



White paper ng proyektong ClickAuto

ClickAuto – maasahang kasaysayan ng
sasakyan

Nilalaman:

- 1. Aktwalidad.**
- 2. Ang plataporma.**
- 3. Sagot sa gawain ng mga users**
- 4. Paglalabas ng ClickAuto tokens.**
- 5. Yugto ng ICO.**
- 6. Ang Pamilihan at ang industriya.**
- 7. Hanay ng kita ng ClickAuto.**
- 8. Roadmap.**
- 9. Ang team.**

Aktwalidad

Kung bumili ka ng gamit na sasakyan, siguradong hindi mo alam ang kanyang nakaraan:

- kung ito ay nadawit na sa ilang aksidente;
- gaano na kahaba ang itinakbo nito;
- gaano ito kadalas kinumpuni?

Sa pagbili ng sasakyan, bilang batayan, madami kang gagawin araw-araw: pagpili ng magandang pagawaan; pagsasayang ng oras sa paglilinis ng sasakyan, serbisyo para sa gulong, himpilan; pagpili ng paninda o tindahan para sa mga motorist.

Ang sariling kaalaman ay hindi laging sapat, nananatili itong umaasa sa opinion ng iba. At heto na ang at pinag-isa ang lahat ng opinion sa isang serbisyo. Sa madaling salita, kailangan nating lahat ng isang serbisyo na makakatulong para masolusyunan ang mga gawain ng isang motorista sa pamamagitan ng ilang pagpindot.

Ang kahalagahan ng serbisyong ito ay malawak:

1. pagbuo ng maaasahang kasaysayan ng kada sasakyan gamit ang BLOCKCHAIN;
2. pagtitipid sa oras sa pagpili ng magandang alok sa pamilihan;
3. pagtitipid sa pera sa pagkuha ng serbisyo mula sa pinagkakatiwalaang nagbebenta;
4. pagkakanay ng magagandang kompanya sa pamilihan.

Ang serbisyong ito ay naging ClickAuto.



