

Liquid Bonus®

**Среда Агрегирования
Лояльности на основе
технологии Blockchain**

ОБЩЕЕ ОПИСАНИЕ

©2017 LiqBo.com



СОДЕРЖАНИЕ

1	ВСТУПЛЕНИЕ	2
1.1	ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ И КОМАНДЕ	2
1.2	ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ	2
2	РЕЗЮМЕ	4
3	СПРАВОЧНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	7
3.1	ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ КЛАССИЧЕСКИХ ПРОГРАММ ЛОЯЛЬНОСТИ	9
3.2	ПОЧЕМУ LIQUID BONUS® (LIQBO®) И БЛОКЧЕЙН?	10
4	ОБЗОР ТЕХНОЛОГИИ	13
4.1	ФИЛОСОФИЯ LIQUID BONUS®	13
4.2	СИСТЕМНАЯ АРХИТЕКТУРА LIQUID BONUS®	15
4.3	СТРАТЕГИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ LIQUID BONUS® БЛОКЧЕЙНА	17
4.4	АСПЕКТЫ БЕЗОПАСНОСТИ	18
5	ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ И ОЦЕНКА УСТОЙЧИВОСТИ	19
5.1	ЭКОНОМИКА И РЫНОЧНАЯ НИША	19
5.2	БАЗОВЫЙ БИЗНЕС-КЕЙС	20
5.2.1	Варианты использования программ лояльности сервис-провайдерами	21
5.2.2	Варианты использования розничными клиентами	22
5.3	КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА	22
5.4	АКТИВЫ	23
6	ЭМИССИЯ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ТОКЕНОВ LIQBO®	25
6.1	ЦЕЛИ И УСЛОВИЯ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ТОКЕНОВ LIQBO®	25
6.2	КОЛИЧЕСТВО И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ТОКЕНОВ LIQBO®	25
6.3	ПРИГЛАШЕНИЕ СООБЩЕСТВА	26
6.3.1	Минимальный и максимальный порог	27
6.4	ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИВЛЕЧЕННЫХ СРЕДСТВ	27
6.4.1	Работа с партнерами и первыми внедренцами	27
6.5	ДОРОЖНАЯ КАРТА ВНЕДРЕНИЯ	28
6.6	ФАКТОРЫ РИСКА	29
7	ОГРАНИЧЕНИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	30

1 ВСТУПЛЕНИЕ

1.1 Информация о компании и Команде

FINSTICK Innovations LLC это стартап, призванный играть заметную роль в зарождающейся Блокчейн - индустрии. Мы квалифицированные и опытные энтузиасты, которые провели более двадцати лет, работая в области телекоммуникаций, индустрии смарт-карт, криптографии и ИТ-безопасности, системной интеграции, а также предоставления услуг и аутсорсинга.

Предметом нашей особой гордости являются:

- Успешный коммерческий опыт в разработке высоконагруженных систем массового обслуживания, внедрение критически важных приложений, предназначенных для удаленного администрирования и управления смарт-картами. Наши лучшие коммерческие решения обслуживает сотни миллионов абонентов в мобильной сети.
- Ранняя реализация мобильных платежей и мобильного банкинга с использованием современных криптографических возможностей SIM-карт (первый коммерческий запуск нашего решения был сделан еще 2002 году)
- Уникальная запатентованная система для доставки мультимедийного контента миллионам гетерогенных и несовместимых мобильных терминалов (смартфонов) под управлением Symbian, Java, iOS и Windows

Наши сотрудники и партнеры руководствуются лучшими практиками дизайна и разработки программного обеспечения, оптимизации алгоритмов, концептуализации и интеграции сложных ИТ-систем.

1.2 Термины и определения

Сеть Liquid Bonus®	Глобальная IP сеть построенная на базе Internet и призванная связать все Узлы Liquid Bonus® объединяя их в полноценную Среду Liquid Bonus®
Среда Liquid Bonus®	Комбинация Сети Liquid Bonus® и Узлов Liquid Bonus® (Узлы Ядра и Узлы Лояльности) играющих роль шлюзов между существующими традиционными системами лояльности и универсальной инфраструктурой лояльности на основе эксклюзивного Блокчейна ¹ (permissioned blockchain)
Узлы Ядра Liquid Bonus®	Узлы, созданные и эксплуатируемые компанией FINSTICK Innovations LLC и(или) стратегическими партнерами, не имеющими систем лояльности. Это узлы строго

¹ Эксклюзивный Блокчейн включают в себя уровень управления доступом, который определяет, кто может работать в сети.

	ограниченного количества, предназначенные для установления Блокчейн консенсуса и расчета базовой комиссии по операциям с токенами LiqBo®.
Узлы Лояльности Liquid Bonus®	Узлы, созданные и эксплуатируемые партнерами – программами лояльности или их уполномоченными агентами. Основным предназначением этих узлов является (1) Осуществление функции шлюза в универсальную среду лояльности Liquid Bonus® на основе Блокчейн; (2) Блокчейн-аудитор; (3) Агент по конверсии, работающий за комиссионное вознаграждение, в том числе, в форме новых токенов ² LiqBo®. Кроме того, Узлы Лояльности Liquid Bonus® могут использовать стандартные Смарт-контракты, либо устанавливать свои уникальные политики выдачи и вознаграждения токенами LiqBo®.
Оператор Узла Liquid Bonus®	Юридическое Лицо, осуществляющее эксплуатацию Узла Liquid Bonus® и получающая прибыль от этой деятельности ³ .
Токен LiqBo®	Токен LiqBo® – это утилитарный “крипто - токен” предназначенный для абстрагирования от (а в некоторых случаях, замещения на) баллов, марок, наклеек, милей и других традиционных бонусов, используемых в рамках существующих программ лояльности. Он играет роль универсального и совместимого бонус-инструмента, который признается большинством игроков рынка.
Нативные (местные, проприетарные) токены лояльности	Мили, баллы, марки и другие выпущенные отдельной программой не совместимые лоялти-инструменты, действующие в рамках корпоративной или коалиционной программы (системы) лояльности.
Универсальные (совместимые) токены лояльности	Токены LiqBo® или другие инструменты, признаваемые и используемые большинством ритейлеров и программ лояльности.

² В случае принятия решения о дополнительной эмиссии сообществом Liquid Bonus®

³ Изначально в форме LiqBo® токенов, но которые могут быть реализованы на открытом рынке

2 РЕЗЮМЕ

С момента своего создания более 100 лет назад, программы лояльности изменили способ взаимодействия потребителей с компаниями, в которых они покупают продукты или услуги. По некоторым оценкам, более 75% взрослых американцев участвуют в программах лояльности клиентов и более 50 миллиардов долларов эмитируется в форме премиальных баллов и миль ежегодно. Программа лояльности считается продавцами одним из наиболее эффективных способов повышения уровня удержания клиентов, который пока еще далек от исчерпания всех возможностей. Так, например, 57% американских брендов, как сообщается, планировали увеличить бюджеты программ лояльности в 2017 году.

Мировой исторический опыт, связанный с появлением и развитием программ лояльности показал, что неотъемлемым элементом реализуемой индивидуальной (монобрендовой) или партнерской программы поощрения покупателей является денежный суррогат или токен - эквивалент стоимости, выгода которого определяется исключительно владельцем программы лояльности и одновременно эмитентом такого токена. Тот же самый владелец-эмитент принимает решения о способах и местах использования эмитированных токенов и их максимально возможного «веса» или процента от стоимости покупки. Интересно, что при этом ни состояние общемирового рынка программ лояльности, ни текущее глобальное количество выпущенных и погашенных бонусов никак не влияет на оценку конкретного токена.

Платой за такую гибкость в управлении программой лояльности является сложность и дороговизна постройки комплексной системы (эмиссия и прием токенов, исполнение установленных сценариев возмещения и обеспечение безопасности лоялти транзакций) и отсутствие совместимости с другими системами лояльности на уровне токенов, ведь они также строились на закрытых технологиях и сценариях выдачи и погашения бонусных баллов и миль. Таким образом, развитие рынка программ лояльности выходит на наднациональный уровень исключительно вместе с крупными международными компаниями и союзами, но до сих пор базовое препятствие для выхода на свободный мировой рынок не смогло быть преодолено.

Партнерские программы выросли далеко за пределы моделей, касающихся продуктов питания и топлива, становясь широкими коалициями маркетологов во многих категориях товаров. В частности, в Канаде и Европе коалиционные программы лояльности, запущенные в 90-е годы (поощрение милями часто летающих пассажиров, программа Nectar и другие), были очень успешными в основном из-за большей консолидации, чем в США. Сегодня предпринимаются все новые многочисленные попытки запуска коалиционных программ лояльности, таким образом, этот процесс считается устойчивой тенденцией.

С другой стороны, согласно Bond Loyalty Report⁴, покупатели 21 века демонстрируют еще более высокий процент регистрации в программах, накопления и погашения бонусов по сравнению с более старыми возрастными группами - почти 70% молодых людей возрастной группы от 20 до 34 лет заявили, что они с легкостью поменяют место совершения покупок на то, где они смогут получить более существенное вознаграждение.

⁴ <http://info.bondbrandloyalty.com/2016-loyalty-report>

Таким образом, наша цель - создать глобальную и открытую инфраструктуру лояльности, отвечающую

- запросу корпораций на консолидацию рынка путем слияния максимального количества существующих программ лояльности в единую наднациональную автономную и самодостаточную систему и
- потребности покупателей в простом «клик-клик» процессе подключения и ясном процессе получения и погашения бонусов, не ограниченном программой лояльности, страной, или континентом.

Это это разумно, удобно и выгодно для всех.

Проект и соответствующие юзкейсы, представленные в данном документе, ставят своей основной целью изменение существующей глобальной экосистемы программ лояльности таким образом, чтобы обеспечить глобальную совместимость для всех существующих программ лояльности вне зависимости от их владельцев и региона использования. Команда FINSTICK Innovations уверена, что наконец наступило время, когда технологии стали достаточно зрелыми для создания глобальной надежной и безопасной экосистемы лояльности, позволяющей выпускать и принимать ценные цифровые бонусные токены в «один клик», недорого и любым бизнесом вне зависимости от его размера и национальности. Более того, в отличие от несовместимых токенов лояльности, коими являются мили, баллы и другие проприетарные инструменты, новое поколение бонусных токенов Liquid Bonus® всегда будет иметь ценность, определяемую глобальным рынком, а не отдельно взятой компанией или консорциумом.

На начальном этапе реализации проекта FINSTICK Innovations будет играть роль администратора сети, обеспечивая доступ для новых участников, среди которых могут быть как операторы систем лояльности, так и другие юридические лица, заинтересованные в создании системы и ее эксплуатации в обмен на долю комиссий от транзакций. Позже, с переходом Среды Liquid Bonus® в режим полномасштабного коммерческого использования, FINSTICK Innovations утратит свою роль эксклюзивного администратора, а Среда Liquid Bonus® перейдет в режим консенсусного саморегулирования ее участниками – владельцами узлов.

