



क्लिकआटो परियोजना का श्वेत पत्र

क्लिकआटो – विश्वसनीय कार इतिहास

विषयः

1. वास्तविकता
2. मंच.
3. उपयोगकर्ताओं के कार्यों का समाधान.
4. क्लिकऑटो टोकन की रिलीज़.
5. आईसीओ के चरणों.
6. बाजार और उद्योग.
7. क्लिकऑटो का लाभ निर्माण.
8. दिशानिर्देश.
9. टीम.

वास्तविकता

जब आप इस्तेमाल की गई गाड़ी खरीदते हैं, और आप उनके पास्ट के बारे में नहीं जानते है:

- चाहे वह गंभीर दुर्घटनाओं में हो;
- उसका माइलेज क्या है;
- वह कितनी बार मरम्मत की गई थी?

एक कार की खरीद के साथ, एक नियम के रूप में, आपको बहुत सारे दैनिक कार्य मिलते हैं: एक गुणवत्ता कार्यशाला चुनना; कार धोने, टायर सेवा, सर्विस स्टेशन के लिए समय बर्बाद करना; मोटर यात्री के लिए सामान चुनना या स्टोर करना

खुद का ज्ञान हमेशा पर्याप्त नहीं होता है, यह दूसरों के विचारों पर निर्भर रहता है। और यहां एक राय में सभी विचारों को जोड़ना तर्कसंगत है। दूसरे शब्दों में, हम सभी को एक ऐसी सेवा की ज़रूरत है जो मोटर यात्री के सभी कार्यों को कुछ ही क्लिक में हल करने में मदद करेगी।

ऐसी सेवा के फायदे बहुत व्यापक हैं:

1. ब्लॉकचैन में प्रत्येक कार का एक विश्वसनीय इतिहास का निर्माण;
2. बाजार में सर्वश्रेष्ठ पेशकश को चुनने में समय की बचत;
3. एक विश्वसनीय विक्रेता से सेवा प्राप्त करने के साथ पैसे की बचत;
4. बाजार में सर्वश्रेष्ठ कंपनियों के रैंक का गठन

वास्तव में ऐसी सेवा क्लिकऑटो बन गई



मंच

क्लिकऑटो प्लेटफॉर्म एक पारिस्थितिकी तंत्र है जो कार के पारदर्शी इतिहास को एक एकल श्रृंखला में जोड़कर कार के जीवन के सभी प्रतिनिधियों से जोड़ता है जो मदद करता है:

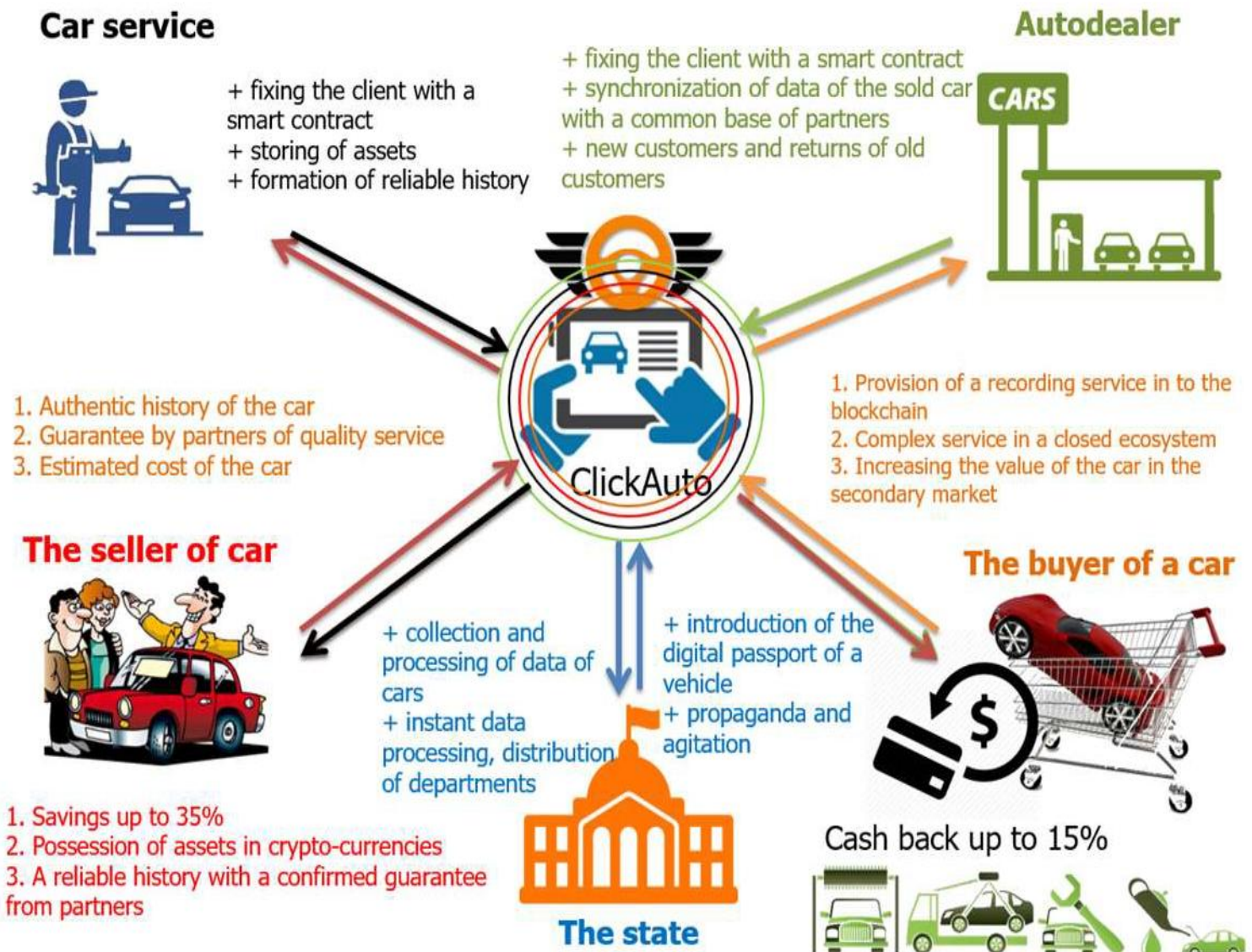
कार खरीदार को कार का एक पारदर्शी इतिहास मिलता है, जो एक सेवा की सहायता से है जो कि ब्लॉकचैन में कार के रखरखाव का इतिहास प्रदान करता है।

ब्लॉकचैन में अपनी कार के इतिहास को रखने के लिए कार की बिक्री और उसकी कार के मूल्य को बढ़ाने के लिए विक्रेता।

प्रमाणित कार्यशालाएं नए ग्राहकों को प्राप्त करने और उन्हें एक ऐसे सेवा की शुरुआत के जरिए मुनाफे में वृद्धि करती हैं जो मोटर चालकों, एक स्मार्ट मार्केटिंग मॉड्यूल को ध्यान में रखती है और ब्लॉकचैन में एक सेवा इतिहास रिकॉर्ड करने की क्षमता को सक्षम करती है।

राज्य सेवाओं को इलेक्ट्रॉनिक दस्तावेज प्रबंधन (इलेक्ट्रॉनिक वाहन पंजीकरण दस्तावेज) लागू करते हैं, ब्लॉकचैन में एक वितरित डेटाबेस की शुरुआत के माध्यम से विभागों और संरचनात्मक इकाइयों के बीच डाटा एक्सचेंज के समय को कम करते हैं।

Business model



उपयोगकर्ताओं के कार्य का समाधान

उपयोगकर्ताओं के प्रत्येक समूह के लिए क्लिकऑटो सेवा का उपयोग करने के कई फायदे हैं

कार खरीदार को सेवा के लिए सुविधाजनक है:

- बस कुछ ही क्लिक में दुनिया में कहीं से पारदर्शी कार इतिहास की पुष्टि करना;
- कार के पंजीकरण / एक बीमा पॉलिसी के पंजीकरण / अनिवार्य भुगतान, दंड, करों का भुगतान करने पर एक खिड़की की सेवा का स्वागत।

कार सेवा के विक्रेता के लिए सुविधाजनक है:

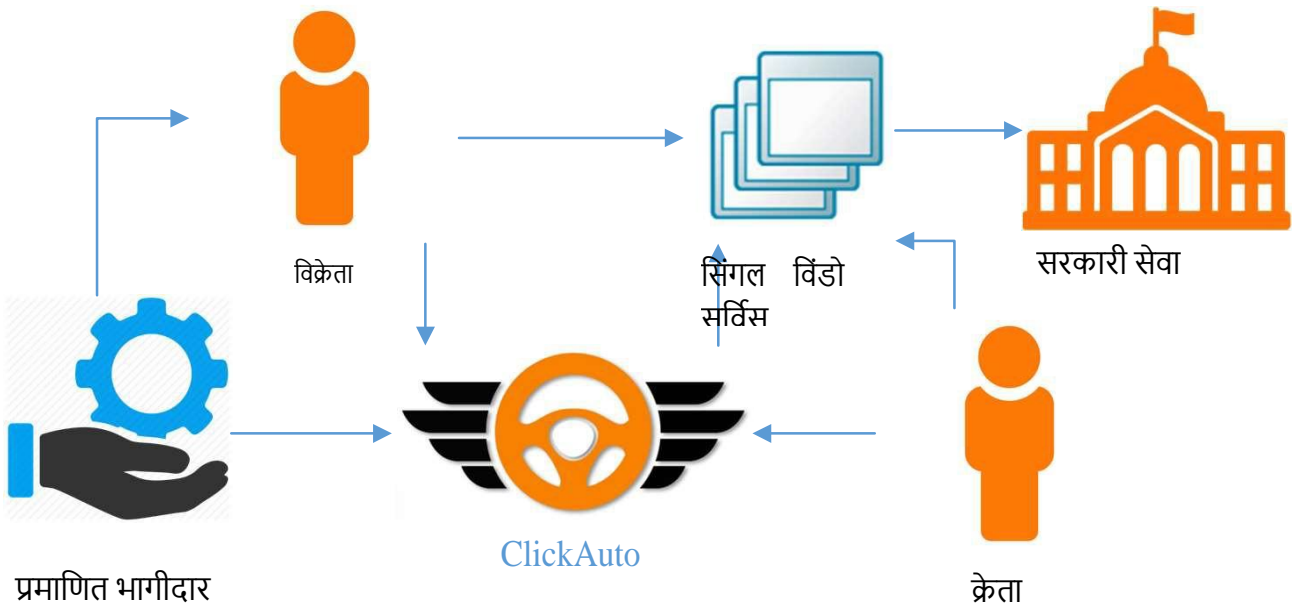
- प्रमाणित भागीदारों से गुणवत्ता की सेवाएं प्राप्त करना;
- कार का एक पारदर्शी इतिहास प्रबंधन और द्वितीयक बाजार में अपनी कार की मांग और लागत में वृद्धि;
- कार के इतिहास की प्रामाणिकता के बारे में भागीदार की सेवा से एक गारंटर लेना;
- परियोजना भागीदारों से बाजार पर सर्वोत्तम ऑफर प्राप्त करना

प्रमाणित भागीदार सेवा के लिए सुविधाजनक है:

- ग्राहकों को सेवा देने के लिए इतिहास की पारदर्शिता की गारंटी प्रदान करके, मोटर यात्री को पकड़कर लाभ बढ़ाना;
- ग्राहकों को एक पारदर्शी इतिहास रिकॉर्ड सेवा प्रदान करना;
- नए ग्राहकों को आकर्षित करना;
- ग्राहकों से प्रतिक्रिया प्राप्त करना

राज्य सेवाओं की सेवा के लिए सुविधाजनक है:

- ग्राहकों को सेवा देने के लिए इतिहास की पारदर्शिता की गारंटी प्रदान करके, मोटर यात्री को पकड़कर लाभ बढ़ाना;
- ग्राहकों को एक पारदर्शी इतिहास रिकॉर्ड सेवा प्रदान करना;
- नए ग्राहकों को आकर्षित करना;
- ग्राहकों से प्रतिक्रिया प्राप्त करना



क्लिकऑटो टोकन की रिलीज़

टोकन की क्राउडसेल अमेरिका और कनाडा के नागरिकों और निवासियों के लिए उपलब्ध नहीं है।

फंड्रैसिंग और टोकनों का उत्सर्जन क्लिकऑटो को वित्त के लिए डिज़ाइन किया गया:

- एथेरेयम प्लेटफ़ॉर्म और भुगतान सेवा पर आधारित विकेन्द्रीकृत रजिस्ट्री का विकास, और सहवर्ती सॉफ्टवेयर;
- क्लिकऑटो सेवा का विपणन और विज्ञापन;
- अन्य देशों की राष्ट्रीय विशेषताओं के लिए सेवा का अनुकूलन;
- दुनिया के 12 देशों में कंपनी के प्रतिनिधि कार्यालयों का संगठन।

क्लिकऑटो, वेब्स प्लेटफ़ॉर्म पर आधारित 100 मिलियन ऑटोकैच टोकन के बराबर टोकन की अधिकतम निश्चित संख्या को जारी करेगा।

बाँटी कंपनी के लिए 2% आरक्षित है

5% प्रोसाले आईसीओ पर बोनस के लिए आरक्षित

सीड दौर आईसीओ पर बोनस के लिए 5% आरक्षित

10% को क्लिकऑटो प्रणाली के अंदर प्रतिभागियों को बोनस के लिए आरक्षित किया गया है टीम और प्रोजेक्ट पार्टनर के लिए 25% आरक्षित

53% आईसीओ के तीन राउंड में बिक्री के लिए आरक्षित हैं

आप 28/08/2017 को वाक्स डेक्स एक्सचेंज पर टोकन खरीद सकते हैं।

सामान और सेवाओं के भुगतान के लिए टोकन सिस्टम में भुगतान का माध्यम है।

क्लिकऑटो टोकन कंपनी की संपत्ति है। कंपनी ने कुल आय का 20% हिस्सा ऑटोकैच टोकन के सभी मालिकों में आनुपातिक रूप से वितरित किया है। कंपनी की शुद्ध आय का 15%

बाजार मूल्य पर त्रैमासिक रूप से टोकन खरीदने के लिए भेजा जाएगा।



आईसीओ के चरणों

1. पूर्व-बिक्री (अगस्त 2017 आर)

इस स्तर पर, 5 मिलियन ऑटोकैप बेचा जाएगा। कैप - 250,000 डॉलर लागत 1 ऑटोकैश = \$ 0.05 एकत्र किए गए फंड का उपयोग सार्वजनिक लॉन्च, मार्केटिंग के लिए क्लिकऑटो सेवा तैयार करने के लिए किया जाएगा, और आईसीओ सीड -गोल तैयारी निधि का वितरण एस्कू में लाने के द्वारा किया जाएगा

2. आईसीओ सीड -दौर (अक्टूबर 2017 आर)

आईसीओ के सीड -राउंड में 20 लाख ऑटोकैश बेचे जाएंगे। कैप- 5,000,000 डॉलर लागत 1 ऑटोकैश = \$ 0.25।

एकत्र किए गए धन एथरेम के आधार पर एक वितरित रजिस्टर के विकास के लिए, नेटवर्क के भीतर भुगतान प्रणाली का विकास, संबंधित सॉफ्टवेयर का विकास, उत्पाद विपणन और रूस के 35 शहरों में भागीदारों के संबंध में होगा। निधि का वितरण होना होगा एस्कू में लाकर ..

3. आईसीओ (मई 2018 आर)

आईसीओ पर 28 मिलियन ऑटो कैश बेची जाएगी। कैप- 9,800,000 डॉलर लागत 1 ऑटोकैश = \$ 0.35

ब्लॉकचैन के लिए व्यावसायिक तर्क का अनुवाद। देशों की राष्ट्रीय विशिष्टताओं के लिए सेवा का अनुकूलन, प्रतिनिधि कार्यालय खोलने, ब्राजील, कोरिया, चीन, सिंगापुर, भारत, चिली, मैक्सिको, कोलम्बिया, कोस्टा रिका, जापान, फिनलैंड, जर्मनी और वैश्विक विपणन में प्रतिनिधि कार्यालय खोलना। निधि का वितरण एस्कू में लाकर

बाजार और उद्योग

मोटर वाहन उद्योग दुनिया के सबसे बड़े उद्योगों में से एक है। नीचे कुछ आंकड़े हैं

कंपनी के «वार्ड ऑटो» के शोध के परिणामों के मुताबिक, 2010 में दुनिया में 980 मिलियन से ज्यादा कारें थीं।

2016 के लिए परामर्शदाता कंपनी "एलएमसी ऑटोमोटिव" के अनुसार, 93 करोड़ नई कार दुनिया में बेची गईं।

रूस में 2016 में, एसोसिएशन ऑफ यूरोपीय बिजनेस ईबी के अनुसार 1.4 मिलियन नई कारें बेची गईं

फरवरी 2016 में, रूस के राज्य ऑटोमोबाइल इंस्पेक्टर ने 44 मिलियन से अधिक कारों, 6 मिलियन से अधिक ट्रक, 890,000 बसों, मोटर परिवहन की 2.2 मिलियन यूनिट और 3 मिलियन से अधिक ट्रेलरों और सेमीट्रैलर पंजीकृत किए। जो 56 लाख से अधिक वाहन हैं

कंपनी के मुताबिक, विभिन्न देशों में कार के स्वामित्व की लीसेप्लान लागत प्रति माह 364 यूरो से 708 यूरो तक होती है।

कार रखरखाव की अधिकांश लागत मरम्मत पर खर्च होती है - सभी खर्च का 37%। एक अन्य महत्वपूर्ण हिस्सा करों से बना है - कुल राशि का 20%, अन्य 13% बीमा के लिए जाता है और 9% अनुसूचित रखरखाव के लिए होता है, जिसमें सर्दियों के मौसम की तैयारी भी शामिल है। इस प्रकार, केवल 16% ईंधन के लिए रहता है

लीसेप्लान के अनुसार, रूस में कार के लिए भारित औसत मासिक लागत 468 यूरो है। 500 से अधिक लोगों की आबादी वाले रूस के 35 शहरों में, सूचना सेवा 2 जीआईएस के मुताबिक ऑटो सर्विस की संख्या 25600 से अधिक है।

विश्लेषणात्मक एजेंसी "ऑटोस्टैट" के मुताबिक जनवरी 2017 में रूस में कार डीलरों की संख्या लगभग 3800 इकाइयां थी।

क्लिकऑटो का लाभ निर्माण

क्लिकऑटो, कार के रखरखाव के बारे में सिस्टम में डेटा दर्ज करने के लिए ब्लॉकचैन रजिस्ट्री तक पहुंच प्रदान करने से प्रमाणित भागीदारों से 1% प्राप्त करने की योजना बना रहा है।

विभिन्न देशों में क्या है और कार के जीवन की विभिन्न अवधियों प्रति माह \$ 0.38-3.84 है। 12/08/2017 की दर से

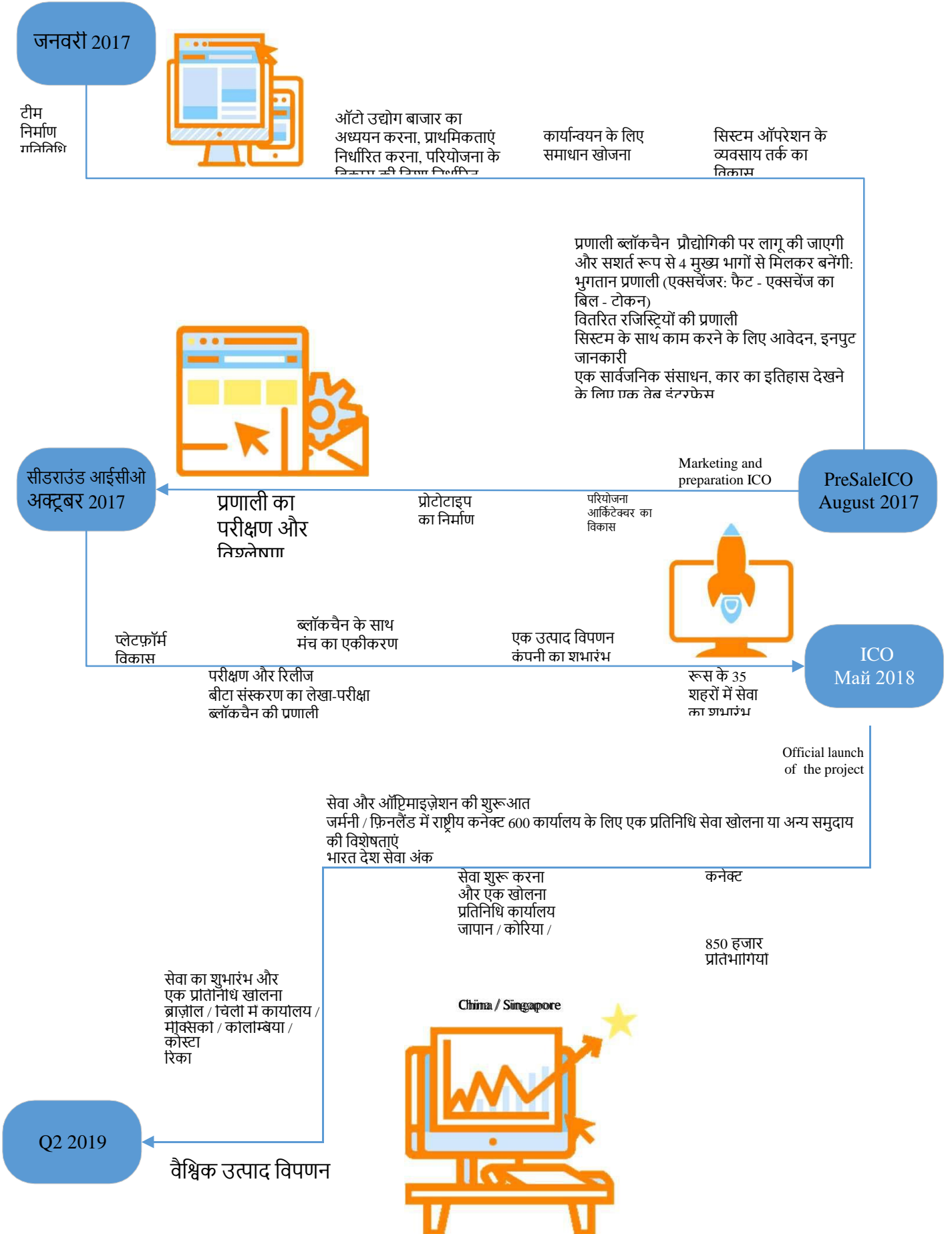
और क्लिकऑटो कंपनियों कंपनियों, और अन्य बाजार सहभागियों से आय प्राप्त करने की योजना बना रही हैं मोबाइल एप्लिकेशन के भीतर टीवी शो, ऑटोमोबाइल पत्रिका, विपणन के संरचनात्मक इकाइयों में विज्ञापन स्थान की बिक्री।

№	अर्थव्यवस्था की गणना	मूल्य	समीक्षा
1	यूएस डॉलर में एक इकाई का लाभ (सीमांत राजस्व, केवल चर लागतों की गणना में भाग लेते हैं)	1,9\$	सिस्टम में एक कार से औसत मासिक लाभ
2	क्षेत्र में ग्राहकों की अनुमानित संख्या	1 000 000 000	दुनिया में कारों की संख्या
3	क्षेत्र में ग्राहकों की अनुमानित संख्या	56 000 000	रूस में पंजीकृत कारों की संख्या
4	हमारा बाजार हिस्सा%	1,5	क्षण में
5	हमारे ग्राहकों की संभावित संख्या	840 000	आज
6	सिस्टम में खरीदारी की संख्या	12	12 महीने एक वर्ष
7	बाजार खंड की क्षमता	1 900 000 000,00\$	मासिक कारोबार
8	हमारे शेयर की संभावित	1 596 000,00\$	मासिक कारोबार
9	ग्राहक अधिग्रहण चैनल	70,00%	प्रत्यक्ष बिक्री (एक भागीदार कंपनी का कनेक्शन)
10	चैनल में 1 ग्राहक की लागत	0,9\$	1) बिक्री प्रबंधक के 650 डॉलर का वेतन 2) विपणन विशेषज्ञ के 550 \$ वेतन 3) 1500 \$ यात्रा / परिवहन / परिचालन व्यय 4) प्रति माह शामिल भागीदारों की संख्या 3 5) एक पार्टनर को आकर्षित करने की लागत 900 डॉलर 6) औसतन, एक पार्टनर प्रति माह 1,000 कारक पेश करता है
11	प्रति चैनल चैनल लागत	756 000,00\$	
12	चैनल 2,% में हिस्सा	30%	उत्पाद विपणन
13	चैनल में 1 ग्राहक की लागत	7,9\$	उत्पाद के बारे में सूचनात्मक अवसर का निर्माण (इंटरनेट / टीवी / प्रेस)
14	प्रति चैनल चैनल लागत	2 000 000	
15	प्रति चैनल चैनल लागत	2 756 000,00\$	प्रबंधन और विपणन लागत
16	प्रति खंड प्रति वर्ष लाभ	16 396 000,00\$	रूस में अब

दिशानिर्देश

वर्तमान में, clickAuto सेवा clickauto.club, clickauto.info, और गूगल प्ले पर उपलब्ध है।

आगामी घटनाओं की योजना:



टीम

क्लिकऑटो टीम में जटिलता की अलग-अलग डिग्री के व्यवसाय ढांचे बनाने में 10 से अधिक वर्षों का अनुभव है मोबाइल प्रौद्योगिकी में हमारे पास 7 वर्ष से अधिक का अनुभव है परियोजना की कुल टीम 12 लोगों की है स्टेपान मुखोटिन, एसईओ 2011 के बाद से, उन्होंने फ्लॉकिंग सेवाओं को प्रदान करने के लिए कंपनी 'विस्कोसिलकपार्टी कॉम्पिनीलिमीटेड' की स्थापना की। उन्होंने अपने बाद के बिक्री के साथ व्यापार की स्वचालन हासिल की। 2012 में, एलएलसी "विर्थ मार्केट" - मार्केटिंग साइट्स के निर्माण में खरोच से विपणन विभाग के काम का आयोजन किया। ग्राहकों के साथ अपनी स्वयं की व्यवस्था की व्यवस्था की। 2013 के लिए विपणन निवेश की प्रभावशीलता का गुणांक 1.13 की तुलना में 1.13 था। बाजार की स्थितियों का विश्लेषण, रणनीति का विकास और विपणन बजट उपलब्धियां - कंपनी के विकास के लिए एक व्यापक विपणन योजना का विकास 2016 में उन्होंने कंपनी एलएलसी "क्लिकअटो" की स्थापना की अब वह कंपनी के विकास के लिए एक विपणन रणनीति विकसित कर रहा है, प्रतिस्पर्धी माहौल का विश्लेषण करता है, एसओयूटी विश्लेषण, बिक्री विभाग बनाने, विज्ञापन प्रबंध करने, भर्ती, प्रशिक्षण और आदत बनाने वाले कर्मचारियों का प्रबंध करता है। उसने ब्रांड "स्टिक्स", "वर्टमार्केट", "क्लिकअटो" बनाया।

अधिकतम 20 व्यक्तियों की संख्या

प्रतोव्ह आर्टेम, सर्विस स्टेशन तकनीकी निदेशक और परियोजना के साझेदार 2012 के बाद से, उन्होंने विभिन्न आकार की कंपनियों में प्रबंधकीय पदों का संचालन किया, वाणिज्यिक विभागों और आईटी विभागों में दोनों का प्रबंधन किया। वेब प्रोजेक्ट्स के विकास में 7 वर्ष से अधिक व्यावहारिक अनुभव, मोबाइल उपकरणों से संबंधित अनुप्रयोग। जनवरी 2017 से, क्लिकआटो के विकास विभाग के प्रमुख

कपारुश्किन वीमेन, सीओओ कार्यकारी निदेशक और परियोजना के भागीदार। 2007 से 2010 तक उन्होंने अपनी स्वयं की विज्ञापन एजेंसी एलएलसी "वाम कोस्ट" बनाने और सक्रिय रूप से विकसित किया था। 2013 के बाद से, वह निर्माण सामग्री और निर्माण सामग्री एसएमयू "किट-निवेश" की बिक्री में लगे कंपनी का एक भागीदार बन गया। उन्होंने परिचालन प्रबंधन और व्यावसायिक विकास पर कार्य किया, कंपनी को अंतरराष्ट्रीय बाजार में लाया। 2015 में, वह मंगोलिया में कंपनी "साइबेरिया पार्टनर निर्माण" के संस्थापक और भागीदार बन गए जनवरी 2017 में, वह ClickAuto टीम में शामिल हुए

पदोन्नति विभाग के प्रमुख मेमनोव टिमोफ्री। 2007 से 2012 तक वह साइबेरियाई संघीय विश्वविद्यालय के टीवी के एक वीडियो निर्देशक थे। 2013 के बाद से, कंपनी के निर्माता और प्रेरणादाता "इनवर्ट्स", वाणिज्यिक वीडियो के निर्माण और शहर और संघीय कंपनियों की बुकिंग में लगे हुए हैं। 2015 से, वह शहर के मीडिया प्रोन्नति के शीर्ष पर कंपनी लाया।

इवानोव एलेक्सी, आईटी विभाग के प्रमुख उद्यमी, सिस्टम प्रशासक, एसपीडी विशेषज्ञ 2003 के बाद से, वह क्रासोयार्स्क (ओरियनटेलीकॉम, राइटसाइट, इत्यादि) के सबसे बड़े प्रदाताओं के विकास में लगे हुए हैं। वर्तमान में वे "वोझुख" एलएलसी के संस्थापक और प्रमुख हैं - एक कंपनी जो दूरसंचार सेवाएं प्रदान करती है, सेवाओं के लिए परिचय खुले वाई-फाई नेटवर्क में उपयोगकर्ताओं के लिए विज्ञापन और सेवाएं, और विधायी आवश्यकताओं के अनुपालन में उपयोगकर्ताओं की पहचान भी शामिल है। 2017 से प्रोजेक्ट क्लिकऑटो के विकास में एक सलाहकार, विकास प्रबंधक और आईटी के रूप में भाग लेता है। परियोजना सहयोगी