Ang Plataporma

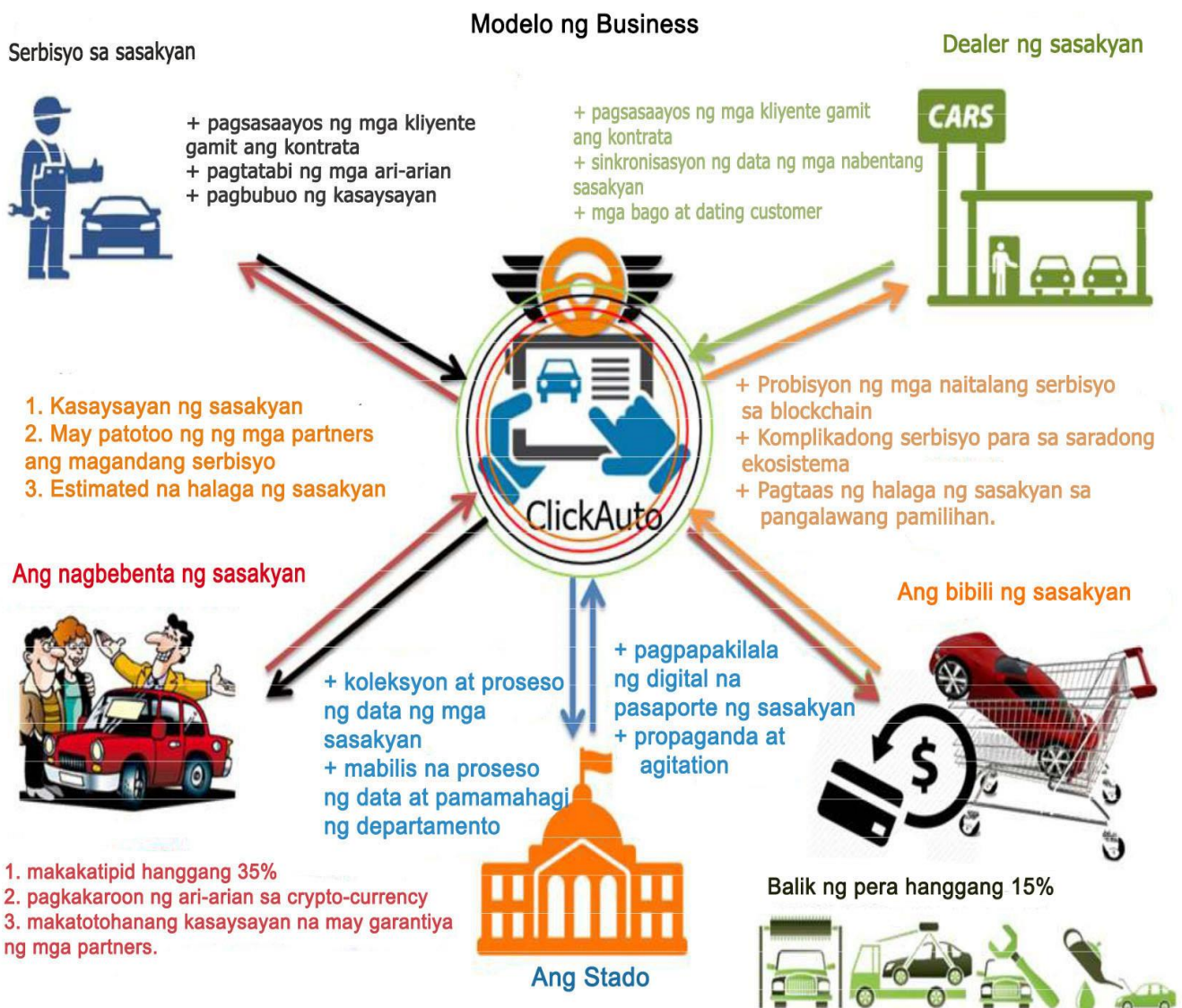
Ang ClickAuto na plataporma ay isang ekosistema na bumubuo ng kasaysayan ng sasakyan sa pamamagitan ng pagsasama-sama sa isang chain ng mga representatib na tumutulong sa:

Mga car buyers na makakuha ng kasaysayan ng sasakyan sa tulong ng serbisyo na nagbibigay ng maintenance history nito sa pamamagitan ng BLOCKCHAIN.

Mga nagbebenta ng sasakyan para tumaas ang demand at ang halaga ng kanyang sasakyan sa pamamagitan ng pagtatabi ng kasaysayan nito gamit ang BLOCKCHAIN.

Sertipikadong pagawaan na tumaas ang kita sa pamamagitan ng pagkakaroon ng mga bagong customers at para maayos sila sa pamamagitan ng pagpapakilala ang bagong serbisyo na tumutuk sa mga motorista, mahusay na marketing module at maipalabas ang abilidad ng mga customer na maitala ang service history gamit ang BLOCKCHAIN.

State services na maipatupad ang electronic document management (elektronikong dukumento ng rehistro ng sasakyan), mapaikli ang oras ng palitan ng mga data sa pagitan ng departamento at mga structural units, sa pamamagitan ng pagpapakilala ng ipinamahaging database gamit ang BLOCKCHAIN.



Sagot sa gawain ng mga users

Para sa bawat grupo ng mga users, may ilang kahalagahan ang paggamit ng serbisyo ng ClickAuto.

Sa bibili ng sasakyan ang serbisyonang ito ay ukol sa:

- **Pagbiripika ng kasaysayan ng sasakyan** saan mang panig ng mundo gamit lang ang ilang click;
- Serbisyonang tugon para sa pagpaparehistro ng sasakyan / tugon sa insurance policy / bayad sa mga dapat bayaran, multa, buwis.