Таким образом, глобальная сеть Liquid Bonus® будет эксплуатироваться владельцами Узлов Liquid Bonus®, предлагая пользователям высокоскоростной, недорогой, очень гибкий и удобный процесс регистрации, получения и погашения бонусных баллов с использованием защищенных токенов LiqBo® на основе технологии Блокчейн и привязанный к открытой криптовалютной инфраструктуре⁵. Каждый базовый Узел Ядра Liquid Bonus® будет поддерживать внутреннюю Блокчейн - инфраструктуру Liquid Bonus® и, обмениваясь информацией с другими узлами Среды Liquid Bonus®, должен обеспечивать работу близкую к режиму реального времени и поддерживать целостность блокчейна Liquid Bonus®. Играя важную роль в реализации конкретных сценариев лояльности, надежные и безопасные Смарт – контракты лояльности также должны стать неотъемлемой частью экосистемы Liquid Bonus®.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Публичное предложение токенов LiqBo® призвано привлечь недостающее финансирование для текущей разработки Среды Liquid Bonus®, интеграции и настройки сети Liquid Bonus®, имеющей

⁵ Скорее всего Ethereum, но может быть пересмотрено на этапе реализации

минимум 6 (шесть) независимых Узлов Ядра Liquid Bonus®, позволяющих тестировать, пилотировать и осуществить пред-коммерческий запуск Среды Liquid Bonus®, способной поддерживать реалистичные условия развертывания и обеспечения быстрого глобального роста, сопровождаемого массовыми подключениями программ лояльности через Узлы Лояльности Liquid Bonus®. Кроме того, должен быть осуществлен постепенный переход к целевому полномасштабному режиму коммерческой эксплуатации с консенсусным саморегулируемым функционированием и развитием участниками - владельцами Узлов Liquid Bonus®.

Предполагаемые участники должны тщательно рассмотреть вопросы, изложенные в главе 6.6 «Факторы риска» настоящего документа. Если вы сомневаетесь в содержании этого документа, вам следует обратиться к вашему консультанту по инвестициям, биржевому маклеру, юристу, банкиру, дилеру или любому другому финансовому консультанту.

Этот документ был подготовлен компанией FINSTICK Innovations LLC и выпущен в связи с выпуском и подпиской на первичное предложение токенов LiqBo®.

3 СПРАВОЧНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Программы лояльности играли роль основы успешного бизнеса уже в конце 18-го века, когда розничные торговцы начали выпускать медные жетоны в качестве дополнения к любой покупке. Такие медные жетоны могли быть обменены на другой продукт или его часть при следующем обращении к продавцу. Со временем розничные торговцы обнаружили более дешевый вариант носителя для своих программ вознаграждения, что привело в конце 1800-х - начале 1900-х годов к замене медных жетонов на марки, программы сбора которых стали самым популярным методом привлечения и удержания покупателей, оставаясь актуальными и в наши дни.

Несмотря на то, что программы лояльности кажутся эволюционно статичными, и было множество предсказаний о том, что они вскоре устареют и перестанут использоваться, реальность никогда не совпадала с такими прогнозами. Как показано ниже, эпоха 21 века с ее цифровыми технологиями принесла новый импульс эволюции программ лояльности.



Опираясь на исторический мировой опыт, мы видим, что наиболее простой и успешной методикой реализации программ лояльности явилась эмиссия суррогатов денег, или «бонусов» (токенов, марок, стикеров, «миль» итд) и их зачет при совершении будущих покупок. Разница между различными схемами той или иной программы лояльности заключается в том, как и каким образом определены правила эмиссии и обратного приема таких «бонусов». Все остальные варианты решений являются лишь производными от указанной выше схемы, отличающиеся в основном носителем или воплощением бонуса (например, статус покупателя вместо марки) или методами (алгоритмами) его использования потребителями.

Таким образом, большинство, если не все основы классических программ лояльности, представляют собой неконвертируемые инструменты, ограниченные по времени действия и географии использования, предоставляющие очень узкие возможности для розничных потребителей товаров и услуг.

Следует также отметить, что существенным недостатком всех программ лояльности (как монобрендовых так и комбинированных, объединяющих несколько игроков рынка и даже локальных программ лояльности) является их закрытость и замкнутость «в себе». То есть, определяющим свойством всех этих систем является ядро, жестко определяющее не только технологические аспекты реализации (использование карт, протоколы обмена данными, характеристики эквайринговой сети и т.д.), но правила игры, а именно, какие бонусы и за что выдавать потребителям товаров и(или) услуг, как и в каком размере эти бонусы принимать в зачет при совершении новых покупок. Как следствие, масштабирование таких систем на глобальный мировой уровень становится невозможным в силу изначального создания таких систем с ориентацией на национальный и(или) региональный рынок, а также сложностей, связанных с юридическими и коммерческими ограничениями в процессе эксплуатации и развития таких систем (сложность перехода с регионального на наднациональный международный уровень, особенности взаимоотношений конкурирующих между собой бизнес структур).

В самом деле, ***существенный недостаток всех существующих программ лояльности (несовместимых монобрендовых или партнерских, глобальных или национальных) - это их замкнутость и изоляция.*** То есть, определяющим элементом всех этих систем является ядро, жестко диктующее все аспекты реализации (использование пластиковых карт или других инструментов, протоколов обмена данными, характеристики эквайринговой сети, процедур возмещения и т.д.) вместе с правилами использования, такими, как лимиты вознаграждения и время действия, как учитываются бонусные вознаграждения и т.д. Как следствие, их масштабирование на глобальный мировой уровень становится невозможным из-за упомянутых факторов и приоритетного фокусирования на национальных и (или) региональных рынках, а также трудностях, связанных с вытекающими юридическими и коммерческими ограничениями. Кроме того, сложность перехода от регионального / национального к наднациональному уровню и непростые отношения между конкурирующими субъектами бизнеса и стратегических альянсов делают такой переход и вовсе невозможным.

Продолжая анализировать современную экосистему программ лояльности, мы в конце концов пришли к параллели с созданной глобальной финансовой системой. Действительно, несмотря на доминирующее положение доллара США в международных расчетах и постоянные претензии этой валюты на статус единственного в мире средства урегулирования межгосударственных товарно-денежных отношений, закрытость национальной финансовой системы и

исключительные права на выпуск национальной валюты, вместе с абсолютной зависимостью доллара США от политических решений, принятых в США, последний никогда не смог окончательно закрепиться как полноценное и безальтернативное средство международных платежей.

Потребность в по-настоящему независимой единице расчетов, обеспеченной должным уровнем безопасности и гибкости, не зависящей ни от одного государства мира, в настоящее время удовлетворяется денежными суррогатами в форме Bitcoin, Ethereum и других криптовалют. Останутся ли эти криптовалюты актуальными через несколько десятков лет, или нет, покажет время, но уже сегодня стало понятно, что открытая технология блокчейн, обеспечивающая достаточный уровень безопасности для создания платежных средств и обладающая свойством саморегулирования и возможностью развития независимо от регулирующих органов тех или иных государств, представляет собой идеальное средство для построения глобальных наднациональных систем расчетов и других решений, требующих высокого уровня безопасности при соблюдении открытости и абсолютного доверия со стороны всех игроков глобального рынка вне зависимости от того, в какой стране они зарегистрированы и ведут свою деятельность. Мы имеем все основания полагать, что с программами лояльности будут происходить аналогичные трансформации и с удовольствием принимаем вызов построения **глобальной блокчейн системы обмена инструментов (носителей или токенов) лояльности** – кандидата на стандарт де-факто в недалеком будущем.

Программы лояльности успешно адаптировались к изменениям отношений между потребителями и маркетологами. Фактически, эти программы стали ключевым фактором сегодняшней беспристрастной, ориентированной на клиента среды сбыта товаров и услуг. Современные высокотехнологичные программы лояльности, основанные на eCommerce, наконец, устранили абсолютную необходимость в физических инструментах, таких как наклейки или пластиковые карты, что делает освоение программы лояльности потребителями намного проще и удобнее. Но это не последняя глава в истории программ лояльности, которые будут продолжать развиваться и становиться еще более мощными и динамичными ... и мы пришли на рынок с тем, чтобы ускорить эти процессы, необходимые для начала новой эпохи!

3.1 Достоинства и недостатки классических программ лояльности

Для детальной оценки всех аспектов, связанных с достоинствами и недостатками существующих программ лояльности, потребовалось бы создать отдельный документ. В рамках этого Whitepaper мы лишь подчеркнем некоторые аспекты, которые, к слову, общедоступны и могут быть изучены более подробно вместе с профессиональными консультантами по программам лояльности.

ПЛЮСЫ

Согласно недавнему опросу Совета директоров по маркетингу⁶ (Chief Marketing Officer (CMO) Council), большинство маркетологов (61 процент) считают, что **участники программы лояльности являются лучшими и наиболее прибыльными клиентами**, в то время как 65 процентов считают инвестиции в программы лояльности клиентов наиболее важной частью всех маркетинговых программ. На современном чрезвычайно конкурентном рынке лояльность - это бизнес

⁶ <https://www.cmocouncil.org/>

императив. Поскольку лояльность становится самым важным словом в лексиконе директоров по маркетингу, концепция изменилась. Лояльность эволюционировала от точечной модели к процессу с новыми технологиями взаимодействия, поэтому способность потребителей извлекать больше пользы из своих программ поднялась до ранее недостижимых высот.

МИНУСЫ

Сложность процесса регистрации сохраняет свою лидирующую позицию как один из самых отталкивающих факторов - маркетинговые исследования показывают, что 70% потребителей не подписываются на программу лояльности из-за неудобства и времени, необходимого для прохождения регистрации.

Программы лояльности чрезвычайно дороги в разработке, внедрении и обслуживании - в 2014 году только в Соединенных Штатах Америки компании потратили 2 миллиарда долларов на создание и запуск программ лояльности. К сожалению, в большинстве стран такая статистика не ведется.

Ограничения повседневного использования как следствие владения множеством программ лояльности - в настоящее время среднее домохозяйство США имеет около 29 программ лояльности, но менее половины из них являются активными. Это происходит потому, что все они ограничены. Согласно двухлетнему отчету COLLOQUY⁷ о масштабах и достижениях программ лояльности США: «В среднем американские домохозяйства имеют членство в 29 программах лояльности, распределенных среди розничных сетей, финансовых услуг, путешествий и различных других секторов экономики, но реально пользуются лишь 12-ю из них. Соответствующие показатели семейного использования программ лояльности США в 2013 году составляли 22 и 9 шт. соответственно». (<https://www.colloquy.com/latest-news/2015-colloquy-loyalty-census/>). Эти цифры составляют до двух процентных пунктов падения в активном членстве - с 44% до 42%, что характеризует общее снижение на 4,5%. Это отражает начало тенденции, поскольку процент активного использования впервые снизился в отчете за 2013 год.

Благодаря новым технологиям взаимодействия, способность потребителей извлекать больше выгоды из своих программ никогда не была больше. Все, от появления социальных сетей («лайки» Facebook и корпоративные «твиты»), чек-ин сервисов (Gowalla и Foursquare), mobile proximity и целевых коммуникаций (Gold Mobile и MocoPay) до основанных на транзакциях вводов кредитных карт и онлайн-заявок (Clovr, BillShrink и Cardlytics) и предложений типа «сделка дня» (Groupon и Living Social), продолжают видоизменять ландшафт лояльности.

3.2 Почему Liquid Bonus® (LiqBo®) и блокчейн?

Как это недавно было объяснено в отчете Deloitte⁸, «технология блокчейн позволит обеспечить безопасное и немедленное погашение, создание и обмен вознаграждений лояльности между различными производителями, поставщиками, программами и целыми отраслями через безопасную среду с использованием криптографических подтверждений вместо доверенных Третьих Сторон. Онлайн-протокол, проверенные готовые решения и смарт-контракты предоставляют технологии блокчейн уникальную возможность работы без посредников.»

⁷ Управляемый LoyaltyOne, COLLOQUY является ведущим поставщиком маркетинговых исследований лояльности, тематических публикаций и образования.

