



AUNIT

白皮书
2018

内容

专用术语	3
平台	5
销售的难题	6
解决方案	7
技术栈	11
市场	15
返现服务项目市场概况	15
SWOT分析法	21
Aunite Group 在返现服务项目市场中的优点	22
区块链返现市场概况	23
Aunite Group 在基于区块链技术的返现平台市场中的优势	24
ICO(首次代币发行)	25
代币和平台内部货币	25
代币分配方案	27
奖励金和赏金	27
资金分配	29
发展评估	31
路线图	33
团队	34

专用术语

AUNIT — **Aunite Group** 平台及其合作公司使用的区块链认证，用来购买合作企业提供的商品和服务项目。该认证可以通过 **Aunite Group** 与商品和服务项目提供商进行直接交易。在区块链发行时，该认证价为0.1美元。

AutoToken (代币) 一种 **AUNIT** 的抵用币，其与美元等价。

Autobonus 一给公司提供的移动端应用，其中包括了一份与和给消费者的伙伴关系协定。应用是一种可以用来吸引新的消费者、增加老顾客粘性的便捷高效的工具。

Aunite Group 一将支付系统、返现服务项目和合作流程等优点集于一身的自动化的平台。

Aunite Group 客户—普通用户、合伙人和其他对该平台功能有潜在需求的人士。

美丽与健康研究会 一个内置的项目，所有爱美的和渴望健康的用户都可以购买该产品。该项目提供了平台中最高百分比的返现。

Corporate University (企业大学) 一在 公司精神下运营的 内部培训和指导。特别设置了一系列的培训流程用来教会所有的项目参与者。

VIP 俱乐部、投资、地产 一个对不动产 (包括建成的和在建的) 进行投资的众筹平台。它的实践有赖于消费者的合作。该俱乐部将会对俄罗斯联邦和其他沿海区域的房地产进行投资 (如索契、克里米亚)。

Cashback service (返现服务项目) 一为了吸引用户并增加他们的用户粘性而设置的返现机制，根据购买决定返现额度。

返现分配系统—**Aunite Group** 平台中预置了返现分配系统。根据合作企业的等级和用户不同的权限 (普通用户、合伙人、VIP合伙人)，系统预设了返现的额度和比例，每一个参与者都会根据这些获得返现奖励。具体的用户等级和对应的分成比例已在官网的个人账户中给出。

(交易) 平台 — **Aunite Group** 公司所使用的网站和移动端应用。该交易平台已经能够运行以下功能：折扣系统、支付系统、培训功能、含合伙人权限的开户功能，以及所有内置的项目。

Aunite Group 公司—**Aunite Group** 成员所组成的法人组织。

优惠政策—折扣、返现、专用条款、培训、技术支持和分利的机会。

普通用户—在 **Aunite Group** 官网免费注册的普通用户会获得初始权限。普通用户享受较少的优惠，并获得一个邀请新用户注册的邀请链接。

参与者—使用 **Aunite Group** 平台的用户 (包括普通用户、合伙人、VIP合伙人、企业主和其他与公司直接相关者)

合伙人—一次性支付100美金入门费用的用户。合伙人可以得到所有的平台优惠政策，包括更高额度的返现和参与到会员制度的机会。

VIP 合伙人—一次性支付了800美元额外入门费用的合伙人。VIP合伙人拥有全平台最高的优惠等级,包括最高的返现额度、顶级的培训和服务项目项目、更多的投资机会,并可以参与VIP 合伙人专属项目。

用户权限—享受 **Aunite Group** 平台商机和优惠的用户等级。

增加权限—在 **Aunite Group** 平台中获得更多的商机和优惠。用户可以随时通过支付费用来增加自己的用户权限。

合伙人制度—公司和合伙人之间销售产品或服务项目的营销方案。它可以使合伙人减少吸引最终购买者的成本。合伙人制度会对特定的支付交易进行一些调整,并且会在官网上创建属于你的个人账号。

平台

Aunite Group 是一个将支付系统、返现服务项目和合伙人机制这些优秀特性结合在一起的自动化平台。

2014年，一群志同道合的朋友许下了雄心壮志，他们要以提价为顾客提供最好的产品和服务项目，让顾客的生活越来越丰富和便捷。Aunite Group 公司应运而生，公司基于众筹分摊的理念来节省家庭购物的预算。该网站已推出

aunite.com

逐渐的，公司发展了众多提供优惠的供应商和享受优惠的用户。在过去的三年中，超过 70,000人参与到了公司理念的践行中。有超过 600,000的用户和12,000家企业成为了的合伙人，并承诺提供折扣和特价给其他会员。

为了使用的便利，公司开发并上线了移动端应用。

分级的会员制度保证了更高效的发展速度，公司以极小的广告预算就在俄罗斯和独联体的250个城市取得了发展。

新的技术方向需要新的商业发展模式，尤其是对于作为支付系统的平台而言。我们用三年的时间证明了技术的有效性。事实上，公司发展的第一阶段已经安然度过。Aunite Group 并不是一个初创的公司，而是正野心勃勃的准备在更多的国家发展。

公司已将内部的支付方式统一改用区块链技术，使用 AUNIT 这一公司开发的加密货币。这套共识结算系统提供给注册用户更加透明和安全的交易过程，避免了系统的中心化和用户对于公司的依赖性，并加快了发展的速度、增加了加入平台的企业营业额。