Sa mga nagbebenta ng sasakyan ito ay bagay sa:

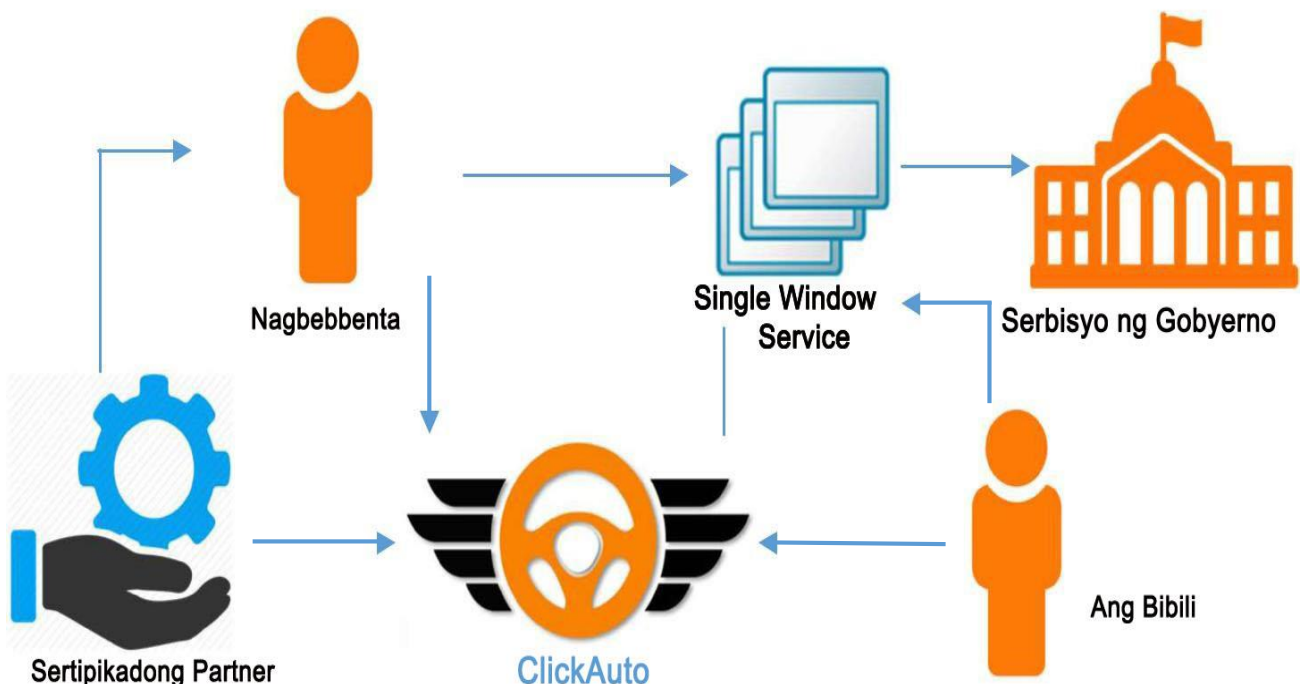
- Pagtanggap ng magandang kalidad ng serbisyo mula sa sertipikadong partners;
- Pamamahala sa kasaysayan ng sasakyan at ang pagtaas sa demand at halaga ng sasakyan sa pangalawang pamilihan;
- **Pagkakaroon ng guarantor mula sa serbisyo ng partner ukol sa pagpapatotoo sa kasaysayan ng sasakyan;**
- Pagkakaroon ng magandang alok sa pamilihan mula sa partner sa proyekto.

Sa sertipikadong partners ang serbisyonang ito ay bagay sa:

- **Pagpapataas ng tubo** sa pamamagitan ng pagpapanatili ng mga motorista, sa pagbibigay ng siguradong kasaysayan ng serbisyo sa mga kustomer;
- Pagbibigay ng talaan ng kasaysayan sa mga kustomer;
- Paghikayat sa mga bagong kustomer;
- Pagtanggap ng feedback mula sa mga kustomer.