⁸ <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/us/Documents/financial-services/us-fsi-making-blockchain-real-for-loyalty-rewards-programs.pdf>

Компании постоянно адаптируют свои инициативы в отношении лояльности таким образом, чтобы помочь потребителям получить желаемое вознаграждение, которое, в свою очередь, привлекает их к более глубоким долгосрочным отношениям с брендом. В экосистеме карт лояльности, некоторые лидеры отрасли стали уклоняться от описания себя как «систем лояльности клиентов», вместо этого они пытаются сфокусироваться на термине «дополнительные доходы».

Особое внимание должно быть уделено тому факту, что несмотря на повышенное внимание к современным решениям на основе платежных пластиковых карт (в частности, кредитных и дебетовых карт), благодаря которым можно существенно сместить пользовательский опыт с наклеек, баллов и миль на денежные средства или их относительный эквивалент, основное внимание было уделено менее зависимым от POS инфраструктуры решениям на основе местоположения, позволяющим выявлять клиентов и отслеживать некоторые их действия без необходимости регистрации. Именно поэтому мобильные платежи уже заявили себя в качестве ключевой части лучших программ лояльности и стимулирования продаж.

В то время, как Apple, Google, Samsung и другие ИТ-гиганты прилагают максимум усилий для достижения критической массы в приеме мобильных платежей, один кусок пирога все еще остается не тронутым. Полная интеграция в мобильный потребительский опыт программ лояльности и стимулирования покупок все еще продолжается. Самым существенным недостатком существующего процесса является то, что при использовании большинства платежных приложений с поддержкой лояльности требуется, чтобы любой пользователь был идентифицирован по крайней мере дважды - один раз для инфраструктуры мобильных платежей и один раз для выбранной программы лояльности... и уже несколько раз при использовании нескольких платежных приложений и программ лояльности. Комбинация системы Liquid Bonus® от FINSTICK Innovations с конвертируемыми токенами LiqBo® в свободном обращении и нашего уникального опыта использования технологии блокчейн призваны решить эту проблему.

Несмотря на то, что интегрированная среда Liquid Bonus® на основе блокчейн и реализованная на ее основе сеть агрегирования лояльности безусловно потребует серьезных инвестиций в процессе ее реализации, любой присоединившийся участник сможет снизить затраты на управление системой лояльности с помощью смарт-контрактов, которые обеспечат безопасные, отслеживаемые, прозрачные транзакции для традиционных систем лояльности, снижая их затраты, связанные с ошибками и мошенничеством. Не менее важно то, что глобальная Среда Агрегирования Лояльности Liquid Bonus® улучшит потребительский опыт, позволяя покупателям легко присоединяться, легко зарабатывать и легко обменивать токены LiqBo® на товар или услуги, не нарушая при этом логику работы традиционных программ лояльности, не оказывая влияния на необходимость и привычку поставщиков услуг лояльности решать, как и с кем должны быть использованы ранее распределенные ими бонусные вознаграждения.

Конечно, эксплуатируя свою систему лояльности, вы можете спросить: «Почему я должен участвовать в создании, запуске и работе альтернативной системы, когда я могу перейти к конверсии прямо сейчас через любую национальную валюту?» Это очень разумный вопрос. Ответ стоит за моделью экономики. Среда Агрегирования Лояльности Liquid Bonus® основана на эффективной технологии Blockchain и поддерживается функциональностью Smart Contract. Таким образом, каждый провайдер лояльности сможет сам решать, делать ли акцент в данный момент на операционной марже, устанавливая комиссию за транзакцию в ее максимальное значение либо сконцентрировать усилия на расширении клиентской базы, устанавливая ее на более низкое значение или даже обнуляя для оптимального предложения. В случае применения традиционного банковского сервиса для конверсии бонусных баллов в национальную валюту, а тем более, для внедрения трансграничного предложения через использование национальной валюты, любой сервис-провайдер лояльности или потребитель должен будет покрыть гораздо более дорогой и обязательный сбор за транзакцию, установленный Третьей Стороной (банк или

валютнообменный пункт). И гораздо хуже то, что все такие операции остаются вне контроля провайдера лояльности и не влияют на рост его доходов.

Бесприигрышный сценарий использования среды агрегирования лояльности Liquid Bonus®

Преимущества для покупателей:

- Система Liquid Bonus®, работающая на основе блокчейн, глобализирует и унифицирует пользовательский интерфейс традиционных программ лояльности. Благодаря токенам LiqBo® каждый потребитель сможет обменивать мили на баллы и наоборот, всего за 0,1% - 0,5%⁹ от номинала... и пользоваться скидками в разных странах, если это необходимо;
- Упрощенная подписка (процедура «нескольких кликов»);
- Легкий заработок - благодаря свободному обмену и способности накапливать стоимость по сценарию роста биржевой стоимости токенов;
- Легкий процесс обмена на товары или услуги (решение готово для использования на кассе, в Интернет и в мобильной среде).

Преимущества для сетей и брендов:

- Экономьте на инфраструктуре, которая в большей мере будет поддерживаться сообществом;
- Снижайте операционные расходы;
- Наслаждайтесь легкой интеграцией и сотрудничеством через Среду Агрегирования Лояльности Liquid Bonus® с любой внешней программой лояльности или партнерской системой;
- Привлекайте новых клиентов, в том числе зарубежных, через прием доверенных публичных токенов LiqBo®;
- Инкапсулируйте ваши собственные правила частной программы лояльности в глобальную доверенную среду Liquid Bonus® - благодаря встроенной системе смарт-контрактов;
- Liquid Bonus® - это оверлейная сеть¹⁰, поэтому не требуется существенного обновления вашей существующей инфраструктуры лояльности;
- Эффективнее управляйте объемом корпоративных обязательств перед клиентами, связанными с эмиссией бонусов, баллов и миль. Вместо того, чтобы не популярно «сжигать» баллы, накопленные пассивными клиентами, переводите их во внешние токены LiqBo® предоставляя клиенту возможность воспользоваться своими накоплениями в будущем на новых условиях, устанавливаемых по мере обращений за возмещениями;

⁹ Приведенные цифры являются нашим предположением. На самом деле, комиссию будет устанавливать каждый Узел Лояльности, отвечающий за перевод внутренних бонусов корпоративной системы во внешние универсальные токены LiqBo®. Таким образом, комиссия может варьироваться от нуля до заградительного значения, делающего конвертацию не выгодной для клиента в определенный момент времени или при определенном стечении обстоятельств.

¹⁰ https://ru.wikipedia.org/wiki/Оверлейная_сеть

4 ОБЗОР ТЕХНОЛОГИИ

4.1 Философия Liquid Bonus®

Если попытаться выразить идею, стоящую за Средой Агрегирования Лояльности Liquid Bonus® одним предложением, то, скорее всего, получится что-то вроде **«расширяет приложение лояльности, упрощая его и стирая границы использования»**.

Почему была выбрана визуализация в виде руки и воды? Потому, что на наш взгляд:

- бонусы по своей природе очень похожи на ликвидность и обладают соответствующими свойствами;

- большинство покупателей, когда либо пользующихся возможностями, предоставляемыми программами лояльности, как-бы ловили те «капли», которые продавцы предлагали им в форме миль и баллов. Как правило, эти капли так и оставались каплями и, если получалось ими воспользоваться, то происходило это в соизмеримом с каплями объеме... и только с приходом на рынок Среды Агрегирования Лояльности Liquid Bonus®, возможностей у покупателей станет больше. Теперь они смогут по-настоящему агрегировать и накапливать бонусы используя универсальные обмениваемые токены LiqBo® и тратить свои накопления в том месте и объеме, которые представляются им целесообразными;

Не стоит воспринимать стекающую струей воду как потерю ликвидности, это не потеря, а обмен консолидированных «капель лояльности» на гораздо более ценные вознаграждения, что никогда не случалось раньше!

Будучи успешным разработчиком программного обеспечения и поставщиком услуг B2B с подтвержденным опытом коммерческих инсталляций, мы основали новый финтех – стартап, специально для создания этого инновационного решения «с нуля», исключая любое влияние на процесс разработки и внедрения решения какого-либо заказчика или подрядчика. Мы рассматриваем этот факт как один из важнейших факторов успеха.

FINSTICK Innovations ставит перед собой задачу обеспечения универсального доступа к быстродействующей агрегирующей системе лояльности Liquid Bonus®, основанной на технологии блокчейн и предназначенной для объединения инфраструктуры автономных региональных программ лояльности в глобальную объединенную систему. Для достижения этой цели у нас есть амбициозное, но реалистичное видение создания крупнейшей в мире безграничной, распределенной, мягко децентрализованной глобальной интегрированной инфраструктуры лояльности, основанной на технологии Blockchain.

Упразднение границ

Наша цель - создать крупнейшую в мире, децентрализованную, самодостаточную сеть поощрения лояльности с использованием технологии блокчейн. Опираясь на многонациональную команду, обладающую глубокими знаниями в области технологий используемых для построения платежных систем, телекоммуникаций и технологии блокчейн, компания FINSTICK Innovation LLC объединит достижения существующих программ лояльности с

появляющейся технологией блокчейн, чтобы открыть самые ценные возможности глобального рынка.

Мы будем сотрудничать с другими участниками рынка, чтобы создать экосистему лояльности нового поколения - глобальную инфраструктуру, основанную на сочетании открытого и закрытого блокчейна с проверенными узлами, участвующими в качестве Узлов Ядра (Liquid Bonus® Core Nodes) и партнерских Узлов Лояльности (Liquid Bonus® Loyalty Nodes). Для достижения независимой доверенной среды и обеспечения уровня безопасности блокчейна Liquid Bonus® максимально приближенного к уровню безопасности существующей публичной инфраструктуры блокчейн, Liquid Bonus® будет привязан к Ethereum для периодического сохранения “отпечатка пальца” Liquid Bonus® в публичной среде.

Среда Агрегирования Лояльности Liquid Bonus® представляет собой сетевую топологию блокчейн, имеющую два типа узлов:

- Узлы Ядра Liquid Bonus® (Core Liquid Bonus® Nodes), эксплуатируемые на начальном этапе ООО FINSTICK Innovations и стратегическими партнерами (которые будут определены до и во время развертывания инфраструктуры Liquid Bonus® перед полноценным коммерческим запуском). Узлы Ядра Liquid Bonus® предназначены для безотказной работы системы и поддержания ее целостности. В самом деле, любая партнерская программа лояльности может по своему усмотрению подключать и выводить из эксплуатации свой Узел Лояльности Liquid Bonus®, но роль всех узлов Узлов Ядра Liquid Bonus® заключается в том, чтобы оставаться работоспособными и отказоустойчивыми все время. Узлы Ядра Liquid Bonus® также обеспечивают процедуру консенсуса в блокчейн среде лояльности и получают комиссионное вознаграждение за свою работу принимая тем самым непосредственное участие в эмиссии токенов LiqBo®;
- Узлы Лояльности Liquid Bonus®, принадлежащие партнерским программам лояльности, которые принимают активное участие в работе блокчейн сети Liquid Bonus®, получают комиссионное вознаграждение за совершение транзакций по обмену своих внутрисистемных баллов или миль на универсальные токены LiqBo® и обратно, согласно запросам покупателей. При этом Узлы Лояльности Liquid Bonus® могут задействовать возможности смарт-контрактов для настройки своих предложений.

каждый узел ретранслирует данные для других, поэтому все узлы Liquid Bonus® работают как единое целое ради компактного и эффективного приложения Blockchain, которое способно создавать новый блок за считанные секунды, а не часы, как это происходит в публичных блокчейнах.

