**Презентация - «whitepaper»**

**Токен «Крипто ГТО»**

После 4-х летней работы с нашей платформой DCARD. Мы создали систему сбыта диагностических карт (карта технического государственного осмотра, без которых запрещена эксплуатация транспорта в России), которая продает более 100 тыс. диагностических карт (далее ДК) в месяц.

Мы предлагаем инвестиционные токены, на эти средства будет профинансирован запуск станций государственного технического осмотра. Что позволит наполнять платформу картами собственных станций, а не закупать их у поставщиков.

**Рынок диагностических карт в РФ**

На сегодняшний день ежемесячный объем продаж ДК в РФ составляет более 3-х миллионов карт в месяц. Наша доля рынка составляет 3% от общероссийских. Это более 10 тыс. агентов во всех регионах России. Рост количества реализованных карт в нашей системе с начала 2017 года составляет 2% в месяц.

**Гарантированный сбыт или как работает наша платформа**

Платформа DCARD это многофункциональная площадка для страховых агентов. Наш опыт работы с этим инструментом составляет более 4-х лет. Площадка позволяет страховым агентам полностью перейти на электронный документооборот, делать запись на прохождение ТО в режиме online (запись клиента когда и где ему удобно проходить ТО), получать номер ДК сразу после получения ее клиентом (клиент приезжает и забирает уже готовый полис у агента, не ждет когда его оформят, не стоит в очереди). Для станций которые проводят ТО это и система продвижения их услуги и полная автоматизация всех процессов по работе с агентами страховых компаний.

**Содержание и цель проекта**

Основная цель проекта для нас как торговой площадки, снизить зависимость от поставщиков и получать дополнительную прибыль от продаж собственных услуг по проведению государственного технического осмотра. Для инвесторов высокодоходный инвестиционный продукт. На собранные средства на территории РФ будут открыты аккредитованные станции по проведению государственного технического осмотра. К-во станций на первом этапе будет запущено в количестве, необходимом для удовлетворения 50% спроса генерируемого нашей торговой площадкой.

Один пункт гостехосмотра имеет право проводить в день до 65 осмотров

При таком лимите это 1950 ДК в месяц необходимо 25 станций по проведению ТО. Это 48750 техосмотров в месяц. Общая стоимость проекта на 25 станций составит 36 250 000 рублей.

**Финансовая модель проекта**

В продажу будет выпущено 6000 токенов стоимостью 100$ 1 штука. Плюс токены на прохождение ТО по 10$ в количестве 50 000 штук. Мы будем принимать токены на прохождение ТО, которые будут давать скидку 99% от гос. цены, какой бы она не была.

На запуск одной станции ТО требуется 242 токена (при текущем курсе доллара 60 руб.). В рублях это 1 450 000.

* Регистрируется новое юр. лицо 50/50 (50% доля инвестора), 2 недели
* Заказывается необходимое оборудование (срок изготовления 1 месяц)
* Доставка 3 дня
* Установка и настройка 4 дня
* Прохождение регистрации, заявка на получение аккредитации
* Получение государственной аккредитации
* Активация, запуск.

Итого не более 3-х месяцев. В это же время идет поиск и найм сотрудников, подходящего помещения (отвечающее всем необходимым критериям).

Сюда так же включена аренда за первый месяц работы (оплаты по аренде начнутся одновременно с монтажом оборудования), заработная плата эксперта (без него не получить аккредитацию).

Вся операционная деятельность по управлению: менеджмент, бухгалтерия и др. ведутся централизованно нашей уже существующей командой и не будут включены в постоянные расходы, так как мы готовы оказать эти услуги для инвестора за свой счет.

После запуска, вся чистая прибыль идет инвестору, до полного возврата инвестиций.

Возврат инвестиций начинается с первого месяца после аккредитации станции.

Валовая прибыль (выручка от продаж) складывается из ежедневных лимитов диагностических карт, более которого провести на одном пункте провести не возможно. Данное ограничение накладывают государственные регуляторы. На сегодняшний день это 65 карт в сутки.

* Мы будем продавать 65 штук гостехосмотров в день с каждого пункта техосмотра по цене 80 руб. за штуку, что составит в месяц 30дней\*65шту\*80руб.=156 000 руб. доход в месяц.

Расходы:

Заработная плата эксперта 25 тыс.

Аренда помещения 10 тыс.

Прочие расходы для ведения деятельности 5тыс.

Срок окупаемости проекта после аккредитации станции ТО составляет

1 год плюс время, необходимое на гос. аккредитацию станции, которая занимает от 2-х до 3-х месяцев.

Риски, связанные с отсутствием спроса на созданный продукт (диагностические карты гостехосмотра) близки к нулю, так как мы стабильно обеспечиваем продажи на уровне 100 000 штук в месяц с помощью собственной платформы DCARD в течении последних четырех лет, а замещение поставок со сторонних на собственные мы планируем только на 50%. Это практически исключает риски, связанные со сбытом.

Доходность владельцев токенов после полного возврата вложенных средств составит 50% от чистой прибыли проекта пожизненно, пока он существует, и составит до 50% годовых на первоначально вложенный капитал.

Ответственность перед участниками в случае кардинальных изменений законодательства, конъюнктуры рынка и любых других рисков будет отнесена на всю стоимость имущества организации, которую профинансировали участники. Другого обеспечения инвестиций не предусмотрено.

**Дорожная карта проекта**

Развитие проекта будет состоять из нескольких этапов. Через квартал после запуска работы станций ТО будет создан дополнительный канал продаж диагностических карт непосредственно в пунктах проведения ТО (прямые продажи). Задача – повысить доходность бизнеса в полтора раза путем продажи 10-11% процентов месячного лимита ДК по установленной государством максимальной цене (средняя стоимость по стране категории B 500 рублей 1 шт.). Финансовая модель текущего варианта развития выглядит следующим образом:

Валовая прибыль (выручка от продаж):

* Мы будем продавать до 65 штук гостехосмотров в день с каждого пункта техосмотра. Из них по цене 80 руб. за штуку 85% объема, что составит в месяц 30дней\*65штук\*85%\*80руб.=132600 руб. доход в месяц.
* Доходы от продаж пятнадцати процентов диагностических карт от общего объема (это примерно 300 карт) которые будут продаваться по розничной цене 500 руб. за 1шт. дадут дополнительно 150 тыс. к валового дохода.
* По нашей практике 30% всех, кто приходит проходить гостехосмотр непосредственно на пункте гостехосмотра, а не покупает направление у агентов по продажам, покупают у нас на пункте гостехосмотра полис ОСАГО. Таким образом продажи полисов ОСАГО составят 90 полисов в месяц на каждом пункте(для того чтобы оформить полис ОСАГО обязательна нужна диагностическая карта, поэтому часто покупка диагностической карты и полиса ОСАГО происходит единовременно). Расчет приводится для города с населением более 500 тыс. средний чек по полису ОСАГО составляет 7000 рублей, средняя комиссия по ОСАГО на данный момент составляет 10%. Получаем (90\*7000)\*0,1=63000 руб
* Итого: 132600+150000+63000=345600 руб

Расходы:

* Заработная плата эксперта гостехосмотра 25 тыс.
* Аренда помещения 10 тыс. Рублей в месяц
* Расходы на маркетинг и продвижение 70 тыс. руб. в месяц
* Заработная плата менеджера по продажам 30 тыс. руб. в месяц
* Прочие расходы для ведения деятельности 5тыс. руб. в месяц
* Итого: 140000 рублей руб. в месяц

Чистая прибыль составит 205600 в месяц, что снизит срок окупаемости на несколько месяцев, а доходность повысит до 85% годовых на первоначально вложенный капитал.

В этом варианте так же существуют единовременные затраты на маркетинг 120 тыс. рублей, если потребуется больше, согласовывается с каждым участником(учредителем в конкретном юр. лице), которые инвестируются из чистой прибыли полученные за первый квартал работы по первому варианту

По достижению текущей цели, продолжить развитие прямых продаж по более высокой гос. цене для получения более качественных финансовых показателей.

**Команда**

Команда управляющая работой всех звеньев организации (более 50 человек) имеет опыт работы с государственным техническим осмотром с 2012 (с введением частных станций по ТО), опыт в продаже страховых продуктов с 2009 года.

В нашем управлении проект "А+ Страхование" (корпоративный блок страхования и работа с агентами), розничный проект Сканполис (scanpolis.com), технический осмотр DCARD (dcard.ws), сервис почтовых e-mail рассылок inboxer.pro (компания ООО «Инбоксер» в 2017 году была включена в реестр российских компаний IT разработчиков <http://minsvyaz.ru/ru/activity/govservices/1/> с особым режимом налоговых льгот и возможностью привлекать иностранных специалистов в упрощенном порядке для работы), система автоматизированных тригерных продаж для интернет магазинов gaze.pro, EMbox (port25.ru) – enterprise решение для e-mail маркетинга, My World (MyWorld.apartments) – система «децентрализованного отеля» - прототип состоящий сегодня из четырех объектов недвижимости, готовый к крупному масштабированию и другие проекты.