Sa mga state service ito ay bagay sa:

- **Pagpapakilala ng electronic document management** (elektonikong dukumento ng rehistro ng sasakyan);
- Koleksyon at pagproseso ng data ng mga sasakyan;
- Pakikisalamuha sa mga motorist.
- Mabilis na palitan ng data sa pagitan ng mga departamento;
- Pagtanggap ng mga reklamo at mga suhestiyon;



Paglalabas ng ClickAuto tokens

Ang pagbebenta ng mga tokens ay hindi available sa mga residente ng US at Canada.

- Ang fundraising at emisyon ng token ClickAuto ay dinesenyo para tustusan ang:
- Pagdevelop ng decentralized registry base sa plataporma ng Ethereum at bayad sa service, at concomitant software;
- Marketing at advertising ng serbisyo ng ClickAuto;
- Optimisasyon ng serbisyo sa national characteristic ng ibang bansa;
- Organisasyon ng opisina ng mga representatib ng kompanya sa 12 bansa sa buong mundo.

Ang ClickAuto ay magrerelease ng mataas na bilang ng tokens na equal sa 100 milyong AutoCach tokens base sa platform ng Waves.

2% nakalaan sa BOUNTY company

2% nakalaan sa bonus sa Presale ICO

5% nakalaan sa bonus sa SEED round ICO

10% nakalaan sa bonus ng mga kalahok sa sistema ng ClickAuto

25% nakalaan sa team at mga partners ng proyekto

53% nakalaan sa sale ng three rounds ng ICO

Makakabili ka ng tokens mula 28.08.2017 sa WAVES DEX exchange.

Tokens ay gamit sa pagbabayad sa sistemang ito, para mabayaran ang mga paninda at serbisyo.

Ang ClickAuto tokens ay pag-aari ng kompanya. Ang kompanya ay namamahagi ng 20% ng net income sa mga may-ari ng AutoCach tokens ng pantay-pantay. 15% ng net income ng kompanya ay para sa pagbili ng tokens ayon sa halaga nito sa market kada quarter.



Yugto ng ICO

1. Pre-sale (August 2017r)

Sa yugtong ito, 5 milyong AutoCach ang ipagbibili. Cap - \$ 250,000. Cost 1 AutoCash = \$ 0.05

Ang nakolektang pondo ay gagamitin sa paghahanda ng ClickAuto service para sa public launch, marketing, at sa paghahanda ng seed-round ng ICO. Ang pamamahagi ng pondo ay gagawin sa pamamagitan ng paggamit ng ESCROW.

2. ICO seed-round (October 2017r)

Sa ICO, ang seed-round na mabebenta ay 20 milyong AutoCach. Cap- \$ 5,000,000. Cost 1 AutoCash = \$0.25.

Ang makokolektang pondo ay mapupunta sa development ng distributed register base sa Ethereum, sa development ng sistema ng pagbabayad sa loob ng network, sa development ng mga kaugnay na software, marketing ng produkto at koneksyon sa mga partners sa 35 lungsod sa Russia. Pamamahagi ng pondo ay gagawin sa pamamagitan ng paggamit ng ESCROW.

3. ICO (May 2018r)

Sa ICO 28 milyong AutoCach ang mabebenta. Cap- \$ 9,800,000. Cost 1 AutoCash = \$ 0.35.

Pagsasalin ng business logic sa blockchain. Optimisasyon ng serbisyo para sa national peculiarities ng mga bansa, pagbubukas ng tanggapan ng mga representatib, pagbubukas ng mga tanggapan sa Brazil, Korea, China, Singapore, Chile, Mexico, Colombia, Costa Rica, Japan, Finland, Germany at global marketing.

Ang pamamahagi ng pondo ay gagawin gamit ang ESCROW.

Ang Pamilihan at ang Industriya

Ang automotive industry ay isa sa pinakamalaking industriya sa buong mundo. Sa baba ay ilang sa mga figures:

Ayon sa resulta ng pananaliksik ng kompanyang «Wards Auto», merong 980 milyong sasakyan sa buong mundo noong 2010.

Ayon sa consulting company “LMC Automotive” noong 2016, 19 milyong bagong sasakyan ang nabenta sa buong mundo.

Sa Russia, noong 2016, 1.4 milyong bagong sasakyan ang nabenta ayon sa Association of European Businesses AEB.

Noong February 2016, ang State Automobile Inspectors of Russia ay nakapag rehistro ng higit 44 milyong kotse, 6 milyong trucks, 890 000 buses, 2.2 milyong unit ng motor transport at higit 3 milyong trailers at semi-trailers. Na kung saan higit 56 milyong sasakyan.

Ayon sa kompanyang LeasePlan, ang halaga ng pagmamay-ari ng sasakyan sa ibang bansa ay may range na 364-708 Euro kada buwan.

Madalas na halaga ng maintenance ng sasakyan ay napupunta sa repairs – 37% ng nagagastos. Isa ay sa taxes – 20% ng total amount, 13% para sa insurance at 9% sa scheduled maintenance, na kasama na ang preparasyon para sa winter season. At 16% ang nalalabi para sa fuel.

Ayon sa LeasePlan, sa Russia, ang average na nagagastos sa sasakyan kada buwan ay 468 euro. Sa 35 na lungsod sa Russia na may populasyon na higit 500 libong tao, ang bilang ng auto service ay umaabot ng 25600 ayon sa impormasyon ng 2GIS.

Ayon sa analytical agency “AutoStat”, ang bilang ng dealer ng sasakyan sa Russia noong January 2017 ay 3800 unit.

Hanay ng kita ng ClickAuto

Plano ng ClickAuto na tumanggap ng 1% na sertipikadong partners mula sa pagbibigay ng access sa blockchain registry para sa pagpasok ng data sa system tungkol sa maintenance ng sasakyan.

Ano ang meron sa ibang bansa at ibat-ibang period ng buhay ng sasakyan ay \$ 0.38-3.84 kada buwan. Sa pagsapit ng 12/08/2017.