销售的难题

- 1** 当商家希望成交一个客户的时候，消费者自己往往想更加节省自己的开支。在这样的情况下，商家就与消费者站在了对立侧。消费者极力的想要低价买入，而商家则希望增加纯利，并获得同行业的竞争优势。现有的返现服务项目和众筹服务项目部分的解决了这个问题。但是这些只是双方各自勉强的妥协，而现代技术除了给予顾客合适的折扣、使商家获得新的顾客之外，还给双方带来了更多的好处。
- 2** 返现服务项目使得顾客有机会从购买中获得优惠，并且能够根据邀请系统的分级从中获利。而在领头羊们提供这项服务项目之前，用户并不能通过邀约别人来获得利益，用户的数量只与服务项目的提供者的利益直接相关，而与用户无关，这样使得用户缺少了参与感与归属感。
- 3** 现存的大多数返现服务项目都将注意力放在了在线商城上面。这就产生了一定的局限性，使得线下交易的双方得不到像线上消费时那样的获利。
- 4** 近来，许多合伙人制度都与网络营销相关联，运用MLM(多层次信息网络营销)的众多公司在市场中使用了一系列毫无底线行为，包括侵略性行销、强制植入广告、供应低质量甚至未经认证的产品等，这样的方式损害了自身的名誉的同时，也还导致其中使用的一些合理的方法和有效的促销方式失去了大众的信任。结果消费者彻底的放弃了巨大的优惠，也让有魄力的人们对于参与到合伙人制度和邀请制度的机会失去了信心。
- 5** 折扣系统、返现服务项目和优惠券服务项目都有各自的运用，但是这种零散的使用并不方便用户的计算。人们苦于没有可以将折扣和返现结合在一起的服务项目，也烦恼于没有一个使用加密货币支付、能够获得存款利息的支付系统。
- 6** 低等级的客户定位，返现服务项目只是作为销售方和消费者之间沟通的中介，这个层级的服务项目并不会给双方带来利益，这样就使得人们倾向于选择购买更高级别的会员，以获得更大的折扣。
- 7** 商家希望能够满足消费者直接返现的欲望，而不是通过消费和回报计划。然而他们缺少一种能够满足需求并吸引新客户的有效的工具。
- 8** 高额的营销成本使得商业主体会提高他们商品或服务项目的价格。每增加一环中间商，都会增加市场的成本。现代技术明明可以以最小成本去吸引新的客户，然而却无人问津。尽管数字经济一直在飞速发展，然而运用技术的能力却并没有太大的提高。

解决方案

什么是 Aunite Group

Aunite Group 是一个将支付系统、返现服务项目和合伙人机制这些优秀特性结合在一起的自动化平台。目前平台已经可以解决众多的难题。区块链的技术也将会把平台带入一个全新的高度，大家将会获得更多更新的挑战和更加有效地解决现有问题。

迄今为止，Aunite Group 是：

俄罗斯和独联体国家中最大的返现服务之一

- ◆ 超过12,000个组织为平台用户提供折扣;
- ◆ 目前在俄罗斯和独联体国家的12 000多家线下商店提供返现服务;
- ◆ 650多家网上商店的返现;
- ◆ 移动通信服务，保险，法律服务，旅游等的返现
- ◆ 唯一拥有自己的支付系统的返现服务

支付系统：

- ◆ 支付系统已实施：
 - 通过内部数字钱包支付各种商品和服务;
 - 参与 Aunite Group 项目;
 - 参与会员计划和状态升级的奖励;
- ◆ 与俄罗斯最大的银行之一阿尔法银行合作发行联名卡

独特的会员机制

- ◆ 可以通过邀约来获得被邀请人的消费提成;
- ◆ 吸引商业企业，并从企业的销售额中获得利息;
- ◆ 转变核心商业模式，从此不再需要大额的金融投资;
- ◆ 合伙人制度和会员制度提供了分级推荐系统，九种不同的分利方式任君选择。

如何使用

对于消费者而言：

- 1 消费者可以在系统中免费注册使用所有有效的折扣、促销和减价。
- 2 注册之后，消费者即可向朋友发送邀请链接。通过邀请链接注册的朋友也可享受合适的优惠。
- 3 消费者会从被邀约人的消费中获得一定比例的返现，当然他的推荐人也会获得一部分。
- 4 消费者可以以任何他们方便的方式将储存的虚拟货币兑现。
- 5 消费者可以使用该平台支付超过20,000种商品或服务项目（包括缴税、归还信用卡、移动网络付费、电视信号费用、宽带网络费用、缴纳罚款、提现服务项目、转账服务项目等），平台内部的项目活动和提升用户合作权限。
- 6 消费者可以从以下的方式中任意选择，一键给账户充值，简单便捷：从卡到卡，通过结算账户的银行卡获取，也可以通过公司对公账户转移加密货币。

对于商家而言：

- 1 一个在 Aunite Group 平台免费注册的企业用户将会获得越来越多消费者的关注。
- 2 注册后，商家的供应（商品或者服务项目）会被添加至折扣系统中。返现的比例将在商家与 Aunite Group 平台的协议中说明，并根据其由商家进行支付。
- 3 企业用户需要安装Autobonus程序，程序会自动识别并维护用户的购买记录。
- 4 企业用户需要根据协议中规定支付所有用户返现金额。
- 5 商家的员工也可以注册新的账号，这些账号将会根据商家在邀请系统的等级被注册。商家将在邀约人消费时根据返现分配系统获得一定比例的返现。
- 6 商家可以享受巨大的折扣购买并使用付费服务项目，包括：
 - 广告营销、网络营销、SMM（社交媒体营销）；
 - 将会被放在平台的特殊位置（头条、推荐栏）参与 Aunite Group 项目；
 - 创建网站和移动端应用。

平台的优点 (为什么选择)

对于消费者而言：

- ◆ 不仅能够以低廉的价格获得丰富的商品和优质的服务项目，并且还能通过邀请机制获利；
- ◆ 提高自己的系统权限到合伙人等级或VIP合伙人等级，大大提高自己的收益；
- ◆ 升级到合伙人即可享受合伙人制度。
- ◆ 使用平台内部资产支付商品和服务项目将再享一定折扣。

对于商家而言：

- ◆ 合适的折扣将迎来自全球各地的积极的消费者；
- ◆ 应用免费使用 ;Autobonus (该应用可以增加用户忠诚度，并提供了相关货币)；
- ◆ 免费将产品放置并展示在网站上 (每个月有45,000用户进行浏览)；
- ◆ 免费呈现在移动端应用上 (每个月有1,000的下载量)；
- ◆ 商家可以通过邀约链接邀请用户注册，并从他们和他们推荐的九级要约人中的消费中获得不同比例的返现，即是他们去了竞争对手那里进行了消费；
- ◆ 注册即用的员工管理和激励系统；
- ◆ 大规模订单处理能力；
- ◆ 吸引更多新客户的能力；
- ◆ 广告费用的节省。

因此，以上所提及的行业问题都已经得到解决。在这里，消费者和商家都各得其所。除了共同的收益，各自也保证了拥有更多的机会。用户参与到合伙人机制，参与属于他们的项目；基于大量的使用基础，线上线下的商家都可以提高顾客的流量，并通过邀约增加收入。区块链技术的应用还保证了交易的透明性和安全性，并且证券交易中使用AUNIT。

基于区块链技术

区块链技术的应用是新技术范式下,平台面向未来发展的至关重要的一步。

去中心化存储保证了在其中一个服务项目器连接失败时的所有数据的安全。

独立的数字系统。

拒绝电脑黑客所热衷的未经授权的访问和渗透。由于系统是去中心化的,即使被黑客黑掉,他们也无法对系统造成损害,

集中化的解决方案但是没有服务项目器同步的难题。

在全球的任意地点对任意货币进行简单便利的兑换。

平台将会保证一直运营,即使起始的法律主体消失,由于去中心化独特性,系统也会一直存在,用户不会丢失他们在平台中储存的资产。毕竟去中心化的系统中的资产无从寻找。

技术栈

Ethereum (以太坊)

该代币是一种基于Ethereum (以太坊)ERC20 Token 标准的代币,它实现了技术规范、防火墙算法、和自动化销售功能, 以及与已有支付系统的交互。AutoToken 与AUNIT系统中的与AUNIT不同,AUNIT用于外汇交易中。AutoToken 则用来维持用户的平衡, 并且在充值 AUNIT 前保持不变。你可以用AutoToken 来充值 AUNIT



主要的解决方案

Graphene (石墨烯)

AUNIT 解决方案在已存的区块链平台Graphene上建立起来,该平台又被叫做 BitShares2.0(比特股2.0)。

技术角度来说,该解决方案继承了所有的基础架构和功能,这些在系统开发的初期是对外屏蔽了的。

该解决方案使用了一种经典的区块链技术—DPoS (授权股权证明) 共识机制。该机制保证了矿场能够以高速生成交易信息并创建块,同时还能以高速进行数据同步。

货币

AUNIT 区块链系统使用 AUNIT 作为自己的币种,它可以进一步被分为05个子单元。

与许多其他区块链相同,基础的单元从BitShares (比特股) 中继承而来,并且包括了一些属性作为单元的值。这些值

可以被区块链的记录翻译,并且能够通过公钥算法—椭圆曲线算法secp256k1来创造电子签名,用以保护信息。AUNIT 币是 AUNIT 区块链的本位币,可以在证券交易中使用无需额外的手续费用,所以AU币汇率由汇率决定,并且有市场波动。

系统元素

代表

AUNIT 网络中的代表工作包括收集交易信息,把交易信息写入块,给块签名和把块传输到网络中。网络参数 (委员会设置) 最终决定代表能从股权中获得多少报酬。

投票

系统的区块通过股权持有者投选来生成。股权持有者参与投票选出代表或者委员会中的成员作为见证人,当然你也可以投票支持其他人的投票。同时,股权持有者也可以投票给其他的持有者。

委员会

委员会是 AUNIT 网络的行政机关。委员会可以提出增改意见,比如改变块的生成速率,改变给代表的奖励等。

架构

数据存储

如同其他的加密货币一样，AUNIT 数据存储在一个接一个的由数据块组成的数据链中。

每一个完整的区块链节点都存储了一个完整的块链，它可以验证所有记录的准确性并释放新的块。

每一个块都由如下信息组成：

- 前一个块的索引号；
- 数据和时间；
- 隐藏的哈希关键字；
- 上一个块的关键字；
- 一系列交易动作；
- 块生成者的签名。

P2P网络 (点对点网络)

区块链通过点对点网络在世界形成了分布式的数据库。

该网络由开放节点、私有节点以及用来连接点对点网络的种子节点组成。任何人都可以从任何已知的节点中将数据同步到区块链中。

一旦节点将数据同步到了点对点的网络中，它就会开始就新创建的块来帮助其他节点在世界网络中同步这些信息。

为了最小化网络的传播时间，位于不同地理位置的两个节点间的互相ping的持续时间不会超过250毫秒。

为了降低节点间传送的延迟，连接一旦成立，数据的接受和检查就会立即开始。

永久性交易

如何决定一个块是否变为不可逆 (的状态)：

选择代表的数量N，以及最后被签名的块。块的不可逆性由之后跟随的块的数量决定。如果后面块的数量大于等于N的66%，那么该块则变为不可逆。假设我们仅有17个代表，并且每间隔秒进行一次块的证明，那么平均用时为34 ($3 \times 17 \times 66\%$) 秒。

如果我们101个代表，同样快的证明间隔为3秒一次，那么一个块变为不可逆的平均用时为3.3分钟。

理解了这种度量标准就能够避免对网络故障和代表的去同步化的误解。

在最后一次确认之前保持接受交易的状态会给用户带来额外的风险。

交易

区块链 AUNIT 继承了BitShares的结构中，并运用了其中操作的概念。

以下被称为一个操作：

- 金钱交易；
- 代表的投票选举；
- 委员会成员 (委托人) 的投票选举等。

在定义了操作之后，“交易列表”被创建出来，并在列表上添加“交易”。

交易包括了：

- 截止日期；
- 块的号码索引；
- 块的前缀索引；
- 扩展；
- 每一个操作的签名集合。

共识机制

共识机制是由大众不断的去选择合理的数值。这种所有人参与达成共识的抉择过程要求所有人最终得出一个答案，当然这个答案并不是各自所倾向的选择。Bitcoins (比特币) 就是运用了该机制的第一个系统。它基于网络技术和点对点的网络，运用了这种去中心化的机制来保证资产的交易更加快捷有效。PoW (工作量证明系统) 的结构更加强并支撑了那些在网络中无法相信陌生人的人们对于比特币的信任程度。

为了在分布式的共识决策过程中找到一个更加有效的解决方案，AUNIT 从 BitShares (比特股) 继承并使用了 DPoS (股份授权证明机制)。DPoS 尝试去解决 Bitcoin (比特币) 系统 Peercoin (点点币) 系统和 XT 的 PoF (权益证明系统) 之间出现的问题。为了补偿中心化的负面影响，所谓的“科技民主”层走向了应用。

从历史角度来看，这项技术仍然被叫做 DPoS，尽管 BitShares 1.0 版本中曾叫他“delegates” (代表机制)，并在当前的版本中改称其为“witnesses” (见证人)。

在 DPoS 机制中，有一组数目为 N 的见证人 (之前被称为代表) 为块签名，并从进行交易的网络用户那里接受他们的投票。多亏了去中心化的投票方式，DPoS 比其他类似的系统更加的民主。为了消除人们的戒心 DPoS 设置了内置的安全措施来确保被全网信任的代表能公平公正的在块上签名。

除此之外，每一个被签名过的块还要确认一下它的前一个块是否被信任的节点所签名。DPoS 机制在确认被不信任的节点查验交易信息之前都不需要等待。

这减少了确认的次数从而提高了交易的速度。由于见证人都是为网络所信任的可靠人选，签名块过程的速度就不会由于人为因素而被降低。对比 PoW 和 PoS 系统，DPoS 能在单个块中写入更多的交易信息。

集中化在 DPoS 中不可避免，但是这中集中化是受控的过程 (被网络控制)。不同于其他加密货币网络的强化思想，在 DPoS 系统中，每一个客户端都能决定它所信任的人选。因此，避免了谁资源多谁老大的情况。DPoS 给予在保证一定程度的去中心化的同时，也给网络带来了中心化的优点。除此之外，一旦当见证人从股份持有者手中获得投票支持，并且加入到了数目为 N 的见证人组，见证人就会被选入到块的生产过程中了。因此，他的权力与其他的积极的见证人相同。系统会被公平的选举控制，所以理所当然，每个人都有机会被用户群体选为代表 (见证人)。

应该指出的是 DPoS 推荐使用 1-2 个块来确认而 BitCoin 则使用 6 个。

如下几点保证了 DPoS 分叉出的更加的安全：

当一个分叉产生的时候，似乎所有的见证人都在见证并处理你的交易。结果就是，你的交易独占了整个系统，并且下一次的见证也更倾向于包含你的交易。见证人比矿工获得了更多的信任。

DPoS 正常运转的时候，见证人必须 100% 参与。如果参与数量低于 100%，那么有可能是见证人离线并没有在生成块，而不是因为他去生成分叉去了。

市场

返现服务项目市场概况

根据《返现行业报告》,2015年全世界返现市场高达800亿美元。
根据RetailMeNot 的研究《返现现状报告》^{**}:1000名用户中有超过三分之一的用户愿意为了返现服务项目而在新的商家购物。

在美国,返现服务项目已经成为了普通消费者生活中必不可少的一部分。返现服务项目可以帮助他们一年中节省1000美元甚至更多。Forbes(福布斯)作者Rob Berger在他2016年发表了一份关于提供返现服务项目的信用卡的文章中指出:两年间,他从Citi Double Cash Card(花旗DC信用卡)中获得的返现金额高达3,404.36美元^{***}。

* 《2015返现行业报告》

** 《返现现状报告》

*** 《最棒的返现信用卡(根据消费者报告)》

世界上提供返现服务项目的各行业领头羊 (2014年销售额) :

· 美国

 Market America (销售额 – 6.49亿美元),
 RetailMeNot (2.647亿美元);

 Shopathome.com (7590万美元),
 Swagbucks (3000万美元);

· 英国

 Quidco (12.2亿美元)
 TopCashback;

· 日本

 Rakuten (56.6亿美元);

· 印度

 Flipkart (40亿美元),
 Snapdeal (20亿美元),
 Jabong (1.27亿美元);

· 韩国

 OK Cashbag (15.4亿美元),
 Coupang (3.290亿美元),
 Wemakeprice (1.697亿美元);

· 新加坡

 Lazada (3.84亿美元);

· 欧洲

 德国 – Ladenzeile (1.815亿美元),
 西班牙 – Beruby (2200万美元),
 法国 – iGraal (1,500万美元);

· 拉丁美洲

 Linio (1.392亿美元);

· 中国

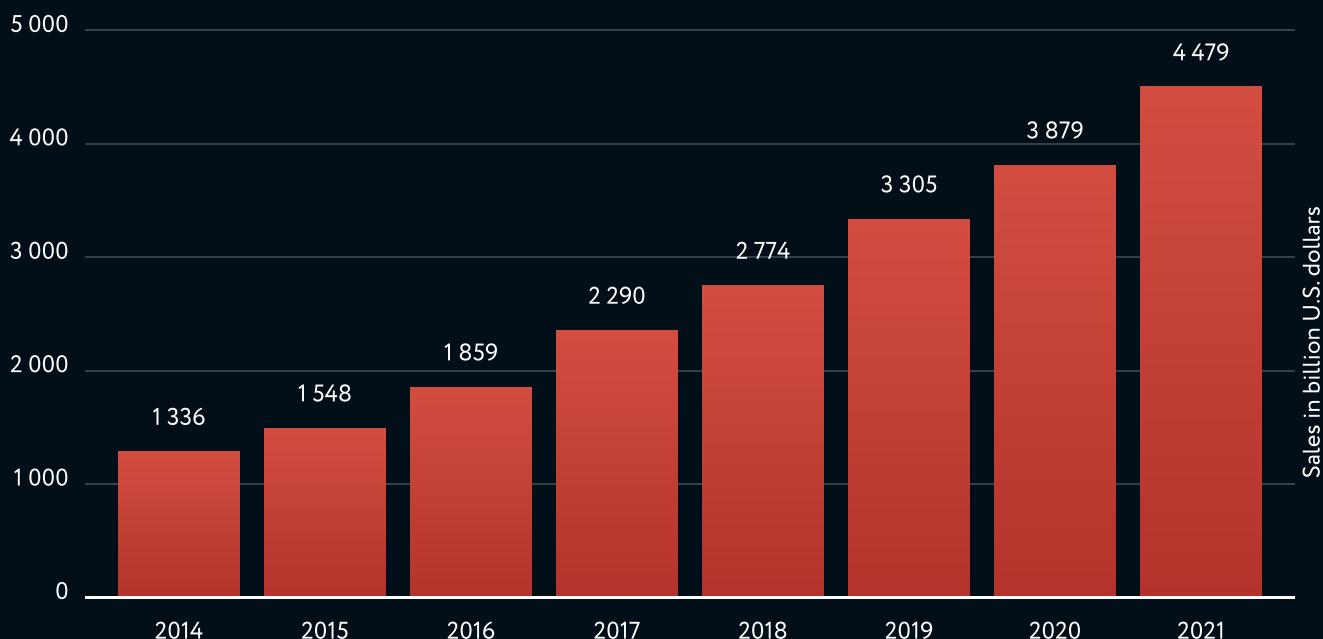
 VIP.com (37.7亿美元),
 Geihui.com (5760万美元)****.

**** Cashback Industry: Where's the Money?

俄罗斯信贷机构有211,374个,2016年数量增长了16%。2016年有1960万人每个月都会支付至少一次网络交易,其中90万人使用银行卡支付。

过去十年电子商务市场飞速发展,返现超越了银行业形成了一个独立的商业。返现服务项目现在越来越普遍。

根据2016年Statista.com发布的消息,全球电子商务零售市场年利润1.86万亿美元,并且将会在2021年底达到4.479万亿美元。与电子商务市场一起协同发展的便是遍及全球的返现行业****。在俄罗斯,电子市场的改变对返现服务项目市场产生了强有力的冲击。



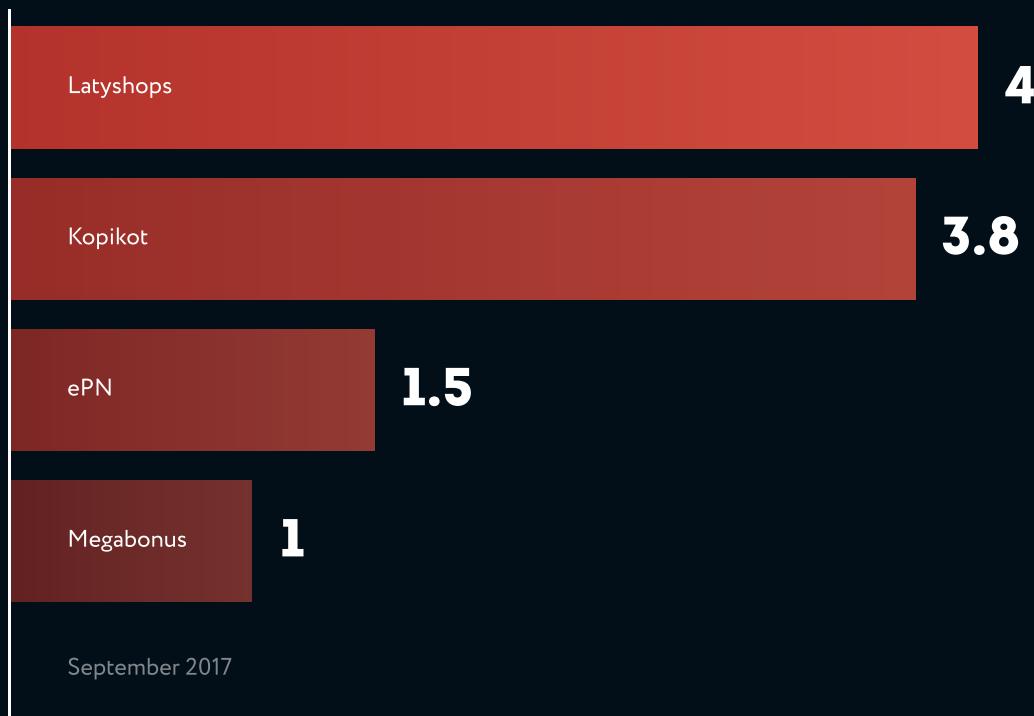
根据俄罗斯AITC组织的发表,俄罗斯电商市场的市场量将在2017年上半年增加22%,盈利5000亿卢布。并且该市场还会不断的继续成长。AITC预测2017年底电商市场的市场量将突破1.1万亿卢布。因此,根据TC的数据显示,互联网购买商品服务项目将占俄罗斯电子经济的36%。随着电商市场的繁荣增长,俄罗斯的返现用户也将达到几乎每个月500,000人。

**** 2014年到2021年的世界零售电商销量(以美国十亿美元为单位)

**** 俄罗斯互联网销售市场研究,2017年上半年情报。

今天，差不多已经存在100种返现服务项目。考虑到消费者的数量、销售额和使用人数，2017年的市场巨头，像LetyShops、ePN、Megabonus和Kopikot，都提供了返现服务项目。

返现用户的数量（以百万计）



LetyShop的网络合作伙伴包括了1,091家商店，每个月营业额2,000万美元。Megabonus.com给他的160家合作商店贡献了1,700美元的月营业额。每个月，大约有150万种商品是因为LetyShop的返现服务项目而被人选择购买；同样的，135万种商品通过Megabonus.com售卖。由于商店销售额剧增，高达40%的返现提供给了消费者。比如，Megabonus.com的重度用户每年成交1,000次，获得了高达100,000美元的返现。

最开始,返现商业只是在电商市场中的一个预想的概念。2014年日本公司Rakuten宣称收购返现服务项目提供商Ebates.com的时候,它的股价下降了4%,评估师预测这是一个收购失败案例。然而,时间却显示出专家的预测与事实相反。截止到2015年第二季度,通过Ebates.com销售的商品达到了一百万美元。2017年年中,这个数字翻了一倍达到了232万美元。

所有上述数据都指出了世界上的或者说是俄罗斯的返现服务项目市场前景十分诱人。平台不只提供单纯的返现服务项目,并且还将支付系统和会员制度一起结合。在这一点上,Aunite Group 相对于其他俄罗斯现有的市场领头羊们,极具竞争性。

俄罗斯的返现服务项目

	LetyShops	Kopikot	ePN Cashback	MegaBonus	Aunite Group
顾客(万人)	400	380	150	100	60多
商店数量	1 156	1 256	19	334	12 650
签约奖金	促销代码(Lety码)注册后享受七天免费使用账户	注册即享100卢布奖金	在EPN返现中使用的AliExpress返现促销码	没有	计划
合伙人制度	有	注册用户缴纳200卢布获得40卢布返现	你将获得受邀人获得的返现总数的10%	每邀请一人,你都将在六个月内获得50%的返现	根据九级会员制度,每邀请一人最高可以获得90%的返现。
提现方式	Paypal, QIWI钱包, WebMoney钱包, Visa/Mastercard, 手机支付, Yandex 钱包	Paypal, WebMoney钱包, Visa/Mastercard, 手机支付, Yandex 钱包	Paypal, QIWI钱包, WebMoney钱包, Visa/Mastercard, 手机支付, Yandex 钱包	Paypal, QIWI钱包, WebMoney钱包, Visa/Mastercard, 手机支付, Yandex 钱包	Paypal, QIWI钱包, WebMoney钱包, Visa/Mastercard, 手机支付, Yandex 钱包
最小提现金额	10美金起	10美金起	0.2美金起	1.5美金起	0.02美金起

全球返现服务项目

	eBates .com	ExtraBux	TopCashback	ShopAtHome	Aunite Group
商店数量	1 800	2 500	3 500	3 284	12 650
签约奖金	注册即享10美金奖金	注册即享5美金奖金	没有	满金额获得5美金奖金	计划
提现方式	PayPal, 支票	PayPal, 支票	Amazon Gift Card, American Express, PayPal, 银行转账	PayPal, 支票	Paypal, QIWI钱包, WebMoney 钱包, Visa/Mastercard, 手机支付, Yandex 钱包
最小提现金额	0.01美金起	10美金起	0.01美金起	20美金起	0.02美金起

SWOT分析法

将根据内部环境和外部环境，把平台的内部优势、劣势和外部的机会、威胁在下表中表示出来。

内部环境

- ◆ 分级的会员制度
- ◆ 会员基础和他们的店铺
- ◆ 与线下店铺的合作
- ◆ 缺少支持公司营销的投资
- ◆ 网站、周报和MM需要更新并形成常规化
- ◆ 吸引新的会员和店铺速度较慢
- ◆ 电商市场发展
- ◆ 顾客使用返现服务项目的较高潜力
- ◆ 主流的行业引领者都有稳定的平稳的计划
- ◆ 受众对已有服务项目的获知缺失
- ◆ 与行业引领者相比会员网络规模较小
- ◆ 小连锁店
- ◆ 公司以前曾是传销公司
- ◆ 市场认知度低
- ◆ 市场竞争激烈
- ◆ 存在其他全国公司

Aunite Group 在返现服务项目市场中的优点

相对于其他行业主流产品，Aunite Group 主要有三个优势。

1. 分级推荐系统

十佳服务项目提供商都只使用单级推荐系统。与他们不同的是，我们的会员系统拥有更多购买的优惠机会。你还能通过九级推荐制度赚钱（举例，你邀请了一个朋友，他邀请了他的众多朋友，这些朋友又邀

请朋友，都算作你邀请了他们）。你将会从这些受邀人的购买中获得奖励。这就是 Aunite Group 与其他大型返现服务项目提供商和商品及服务项目零售商的主流推荐系统的最根本的区别。

2. 线下交易返现

其他的十佳服务项目提供商只提供线上交易返现，而它们之间的区别就在于同样商品返现的比例不同。而我们在主流在线商城和最大的在线商城提供行业最高的返现比例。

同时，我们的平台也给大量的俄罗斯线下店铺提供返现服务项目。平台涵盖了俄罗斯及附近国家的超过12,000家线下店铺，并且保证真正低价。我们还为线下商家提供移动端应用AutoBonus以便于消费者线下体验真正的返现而不是单纯的折扣优惠。

3. 平台货币

至今还未有返现服务项目平台发布自己的货币应用于消费。但是在我们的平台，你可以使用平台货币购买超过20,000种类型的商品或服务项目，包括蜂窝通信，家庭网络，电视，缴税、公用事业、虚拟游戏，储蓄和信用卡还账，银行转账，电子钱包充值、保险、

旅游等。节省下来的资产和在购买或邀请机制中获得的奖励金可以用于新的消费，比如说购买我们的会员，升级您的会员权限以获得 Aunite Group 项目提供的更好的服务项目。

区块链返现市场概况

区块链返现市场的分析显示出可返现的折扣服务项目的数量非常少，所有的这些服务项目提供商都只停在金融概念阶段或者初级发展阶段。

基本上来说，返现机制通过区块链支付系统实现，并支持VISA和其他基础的支付平台。给客户的返现只能用于平台内部的支付。

另一类加密返现服务项目是根据某一商机而开设的，他们只提供某一个领域的服务项目比如说车辆保险或者旅游业等。

我们提供丰富的服务项目，拥有基于区块链技术的支付平台的交易系统，会像Bitlle和Pluscoin那样在证券市场拥有自己的货币交易。而这两家俄罗斯创业公司，一个尚未有成品（Bitlle仍在测试模式），另一个仍未开发移动端应用（DS PLUS还没有具体的提案）。

已有的解决方案有很多缺点：

- ◆ 供应商数量少。平均只有500家店铺合作，而这对全球市场来说微乎其微。
- ◆ 关注点非常狭隘。服务项目提供者明显的表示了他们只想在市场中占据某一单一的市场定位，尽管这种狭隘的视角对于终端用户来说非常麻烦。处在这样一个运用技术提供服务项目的时代，人们想要通过一种方式获得最多的服务项目享受。
- ◆ 返现服务项目的商业模式并不包括通过其他用户来吸引新用户来发展。因此，他们无法保证他们能够通过邀请人来提高自己的返现收益。
- ◆ 利息很低。1%到2%的返现机制并不能吸引大量用户。
- ◆ 只能用于在线商城的交易。
- ◆ 大多数项目都只是刚刚开始思考如何建立合伙人制度，吸引用户进入系统，这样很容易导致资金缺口和不稳定的公司运营系统。
- ◆ 大多数提供了类似服务项目的团队只是初次接触消费者服务项目。他们需要更加深入的理解这个行业，学习研究它的趋势，并建立一个禁得起严肃的考验的高效的系统。
- ◆ 他们设计的区块链系统的架构的特性，限制了这些服务项目项目只允许使用他们自己的加密货币，而并没有为了客户的利益而做出调整。
- ◆ 现存的返现服务项目功能单一，而且不提供额外的服务项目，也没有给用户的奖励机制（Pluscoin只有“邀请朋友”和彩票的功能）。

Aunite Group 在基于区块链技术的返现平台市场中的优势

- ◆ 相对庞大并且一直在增长的活跃会员，线上和线下的店铺和多样的服务项目提供商：
 - 超过12,000家组织提供折扣给平台用户；
 - 俄罗斯和独联体国家的12,000多家线下店铺参加返现；
 - 700多家线上商城参加返现。
- ◆ 商品和服务项目的种类多样：并不会只选择一部分商品，你可以在平台上找到几乎所有的商品和服务项目—从杂货到保险，从旅游到洗车服务。
- ◆ 平台拥有独特的九级推荐返现的机制。每一个级别都会让用户返现额度获得增加，并且能自动的从被邀请人的交易中获取收益。
- ◆ 的返现额度将高达平台收益的90%，根据供应商的返现设置和用户的权限（普通用户，会员用户，合伙人，VIP合伙人）。
- ◆ 目前大约有650,000用户在平台上注册，并且开始使用返现、折扣和其他针对商品和服务项目的优惠。其中有70,000多人加入了Aunite Group，享受起了额外的服务和更高的返现率。平台已顺利运作超过3年，这意味着它承受住了时间的考验，并且获得了阶段性的成功。由于有众多活跃用户、良好的营业额和智能化的货币系统，平台财政稳定，没有现金缺口。
- ◆ 2014年，处于对客户的忠诚，一些领域内的专家联手打造了，它的目标是希望平价提供高质量的商品和服务项目。从那时起，项目开始发展，并且许多新的专家选择加入到这个不断发展的团队中来。大量的活跃用户给与了团队足够的信息和数据去制定更加成功的发展策略。
- ◆ 集成了区块链的系统保证了交易的透明，使得项目可以取信于认。我们自主研发的加密货币将简化企业、用户和平台之间的财务（财政）关系。
- ◆ 除了获得返现，用户和的合伙人还能够获得大量的折扣，并且有机会参与到公司内部的项目。用户可以从引导他们如何利用平台赚钱的培训课程中受益良多。每个加入到（Aunite Group 俱乐部）中的成员都能开启属于他们自己的商业活动，我们会向他们提供免费的广告宣传工具。用户还能参与公司的移动服务（包括返现服务）、美丽与健康项目、投资项目，使用移动端应用（包括安卓版和苹果版）。

ICO(首次代币发行)

代币预售2018年一月25号开始

ICO由五个阶段组成，包括预ICO阶段。

代币和平台内部货币

85,982,639个AutoToken 会被发行。代币是随着销售的进展逐渐创造出来的。一个代币的价格是美元。公司预计发行3,000,000个被称为AUNIT的内部货币单位币。在ICO的最后一轮(2018年第二季度)，代币持有者可以将AutoToken 根据以下汇率兑换为 AUNIT

1 AutoToken = 10 AUNIT

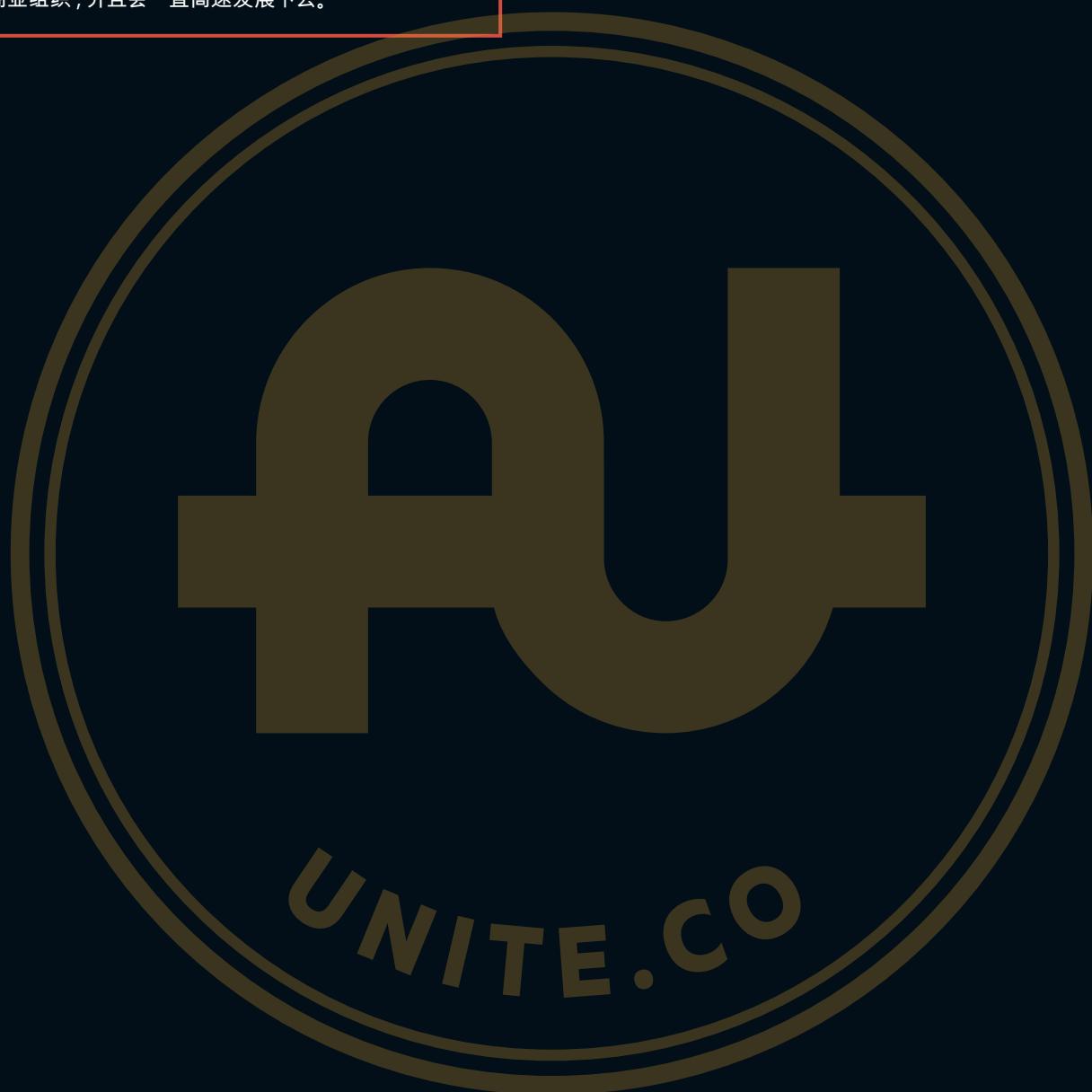
AUNIT 的流动性由以下因素确保：

AUNIT 会成为现有的支付平台的通用支付手段，被超过600,000的用户使用，成为最具公信力的货币之一。

Aunite Group 机制保证了用户数量的稳定自然增长。

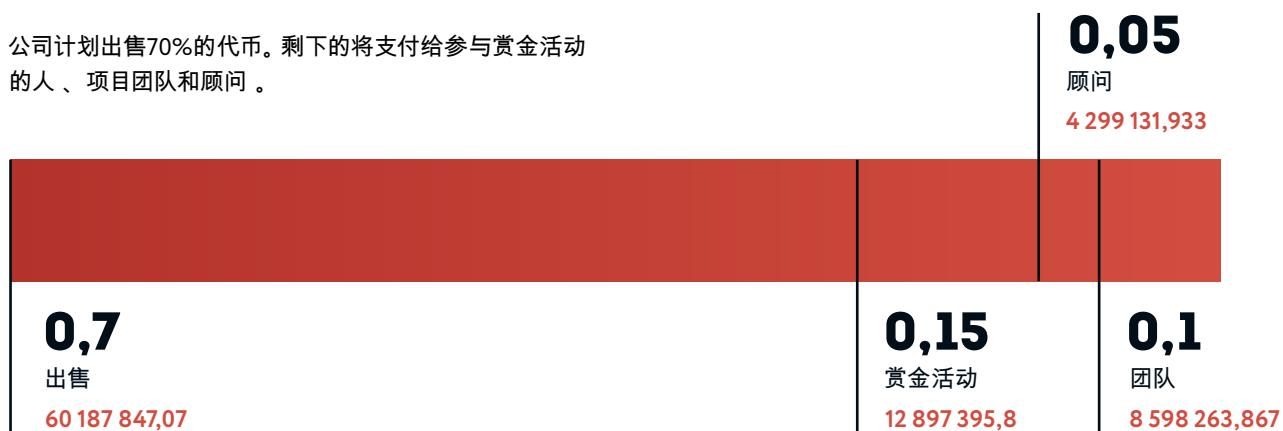
每月交易数量超过300,000，并且会一直增长。

Aunite Group 并不是一家初创公司，它是一个已经运作了大约四年的商业组织，并且会一直高速发展下去。



代币分配方案

公司计划出售70%的代币。剩下的将支付给参与赏金活动的人、项目团队和顾问。



奖励金和赏金

奖励金可以使用AutoToken折扣购买。销售的任何阶段使用tokens都会有独立的折扣。有两种折扣力度将被采用：一种是针对的合伙人的，另一种适用于其他所有买家。



AutoToken 分配图表显示15%的代币将分配给活动参与者。Aunite Group 项目的多级合伙人网络中会应用两类赏金活动中所使用的AutoTokens 分配方式：

- 普通赏金是根据销售代币总量的百分比分配;
- 推荐赏金是 Aunite Group 合伙人和VIP合伙人独享的内容 (见专用术语)。想要成为 Aunite Group 合伙人, 你需要在公司网站注册并支付对应等级的费用。

公司将发行代币总量的3%作为普通赏金。如果到达上限, 售出代币总额的%会根据之后公布的规则在活动参与者中分配。

根据推荐赏金制度, 发行代币总量的12%会被 Aunite Group 参与者中的合伙人和VIP合伙人分走。代币会沿着超过70,000人的推荐网络分配, 一大部分人都由此而被吸引而来。

推荐人赏金制度协议

推荐赏金是一个在ICO (首次代币融资) 和预ICO阶段, 给推荐购买代币的推荐者的奖励机制。只有 Aunite Group公司的合伙人和VIP合伙人 (见专用术语) 可以参与到该机制中。想要成为 Aunite Group 合伙人, 你需要在公司网站注册并支付对应等级的费用。

Aunite Group 合伙人享受额外的福利：

- ