



Token White Paper

Введение

Тенденции развития электронной коммерции

Интернет-торговля уверенно набирает обороты во всем мире. Многие компании уже имеют, помимо традиционных, свои онлайн-магазины, число товаров и покупателей на интернет-площадках для торговли растет с каждым днем.

Почему это становится популярным?

Для малого бизнеса торговля через интернет означает минимальные затраты на сбыт и ведение склада, а для покупателя – возможность получить максимально полный и быстрый доступ ко множеству различных товаров, оценить внешний вид и характеристики, а также узнать отзывы других покупателей. Согласитесь, гораздо удобнее сделать пару кликов и найти именно тот товар, который тебе нужен, чем провести несколько часов в торговом центре, изучая ассортимент каждого магазина. И, благодаря развитию технологий веб-программирования и распространению широкополосного доступа к сети Интернет, возможности торговли будут только увеличиваться.

Количество людей, покупающих товары или услуги в Интернете, увеличится с 1,46 млрд (2015 год) до более двух миллиардов в 2020 году.

Применение блокчейн-технологии в сфере электронной коммерции выведет ее на новый уровень. Основные трудности, связанные с покупками в Интернете, касались все-таки именно оплаты товара – с блокчейн-технологией эти проблемы перестанут быть актуальными. Технология фиксирует каждую транзакцию и сохраняет достоверность информации: с одной стороны, все транзакции прозрачны, с другой стороны – надежно защищены. К тому же блокчейн позволит сократить маршрут транзакции и сборы. Таким образом, обработка платежей через блокчейн с применением смарт-контрактов значительно улучшит электронную торговлю.



Введение в проект

Маркетплейс с широким функционалом

О создании маркетплейса мы задумались после успешного создания краудфандинговой платформы Boomstarter, где мелкосерийные производства и стартапы находят народное инвестирование для развития своих проектов. Благодаря Boomstarter ежемесячно появляются десятки творческих, технических и другого рода проектов, имеющих конечную цель – производство и продажу товаров. За 5 лет существования Boomstarter были собраны средства на реализацию более 1 500 проектов, ставших полноценным и прибыльным делом. Как раз в это время пришла идея создать проект, позволяющий производителям распространять свои товары в интернет-магазине.

Мы поняли, что маркетплейс нужен успешным проектам для дальнейшего развития.

Всё-таки начать продажи в Интернете – задача довольно сложная. Предпринимателю приходится тратить много ресурсов на создание команды и веб-сайта. Хорошее решение этой задачи – конструктор, позволяющий создавать интернет-магазины. Такой конструктор предоставляет готовый интерфейс и всецело способствуют развитию интернет-бизнеса. Миссия каждой платформы по созданию интернет-магазинов звучит примерно так: каждый желающий сможет справиться с созданием и ведением интернет-магазина. Но не существует такого конструктора, который предоставлял бы продвинутую систему электронной коммерции в полной мере: смарт-контракты, оплату криптовалютами, интеграцию с разными площадками и круглосуточную поддержку одновременно. Нашей командой была разработана платформа, предназначенная для создания магазина в соответствии с самыми перспективными тенденциями электронной коммерции.

Сайт



Нужна большая команда специалистов



Дорогая разработка



Необходимость обращаться к специалисту за каждым обновлением и устранением ошибок

Маркетплейс



Справиться с созданием магазина может любой



Готовый интерфейс



24/7

Техническая поддержка



Постоянное развитие



Большой поток клиентов

Особенности проекта

Встречайте – Storiqa

Storiqa – это возможность для предпринимателей создать собственный магазин и получить доступ к большому числу покупателей за 10 минут, в том числе и за рубежом, потому что маркетплейс функционирует на 6 языках. Storiqa сочетает в себе набор инструментов для общения с покупателями, ведения финансовой отчетности, подробную аналитику продаж, средства рекламы и продвижения товара. Удобный и понятный сервис, предоставляющий обширные возможности для индивидуальных предпринимателей, небольших производств, семейного бизнеса и handmade-мастеров. Конкурентная основа Storiqa – наличие функционала, который в полной мере не представлен ни в одном подобном сервисе.

На Storiqa интегрированы все средства для успешного начала продаж. Это полезно не только начинающим предпринимателям и стартапам с Boomstarter, но и владельцам оффлайн-магазинов, потому что на Storiqa действительно легко создать свою страницу и также легко её контролировать. Благодаря простому и понятному конструктору эффективные продажи в интернете станут доступны каждому.

Конкурентное преимущество Storiqa

Открытие и сопровождение подобных площадок очень популярно, так что мы не являемся первооткрывателями, однако наше предложение – полноценный конструктор-гибрид, который включает в себя, помимо средств создания отдельных магазинов, весь необходимый функционал и объединение со сторонними сервисами и площадками.

	Storiqa	Insales	eBay	Amazon
Создание «в 2 клика»	+	+	+	-
Поддержка	+	+	+	+
Уникальный товар	+	-	-	-
Обратный звонок	+	-	-	-
Онлайн-консультант	+	+	-	-
Рассылки для покупателей	+	+	-	+
Оплата покупок на прямую	+	+	+	+
Интеграция с Яндекс.Маркет	+	-	-	-
1С синхронизация	+	+	+	-
Интеграция маркетинговых расходов	+	-	-	-
CPA-сети	+	+	+	+

Почему это действительно работает

Когда речь идет о создании новых сервисов и площадок, возникает резонный вопрос: кто гарантирует, что предложение будет оценено и станет популярным? Storiqa действительно работает, потому что это необходимо нашей целевой аудитории! Storiqa – это проект, который соберет воедино всех индивидуальных предпринимателей, производства непромышленного масштаба, семейный бизнес и хэндмейд-мастеров. Наша целевая аудитория – это человек, который создает что-то уникальное и нужное людям; недаром Storiqa ориентирована на успешные проекты Boomstarter – то есть на проекты, которые «выросли» из краудфандинга, потому что в них захотелось вложить деньги, в них поверили.

Кроме того, мы знаем, как, учитывая накопленный опыт и передовые технологии, создать правильный маркетплейс. Его компоненты:

Оплата криптовалютами и внедрение смарт-контрактов

Вопрос оплаты вызывает тревогу и у продавца, и у покупателя. Как рассчитать конечную стоимость товара с учетом комиссии и курса валют? Storiqa дает возможность совершать покупки из любой точки мира, не беспокоясь об этом. Оплата покупок на Storiqa происходит напрямую и без посредников, в любой удобной валюте за фиксированную цену. Внедрение смарт-контрактов сделает транзакции максимально безопасными и быстрыми. Смарт-контракт перечислит средства на счет продавца только после того, как покупатель подтвердит доставку товара. Таким образом, покупатель будет оплачивать покупки только после получения товара, что повысит его доверие к сервису и сделает онлайн-шоппинг более привлекательным.

Расширенная продуктовая аналитика

Наличие таких инструментов и практик, которые помогут продавцу сформировать потребительский портрет покупателя и реализовать новые товары с учетом покупательского опыта – первый шаг в создании правильного маркетплейса. Чтобы отвечать всем существующим в секторе электронной коммерции требованиям и регуляциям, Storiqa предлагает непрерывный сбор, анализ и обработку сведений о покупателях. Ключевые метрики помогут вовремя реагировать на изменения спроса. Отслеживание показателей и корректирование бизнес-модели становятся простыми и интересными на Storiqa.

Эффективная коммуникация

Мы создаем все условия для поддержки связи с покупателями. Почему есть люди, которые отказываются покупать товары в интернет-магазинах? Основная причина отказа – необходимость увидеть/потрогать товар, то есть узнать дополнительную информацию о его характеристиках. Современному покупателю хочется выяснить детали у производителя, принять участие в создании эксклюзивного продукта, получить актуальную информацию об акциях и скидках напрямую. Кроме того, 30% покупателей предпочитают оформлять заказы и уточнять характеристики товаров по телефону.