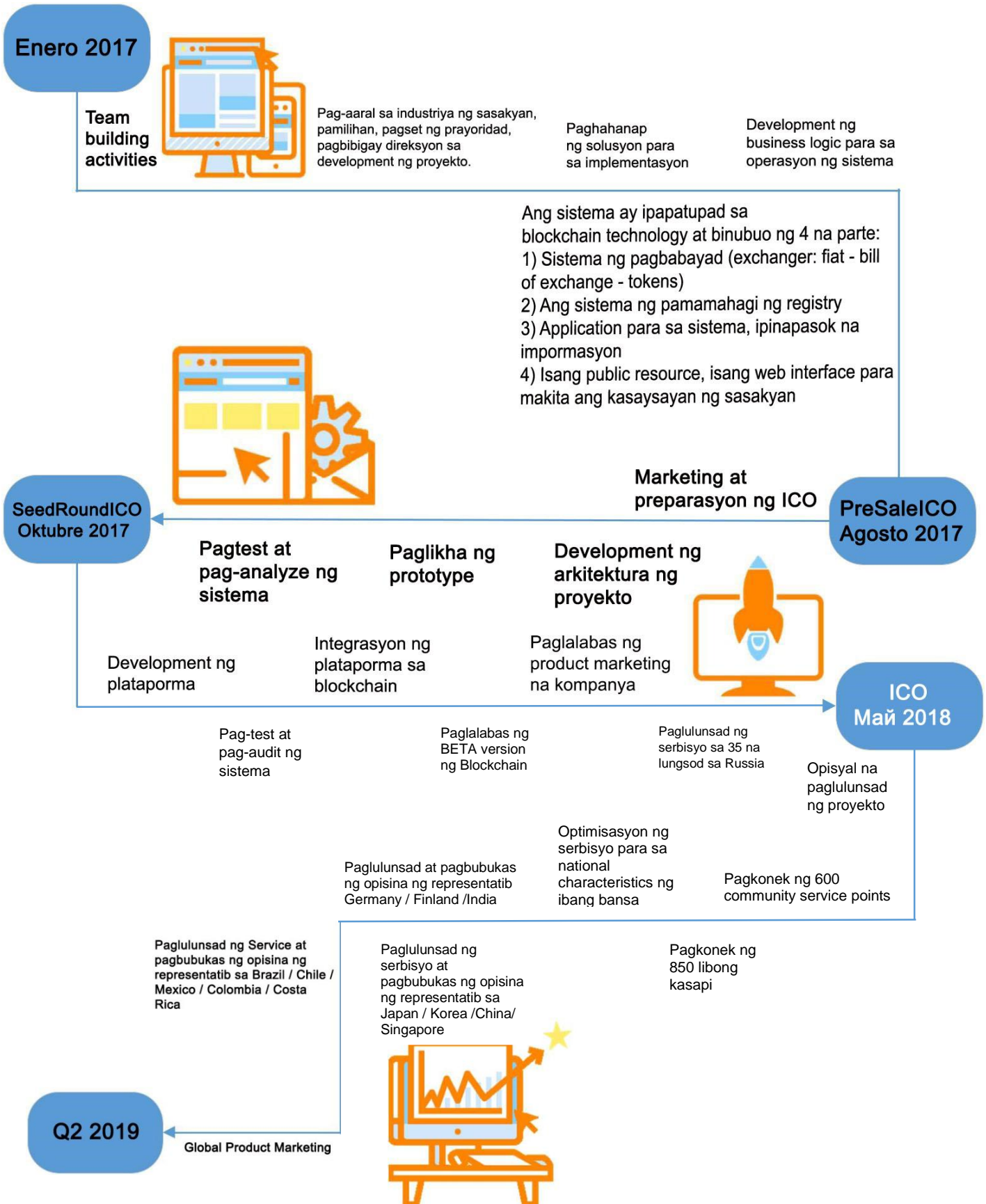
At plano din ng ClickAuto na tumanggap ng income mula sa partner programs tulad ng automakers at iba pang kalahok sa market. Benta sa advertising space sa mga structural unit ng mga TV shows, Automobile magazines, marketing sa mga mobile application.

Bilang	Kalkulasyon ng Ekonomiya	Halaga	Komentaryo
1	Tubo mula sa unit sa US dollars (marginal revenue, makilahok sa kalkulasyon ng variable costs)	1,9\$	Buwanang tubo sa isang sasakyan sa sistema
2	Bilang ng kliyente sa isang rehiyon.	1 000 000 000	Bilang ng sasakyan sa mundo.
3	Bilang ng kliyente sa isang rehiyon.	56 000 000	Bilang ng rehistradong sasakyan sa Russia
4	Ang aming market share%	1,5	Sa ngayon
5	Potensyal na bilang ng aming kliyente	840 000	Ngayon
6	Bilang ng nabenta sa system	12	12 buwan sa isang taon
7	Potensyal ng market segment	1 900 000 000,00\$	Buwanang paglilipat
8	Potensyal ng aming share	1 596 000,00\$	Buwanang paglilipat
9	Acquisition channel ng kustomer	70,00%	Direktang sales (konesyon sa partner na kompanya)
10	Halaga ng isang kliyente sa channel	0,9\$	1) 650 \$ sweldo ng sales manager 2) 550 \$ sweldo ng espesyalista sa marketing 3) 1500 \$ travel / transportasyon / gastos sa operasyon 4) Bilang ng partner na kasama kada buwan 3 5) Halaga ng pagattract ng isang partner 900 \$ 6) On average, one partner serves 1,000 cars per month
11	Halaga ng channel kada taon	756 000,00\$	
12	Channel 2, share in %	30%	Marketing ng Produkto
13	Halaga ng isang kliyente sa channel	7,9\$	Paglikha ng Informational occasion tungkol sa produkto (Internet / TV / press)
14	Halaga ng channel kada taon	2 000 000	
15	Halaga ng channel kada taon	2 756 000,00\$	Halaga ng management at marketing
16	Tubo kada segment kada taon	16 396 000,00\$	Sa Russia ngayon

Roadmap

Sa ngayon, ang ClickAuto ay available sa clickauto.club, clickauto.info, at sa Google play.