Создавая наше решение, мы стремимся к гораздо более низкой стоимости, чем могут достичь текущие бизнес-модели централизованных программ лояльности и намного более высокую пропускную способность и производительность, чем позволяют существующие блокчейн сети. Для построения Среды Агрегирования Лояльности Liquid Bonus® мы предполагаем использование sidechain-решений, которые позволят обеспечить требуемую производительность и высокую надёжность при низких накладных расходах. Существующие блокчейн среды, такие как Bitcoin или Ethereum, имеют настолько большое время подтверждения транзакций, что не позволяет использовать их для розничных операций, а также высокие комиссии за транзакции, которые могут быть соизмеримы, а иногда и в разы выше, чем сумма самой транзакции.

Основными преимуществами системы Liquid Bonus® и связанной с ней сетью являются:

- Низкая стоимость транзакций;
- Чрезвычайно гибкая реализация благодаря возможностям смарт-контрактов;
- Высокая устойчивость - благодаря средствам самовосстановления и адаптации
- Высокая достоверность данных и надёжность за счёт анкоринга блоков блокчейна Liquid Bonus® на публичные блокчейн среды, такие как Bitcoin и Ethereum.

FINSTICK Innovation LLC также планирует разработать уникальный набор готовых смарт-контрактов, соответствующих фактическим условиям программ лояльности, предоставляемых нашими лоялти-партнерами, желающими настроить и использовать свои собственные Узлы Лояльности Liquid Bonus®.

4.2 Системная Архитектура Liquid Bonus®

Поскольку LiqBo® токен базируется на стандарте ERC-20 от Ethereum, он может быть обменян на крипто-биржах и, в конечном итоге, котироваться против основных мировых валют.

Как показано на диаграмме, экосистема Liquid Bonus® разработана таким образом, что любой пользователь (как участник программы лояльности, так и обычный покупатель) обладает следующими возможностями:

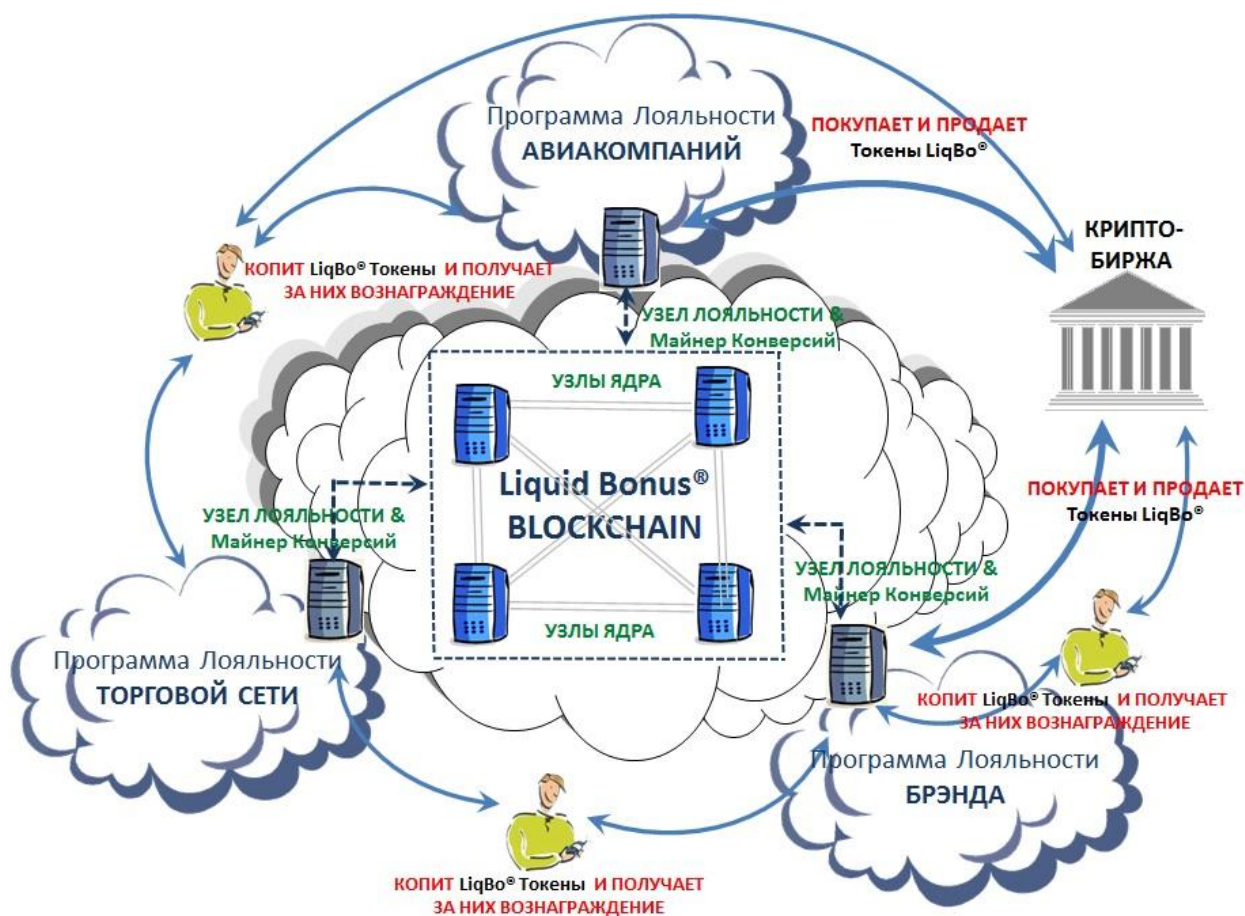
- Получить токены LiqBo® в качестве бонусов в контексте любой существующей программы лояльности и обменять их на скидки в любой точке продаж, которая готова принять токены LiqBo®;
- Обменять «мили» или «баллы» программы лояльности, подключенной к Среде Агрегирования Лояльности Liquid Bonus®, на токены LiqBo® в соответствии с обменным курсом, установленным оператором программы лояльности или взятым с открытого рынка¹¹;
- Приобретать и продавать накопленные токены LiqBo® через крипто-биржи или других агентов¹²;
- Обменять токены LiqBo® на скидку от цены продажи продукта или услуги в случае, если такая возможность предоставляется оператором программы лояльности или любым отдельным розничным продавцом. В таком случае розничный торговец, получивший токены LiqBo® от покупателя, не «погашает» их, а, в свою очередь, повторно эмитирует их, выпуская в качестве новых средств вознаграждения, либо использует для получения скидок уже от своих контрагентов-поставщиков;

Как показано на рисунке ниже, любой пользователь Среды Агрегирования Лояльности Liquid Bonus®, включая ее Узлы Лояльности, может свободно накапливать и конвертировать между различными программами лояльности даже 'проприетарные' баллы и мили, работающие исключительно в закрытых программах. Таким образом, 100% готовых токенов LiqBo® станут очень гибким и эффективным инструментом для разных участников рынка и розничных клиентов, что позволит не только повысить оборот по программам лояльности, но и обеспечить дополнительные средства для дифференцирования от конкурентов. Кроме того, обращение токенов LiqBo® позволит небольшим розничным торговцам быстро и без каких-либо серьезных

¹¹ Определяется оператором программы лояльности

¹² В будущем, в случае, если по этому поводу будет достигнут консенсус участников системы.

авансовых инвестиций постепенно внедрить некоторые элементы программы лояльности в свою торговую среду¹³.



Чтобы быть квалифицированным для установки и эксплуатации Узла Лояльности Liquid Bonus®, потенциальным партнером должны быть выполнены следующие условия:

- Допускаются только зарегистрированные юридические лица;
- Компания должна либо иметь работающую программу лояльности, либо право представлять интересы другой компании с работающей программой лояльности, или консорциума со своей партнерской программой лояльности;
- Компания должна аккумулировать не менее 1 000 000 токенов LiqBo® и поддерживать это базовое количество до тех пор, пока новый Узел Лояльности Liquid Bonus® не будет полностью интегрирован и запущен в коммерческую эксплуатацию;

Кроме того, в отличие от других участников, владельцы Узлов Лояльности Liquid Bonus® имеют возможность:

- Использовать возможности смарт-контрактов для дифференциации своего предложения в Среде Агрегирования Лояльности Liquid Bonus®;
- Устанавливать и получать %% от каждой транзакции обмена, которая инициирована через этот Узел Лояльности. Важно, что провайдер лояльности, эксплуатирующий Узел Лояльности Liquid Bonus®, может устанавливать и изменять по своему усмотрению

¹³ Путем аккумулирования токенов LiqBo® принимая их у покупателей в обмен на скидки или другие преференции и в последующем – анонсируя и осуществляя их эмиссию по акции привлечения покупателей.

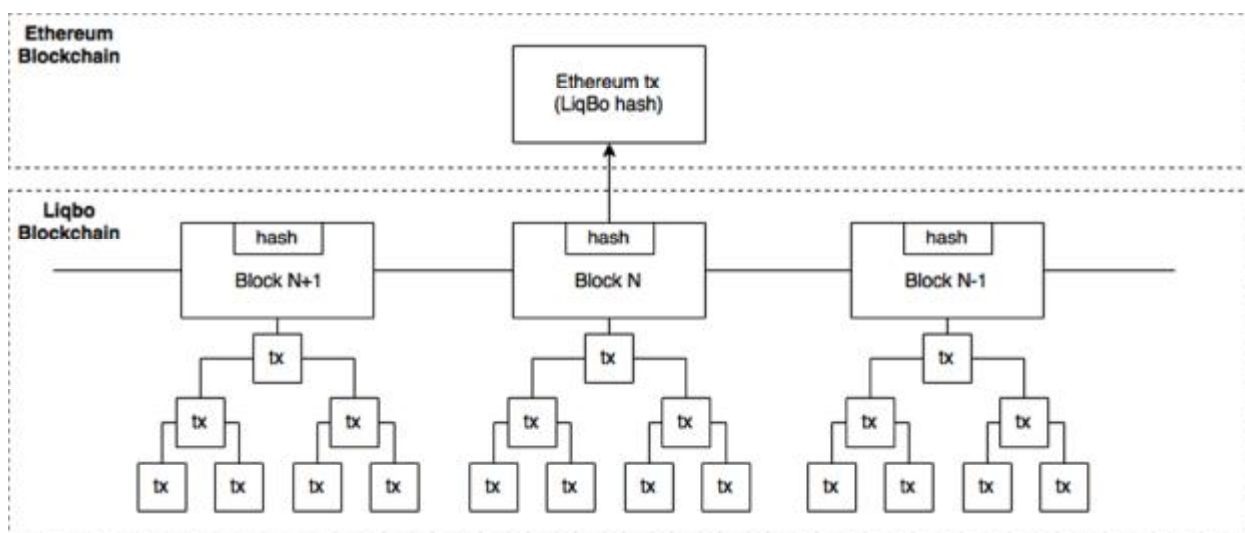
- комиссию за транзакцию по обмену 'проприетарных' баллов (миль) на универсальные токены LiqBo® и обратно;
- Участвовать в определении политик эксплуатации и развития Среды Агрегирования Лояльности Liquid Bonus®, включая выпуск в обращение дополнительного количества токенов LiqBo® из резерва, либо их майнинг;

4.3 Стратегия использования Liquid Bonus® блокчейна

Самым большим достижением должно стать обслуживание в реальном времени. Существует много проектов и инициатив, основанных исключительно на публичных блокчейнах, которые вместе с ними быстро теряют скорость консенсуса и, как следствие, скорость транзакций. С другой стороны, компании и консорциумы, внедряющие частные блокчейн-решения, постепенно деградируют до закрытой проприетарной зоны, продолжая работать в замкнутых средах.

Что касается производительности инфраструктуры блокчейн, система Liquid Bonus® будет реализована в виде сайдчейн решения на базе публичных блокчейн-решений, таких как Ethereum. Благодаря собственной инфраструктуре, построенной на основе Узлов Ядра и Узлов Лояльности Liquid Bonus®, **Среда Агрегирования Лояльности обеспечит все необходимые для розницы высокоскоростные операции по выдаче, обмену и приему лоялти-токенов LiqBo®, обеспечивая при этом достоверность и устойчивость к взломам** на уровне публичной блокчейн-инфраструктуры, что обеспечивается процедурой анкоринга.

С другой стороны, сайдчейн решение позволит конвертировать токены LiqBo® в публичный блокчейн и использовать их там для обмена на биржах, а также в других целях.



Поскольку корпоративные и хорошо налаженные партнерские программы лояльности всегда избегают потерять свои самые ценные активы, состоящие из данных о физических лицах и их покупательских привычках и предпочтениях, система Liquid Bonus® не должна делать их общедоступными в готовой к обработке форме. В самом деле, любой может следить за транзакциями в системе на основе блокчейн, но это не значит, что каждый может определить инициатора и сущность транзакции и тем более, иметь возможность получения данных из закрытой корпоративной системы лояльности.

Следует обратить внимание на тот факт, что каждый Узел Лояльности Liquid Bonus® служит не только средством перевода внутренних баллов и миль в универсальные токены LiqBo®, но и

экраном, исключая прямое взаимодействие внутренней и внешней среды лояльности. Кроме того, произведя обмен внутренних баллов или миль на токены LiqBo®, владелец Узла Лояльности сможет проследить дальнейшие действия получателей LiqBo® и, например, сделать выводы о необходимости установления более тесного взаимодействия (сотрудничества) с теми магазинами и(или) торговыми сетями, к которым обращаются покупатели, которые конвертировались в LiqBo®.

Таким образом, благодаря легкому и недорогому обеспечению совместимости между закрытыми, или 'проприетарными' программами лояльности, Среда Агрегирования Лояльности Liquid Bonus® принесет дополнительную бизнес ценность каждому ее участнику.

4.4 Аспекты безопасности

Мы не ожидаем, что обеспечение безопасности системы может фигурировать в качестве серьезной проблемы, поскольку блокчейн предоставляет защищенную от взлома и снабженную временными метками распределенную базу данных по каждой отдельной транзакции, когда-либо сделанной в системе. Блокчейн делает каждую транзакцию и ее запись не только легко отслеживаемой, но также необратимой, предотвращая двойные траты, злоупотребления и любые другие виды манипуляций с транзакциями.

Узлы Liquid Bonus® являются автономными, только с первоначальной настройкой определенных ключевых рабочих параметров. Благодаря сложному криптографическому уровню идентификации в сочетании с технологией блокчейн, встроенных в каждый Узел, высокий уровень безопасности обеспечивается не только для Узлов Liquid Bonus® и их владельцев, но и для всех клиентских кошельков LiqBo®.

FINSTICK Innovation LLC предоставляет очень привлекательный вариант использования блокчейн - децентрализованное и надежное управление многочисленными многофункциональными сценариями лояльности и премирования для крупных сообществ. Эффективное использование современной криптографии обеспечивает безопасность всей Среды Агрегирования Лояльности Liquid Bonus®. В системе предусмотрено два уровня защищенной криптографии. На первом уровне среда Liquid Bonus® использует криптографические примитивы для хеш-функций и цифровых подписей для постоянной и уникальной идентификации документов, а также для аутентификации авторов, от которых эти документы поступают. Что касается второго уровня, среда Liquid Bonus® использует безопасный крипто-алгоритм с публичными и секретными ключами, а также встроенную временную метку, идентифицирующую точное время, когда транзакция была выполнена. Для объединения потоков данных используются Merkle-Tree Blocks.

5 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ И ОЦЕНКА УСТОЙЧИВОСТИ

5.1 Экономика и рыночная ниша

Если рассматривать привлекательность программ лояльности для клиентов, классифицируя их в соответствии с вариантами дизайна и алгоритмов приема бонусов к возмещению, то абсолютное лидерство останется за коалиционными программами лояльности, предлагающими возмещение наличными деньгами или прямыми скидками, немедленно доступными для потребителей. В дополнение к этому, особое внимание покупателей всегда приковано к дополнительным подарочным сертификатам и аналогичным опциям, получаемым в одном магазине и предъявляемым к возмещению в другом и прочие аналогичные варианты «оборота бонусов».

Кроме того, мы считаем очень важным индикатором и четким ориентиром тот факт, что отчет American Airlines в 2006 году выявил, что авиакомпания получила больше от продажи «выгодных миль» своим партнерам, таким как Citibank, чем продажи авиабилетов. Таким образом, готовность к обороту бонусов была подтверждена на практике более 10 лет назад!

Среда Агрегирования Лояльности Liquid Bonus® напрямую отвечает этой тенденции путем использования общепринятой экономической модели традиционных программ лояльности с одновременным предложением дополнительного экономического стимула, который позволяет потребителям собирать свои токены LiqBo® у разных игроков рынка лояльности и легко «монетизировать» их, получая вознаграждение при их следующей покупке в другом месте. **Благодаря встроенной функциональности смарт-контрактов, позволяющей формализовать условия использования эмитируемых токенов LiqBo®, а также автоматизировать процесс взаимодействия Сторон, открывается уникальная возможность быстрого и эффективного запуска программ типа описанной выше American Airlines – Citibank и перехода от двух-партнерского взаимодействия к много-партнерскому.** Так, например, American Airlines сможет предложить аналогичную схему взаимодействия не одному Citibank, а всем заинтересованным контрагентам по всему миру.

Таким образом, владельцы программ лояльности, эксплуатирующие Узлы Лояльности Liquid Bonus®, смогут дифференцировать свое предложение для потребителей, используя встроенные возможности смарт-контрактов, в том числе, предлагая более ценное возмещение за то же количество токенов LiqBo®, чем это делают конкуренты. **При этом розничные игроки, вместо того, чтобы избавляться от растущих отложенных обязательств в виде эмитированных, но не востребованных баллов и бонусов путем их “сжигания” или установления ограниченного срока действия, негативно воспринимаемого покупателями, смогут легко выводить их из своего экономического поля путем конвертации во внешние токены LiqBo®.**

Кроме того, получатели и (или) владельцы LiqBo® токенов, не только имеют возможность накапливать и обменивать их на вознаграждения в любое время, но также и при длительном хранении накопленной доли, они могут увеличить свою «бонусную экономию» благодаря рыночному росту стоимости LiqBo®. Мы надеемся, что в недалеком будущем, собранные бонусные баллы и мили больше не будут рассматриваться как инструменты с ограниченным временем и географией использования, а скорее как ликвидные и прибыльные активы.

Общая стоимость транзакций лояльности огромна и, к сожалению, не поддается расчету ввиду отсутствия статистики по большинству стран и регионов.

Согласно недавнему отчету¹⁴, опубликованному Allied Market Research под названием «Рынок управления лояльностью по типу, размеру организации и отрасли по вертикали: глобальный анализ возможностей и отраслевой прогноз на 2017-2023 гг.», глобальный рынок управления лояльностью был оценен в 1931 миллион долларов США в 2016 году, и, согласно прогнозам, к 2023 году он достигнет 6955 млн. долларов, увеличиваясь от года к году в среднем на 20,8% с 2017 по 2023г. Ожидается, что именно розничный сегмент лояльности будет расти самыми высокими темпами в течение прогнозируемого периода.

Грубо оценивая общий оборот программ лояльности в условных долларах США, мы основываемся на цифре в 50 миллиардов долларов в 2017 году и как минимум 230 миллиардов к 2023 году. Пессимистически оценивая долю в 1% через 5 лет после коммерческого запуска, мы рассчитываем достичь оборота в системе Liquid Bonus® примерно в 2,5 млрд долларов.

5.2 Базовый бизнес-кейс

Запуск среды агрегирования лояльности будет осуществляться с «фундамента», построенного силами FINSTICK Innovations и стратегических партнеров, в случае их появления. После запуска системы в коммерческую эксплуатацию, новые поступления токенов LiqBo® будут обеспечиваться процессом их майнинга Узлами Ядра Liquid Bonus® в количестве, необходимом для работы системы и определяемом на основе консенсуса всеми участниками, эксплуатирующими Узлы Liquid Bonus®.

Узлы Ядра Liquid Bonus® – играют роль эксклюзивных майнинг-аутсорсеров для остальных участников системы и отвечают за вычисление консенсуса по любой транзакции. При вычислении консенсуса будут генерироваться новые токены LiqBo® (предположительно, в размере 0,1-0,5% от каждой транзакции, будет определяться на периодической основе всеми участниками Среды Агрегирования Лояльности Liquid Bonus®), поступающие в пул вознаграждения для владельцев Узлов Ядра. Распределение вознаграждения из пула будет осуществляться в равных долях, но за вычетом времени простоя в случае его выявления.

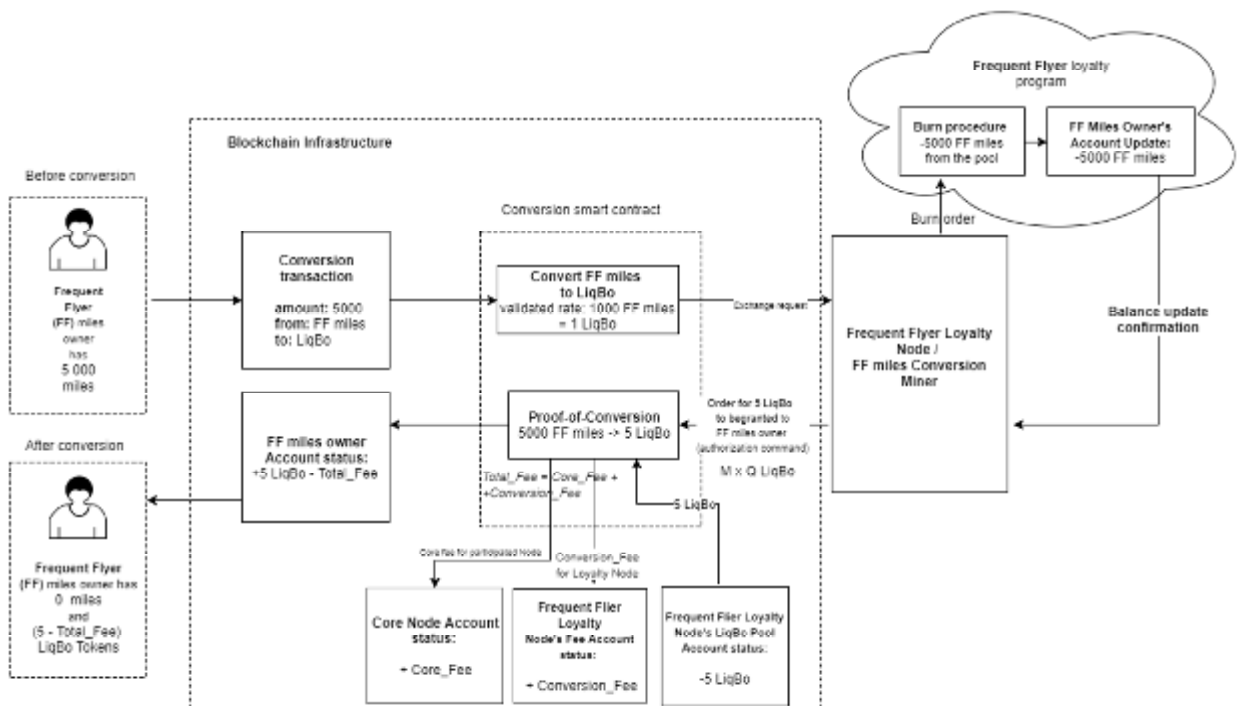
Узлы Лояльности Liquid Bonus® – будучи установленными и эксплуатируемыми сервис-провайдерами лояльности (партнерами, использующими традиционные закрытые программы лояльности), они используются для обмена унаследованных бонусов (миль, баллов и т.д.) на токены LiqBo® и обратно. Каждый Узел Лояльности Liquid Bonus® имеет возможность устанавливать и изменять комиссию за конвертацию при совершении такого обмена. Таким образом, например, любой запрос на конверсию миль компании «Авиатор» в токены LiqBo®, будет отправлен для конверсии на Узел Лояльности «Авиатор», который не только зарегистрирует эту конверсию в среде Среды Агрегирования Лояльности Liquid Bonus®, но и изменит состояние счета в милях того пользователя, который инициировал запрос на конверсию. Важно, что в случае поступления запроса на конвертацию токенов LiqBo® в мили компании «Авиатор» от пользователя, не имеющего внутреннего счета лояльности в программе «Авиатор», у последней появляется возможность автоматической регистрации нового клиента в своей внутренней программе лояльности. Все дополнения, подразумевающие сбор данных от пользователей, или необходимость выполнения других условий для совершения транзакции, обеспечиваются смарт-контрактами. При этом, содержимое ассоциированного смарт-контракта может отличаться от стандартного и определяться на усмотрение Узла Лояльности Liquid Bonus®.

