

White Paper

Version by 1.0.0
10.06.2018

All rights reserved by Briastorm Pvt. Ltd.
Briastorm Blockchain Conglomerate

Содержание

1. Аннотация	3
2. Введение	4
3. Участники рынка и определения	5
4. Описание проблемы	6
5. Описание проекта	9
5.1. Миссия проекта	9
5.2. Целевая аудитория проекта	9
5.3. Принцип работы BRIASTORM	9
5.4. Работа смарт-контракта	10
6. Токены BRIASTORM	12
6.1. Общее описание	12
6.2. Экономика токена	13
6.3. Распределение токенов и выручки	15
6.4. Команда	17
7. Дорожная карта	19
8. Заключение	21

1. Аннотация

Все меняется, сейчас машины решают очень многие задачи, стоящие перед человеком. Это удобно и позволяет достичь гораздо больших результатов в более сжатые сроки. На внедрение технологий уходит много времени, в некоторых областях программному алгоритму доверяют больше, чем человеку.

Скорость передачи данных в цифровую эпоху достигает невероятных скоростей. Эта скорость быстро определяет слабые места существующих систем и ставит под сомнение их эффективность. Главным конкурентным преимуществом для компаний становится способность быстро внедрять современные технологии.

Технология блокчейн всего за несколько лет существования доказала, что способна решить многие бизнес задачи, которые раньше сильно усложняли жизнь людей. Нам нужно искать новые возможности для внедрения этой технологии и для этого есть все условия. Созданием таких решений и занимается компания Briastorm.

В данной Белой Книге описана одна из моделей применения технологии blockchain, которая уже используется в реальном бизнесе. Речь пойдет об интернет-маркетинге, самом популярном и высокодоходном сегменте рекламы.





2. Введение

Интернет-маркетинг – сложный процесс. Его задача в правильном позиционировании продукта, а конечная цель -увеличение продаж. Под продуктом можно понимать все что угодно: интеллектуальную собственность, товары, услуги и все, что можно продать.

Существует три показателя эффективности для рекламной кампании в интернет-маркетинге:

- Количество пользователей, получивших информацию
- Коэффициент конверсии, какое количество пользователей заинтересовались полученной информацией
- Стоимость лида, какой бюджет был затрачен для совершения сделки

На каждом из этих этапов между рекламодателем и покупателем возникает много посредников. Чем сложнее цепочка посредников, тем сложнее рабочий процесс и возникает больше возможностей для обмана всех участников. Конечным качественным показателем для рекламной кампании в интернет-маркетинге не всегда является продажа. Это может негативно влиять на бюджет и размывать показатели. Эту проблему частично решают рекламные CPS-модели, в которых оплата рекламы происходит только при продаже продукта или услуги. Сейчас на рынке интернет-рекламы уже есть CPS-платформы, но они не исключают большого количества посредников.

В основе рекламной-платформы Briastorm находится блокчейн, который полностью контролирует отношения между рекламодателем и web-мастером, делая их отношения проще, надежнее и прозрачнее.

CPS-платформа Briastorm:

- имеет свой маркетплейс
- фиксирует все договоренности в смарт-контракте
- ведет записи всех торговых и неторговых операций в блокчейн
- развивает собственную партнерскую программу

Через систему будут проходить и записываться все операции между рекламодателем и web-мастером, что исключит возможность подделки задним числом и позволит полностью избежать конфликтных ситуаций.



3. Участники рынка и определения

Интернет-маркетинг — это действия, направленные на продвижение товаров и услуг в интернете.

Рекламодаделец — заказчик рекламных услуг. В нашем случае — это конкретное лицо или компания, которые заинтересованы в продаже своих товаров и услуг.

Web-мастер - человек, который привлекает трафик на сайт компании любыми доступными способами.

CPA-сеть — это сервис-посредник между рекламодателем и исполнителем. Вебмастер заходит в CPA-сеть, выбирает товар или услугу, которые он может продать и, начинает продвижение оффера. В результате получая свой процент от продажи.

CPS — Рекламодаделец платит только за конкретную продажу товара, а не за просмотры, клики и прочее.

Смарт-контракт (англ. smart-contract — умный контракт) — договор на основе блокчейн, который автоматически регулирует все отношения между рекламодателем и вебмастером.

Blockchain — выстроенная по определённым правилам непрерывная последовательная цепочка блоков, содержащих информацию. Чаще всего копии цепочек блоков хранятся на множестве разных компьютеров независимо друг от друга.

ERC20 – (анг. Ethereum Request for Comment) – стандарт для выпуска токенов на платформе Ethereum.



4. Описание проблемы

На данный момент мировому рынку интернет-рекламы гарантирован стабильный рост вплоть до 2019 года. По прогнозам ZenithOptimedia, по итогам 2015 года расходы выросли на 7,9%, в 2016-м - на 13,7%, в 2017-м - на 24,6%. Использование рекламы в интернете становится необходимостью в постоянно возрастающей конкурентной среде.

Отрасль связана с технологиями, поэтому плохо регулируется, выглядит сложной и часто не вызывает доверия.

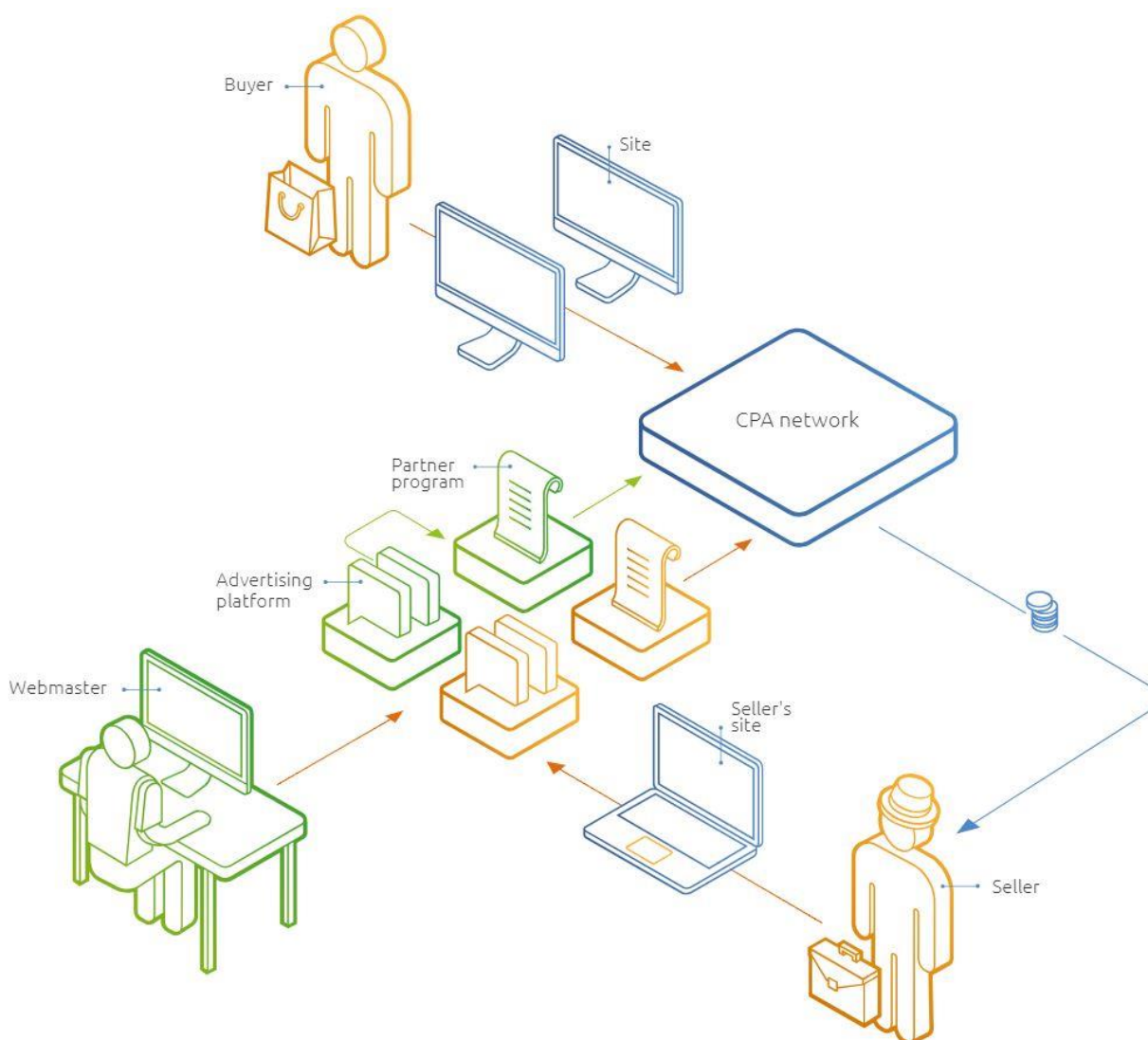
Совершенствуются способы фрода (вид мошенничества в области информационных технологий). Специалисты в этой области намеренно накручивают показы рекламы, создают ботов, которые сбивают показатели и в результате рекламодатели сливают бюджеты, а добросовестные web-мастера не зарабатывают и тратят свое время впустую.

Несмотря на это, грамотная работа с интернет-маркетингом продолжает приносить миллиардную прибыль. Если в текущем году объем рекламного рынка составит 914 млрд долларов, то в следующем году этот показатель достигнет 985 млрд.

Увеличение объемов вложений в интернет-маркетинг - это неизбежный процесс. Вместе с этим индустрия становится более сложной и возникает больше способов мошенничества. Чтобы повлиять на ситуацию, нужно в корне изменить подход, нужна единая прозрачная система регулирования, созданная на основе современных технологий. Мы предлагаем использовать технологию блокчейн, которая решит эти проблемы рынка. CPS-платформа Briastorm, станет идеальным решением данной проблемы.



Как CPA платформы работают без Blockchain



Вот лишь самые очевидные проблемы:

Долгая и сложная процедура начала работы

Вы должны прислать предложение на почту CPA сети, приехать в офис, обсудить условия, подписать договор и приложения, пройти сложную схему определения параметров, условий, запрещенных видов трафика, разрешенных рекламных форматов.



CPA сети не заинтересованы в малом и среднем бизнесе

Если вы не банк с кредитным продуктом, то вы не интересны большинству CPA сетей, на вас сложно заработать. Что делать предпринимателю, если у него 10 товаров? Как быть с продвижением услуг и сложных продуктов?

Ограниченное количество направлений офферов

На рынке предлагают несколько видов офферов: кредиты, финансы, приложения, некоторые товарные группы и стандартный рекламный инвентарь. Что делать если у тебя на сайте нет трафика финансовой тематики, или ты не умеешь заниматься арбитражем?

Ручное управление и сверка данных рекламных кампаний

В среднем 98% рекламных кампаний сверяет с рекламодателем вручную 1-2 раза в месяц результаты рекламной кампании. Чаще всего это происходит в электронной переписке и .xls таблицах.

Умышленное снижение конверсии рекламодателем

Существуют множественные случаи умышленного снижения показателей конверсии рекламной кампании и количества полученных полезных действий рекламодателем.

Отсутствие гарантии выплат для всех участников цепочки

Выплаты осуществляются на счет сети по выставленному раз в месяц счету и приложению по конкретному офферу. Web-мастер вынужден ждать. Рекламодатель может отказаться от выплат.

Все эти проблемы касаются практически всех работающих сейчас CPS платформ. Наш многолетний опыт в рекламной сфере, говорит о том, что они все решаемы. Для их решения мы решили выработать комплексный подход и сделать сервис простым и понятным для всех участников рекламного процесса.



5. Описание проекта

Briastorm Blockchain Conglomerate занимается внедрением технологии blockchain в готовые бизнес-процессы.

Команда проекта уже 10 лет разрабатывает, тестирует и запускает различные интернет-сервисы. В 2008 году выпустила один из первых сервисов контекстной рекламы ID5. Участвовала в разработке сервиса для продвижения и популяризации сайтов Alfainternet. Является автором системы управления веб-сайтом, бизнесом и информацией StalinCMS и сервиса по продаже цифровых товаров Oplata.biz.

5.1. Миссия проекта

Миссия проекта – сделать продвижение товаров и услуг общедоступным и гарантировать получение, соразмерного работе вознаграждения всем участникам экосистемы.

5.2. Целевая аудитория проекта

- Продавцы
- Web-мастера
- Участники партнерской сети

5.3. Принципы работы платформы

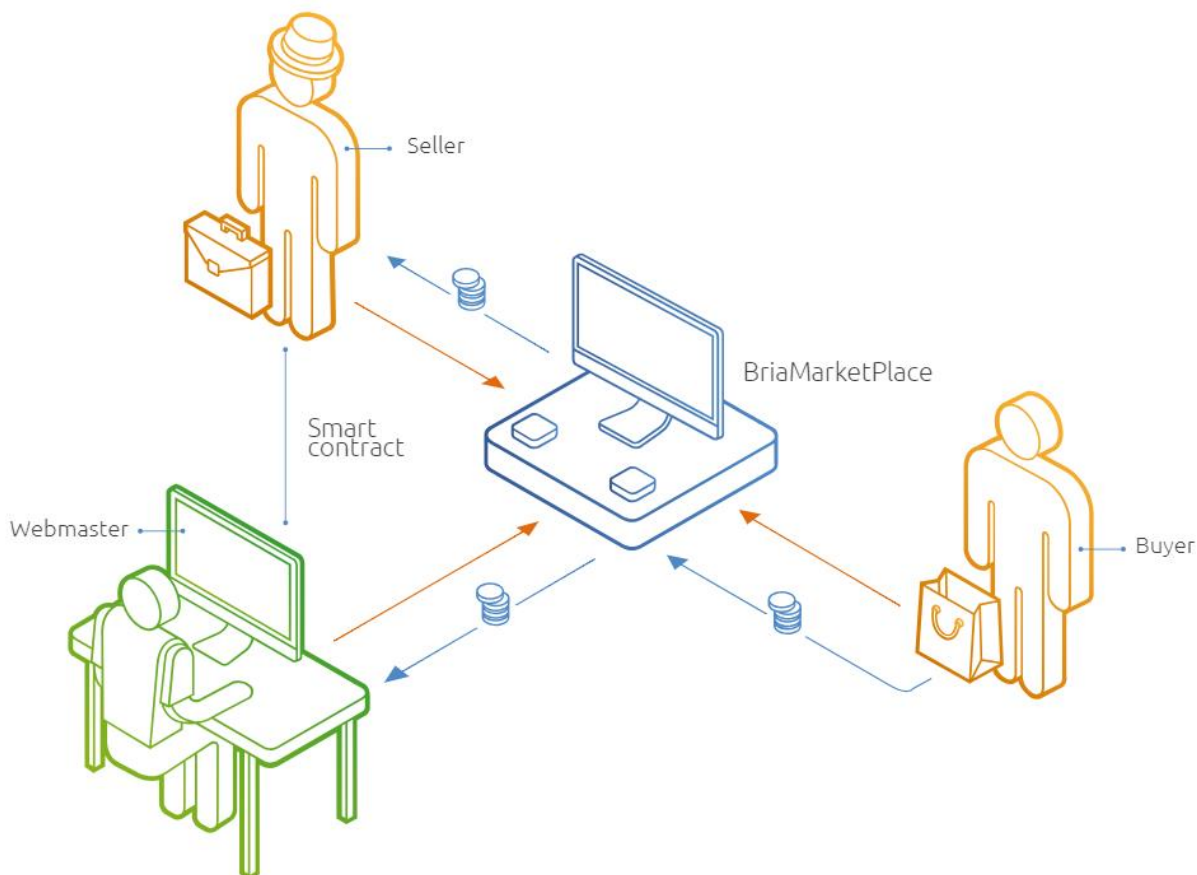
Продавец покупает контракт на рекламной платформе Briastorm. От типа контракта зависит срок пользования платформой и количество товаров, которое он может разместить. → Рекламодатель размещает товар в маркетплейсе. → После поступления информации о продаже он отгружает товар

Web-мастер заходит на площадку, берет ссылку на интересующий его товар и распространяет ее по своим каналам. → Как только товар продается. Web-мастер получает свой процент от проданного товара.

Партнерская программа. У каждого есть возможность стать партнером рекламной платформы Briastorm. Для этого нужно купить контракт → Получить партнерскую ссылку → Приглашать людей на платформу → Получать процент от покупки контрактов и продажи товаров.



Схема работы CPS Briastorm:



Здесь стоит отметить, что в нашем случае, web-мастером может быть любой человек, у которого есть потенциальные клиенты. Это может быть профессиональный арбитражник или начинающий блоггер, собственник сайта или администратор группы в facebook.

Собственный маркет-плейс (витрина товаров) обеспечивает одинаковые условия для всех товаров и убирает необходимость искать сторонние площадки для размещения. Этого нет ни у одной CPA сети.

5.4. Работа смарт-контракта

В работе платформы используется взаимодействие участников сети с помощью смарт-контракта. Алгоритм контракта прописывается в блокчейне BriaCoin и вся информация о взаимодействиях в сети сохраняется в распределенном реестре. В алгоритме прописаны все возможные варианты взаимодействия заинтересованных лиц и условия их работы. Если условия выполняются, все происходит автоматически. То есть, все участники договора получают принадлежащую им выгоду. Таким образом



человек не вмешивается в работу web-мастера с рекламодателем до тех пор, пока они соблюдают все договоренности. При нарушении договоренностей в процесс вмешивается сотрудник компании Briastorm и в частном порядке разрешает ситуацию. Например, товар не отгружен вовремя или рекламодатель вовсе его не отправил. В данном случае web-мастер все равно получит вознаграждение за проделанную работу, которое будет списано со счета рекламодателя.

Каждый рекламодатель, зарегистрированный в сети и оплативший контракт, будет иметь возможность управлять своими продажами и процессами через внутреннюю CRM-систему. CRM напрямую связана со всеми бизнес-процессами пользователя и является инструментом для автоматизации всей деятельности пользователя.



6. Токены Briastorm Token (BST)

6.1. Общее описание

На данный момент (середина 2018 года) практически все продукты вышли в бета-версию. Полную Дорожную карту можно посмотреть ниже. Закончен первый этап тестирования и обработки первичных данных сети. Запущен блокчейн Briacoin и успешно функционируют несколько сотен распределенных узлов. Для дальнейшего успешного развития и масштабирования проекта было принято решение провести краудсейл токенов briastorm на базе стандарта ERC20 (далее BST).

Это мероприятие преследует несколько целей:

1. Создать условия для развития целостного сообщества рекламной CPS сети во всем мире.
2. Открыть возможность для инвестирования широкого круга людей в развивающийся и технически наполненный инновационный продукт.
3. Получить необходимые средства для окончательной доработки и продвижения продукта на все заинтересованные в нем рынки.

Для выполнения этих целей был сгенерирован 1 млрд. токенов стандарта ERC20, которые будут проданы в рамках токенсаейла в течении 6 месяцев после старта. Все непроданные токены после окончания продаж, если таковые останутся, будут уничтожены распределением на несуществующие адреса (сожжены) для предотвращения дальнейшей спекуляции.

Токен BST будет являться для своего владельца правом на обмен на любой актив компании Briastorm, будь то акции компании, криптовалюта ZHcash или её производные токены. Обмен будет доступен через личный кабинет инвестора или через внешний кошелек. Каждый инвестор по ходу развития проекта самостоятельно будет принимать решение о способе реализации токена, имея возможность в любой момент продать его на бирже после окончания токенсаейла или произвести обмен.

Курс обмена токена BST на активы компании

5000 BST = 1 акция компании

40 BST = 1 ZH



Платформа ZHcash была разработана нашей командой и является универсальной блокчейн-платформой для создания любых криптовалют и других цифровых активов на основе р2р сетей следующего поколения. Криптовалюта ZH является цифровой единицей, необходимой для создания любого криптоактива или токена, а также для оплаты всех видов транзакций, сделанных во вновь созданных сетях Zero Hour Cash. Таким образом, все инвесторы получают гарантированный доход со всех транзакций сети после обмена токена ERC20 на криптовалюту ZH. Все подробности работы платформы Zero Hour Cash можно узнать на официальном сайте zh.cash

6.2. Экономика токена

Экономика токена имеет дефляционную модель. Количество эмиссии составляет 1 000 000 000 единиц стандарта ERC20. Дальнейшее увеличение эмиссии не предусмотрено проектом ни при каких обстоятельствах. Также имеются элементы стагнационной экономической модели, так как токен будет привязан, как к реальным акциям компании, так и к цифровым активам.

Возникает резонный вопрос: “Почему мы сразу не сделаем токен на своей платформе?” На этот вопрос сразу несколько ответов.

1. К токenu ERC20 больше доверия со стороны инвестора, так как он уже применяется в 1000+ проектов
2. Его легко создать и также легко создать под него первичное ПО
3. Токен ERC20 принимается для листинга на все криптовалютные биржи
4. Его обмен на другие активы можно сделать автоматическим
5. За время его использования наша платформа пройдет все этапы тестирования и будет окончательно готова для работы.

Получить токены BST можно четырьмя способами:

Первый способ — это получение токенов через покупку контрактов компании. Данный способ проходит в бессрочном режиме и доступен через основной сайт **briastorm.com**. Все владельцы контрактов получают определенное количество токенов, в зависимости от стоимости контракта



Таблица 1

Стоимость контракта	Количество токенов
10\$	50 BST
50\$	250 BST
100\$	500 BST
500\$	2500 BST
2000\$	10000 BST
5000\$	25000 BST
10000\$	50000 BST

Второй способ будет проходить в два этапа.

На первом этапе реализация токенов будет проходить в рамках пресейла для прямых инвесторов через личный кабинет инвестора. Этот этап будет проходить с 27 июня по 31 августа 2018 года. На данном этапе токены можно будет приобрести с наибольшим дисконтом до 50% от их номинальной стоимости. Планируется за это время реализовать 10% от общей эмиссии, т.е. 100 000 000 токенов. Если данное количество токенов будет продано раньше установленного срока, то в этот момент начнется второй этап.

Второй и основной этап реализации токенов будет проходить в пять туров, в течении пяти месяцев после окончания пресейла. Планируемая дата завершения 31 января 2019 года. На данном этапе будет продана основная часть токенов BST, а именно 72 000 000 единиц. Токены будут доступны с дисконтом до 40% от номинальной стоимости, величина скидки будет уменьшаться по мере сбора основных средств. На пятом окончательном туре, скидка уменьшится до 0%.

Третий способ — это заработать токены по партнерской программе. Для этого необходимо зарегистрироваться в кабинете инвестора. Приобрести токенов не менее чем на 10\$. После этого в кабинете появится уникальная ссылка для регистрации других пользователей. Все инвесторы, которые купят токены по этой ссылке принесут владельцу ссылке 5% от всех покупок. Таким образом можно заработать большое количество токенов, вложив всего 10\$.



Четвертый способ получения токенов - это участие в bounty-программе. Программа подразумевает выполнение различных заданий, направленных на более быстрое продвижение рекламной компании токенса. Специально разработанная для этого система будет позволять пользователем в полуавтоматическом режиме выполнять задания и получать за это вознаграждение в виде токенов. На этот способ выделено 2% от общей эмиссии токенов, что составляет 20 000 000 единиц. За выполнение заданий участникам bounty-программы будут начислять специальные баллы. После окончания токенса будет подсчитано общее количество баллов и согласно этого произойдет распределение токенов среди пользователей, участвовавших в программе.

6.3. Распределение токенов и выручки

Токенсейл рассчитан на массовое продвижение идеи проекта и будет проходить на протяжении шести месяцев. Для более ранних инвесторов предусмотрены более выгодные условия инвестирования. Расчет цены токена и сроков ее реализации показаны в таблице 2.

Каждый тур, включая presale может закончиться раньше срока, при условии, если сумма запланированной выручки будет собрана. В таком случае начинается новый тур по новой цене. В случае если запланированная выручка не собрана, тур начинается в срок, указанный в таблице 2.

Всего во время продажи будет реализовано 820 000 000 токенов стандарта ERC20.

Цель – привлечь инвестиций на сумму от 8 000 000 до 12 000 000 долларов США для дальнейшего развития проекта и масштабирования бизнеса.



Таблица 2

Тип	Кол-во токенов	Цена токена	Выручка в \$	Сроки проведения	Скидка
pre	100000000	0,01	1000000	27.06.18-31.08.18	50%
1-й ICO	200000000	0,012	2400000	01.09.18-30.09.18	40%
2-й ICO	200000000	0,014	2800000	01.10.18-31.10.18	30%
3-й ICO	120000000	0,016	1920000	01.11.18-30.11.18	20%
4-й ICO	100000000	0,018	1800000	01.12.18-31.12.18	10%
5-й ICO	100000000	0,02	2000000	01.01.19-31.01.19	0%
Итого	820000000		11920000		

Распределение токенов:

100 000 000 (10%) – закрытая продажа токенов на presale с максимальной выгодой.

720 000 000 (72%) – открытая продажа в рамках основных туров.

120 000 000 (12%) – резерв, предназначенный для команды, в состоянии заморозки. Токены будут заморожены с возможностью вывода не более 25% в квартал после окончания токенса.

20 000 000 (2%) – токены, выделенные для проведения bounty-компаний.

40 000 000 (4%) – токены, предназначенные для вознаграждения советников и консультантов.

Распределение выручки

Всю полученную выручку команда проекта направит на дальнейшее развитие проекта. Самая затратная часть — это дальнейшие разработки. На это уйдет около 40% вырученных средств, т.е. около 4 млн. долларов.

Для большего охвата заинтересованной аудитории и максимального вовлечения целевой аудитории в проект, будут использованы современные маркетинговые стратегии и тактики. На их финансирование уйдет 15% от всей выручки или около 1,5 млн. долларов.

На дальнейшее обслуживание системы, персонала, отвечающего за безопасность и стабильность работы будет выделено также 15% от выручки.

Также команда закладывает 13% от выручки на обратный выкуп токенов для исключения негативного спекулятивного эффекта при выходе на биржу. Это позволит на первых этапах сохранять стабильный рыночный спрос и динамику роста цены токена.

10% средств будет зарезервировано и будет расходоваться по мере необходимости на вознаграждение сотрудников, проведения мероприятий внутреннего характера, а также на оплату услуг советников и экспертов отрасли.

Оставшиеся 7% или около 700 тыс. долларов будет потрачено на налаживание международных отношений, создание инструментов для развития сообщества, участие в отраслевых мероприятиях по всему миру.

6.4. Команда проекта

Роман Голденберг – основатель компании. Управляющий отдела разработок компании Briastorm. Криптография, блокчейн и IT инженер, программист (C++, Java, Ajax, Python, Ruby). Co-founder Briastorm Pvt. Ltd.

Дмитрий Богомоллов - CEO Briastorm. Эксперт в области развития бизнеса. Действующий директор по исполнению заказов и топ-менеджер крупнейшего российского e-commers Юлмарт. Имеет успешный опыт по формированию и достижению стратегических целей в компании. С 2008 года ответственный за административное управление всеми регионами и развитие розничной сети. В компании отвечает за стратегическое развитие бизнеса. Co-founder Briastorm Pvt. Ltd.

Алёна Юртаева (Telegram: @alenaiurtaeva) – руководитель отдела маркетинга.

Алексей Романов (Telegram: @RomanovAleksey) – управляющий по развитию партнерской сети. Профессиональный инвестор. Более 8 лет в активных продажах и построению партнерских сетей. В компании отвечает за развитие партнерской сети, открытие представительств, продвижение товаров и продуктов рекламной платформы Briastorm.

Наталья Константинова (Telegram: @briastorm_support) – специалист отдела поддержки клиентов и сопровождения заказов.

Батырбек Умаров (Telegram: @batyrbek_umarov) – управляющий партнер по развитию азиатского региона. Основатель сообщества BlockchainKZ 2000+ участников. Криптоинвестор. Аналитик. Создатель и спикер курсов и семинаров по работе с криптовалютой. Отвечает за развитие сети партнеров и продуктов компании Briastorm в Азии. Co-founder Briastorm Pvt. Ltd.



Болатбек Жанаомир – управляющий менеджер по развитию сети стран Средней Азии. Отвечает за построение и развитие партнерской сети в странах Средней Азии.

Иван Ливинский (Telegram: @ilivinskiy) – директор по продажам. Специалист по продажам в сфере IT и High-tech, профессиональный тренер и коуч. С 2015 года предприниматель. В компании отвечает за коммуникации и продажи. Ведет переговоры с ключевыми инвесторами и партнерами, занимается упаковкой и обучением продукту.

Николай Валяев (Telegram: @Nikolay_Valyaev) - системный администратор, коммуникации с пулами и биржами.

Алексей Лебедев (Telegram: @QuasarPro) - отдел развития, ICO координатор. Специалист в области корпоративного управления. Более 12 лет работал на управляющих должностях в ведущих российских брокерских компаниях. Эксперт по инвестициям. В компании отвечает за коммуникации с клиентами. Выстраивает отношение с аутстафом и партнерами.

Максат Серикулы – координатор по работе с партнерами в Казахстане. Директор отдела по развитию компании POWmining

Майк Герман – отдел разработок. Криптография, блокчейн и IT инженер, программист (C++, Java, Ajax, Python, Ruby). Co-founder Briastorm Pvt. Ltd.

Фарид Чекаев - Эдвайзер по Казахстану. Официальный представитель Briastorm. Криптоинвестор, криптоэнтузиаст, бизнес-тренер по инвестициям, аналитик.

Владимир Дядиченко - специалист по связям с общественностью. Коммуникации с государственными и частными компаниями.

Нурсултан Кошербаев - директор отдела маркетинга Briastorm по Азии. Руководитель по маркетингу в компании Vzone.

Денис Вилялкин – руководитель отдела обучения. Основатель Briastorm Profit Group (Екатеринбург, Россия).

Иван Абросимов - IT специалист, CPA и арбитраж трафика, сертифицированный рекламный специалист Яндекса.

Евгений Богачев - Специалист по безопасности.

Джон Лоран – координатор отдела программирования. США. Co-founder Briastorm Pvt. Ltd.



7. Дорожная карта

Фундаментальный этап

- Исследовательские работы — 2011 - 2013 год.
- Системная архитектура и проектирование блокчейн второго поколения — 2014 - 2015 год.
- Работы по созданию и отладке блокчейн сети BriaCoin — 2015 - 2016 год.
- Работа по созданию архитектуры партнерской и CPA сети нового поколения — 2016 год.

Первый этап разработок

- Запуск блокчейна BriaCoin для формирования договоров о намерениях (smart-contract) — декабрь 2016 года.
- Распределение премайна BriaCoin между пользователями и создание узлов — январь 2017 года.
- Разработка мобильного приложения для социальной бизнес сети с оплатой за действия для Android OS — март – май 2017 года.
- Разработка мобильного BriaCoin кошелька для Android OS — июнь 2017 года.
- Выпуск серверной версии BriaCoin кошелька для соло майнинга на алгоритме Scrypt (вне пула) и запуск первого майнинг пула — июль 2017 года.
- Запуск и тестирование партнерской сети и маркета для CPS платформы — май - июнь 2017 года.
- Листинг BriaCoin на криптовалютных биржах — июль 2017 - август 2018 года.
- Разработка приватного чат мессенджера внутри кошелька BriaCoin — июль – сентябрь 2017 года.
- Разработка и запуск первой версии брокера — октябрь - декабрь 2017 года.
- Разработка и тестирование CRM-системы — сентябрь 2107 - май 2018 года.

Второй этап разработок

- Выход второй версии BriaCoin кошельков для Mac OS / PC Windows / Android / Unix / Linux — февраль - март 2018 года.
- Разработка и тестирование платформы для создания криптовалюты и токенов “в два клика” Zero Hour Cash — январь - май 2018 года.
- Запуск Zero Hour Cash — июнь 2018 года.



- Запуск второй версии брокера на базе Zero Hour Cash — май 2018 года.
- Создание криптовалюты Briacoïn Cash на алгоритме X11 для взаиморасчетов на рекламной платформе Briastorm — август 2018 года.
- Интеграция всех пользователей сети с CRM и CPS системами для автоматизированного управления бизнесом — июнь 2018 года.
- Запуск криптовалюты Briacoïn Lite для обеспечения работы смарт-контрактов и залоговой стоимости товаров — июль - август 2018 года.
- Выход новой версии кошелька Briacoïn на Android OS и версии для iOS (iPhone и iPad) — июль 2018 года.
- Запуск и тестирование рекламных сервисов — июнь - август 2018 года.
- Расширение и внедрение логистических решений для доставки товара по всему миру — октябрь - декабрь 2018 года.

Этап масштабирования

- Запуск и тестирование партнерской программы товарной сети Briastorm - август - декабрь 2017 года.
- Подготовка к ICO Briastorm — январь - май 2018 года.
- Привлечение первых публичеров и рекламодателей на платформу — май - август 2018 года.
- Проведение ICO — июнь - октябрь 2018 года.
- Тестирование результатов работы рекламной CPS платформы — август - октябрь 2018 года.
- Открытие представительств компании в Индии, ОАЭ, Казахстане, России и других странах — январь - август 2018 года.
- Производство и размещение собственной брендированной продукции на маркет-плейс Briastorm — вторая половина 2018 года.
- Запуск сети дата-центров для майнинга — 2019-2020 года.
- Строительство умных домов и многофункциональных технопарков (Москва, Астана) — 2020 – 2025 года.



8. Заключение

При разработке инновационных продуктов важно правильно оценивать готовность рынка. Кроме того, это всегда связано с большими затратами экономических и человеческих ресурсов.

Наша команда сфокусирована на максимально понятной и простой стратегии развития проекта. Мы стремимся в максимально короткие сроки предложить рынку качественно новые решения, которые уже готовы к использованию и прошли первые начальные испытания. Задача номер один – показать простоту использования и легкость извлечения прибыли для пользователя. Сделать прозрачной и понятной работу с финансовыми активами и их распределением для инвестора.

Нам нужно несколько лет для того, чтобы построить надежную сервисную компанию, работающую по всему миру, где каждому партнеру будет предоставлена индивидуальная возможность создавать бизнес на базе нашей высокотехнологичной платформы.

Создавая будущее сейчас!



briastorm

blockchain for business

Контактная информация:
Головной офис: Санкт-Петербург,
наб. Обводного канала 199, лит. П, 3 этаж
Официальный сайт: briastorm.io
Электронный адрес: info@briastorm.org