Plano para sa mga susunod na kaganapan:



Ang Team

Ang team ng ClickAuto ay may higit 10 taon ng karanasan sa paggawa ng business structures na may ibat-ibang degree ng kahirapan. Meron kaming higit 7 taong karanasan sa mobile technology. Ang kabuuang team ng proyekto ay 12 tao.

Stepan Mukhotin, SEO. Noong 2011, itinayo niya ang kompanyang “Viscosesilk Party Company Limited” para magbigay ng maraming serbisyo. Na-achieve niya ang automation ng mga business kalakip ang subsequent sale nito. Noong 2012, inorganisa ang trabaho ng marketing department mula sa scratch sa LLC “WirthMarket” – ang paggawa ng marketing sites. Gumawa ng sariling sistema ng interaction sa mga customers. Ang coefficient ng pagiging epektibo ng market investments noong 2014 ay 1.13 kompara sa 0.2 noong 2013. Analysis ng kondisyon sa market, pagdevelop sa mga stratehiya at marketing budgets. Achievements – development ng komprehensibong marketing plan para sa development ng kompanya. Noong 2016, itinatag ang kompanyang LLC “ClickAuto”. Ngayon, siya ay nagdedevelop ng marketing strategy para sa development ng kompanya, pag-analyze sa competitive environment, SWOT analysis, paglikha ng sales department, pamamahala sa advertising, recruiting, training at adapting ng mga staff. Ginawa niya ang mga brand na Stix”, “ClickAuto”, “VirtMarket”. Naghire ng 20 tao.

Prutovyyh Artem, Service Station. Teknikal director at partner ng proyekto. Mula 2012, humawak sya ng managerial position sa ibat-ibang kompanya, pimahalaan ang commercial at IT department. May higit 7 taong karanasan sa pagdevelop ng mga Web-projects, applications na kaugnay sa mobile devices. Mula January 2017, ang head ng development project ng ClickAuto.

Kaparushkin Semen, COO. Executive director at partner ng proyekto. Mula 2007 hanggang 2010 ginawa niya at aktibong dinivelop ang sarili niyang advertising agency LLC “Left Coast”. Since 2013, sya ay naging partner ng kompanyang engaged sa construction at sale ng construction materials SMU “Kit-Invest”. Nagtook-over sa operational management at business development, nagdala sa kompanya sa international market. Noong 2015, naging founder sya at partner ng kompanyang “Siberia Partner Construction” sa Mongolia. Noong January 2017, sumali siya sa ClickAuto team.

Memnonov Timofey, Head of the Promotion Department. Mula 2007-2012, sya ay naging video director ng television of the Siberian Federal University. Mula 2013, ang tagapaglikha at inspirer ng kompanyang “Invarts”, naengaged sa produksyon ng commercial video at booking ng mga city at federal companies. Mula 2015, dinala niya ang kompanya sa tuktok ng city’s media promotions.

Ivanov Alexey, Head of IT department. Entrepreneur, system administrator SPD specialist. Mula 2003, naengaged na sya sa development ng malaking provider ng Krasnoyarsk (Orion Telecom, WrightSight, etc.). Sa ngayon, sya ang founder at head ng “Vozdukh” LLX – isang kompanya na nagbibigay sa telecommunication services ng mga serbisyo para sa introduction ng advertising at services para sa mga users ng open WI-FI networks, at sa pagkilala ng mga users in compliance sa kailangang panglehislatibo. Mula 2017, nakilahok sa development ng proyektong ClickAuto bilang consultant, development manager at IT. Project Partner