¹⁴ Оригинальный материал доступен по адресу <https://www.alliedmarketresearch.com/loyalty-management-market>

5.2.1 Варианты использования программ лояльности сервис-провайдерами

Основным преимуществом Среды Агрегирования Лояльности Liquid Bonus® для поставщиков лояльности, является способность привлекать дополнительных клиентов за счет предложения вознаграждения за бонусы, выпущенные в рамках других программ лояльности, а также получения комиссии за обмен своих внутренних инструментов (миль, баллов и т.д.) в токены LiqBo® и обратно. Обменный курс будет определяться самим провайдером услуг лояльности через соответствующий Узел Лояльности Liquid Bonus® и его роль в процессе конверсии.

Диаграмма, приведенная ниже, иллюстрирует процесс преобразования миль часто летающего пассажира в токены LigBo® и соответствующие начисления процентов за проведение конверсии:



Следует также учитывать, что, аккумулируя токены LiqBo®, любой отдельный магазин или торговая сеть получает дополнительную возможность их повторного использования в рамках своего процесса возмещения, предлагая их в обмен на скидку поставщика в контексте программы лояльности B2B. С другой стороны, поставщик или любой другой контрагент, собравший пул токенов LiqBo®, сможет монетизировать их на свободном рынке (крипто-биржи)¹⁵ или повторно использовать их позже, чтобы получить скидку на другие услуги или покупки в контексте многочисленных программ лояльности.

Очень важно, что Среда Агрегирования Лояльности Liquid Bonus® не ставит своей целью оттягивания транзакций в сторону от существующих систем лояльности. Напротив, благодаря новой потребительской наложенной услуге с добавленной стоимостью, позволяющей покупателям гибко управлять своими сбережениями и конвертировать токены LiqBo® между миллионами, баллами и другими проприетарными вознаграждениями, это резко увеличит количество транзакций лояльности, и, как следствие, неизбежно приведет к существенному росту валовой выручки.

¹⁵ По консенсусному решению участников Среды Агрегирования Лояльности Liquid Bonus®

5.2.2 Варианты использования розничными клиентами

Пользователи программ лояльности имеют возможность получать токены LiqBo® в качестве вознаграждения, обменивать их на внутрисистемные бонусы, баллы и мили, обменивать их или покупать на вторичном рынке, если имеются такие предложения. Вознаграждение с использованием токенов LiqBo® может быть выпущено любым поставщиком, не обязательно являющимся частью системы Liquid Bonus® и эксплуатирующим свой Узел Лояльности Liquid Bonus®. Любой магазин или бренд, аккумулировавший токены LiqBo®, может предоставить их потребителю в качестве вознаграждения за существенную покупку, или в рамках рекламной кампании по привлечению новых клиентов в свою торговую сеть, магазин или авиакомпанию. Имея токены LiqBo® на своем счете, любой покупатель может предложить их продавцу в обмен на часть стоимости продукта или услуги, получая при этом дополнительную скидку.

В отличие от баллов, миль, или других наследуемых проприетарных бонусов, выпускаемых классическими программами лояльности старого образца, эмитированные токены LiqBo® никогда не гасятся, а остаются на счету провайдера лояльности до тех пор, пока этот провайдер не консолидирует достаточное их количество для запуска новой открытой программы вознаграждения, основанной на консолидированных токенах LiqBo®, либо не использует консолидированный пакет в контексте своей программы закупок (программы лояльности для цепочки поставок).

В результате каждый потребитель, которому принадлежит LiqBo®, имеет по меньшей мере два следующих варианта взаимодействия с розничным продавцом:

- Приобретая товары или услуги за наличные деньги, потребитель может получить дополнительное вознаграждение токенами LiqBo®;
- Любой покупатель, имеющий в своем распоряжении определенное количество токенов LiqBo®, может воспользоваться дополнительной скидкой по сравнению с другими покупателями, обеспечивая размер такой дополнительной скидки своими LiqBo® токенами в размере, установленным продавцом для данного типа продукта или услуги.

В дополнение к вышесказанному, следует отметить потенциальную возможность накапливать дополнительные скидки, сохраняя токены LiqBo®, обменный курс которых со временем может расти из-за быстрого развития Среды Агрегирования Лояльности Liquid Bonus® и вовлечение новых партнеров и пользователей.

Вот упрощенная формула для покупателей:

ПОЛУЧИЛ ИЛИ КУПИЛ	à ПОМЕНИЙ НА ТОВАР ИЛИ УСЛУГУ
	à СОХРАНИ И ПРИУМНОЖЬ à ПОМЕНИЙ НА ТОВАР ИЛИ УСЛУГУ
	à СОХРАНИ И ПРИУМНОЖЬ à ПОТРАТЬ ЗА РУБЕЖОМ
	à СОХРАНИ И ПРИУМНОЖЬ à СДЕЛАЙ ПОДАРОК
	à СОХРАНИ И ПРИУМНОЖЬ à ПРОДАЙ НА КРИПТО-БИРЖЕ

5.3 Конкурентная среда

Несмотря на активное обсуждение использования технологии блокчейн для систем и программ лояльности, на рынке пока отсутствует универсальное работоспособное решение для глобальной системы, объединяющей как отдельные магазины и бренды, розничные сети так и партнерства авиакомпаний.

Как правило, инициативы по использованию блокчейн сводятся к модернизации существующих программ лояльности. В частности, IBM активно работает над блокчейн-решением для поставки его своим заказчикам, желающим мигрировать системы лояльности на блокчейн; China UnionPay

совместно с IBM¹⁶ разрабатывает блокчейн систему для торговли бонусами через свою платежную инфраструктуру и специальные розничные терминалы; Royal Bank of Canada занимается построением программы лояльности на основе технологии блокчейн;

Помимо локальных инициатив, связанных с модернизацией существующих программ лояльности и коалиций, было анонсировано и проведено несколько ICO, связанных с намерением построения конкурентного универсального решения, объединяющего большинство существующих программ лояльности и стимулирования покупателей:

<http://www.ribbit.me>

<https://www.incentloyalty.com/>

<http://www.loyyal.com>

<http://blockpoint.io/>

<https://www.gatcoin.io/>

Все эти ICO инициативы¹⁷ объединяет один существенный недостаток – намерение построить универсальную систему лояльности на основе публичного блокчейна, который по определению не способен обрабатывать лоялти-транзакции в режиме близком к реальному времени, что абсолютно необходимо для всех игроков розничного рынка. Мы не считаем такие инициативы способными конкурировать с предлагаемым решением Liquid Bonus® по технологическим причинам и потребительским свойствам. По нашему мнению, все они обречены на неудачу, либо будут перестраивать архитектуру системы на ходу, в процессе ее реализации, или еще хуже – в процессе эксплуатации.

В отличие от перечисленных выше проектов и инициатив, предлагаемая Вашему вниманию Среда Агрегирования Лояльности Liquid Bonus® строится как по-настоящему нейтральная система, не зависящая от того или иного игрока рынка и спроектированная таким образом, чтобы отвечать требованиям современной розницы по быстродействию, безопасности и надежности, а также запросам покупателей, связанным с простотой установки и удобством использования.

5.4 АКТИВЫ

В настоящее время мы располагаем компактной командой опытных системных архитекторов и разработчиков, которые уже проделали многомесячную работу по описанию архитектуры системы Liquid Bonus® и созданию опытного образца. В силу того, что проектная команда имеет серьезные финансовые ограничения, опытный образец Среды Агрегирования Лояльности Liquid Bonus® был собран в ограниченной конфигурации¹⁸ и в нашей исследовательской лаборатории в Москве. Для построения частной блокчейн-сети было использовано оригинальное

¹⁶ “IBM and China UnionPay E-payment Research Institute Share Bank Card Bonus Points Among Multiple Banks Using Blockchain” (<http://www-03.ibm.com/press/us/en/pressrelease/50613.wss>)

¹⁷ Некоторые проекты уже заморожены, а, например, сайт [ribbit.me](http://www.ribbit.me) позиционировавший себя в конце 2014 года как «Первая в мире программа поощрения покупателей на платформе Блокчейн» и вовсе не поддерживается в работоспособном состоянии, хотя в сети остались следы PR-кампании https://bnktothefuture.com/pitches/2793/_ribbit-me-a-universal-loyalty-solution-built-on-blockchain-technology.html

<http://www.newsbtc.com/2016/02/28/ribbit-me-crypto-loyalty-solutions-on-blockchain/>

¹⁸ Система построена с минимально возможным количеством Узлов, тестирование производилось в режиме эмуляции - при отсутствии мобильных клиентов (пользователи - покупатели) и без интеграции с инфраструктурой розничных сетей и партнерских (коалиционных) программ лояльности.

высокопроизводительное ПО, позволившее достичь производительности в несколько тысяч транзакций лояльности¹⁹ в секунду.

В случае получения достаточного финансирования проекта, техническая команда будет масштабирована до численности, необходимой нам для завершения разработки первой версии системы и ее развертывания в сети Интернет на опорных серверах (Liquid Bonus® Core Node), расположенных в разных географических зонах и организации круглосуточной технической поддержки этих серверов. После этого для пилотного запуска Среды Агрегирования Лояльности Liquid Bonus® могут быть привлечены заинтересованные участники ретейл-рынка.

¹⁹ Смешанная последовательность, состоящая из транзакций по передаче токенов LiqBo® от розничной сети к покупателю («эмиссия») и наоборот («расход»), а также эмуляция операций по обмену проприетарных бонусов и баллов на токены LiqBo® и назад.

6 Эмиссия и распределение токенов LiqBo®

6.1 Цели и условия распределения токенов LiqBo®

Первичное предложение токенов LiqBo® – должно покрыть начальную потребность в финансовых ресурсах, необходимую для запуска коммерческого решения с доступностью на глобальном рынке. По нашим предварительным оценкам, общая стоимость запуска системы составляет приблизительно ETH 30 – 35 тысяч, из которых на исследования и разработку требуется порядка ETH 14 000, на две фазы тестирования системы (с учетом ресурсов для отслеживания процесса тестирования в режиме реального времени, документирования результатов и постановки задачи на совершенствование системы согласно результатам пилотного запуска) требуется ETH 5000, примерно 8000 ETH мы планируем потратить на системную интеграцию и аренду сетевых ресурсов, 3000–8000 - на рекламную кампанию, публикации и участие в выставках и конференциях. Кроме того, эквивалент примерно 25 000 ETH будет зарезервирован в качестве «наполнения» системы – внутренняя ликвидность в LiqBo®, необходимая для осуществления расчетов по бонусным выплатам в начальной фазе коммерческой эксплуатации системы.

Для лиц, желающих принять участие в первичном размещении LiqBo® токенов, будет определен ряд дополнительных условий (согласно общим условиям и условиям программ «Ранняя Пташка», «Pre-ICO» и «ICO»), которые они должны принять, после чего им будет предложено создать свой целевой кошелек, в который они получают начисленные токены LiqBo®. После того, как целевой кошелек будет создан, Участник сможет заполнить форму, в которой предлагается определить размер вклада в ETH. Затем участник сможет выбрать адрес для целевого перевода ETH. После того, как взнос будет зачислен на адрес получателя, на целевой кошелек участника будет зарезервировано и переведено соответствующее количество токенов LiqBo®.

6.2 Количество и распределение токенов LiqBo®

Общее количество токенов LiqBo®, существующих в Среде Агрегирования Лояльности Liquid Bonus® составляет 1 000 000 000 штук и строго ограничена этим количеством, которое сможет быть изменено исключительно на основе консенсуса участников системы в процессе ее коммерческой эксплуатации, через запуск процесса консенсусной эмиссии, либо майнинга²⁰ в случае, если сгенерированного количества токенов будет не достаточно для полноценного функционирования системы. Начальная стоимость одного токена LiqBo® эквивалентна ETH 1/15000 таким образом, совокупная стоимость 100% токенов LiqBo® на момент проведения ICO составляет 66 666.667 ETH.

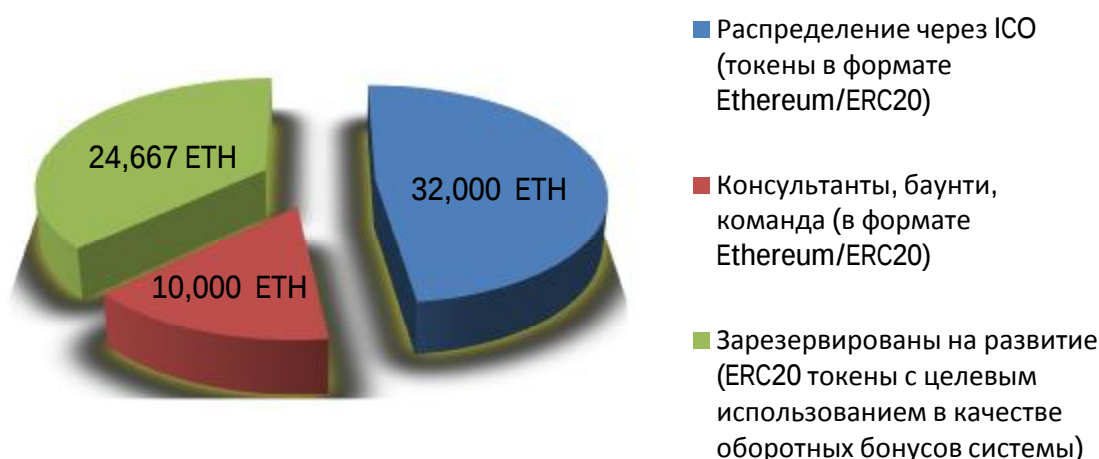
Эмиссия будет производиться следующим образом:

48% от общего объема токенов = 480 000 000 токенов LiqBo® (эквивалент 32 000 ETH) составляет пакет, подлежащий реализации в процессе ICO, соответствует формату ERC20 и предназначен для распространения среди заинтересованных доноров в обмен на взносы в ETH согласно правилам программы «Ранняя Пташка», «Pre-ICO» и «ICO»;

²⁰ Разработчик системы не имеет прав на изменение количества токенов в обращении. Решение о запуске дополнительной эмиссии токенов или процесса майнинга, а также правила, по которым указанные процедуры будут осуществляться, будут сформированы участниками системы, прежде всего ретейл-компаниями, работающими с токенами LiqBo®. Это может произойти не раньше запуска полнофункционального коммерческого режима работы системы, только после исчерпания зарезервированного объема в 370 000 000 токенов и в случае нехватки эмитированного объема токенов для полноценного функционирования.

15% от общего объема токенов = 150 000 000 токенов LiqBo® (эквивалент 10 000 ETH) составляет пакет токенов в формате ERC20, зарезервированный для наших консультантов и помощников, а также для команды проекта;

Оставшиеся 37% от общего объема токенов = 370 000 000 токенов LiqBo® составляет замороженный пакет, зарезервированный для запуска и развития системы. Часть этого объема будет использована для пилотного запуска Среды Агрегирования Лояльности и опытной эксплуатации системы, а оставшиеся токены позволят партнерам, запускающим Узлы Лояльности Liquid Bonus®, получить начальный объем ликвидности для того, чтобы начать полноценную работу сразу после запуска узла в коммерческую эксплуатацию. Таким образом, **весь этот объем зарезервирован исключительно для внутренней эмиссии в сайдчейне Liquid Bonus®**. Весь зарезервированный пакет токенов LiqBo® будет постепенно распределяться среди новых (ритейл) участников системы и операторов Узлов Лояльности с целью обеспечения базового объема ликвидности для начала полноценной работы в системе.



6.3 Приглашение сообщества

Условия распределения токенов LiqBo® публикуются исключительно на сайте www.liqbo.ru (www.liqbo.com для англоговорящей аудитории)

В процессе развития проекта, предполагаются многочисленные сообщения, чтобы информировать нашу целевую аудиторию не только о прогрессе, но и о любых изменениях в политике распространения и условиях аккумуляции LiqBo®. **Из 100% зарезервированных для распределения токенов LiqBo® в формате ERC20, только 15% предназначено для консультантов, команды и баунти программы. Остальные 85% токенов ERC20, существующих в системе, будут распределены среди инвесторов (через процедуры ICO) и участников системы (лояли-партнеров и операторов Узлов Лояльности Liquid Bonus®, через процедуру распределения токенов, в процессе опытной и коммерческой эксплуатации системы).**

Мы не ставим целью этого ICO реализовать весь объем выделенных для первичного размещения токенов LiqBo®. Основной акцент делается на поиске надежных партнеров для долгосрочного взаимовыгодного сотрудничества и на достижении установленного уровня «минимальный порог», который позволит команде достичь новых успехов в разработке и интеграции системы Агрегирования Лояльности LiquidBonus® и провести дополнительное размещение токенов LiqBo® с новых, более твердых позиций.

6.3.1 Минимальный и максимальный порог

Минимальный порог («софткап») первичного размещения токенов (ICO) устанавливается в размере 7 500 000 LiqBo токенов. Таким образом, **если результатом проведения ICO станет распределенный пакет токенов LiqBo 7 499 999 или менее, то результат распределения будет признан недействительным и все взносы будут возвращены на Ethereum адреса доноров за вычетом комиссии за перевод средств.** В случае, если будет распределено 7 500 000 токенов LiqBo или более, ICO будет признано состоявшимся, но распределение токенов будет продолжено до завершения установленного срока проведения ICO, либо до момента достижения максимального порога («хардкап»).

Максимальный порог («хардкап») устанавливается в размере 480 000 000 LiqBo токенов, что соответствует 48% от общего объема когда-либо созданных токенов LiqBo. **Независимо от установленных сроков проведения первичного размещения токенов (ICO), при достижении количества распределенных токенов = 480 000 000 LiqBo, процесс будет немедленно остановлен, а проведение ICO прекращено с положительным результатом.**

6.4 Использование привлеченных средств

Все средства, привлеченные в процессе первичного размещения токенов LiqBo®, будут использоваться исключительно для разработки и внедрения системы Агрегирования Лояльности и сети Liquid Bonus®, а также её глобального развертывания²¹.

6.4.1 Работа с партнерами и первыми внедренцами

Характер первичного размещения криптографических токенов делает общепринятые процессы трудными для применения. Тем не менее, стремясь к соблюдению законодательства и требований регуляторов, в качестве компенсации в основном анонимного характера транзакций в криптографической валюте, мы будем принимать транзакции только из проверенных источников и полагаться на средства контроля и установления владельцев счетов, применяемых криптографическими валютными биржами, обменными пунктами и банками-участниками криптографической платежной экосистемы.

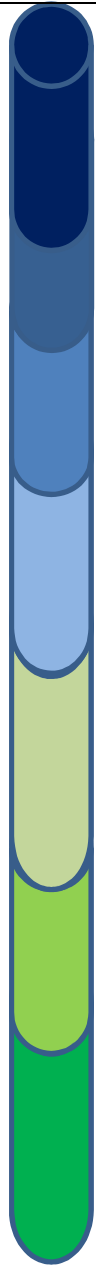
В дополнение к открытому размещению токенов LiqBo® посредством ICO, мы готовы рассматривать любые предложения о сотрудничестве включая финансирование проекта через вхождение во владение долей в FINSTICK Innovations LLC, либо с помощью любых других законных способов инвестирования в проект.

Помимо финансирования проекта, мы крайне заинтересованы в налаживании партнерских отношений с потенциальными участниками системы Агрегирования Лояльности Liquid Bonus®. Мы приглашаем ретейл компании в качестве партнеров и операторов Узлов Лояльности Liquid Bonus® для создания и эксплуатации шлюзов в обычные системы лояльности, созданные игроками ретейл-рынка и их коалициями. Мы также заинтересованы в партнерах – операторах Узлов Ядра Liquid Bonus® для поддержания работы базовой блокчейн - инфраструктуры и предоставления Участникам системы дополнительных услуг.

²¹ Распределение более детально описано в пункте 6.2 документа

6.5 Дорожная карта внедрения

Приведенная ниже таблица содержит предварительный план мероприятий, необходимых для подготовки, интеграции и внедрения системы в коммерческую эксплуатацию. Данный план-график составлен исходя из текущих представлений команды проекта о предстоящих мероприятиях и их продолжительности исходя из нашего предыдущего опыта. План-график не может рассматриваться как окончательный и не подлежащий пересмотру. Кроме того, он не может служить основанием для предъявления каких-либо претензий к проектной команде и(или) рассматриваться как часть коммерческих обязательств кого-либо перед кем-либо.

Sep. 2017		T0 = 09/2017	Выпуск спецификации
Nov. 2017		T0+10 weeks	Успешное создание действующей модели системы
Dec. 2017		T0+14 weeks	Запуск программы «Ранняя Пташка».
Jan. 2018		T0+17 weeks	Начало фазы Pre-ICO, поиск союзников, достижение уровня ETH 500
Feb. 2018		T0+21 weeks	Окончание ICO, запуск тестовой системы (в режиме «Союзники – дружественные пользователи»)
Mar. 2018		T0+27 weeks	Выпуск результатов работы прототипа в тестовом режиме («Союзники – дружественные пользователи»). Коррекция бюджета и Дорожной Карты, принятие решения о необходимости проведения дополнительного размещения токенов через повторное ICO
Apr. 2018		T0+30 weeks	Завершение и выпуск уточненных Технических Требований к Системе, запуск разработки и интеграции полноценной коммерческой архитектуры
Nov. 2018		T0+58 weeks	Выпуск полноценной коммерческой Бета-версии системы. Завершение интеграции коммерческих узлов.
Dec. 2018		T0+62 weeks	Подбор и утверждение списков бета-тестеров
Jan. 2019		T0+65 weeks	Запуск полнофункциональной коммерческой системы в бета-режиме
May. 2019		T0+80 weeks	Исправление выявленных ошибок и недостатков
Aug. 2019		T0+92 weeks	Опубликование результатов запуска в бета-режиме, осуществление финальных коррекций и настроек системы
Dec. 2019		T0+108 weeks	Полномасштабный коммерческий запуск

6.6 Факторы риска

Компания FINSTICK Innovation LLC недавно зарегистрирована (2017 год) и имеет ограниченную историю своей деятельности. Тем не менее, учредители компании обладают высокой квалификацией и глубокими знаниями, которые могут быть легко рассмотрены и подтверждены. Как и в случае с любым другим стартапом, FINSTICK Innovation LLC несет определенный риск с точки зрения возможности своевременной поставки продуктов и услуг, как описано на сайте и в документации. При выпуске Токены LiqBo® не имеют ликвидности, и только после их включения в предлагаемые криптографические активы различных бирж, а также системы описанной в этом документе, появятся практические средства для достижения ликвидности. На начальном этапе ликвидность токенов LiqBo® будет обеспечиваться через крипто-обмен с другими биржевыми инструментами, а также с помощью розничных продавцов, использующих эти токены в своих программах лояльности. Несмотря ни на что, существует значительный риск того, что стоимость токенов LiqBo® на биржах, а также любой из цифровых активов, в которые они могут быть конвертированы, может снизиться, вплоть до того, что первоначальные инвестиции, сделанные вкладчиком, могут быть потеряны.

.

7 ОГРАНИЧЕНИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Настоящий документ подготовлен в соответствии с передовыми практиками и правилами отрасли, которые в настоящее время понятны авторам. Этот технический документ не является проспектом или предложением любого рода и не предназначен для создания предложения ценных бумаг или ходатайства о вложении в ценные бумаги в любой юрисдикции. Более того, криптографические токены, предложенные в этом документе, не были одобрены или запрещены к размещению каким-либо регулирующим органом в любой юрисдикции.

Потенциальные участники должны тщательно изучить весь текст этого Технического документа, чтобы обратить внимание на обсуждение определенных рисков и других факторов, которые следует учитывать в связи с размещением токенов LiqBo®, в частности, это касается раздела «Факторы риска» настоящего документа. Если вы сомневаетесь в содержании этого документа или каких-либо действиях, вы должны связаться с вашим консультантом по инвестициям, финансовым консультантом или любым другим соответствующим специалистом, специализирующимся на консультировании по приобретению криптовалют и других инструментов крипто-рынка.

В ПОЛНОЙ СТЕПЕНИ РАЗРЕШЕННОЙ ДЕЙСТВУЮЩИМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ И ЗА ИСКЛЮЧЕНИЕМ УКАЗАННОГО НАМИ В ПИСЬМЕННОМ ВИДЕ, (А) ТОКЕНЫ ПРЕДЛАГАЮТСЯ В СОСТОЯНИИ «КАК ЕСТЬ» И «КАК ДОСТУПНЫ», БЕЗ КАКИХ-ЛИБО ГАРАНТИЙ, И МЫ В ЯВНОЙ ФОРМЕ ОТКАЗЫВАЕМСЯ ОТ ВСЕХ ПОДРАЗУМЕВАЕМЫХ ГАРАНТИЙ В ОТНОШЕНИИ ТОКЕНОВ, ВКЛЮЧАЯ, БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЙ, ПОДРАЗУМЕВАЕМЫЕ ГАРАНТИИ КОММЕРЧЕСКОЙ ЦЕННОСТИ, ПРИГОДНОСТИ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕННОЙ ЦЕЛИ, НАЗВАНИЯ И НЕНАРУШЕНИЯ ПРАВ. (В) МЫ НЕ ОБЕЩАЕМ ИЛИ НЕ ГАРАНТИРУЕМ, ЧТО ТОКЕНЫ НАДЕЖНЫ, РАБОТОСПОСОБНЫ ИЛИ НЕ ИМЕЮТ ОШИБОК, А ТАКЖЕ СООТВЕТСТВУЮТ ВАШИМ ТРЕБОВАНИЯМ, ИЛИ ЧТО ДЕФЕКТЫ В ТОКЕНАХ БУДУТ ИСПРАВЛЕННЫ. (С) МЫ НЕ МОЖЕМ ОСУЩЕСТВИТЬ, НЕ УТВЕРЖДАЕМ ИЛИ НЕ ГАРАНТИРУЕМ, ЧТО ТОКЕНЫ И(ИЛИ) МЕХАНИЗМ ИХ ПОСТАВКИ НЕ ИМЕЕТ ВИРУСОВ ИЛИ ДРУГИХ ВРЕДНЫХ КОМПОНЕНТОВ.

В ПРОЦЕССЕ ФИНАЛЬНОГО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ, МЫ НЕ СОБИРАЕМСЯ И НЕ БУДЕМ ПРЕДОСТАВЛЯТЬ ВАМ ЛЮБОЕ ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ, КРОМЕ ТОКЕНОВ.

ВЫ ПОНИМАЕТЕ, ЧТО ТОКЕНЫ, ТЕХНОЛОГИЯ БЛОКЧЕЙН (англ. BLOCKCHAIN), ПРОТОКОЛ ЭФИРА (англ. ETHEREUM PROTOCOL) И ЭФИР (англ. ETHEREUM) - НОВЫЕ И НЕОТТЕСТИРОВАННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, НАХОДЯЩИЕСЯ ЗА ПРЕДЕЛАМИ НАШЕГО КОНТРОЛЯ И НЕПОДКОНТРОЛЬНЫМ ПОБОЧНЫМ ИЗМЕНЕНИЯМ НА ГЛОБАЛЬНЫХ РЫНКАХ ИЛИ В ТЕХНОЛОГИЯХ СТАНУТ ДОСТАТОЧНЫМ И ОПРАВДАНЫМ ОСНОВАНИЕМ ДЛЯ СНИЖЕНИЯ НАШЕЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С ЭТИМИ УСЛОВИЯМИ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ.

ТРАНЗАКЦИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ТЕХНОЛОГИИ БЛОКЧЕЙН, ВКЛЮЧАЯ ТЕ, ЧТО УЧАСТВУЮТ В НАСТОЯЩЕМ РАСПРЕДЕЛЕНИИ ТОКЕНОВ, НАХОДЯТСЯ В ЗОНЕ РИСКА С ВОЗМОЖНЫМИ МНОЖЕСТВЕННЫМИ ПОТЕНЦИАЛЬНЫМИ НЕИСПРАВНОСТЯМИ, ВКЛЮЧАЯ ВЫСОКОЙ СЕТЕВОЙ ТРАФИК, КОМПЬЮТЕРНЫЙ ОТКАЗ, ОТКАЗ БЛОКЧЕЙНА ЛЮБОГО РОДА, ПОТЕРЮ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ, КРАЖУ ТОКЕНОВ И СЕТЕВОГО ВЗЛОМА. МЫ НЕ НЕСЕМ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ЛЮБЫЕ ПОТЕРИ ДАННЫХ, ЭФИРОВ (ETH), ТОКЕНОВ, СБОИ ОБОРУДОВАНИЯ ИЛИ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ, ЯВИВШИЕСЯ РЕЗУЛЬТАТОМ ЛЮБОГО РОДА СБОЕВ, КРАЖ ИЛИ ВЗЛОМОВ.

Подлежащие первичному размещению токены LiqBo® представляют собой утилитарные токены на основе Ethereum (ERC-20), которые используются для взаимодействия, а иногда даже разблокируют некоторые из дополнительных функций в рамках Среды Агрегирования Лояльности Liquid Bonus®. Важно отметить, что токены LiqBo® - единственный способ получить

ранний доступ к Среде Агрегирования Лояльности Liquid Bonus® до его коммерческого запуска. Альфа- и Бета- этапы развертывания Среды Агрегирования Лояльности Liquid Bonus® предполагают, что любой участник системы будет иметь минимальный стартовый пакет токенов LiqBo®.

Взносы в ответ на предложение токенов LiqBo® оплачиваются с помощью смарт - контракта на основе Ethereum (ETH) по адресу получателя, созданному для конкретного вкладчика. Количество приобретенных токенов LiqBo® (курс к указанным крипто-валютам будет определяться умным контрактом) передается в целевой кошелек вкладчика. На протяжении всего этого процесса, который должен составлять не более нескольких часов, предоставленные средства будут храниться в транзитном кошельке согласно смарт - контракту.

Предложение токенов LiqBo® не является ходатайством, агитацией или коммерческим предложением к продаже акций или других ценных бумаг FINSTICK Innovations LLC, либо любой другой связанной или ассоциированной с ней компании. Любое такое ходатайство или коммерческое предложение может приниматься только вместе с подписанием меморандума о конфиденциальности и в соответствии с применимым законодательством о ценных бумагах и правилами их обращения. Никакая информация и(или) аналитика, представленные здесь, не предназначены для формирования основы для любого инвестиционного решения, и никакие конкретные рекомендации не приводятся. Соответственно, ни этот веб-сайт, ни представленные документы не являются инвестиционным советом, консультантом или приглашением для инвестиций в любые акции.

Этот документ и(или) веб-сайт не представляет собой, не формирует часть или не является частью и не должен рассматриваться как часть любого предложения о продаже или подписке, а также любого приглашения или предложения о покупке или подписке на какие-либо ценные бумаги, а также не может выступать частью какого-либо другого предложения, договора или обязательства, связанного с акциями и(или) ценными бумагами.

FINSTICK Innovations категорически отказывается от любой ответственности за любые прямые или косвенные убытки или ущерб любого рода, возникающие прямо или косвенно из:

- (i) доверия к и решения об использовании любой информации, содержащейся в нашем техническом документе или на нашем веб-сайте,
- (ii) любые ошибки, упущения или неточности в любой такой информации, или
- (iii) любые действия, вытекающие из этого.

Токен LiqBo®, или «LiqBo», является вспомогательным утилитарным криптографическим токеном. Токен LiqBo® не является криптовалютой.

На момент написания этой статьи,

- (i) Токен LiqBo® невозможно обменять на товары или услуги и
- (ii) Токен LiqBo® невозможно продать или купить на каких-либо известных крипто-биржах в настоящее время, однако мы планируем запустить торги LiqBo® на крипто-биржах в обозримом будущем.

Нет никакой гарантии, что приобретенные вами Токены LiqBo® будут увеличиваться в цене. Более того, их цена может уменьшаться. LiqBo® не является свидетельством владения или права на контроль. Владение токенами LiqBo® не дает права контроля своим акционером или акционерного капитала. LiqBo® не дает права участвовать в управлении, руководстве или принятии решений ни в FINSTICK Innovations LLC ни в Среде Агрегирования Лояльности Liquid Bonus®.

Участие в выпуске токенов: Участники пре-ICO и ICO несут полную ответственность за то, чтобы им было разрешено обменять ETH на токены LiqBo® в своей стране проживания и согласно локальному законодательству. FINSTICK Innovations LLC не признает и не несет ответственности за

незаконное участие в этом выпуске согласно национальному законодательству, и у нас нет присутствия в стране и юрисдикции каждого участника. FINSTICK Innovations LLC является российской компанией, проводит этот выпуск и действует по всем остальным вопросам в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Возвраты: возврат взносов будет производиться только в том случае, если Liquid Bonus® не достигнет своей минимальной цели распределения в размере 7 500 000 токенов LiqBo® (эквивалент 500 ETH), распространяемых через ICO. Любые другие возмещения будут производиться по усмотрению FINSTICK Innovations LLC.

Генерация и распределение токенов LiqBo®: токены LiqBo® будут генерироваться после завершения заключительной стадии ICO. Токены LiqBo® будут переведены обратно на тот же адрес ETH, из которого поступали взносы.