Storiqa предлагает инструменты для эффективного общения покупателей и продавцов. Встроенная телефония позволяет принимать звонки от клиентов в 2 клика, хранить и прослушивать записи звонков, контролировать работу менеджеров. Инструменты поддержки помогут наладить обратную связь и за счет такой клиентоориентированности увеличить продажи.

Интегрированный маркетинг

Быстрое размещение заявки в крупнейших партнерских сетях привлечет новых покупателей, что обеспечит взрывной рост продаж, а широкий набор инструментов для отслеживания покупательского опыта позволит сделать торговлю более клиентоориентированной. Кроме того, самые популярные рекламные площадки уже настроены на работу в Storiqa, и подключение к ним происходит в несколько кликов. Автоматическая загрузка расходов на рекламу и продвижение сделает сервис максимально удобным для предпринимателей.

Надежная юрисдикция

Создание международного маркетплейса, включающего в себя такой обширный функционал, требует надежной основы и качественного регулирования, которое обеспечивает исполнительный орган. Юридическое лицо Storiqa зарегистрировано в Switzerland, Zug Katon, таким образом, соответствует швейцарскому и международному законодательству и находится в стабильных условиях с дружелюбной и прогнозируемой государственной администрацией. Швейцария является наиболее удачным пространством для налогового планирования и открывает доступ к возможностям одной из старейших и наиболее эффективных банковских систем в мире.

Дорожная карта проекта

Проект находится на финальной стадии выпуска MVP. Предприниматель уже может создать свой магазин и загрузить товары, настроена группировка по категориям и корзина покупок, ведется работа над алгоритмом оформлением заказа. С расширением клиентской базы и привлечением инвестиционных средств будут внедряться дополнительные пользовательские инструменты и функции, которые сделают Storiqa самым удобным маркетплейсом.

Август 2017	Ноябрь 2017	Февраль 2018	Май 2018	Август 2018	Ноябрь 2018
MVP	Продуктовая аналитика	Оплата криптовалютами	Внедрение смарт контрактов	Эффективное продвижение	Интеграция
Базовый торговый функционал	Подробный финансовый отчет	Мультивалютный кошелек	Оплата только после подтверждения	Подключение партнерских CPA сетей	Выпуск товаров на внешние торговые площадки
Конструктор магазина	Изучение покупательского опыта	Внутренний обмен валют	Исключение человеческих ошибок	Автоматизация управления маркетинговой кампанией	Интеграция с системами складского учета
Общий продуктовый каталог	Формирование портрета целевой аудитории	Прием платежей в криптовалюте	Приложение для Android	Инструменты для работы с SMM и SEO оптимизацией	Объединение со сторонними сервисами
	Анализ маркетинговых расходов	Приложение для iOS			



Подробности проекта

С запуском проекта владельцы магазинов и покупатели получают доступ к базовому функционалу. Продавец сможет создать страницу магазина, наполнив ее основной информацией и загрузив товары. Продавец также может настроить систему скидок (в процентах или валютном эквиваленте). После заполнения необходимых полей на главной странице (название магазина, краткое и полное описание, гарантийные обязательства, способы доставки и условия возврата, логотип и обложка) и каталога (товары с описанием, ценой и обложками) магазин начнет принимать первые заказы.

Доставка и оплата

Продавец указывает один или несколько складов и способы доставки товаров. Платформа определяет местоположение покупателя, уточняет его и предлагает варианты доставки в зависимости от того, насколько далеко находятся продавец и покупатель друг от друга. Если у продавца есть склад в городе покупателя, подходят самовывоз и курьерская доставка (Storiqa поможет рассчитать примерную стоимость), а если склад отсутствует, то товар отправляется Почтой России. Соответственно, оплата осуществляется наличными (в пункте самовывоза или курьеру) или наложенным платежом (на Почте России). Когда покупатель оформляет заказ через корзину товаров, с ним связывается менеджер магазина, который уточняет условия доставки и оплаты, после чего заказ отправляется указанным способом.

На Storiqa действует круглосуточная поддержка как продавцов, так и покупателей. В будущем появится возможность сохранять и прослушивать звонки, что сделает решение спорных ситуаций более быстрым и удобным.

Тарифы Storiqa для продавцов

На Storiqa предусмотрено три тарифных плана, каждый из которых дает определенные преимущества на платформе. При старте проекта все магазины будут работать на базовом тарифе, стоимость которого 0.99 рублей за 1 товар в сутки. В этот тариф входит полный базовый функционал маркетплейса: интернет-магазин с каталогом, хостинг, система скидок и круглосуточная поддержка. В дальнейшем планируется появление тарифов E-commerce (0.99 рублей за 1 товар в день + 5% с продаж) и Стандарт (1.99 рублей за 1 товар в день + 10% с продаж). E-commerce откроет доступ к онлайн-платежам по картам, а при подключении Стандарта продавец получит удобные средства связи с покупателем (телефония, чат и обратный звонок, а также рассылка), инструменты для продвижения (подключение рекламных товаров), размещение в каталоге товаров Storiqa (каталог оснащен фильтрацией по цвету, размеру и цене, что делает поиск удобным и эффективным для покупателей).

Подсчет средств, потраченных продавцом за предыдущий период, происходит 1 числа следующего месяца, и указанная сумма списывается с банковского счета, привязанного к магазину.

Перспективы Storiqa

В соответствии с современными тенденциями развития электронной коммерции расчеты на Storiqa в дальнейшем будут осуществляться с помощью смарт-контрактов, что сделает платежи максимально безопасными (деньги поступают на счет продавца только после того, как покупатель подтверждает получение товара), появятся мобильные приложения для Android и iOS для легких и быстрых покупок, будет введен мультивалютный кошелек с возможностью расплачиваться криптовалютой, которая избавит от необходимости следить за курсом фиатных денег. Покупки на Storiqa можно будет делать “в два клика” из любой точки мира без посредников.

Кампания ICO

Станьте участником кампании

Чтобы стать участником кампании, нужно приобрести токены STQ, которые предоставляют право на получение бонусов в соответствии со своими долями. Это значит, что вы можете использовать их в качестве финансовых инструментов, подобно долговым обязательствам, правам на долевое участие в получении бонусов и т.п. Чем раньше вы приобретете токены Storiqa, тем больше выгоды и бонусов получите по итогам ICO.

Название токенов: STQ

В ходе проведения ICO вы сможете приобрести токены STQ, совершив прямой перевод ETH на адрес смарт-контракта.

Начальный курс: фиксированная стоимость одного токена — 0,01 ETH (в процессе проведения ICO)

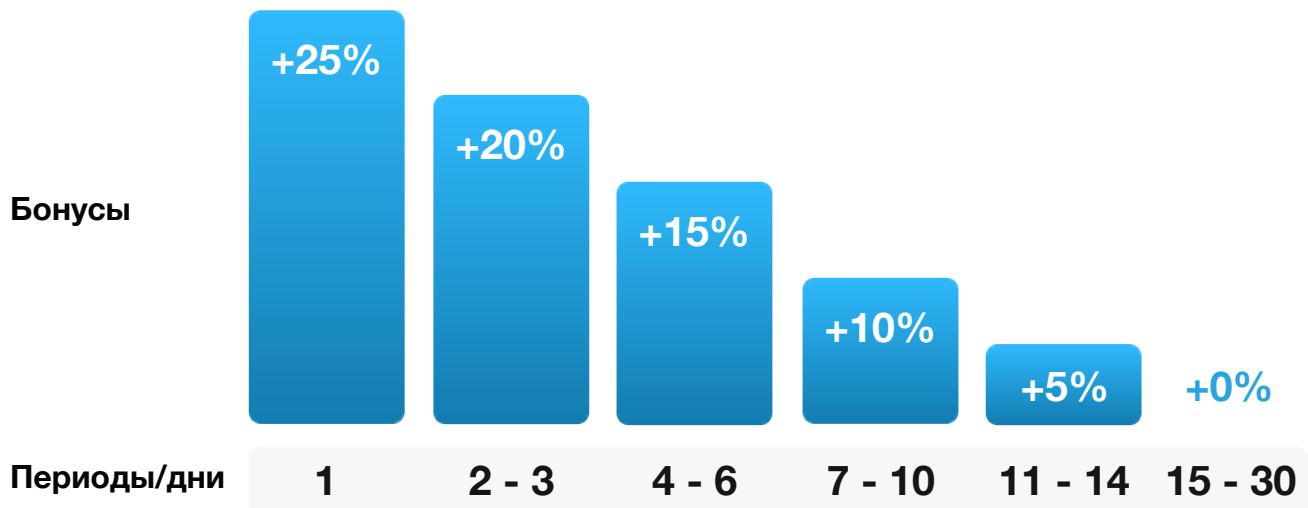
Будет выпущено нефиксированное количество токенов, которое ограничено размером вкладов участников ICO. Выпуск токенов продлится 30 дней до 18 октября 23.59 UTC. Распределение будет выполняться через смарт-контракт.

Продажа токенов открыта для всех стран за исключением США.

Бонусная система ICO

Организуя кампанию, мы приглашаем к долгосрочному сотрудничеству: эмиссия токенов будет происходить ежеквартально. Токены, приобретенные в период ICO, можно продать за валюту ETH.

По сути, вы выигрываете от прироста капитала эмитированных токенов: их стоимость будет увеличиваться с запуском проекта и ростом его функционала. Основными формирующими факторами обменного курса STQ на криптовалютных биржах по окончании ICO станут разработка проекта, ожидание бонусов, освещение в СМИ и капитал, собранный во время раунда финансирования. Первые пользователи (участники ICO) примут участие в бонусной программе:



1 период – день старта ICO, пользователи получают +25% от выкупленного числа токенов – с 18 сентября 2017 г. 00:00 UTC по 18 октября 23:59 UTC.

2 период – 2 дня, пользователи получают +20% бонус – с 19 сентября 00.00 UTC по 20 сентября 23.59 UTC.

3 период – 3 дня, пользователи получают +15% бонус – с 21 сентября 00.00 UTC по 23 сентября 23.59 UTC.

4 период – 4 дня, пользователи получают +10% бонус – с 24 сентября 00.00 UTC по 27 сентября 23.59 UTC.

5 период – 4 дня, пользователи получают +5% бонус – с 28 сентября 00.00 UTC по 1 октября 23.59 UTC.

6 период – 16 дней, пользователи получают 0% бонус – с 2 октября 00.00 UTC по 18 октября 23.59 UTC.

Токены STQ распределяются между участниками ICO следующим образом: 20% будет распродано инвесторам, 75% останется у команды проекта, баунти-награды составят 5%.



20 %
Инвесторы



75 %
Основатели



5 %
Баунти

Алгоритм распределения бонусов от токенов STQ

Распределение бонусов начинается 1 апреля 2018 г. Ежеквартально бонусы Storiqa эмитируются смарт-контрактом на кошелек Ethereum. Затем перераспределяются пропорционально всем держателям токенов STQ в соответствии с условиями смарт-контракта. Чтобы получить бонусы, пользователь должен обратиться к смарт-контракту в кошельке самостоятельно.

Бонусы начисляются в токенах STQ, их размер рассчитывается следующим образом:

Размер бонусов на 1 STQ = Z / Y

Y – общее количество выпущенных токенов STQ на момент проведения эмиссии.

Z – эмиссия токенов STQ.

Пример:

Пользователь1 вносит 10 ETH в течение 1 периода, а Пользователь2 вносит 12 ETH в течение 6 периода.

Пользователь1 внес 10 ETH и выкупил 1 000 STQ + 25% бонус = 1 250 STQ.

Пользователь2 внес 12 ETH и выкупил 1 200 STQ = 1 200 STQ.

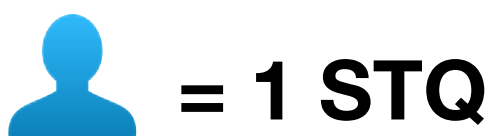
Предположим, что общее число выпущенных токенов на момент проведения эмиссии составляет 30 000 STQ. Эмиссия токенов составила 1 000 STQ.

Размер выгоды Пользователь1 составит: $(1\ 000 \div 30\ 000) \cdot 1\ 250 = 41,6$ STQ.

Размер выгоды Пользователь2 составит: $(1\ 000 \div 30\ 000) \cdot 1\ 200 = 40$ STQ.

Эмиссия

Эмиссия новых токенов проводится ежеквартально, начиная с апреля 2018 года. Токены будут обеспечены активными пользователями и магазинами на Storiqa. Каждый активный пользователь в момент расчетного периода эквивалентен 1 STQ, а каждый новый магазин – 100 STQ. Будет запущена страница, где в любой удобный момент можно посмотреть статистику по новым пользователям и магазинам в режиме онлайн.



Рекомендуемые сервисы

Чтобы убедиться, что взносы отправлены и получены правильно, мы рекомендуем использовать браузер Google Chrome с расширением Metamask Wallet.

Команда

Команда проекта включает в себя людей, имеющих опыт создания успешных проектов и участия в инвестиционных кампаниях.

Основатель Storiqa, **Руслан Тугушев**, является сооснователем крупнейшей в России краудфандинговой платформы Boomstarter и владельцем инвестиционной платформы Tugush.

Сооснователь Storiqa, **Евгений Гаврилин**, также участвовал в создании Boomstarter и, кроме того, основал ряд успешных бизнес-проектов: учредил интернет-агентство «Нектарин», в 2008 году создал компанию VideoClick, в 2010 – Video Interactive. В 2011 году совместно с партнерами открыл дизайн-студию The Family и создал компанию Otclick. В 2012 году проект «Boomstarter» на премии «Стартап года» был признан жюри победителем в номинации «Лучший социально значимый стартап». Менее чем за год было выпущено более 1000 проектов, получили финансирование более 100, собрано более 20.000.000 рублей, ежемесячный прирост по сборам 30-35%. Проект «Организация краудфандинговой платформы Boomstarter» поддерживается Агентством стратегических инициатив.

Надия Черкасова, сооснователь Storiqa, старший вице-президент, директор департамента обслуживания клиентов малого бизнеса ВТБ 24, также занимается инвестиционными проектами и является лауреатом Национальной банковской премии в номинации «За эффективное управление банком», учрежденной Ассоциацией российских банков (АРБ).



**Руслан
Тугушев**



**Евгений
Гаврилин**



**Надия
Черкасова**

Выводы

Получайте бонусы со Storiqa

Приобретая токены STQ, вы:

присоединяетесь к передовому проекту, который будет функционировать как в России, так и за рубежом;

выигрываете от прироста капитала эмитированных токенов, так как их стоимость будет увеличиваться;

получаете современный финансовый инструмент;

инвестируете в одну из самых перспективных и прибыльных сфер бизнеса – электронную коммерцию.

Использование блокчейн-технологий разрушает границы между продавцами и покупателями, позволяя создать уникальный, а, главное, правильный, маркетплейс с бесконечным потенциалом роста.

