



WhitePaper del progetto ***ClickAuto***

ClickAuto – Storico dell'Autoveicolo Certificato

## Contenuto:

1. Attualità.
2. La piattaforma.
3. Risoluzione delle attività degli utenti.
4. Emissione dei Tokens ClickAuto.
5. Fasi dell'ICO.
6. Il mercato e l'industria.
7. Formazione del profitto di ClickAuto.
8. RoadMap.
9. Il team.

## Attualità

Quando si acquista un'auto usata, non si conosce mai con certezza il suo passato:

- se ha subito gravi incidenti;
- quanti km ha percorso veramente;
- quante volte è stata riparata?

Con l'acquisto di una macchina, solitamente, si generano un sacco di attività quotidiane: la scelta di un'officina di qualità; perdite di tempo per il lavaggio auto, gommisti, stazioni di servizio; la scelta di un negozio per ricambi e accessori.

La propria conoscenza da sola non è sempre sufficiente, non ci resta altro da fare che fidarsi delle opinioni degli altri. E qui diventa logico combinare tutte le opinioni in un unico servizio. In altre parole, tutti abbiamo bisogno di un servizio che contribuirà a risolvere tutte attività di cui ha bisogno un automobilista in pochi clic. I vantaggi di tale servizio sono molto grandi:

1. La creazione di uno storico affidabile di ogni auto salvato in BLOCKCHAIN;
2. Risparmio di tempo nella scelta della migliore offerta sul mercato;
3. Risparmio di denaro per ottenere un servizio da un venditore di fiducia;
4. Formazione professionale dalle migliori aziende del mercato.

Un servizio così organizzato è diventato il ClickAuto.



## La piattaforma

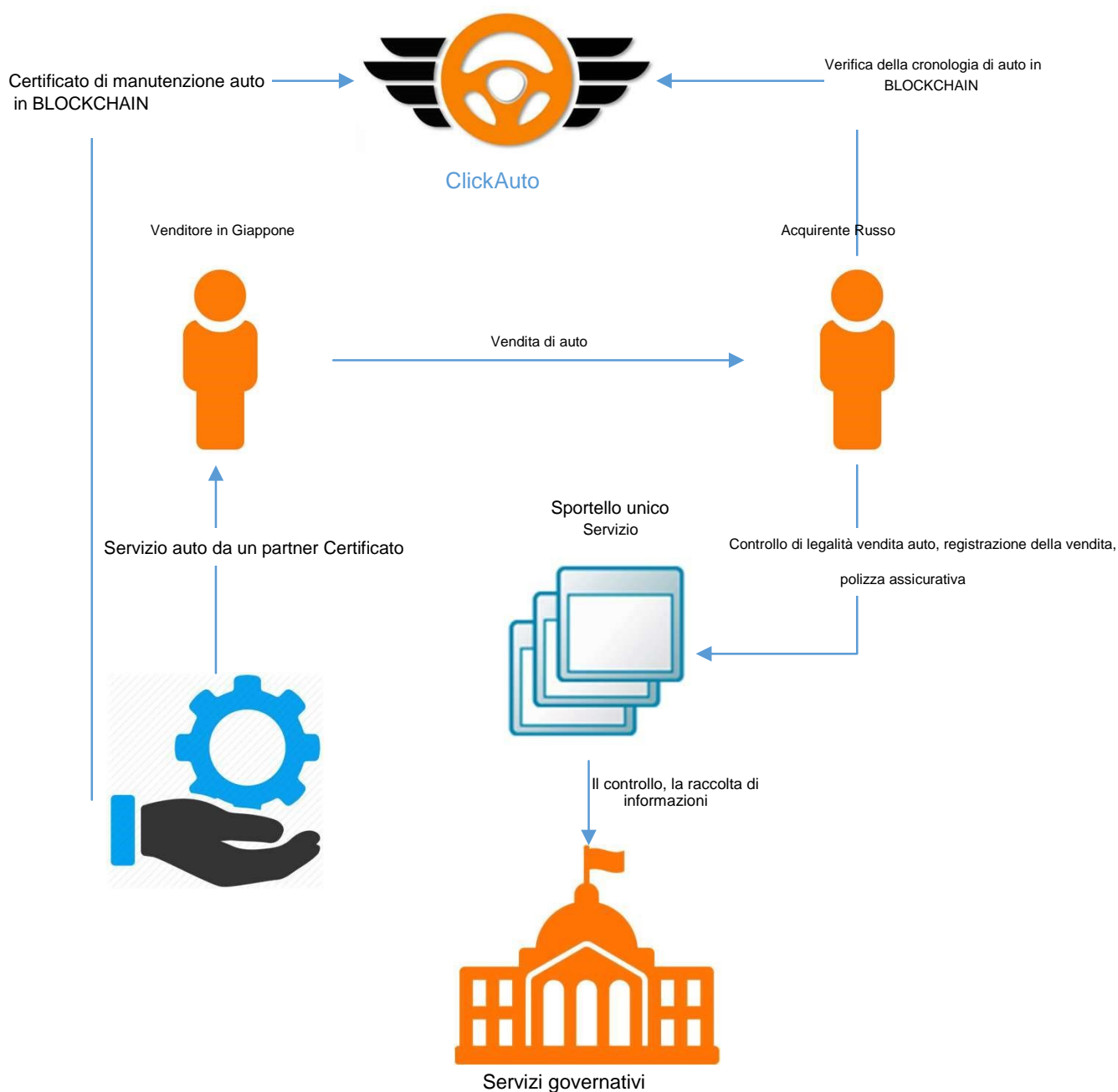
La piattaforma ClickAuto è un ecosistema che forma uno storico trasparente della vettura combinando in un'unica catena tutti i punti salienti della vita della macchina e questo contribuisce a:

L' acquirente di una vettura ottiene uno storico trasparente della vettura con l'aiuto di un servizio che fornisce tutta la manutenzione dell'auto salvata in BLOCKCHAIN.

Il venditore della vettura vede aumentare la domanda e il valore della sua auto, mantenendo lo storico della sua auto in BLOCKCHAIN.

Le officine certificate aumenteranno i profitti acquisendo nuovi clienti e fidelizzandoli a se stessi attraverso l'introduzione di un servizio che concentra gli automobilisti, un modulo di marketing intelligente e consentendo ai loro clienti di registrare lo storico del servizio in BLOCKCHAIN.

I servizi statali implementano la gestione elettronica dei documenti (documento di registrazione del veicolo elettronico), riducendo il tempo di scambio dei dati tra i servizi e le unità strutturali, attraverso l'introduzione di un database distribuito in BLOCKCHAIN.



## Risoluzione delle attività degli utenti

Ogni gruppo di utenti avrà una serie di vantaggi ad utilizzare il Servizio ClickAuto.

Per l'acquirente della macchina il servizio è conveniente per:

- **Verifica storico dell'automobile trasparente** da qualsiasi parte del mondo in pochi click;
- Ricezione di un pacchetto di servizi al momento della registrazione della macchina / ricezione di una polizza di assicurazione / pagamento delle tasse obbligatorie, sanzioni.

Per il venditore di auto è conveniente per:

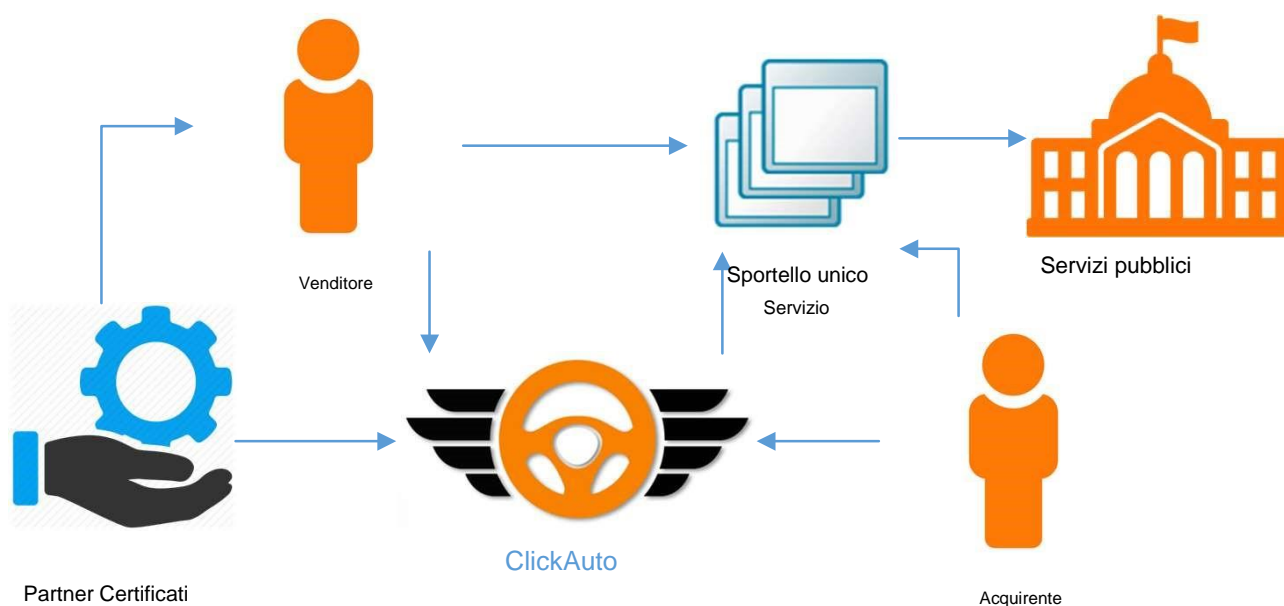
- Ricezione di servizi di qualità da parte di partner certificati;
- Gestione di uno storico trasparente della vettura che porta all'aumento della domanda e del valore dell'auto sul mercato secondario;
- **Ottenere un garante dal servizio del partner circa l'autenticità dello storico della vettura;**
- Ottenere le migliori offerte sul mercato da parte dei partner del progetto.

Per i partner certificati di servizio è conveniente per:

- **Aumento dei profitti**, fornendo una garanzia di trasparenza dello storico per servire i clienti;
- Fornire uno storico degli interventi fatti sull'auto trasparente ai clienti;
- Attirare nuovi clienti;
- Ricevere un feedback da parte dei clienti.

Per servizi statali servizio è conveniente per:

- **Introduzione della gestione elettronica dei documenti (registrazione elettronica dei documenti del veicolo);**
- Raccolta ed elaborazione dati delle automobili;
- Scambio di dati istantaneo tra i reparti;
- Ricezione di reclami e suggerimenti;



## Emissione dei Token ClickAuto

**La vendita dei tokens non è disponibile per i cittadini e i residenti degli Stati Uniti e del Canada.**

La raccolta di fondi e l'emissione dei Tokens ClickAuto sono relativi alla realizzazione di:

- Sviluppo di un Registro di sistema decentrato basato sulla piattaforma Ethereum e dei servizi di pagamento, e del relativo software
- Marketing e pubblicità del servizio ClickAuto;
- Ottimizzazione del servizio per adeguarlo alle caratteristiche Nazionali di altri paesi;
- Organizzazione degli uffici di rappresentanza della società in 12 paesi nel mondo. ClickAuto rilascerà un numero massimo di Tokens pari a 100 milioni di AutoCach sulla piattaforma WAVES.

Il 2% è riservato a società,

Il 5% riservato per i bonus nella prevendita ICO

Il 5% riservato per i bonus dell'ICO

Il 10% è riservato ai bonus per i partecipanti all'interno del sistema ClickAuto

Il 25% è riservato a team e partner del progetto

Il 53% sono riservati per la vendita in tre turni di ICO

***È possibile acquistare i tokensi dal 28/08/2017 sull' exchange WAVES DEX.***

I Tokens sono un mezzo di pagamento all'interno del sistema. Saranno usati per pagare beni e servizi. I Tokens ClickAuto sono una risorsa della società. L'azienda distribuisce il 20% del reddito netto tra tutti i possessori di Token AutoCach in modo proporzionale. Il 15% del reddito netto della società sarà usato per comprare trimestralmente token, al valore di mercato.



# Fasi dell' ICO

## 1. Pre-vendita ICO (Agosto 2017r)

In questa fase, saranno venduti 5 milioni di AutoCash. Cap - \$ 250.000. Costo di 1 AutoCash = \$ 0.05

I fondi raccolti saranno utilizzati per sviluppare il servizio ClickAuto per il lancio pubblico, per il marketing, e l'ICO, per la preparazione del seed-round. La distribuzione dei fondi verrà fatta tramite Escrow.

## 2. SEED-ICO (ottobre 2017r)

In fase di SEED-ICO saranno venduti in tutto 20 milioni di AutoCash. Cap- \$ 5.000.000. Costo 1 AutoCash = 0.25 \$.

I fondi raccolti serviranno per lo sviluppo di un registro distribuito su base Ethereum, per lo sviluppo di un sistema di pagamento all'interno della rete, per lo sviluppo del software, del marketing di prodotto e per il collegamento di partner in 35 città della Russia.

La distribuzione dei fondi verrà fatta tramite Escrow.

## 3. ICO (Maggio 2018r)

Nella fase di ICO saranno venduti 28 milioni di AutoCash. Cap- \$ 9.800.000. Costo 1 AutoCash = \$ 0,35.

Serviranno per la traduzione della logica di business per la blockchain. Per l'ottimizzazione del servizio e per l'adeguamento nazionale degli altri paesi, aprendo uffici di rappresentanza in Brasile, Corea, Cina, Singapore, India, Cile, Messico, Colombia, Costa Rica, Giappone, Finlandia, Germania e per il marketing globale.

La distribuzione dei fondi verrà fatta tramite Escrow

## Il mercato e l'industria

L'industria automobilistica è una delle più grandi industrie del mondo. Di seguito sono riportati alcuni dati.

- Secondo i risultati della ricerca da parte della società «Wards Auto», c'erano già più di 980 milioni di auto in tutto il mondo nel 2010.
- Secondo la società di consulenza "LMC Automotive" per il 2016, 93 milioni di nuove auto sono state vendute in tutto il mondo.
- In Russia, nel 2016, 1,4 milioni di auto nuove sono state vendute in accordo con l'Associazione delle imprese europee AEB.
- Nel febbraio 2016, the State Automobile Inspectorate of Russia, ha registrato più di 44 milioni di auto, oltre 6 milioni di autocarri, 890.000 autobus, 2,2 milioni di unità di trasporto a motore e più di 3 milioni di rimorchi e semirimorchi. In totale, più di 56 milioni di veicoli.
- Secondo la società LeasePlan costi di gestione della vettura nei diversi paesi varia da 364 euro a 708 euro al mese.
- La maggior parte dei costi di manutenzione dell'auto viene speso per le riparazioni – Il 37% di tutta la spesa. Un'altra parte significativa è costituita dalle tasse - 20% del totale, un altro 13% va per l'assicurazione e il 9% per la manutenzione programmata, che comprende la preparazione per la stagione invernale. Solo il 16% rimane per il carburante.
- Secondo LeasePlan, in Russia i costi medi mensili ponderati per l'auto sono 468 euro. In 35 città della Russia, con una popolazione di più di 500 mila persone, il numero di auto di servizio è superiore a 25600 unità, secondo il servizio informazioni 2GIS.
- Secondo l'agenzia di analisi "AutoStat" il numero dei concessionari di automobili in Russia nel gennaio 2017 è di circa 3800 unità

## Come ClickAuto genera utili

ClickAuto prevede di ricevere l'1% dei partner certificati, per fornire l'accesso al Registro di sistema blockchain per l'inserimento dei dati nel sistema sulla manutenzione dell'auto.

In diversi paesi per i vari periodi della vita della vettura è di \$ 0,38-3,84 al mese. Al 12/08/2017.

ClickAuto prevede di ricevere reddito dai programmi per i partner e con case automobilistiche, e altri partecipanti del mercato. Le vendite di spazi pubblicitari nei programmi televisivi di settore, su riviste Automobilistiche, marketing all'interno dell'applicazione Mobile.

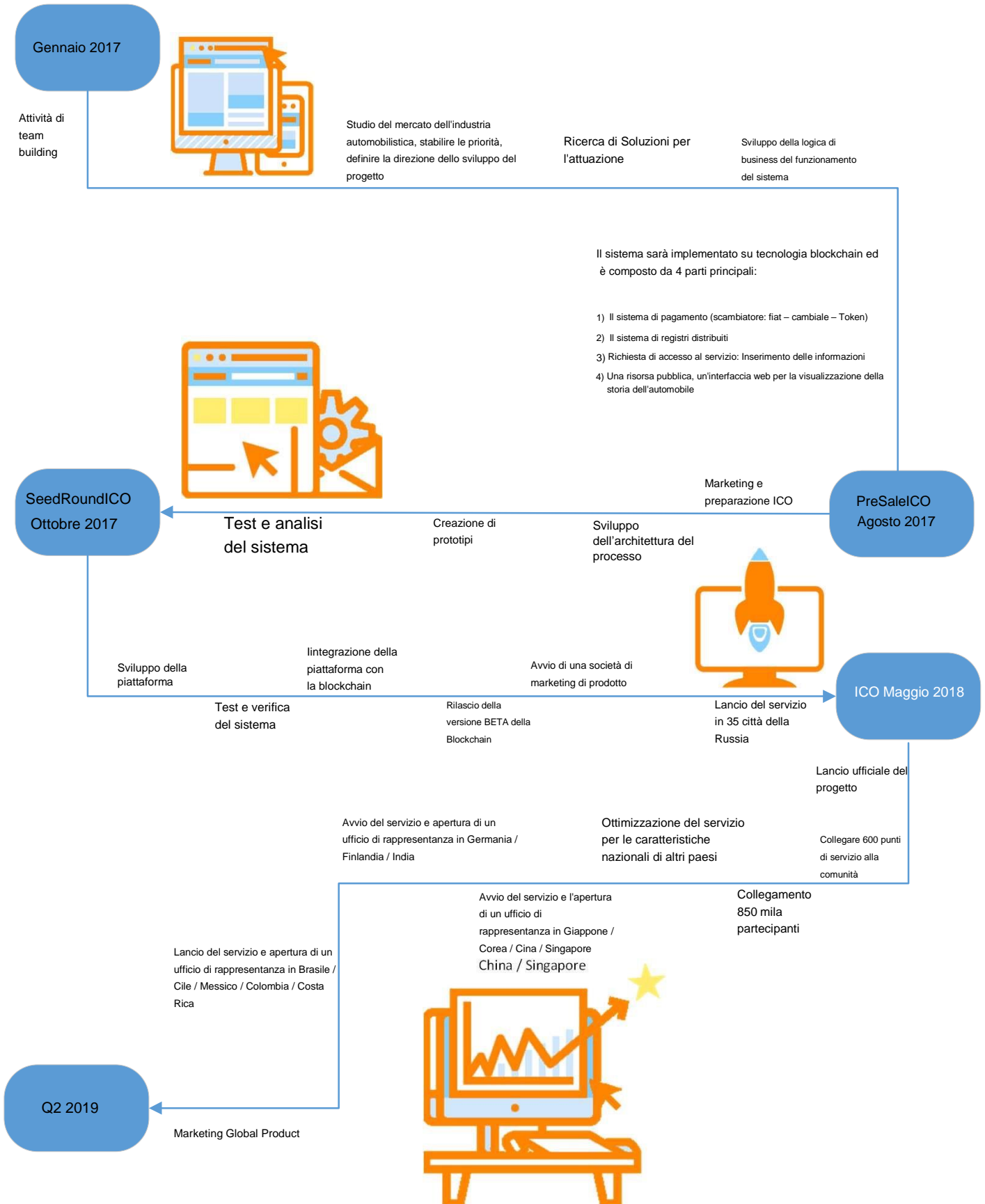
Nº	Calcolo dell'Economia	Valore	Commento
1	Utile di un'unità in dollari USA (ricavo marginale, contribuisce al calcolo dei soli costi variabili)	1,9 \$	il profitto medio mensile da una macchina nel sistema
2	Stima del numero di clienti nella regione	1 000 000 000	Numero di vetture in tutto il mondo
3	Stima del numero di clienti nella regione	56 000 000	Numero di vetture immatricolate in Russia
4	La nostra quota di mercato%	1,5	In questo momento
5	numero potenziale dei nostri clienti	840 000	Oggi
6	Numero di acquisti nel sistema	12	12 mesi all'anno
7	Il potenziale del segmento di mercato	1 900 000 000,00 \$	fatturato mensile
8	Potenziale di nostra quota	1 596 000,00 \$	fatturato mensile
9	canale di acquisizione clienti	70,00%	La vendita diretta (collegamento di una società partner)
10	Costo di 1 client nel canale	0,9 \$	1) 650 \$ stipendio del direttore delle vendite 2) 550 \$ stipendio dello specialista di marketing 3) 1.500 \$ / Trasporti / oneri di gestione di viaggio 4) Numero di partner coinvolti al mese 3 5) Il costo per attrarre un partner è 900 \$ 6) In media, un partner, serve 1.000 auto al mese
11	Costi del Canale all'anno	756 000,00 \$	
12	Canale 2, la quota in%	30%	Marketing di prodotto
13	Costo di 1 cliente nel canale	7,9 \$	Creazione di pubblicità sul prodotto (Internet / TV / stampa)
14	Costi Canale all'anno	2 000 000	
15	Costi Canale all'anno	2 756 000,00 \$	I costi di gestione e di marketing
16	Utile per segmento all'anno	16 396 000,00 \$	In Russia, ora



# Roadmap

Attualmente, il servizio è disponibile presso clickAuto clickauto.club, clickauto.info, e su Google Play.

Piano dei prossimi Passi:



## Il gruppo

La squadra ClickAuto ha più di 10 anni di esperienza nella creazione di strutture aziendali di diversi gradi di complessità. Abbiamo più di 7 anni di esperienza nella tecnologia Mobile. Il team globale del progetto è di 12 persone.

### ***Stepan Mukhotin, SEO.***

Dal 2011, ha fondato la società "ViscosesilkPartyCompanyLimited" per fornire servizi di aggregazione di persone. Ha implementato l'automazione della sua attività con la sua successiva vendita. Nel 2012, ha organizzato da zero il lavoro del reparto marketing in LLC "WirthMarket" - per la creazione di siti di marketing. Ha creato il suo proprio sistema di interazione con i clienti. Il coefficiente di efficacia degli investimenti nel marketing per il 2014 è stato dell'1,13 rispetto allo 0,2 del 2013. Ha capacità di analisi delle condizioni di mercato, e di sviluppo di bilanci di strategia e marketing.

Realizzazioni - Sviluppo di un piano di marketing globale per la crescita della società. Nel 2016 ha fondato la società LLC "ClickAuto". Ora sta sviluppando una strategia di marketing per la crescita della società, analizzando l'ambiente competitivo, implementando l'analisi SWOT, la creazione di un reparto vendite, la gestione della pubblicità, il reclutamento, la formazione e l'adeguamento del personale. Ha creato i marchi "Stix", "VirtMarket", "ClickAuto". Numero massimo di persone assunte: 20 persone.

### ***Prutovyh Artem, Service Station.***

Direttore tecnico e partner del progetto. Dal 2012, ha ricoperto posizioni manageriali in aziende di varie dimensioni, gestito contemporaneamente i reparti commerciali e IT. Più di 7 anni di esperienza pratica nello sviluppo di progetti web e applicazioni legate ai dispositivi mobili. Da gennaio 2017, è il capo del dipartimento per lo sviluppo di ClickAuto

### ***Kaparushkin Semen, COO. direttore esecutivo e partner del progetto.***

Dal 2007 al 2010 ha creato e stava sviluppando attivamente la propria agenzia di pubblicità LLC "Left Coast". Dal 2013, è diventato un partner della società impegnata nella costruzione e vendita di materiali da costruzione SMU "KIT-Invest". Egli ha assunto la gestione operativa e lo sviluppo del business, ha portato l'azienda sul mercato internazionale. Nel 2015, è diventato il fondatore e partner della società "Siberia Partner costruzione" in Mongolia. Nel mese di gennaio 2017, si è unito al team di ClickAuto.

### ***Memnonov Timofey, Capo del Dipartimento Promozione.***

Dal 2007 al 2012 è stato amministratore video della televisione del Siberian Federal University. Dal 2013, il creatore e ispiratore della società "Invarts", impegnata nella produzione di video commerciali e booking di città e di aziende federali. A partire dal 2015, ha portato l'azienda ai vertici delle promozioni dei media della città.

### ***Ivanov Alexey, Capo del dipartimento IT.***

Imprenditore, amministratore di sistema, specialista SPD. Dal 2003, è stato impegnato nello sviluppo dei maggiori fornitori di Krasnoyarsk (OrionTelecom, WrightSight, ecc) Attualmente è il fondatore e capo della " Vozdukh " LLC - una società che fornisce servizi di telecomunicazione, servizi per l'introduzione di pubblicità e dei servizi per gli utenti in reti Wi-Fi aperte, e anche l'identificazione degli utenti in conformità con i requisiti di legge. Dal 2017 partecipa allo sviluppo del progetto di ClickAuto in qualità di consulente, responsabile dello sviluppo e IT. Partner di progetto.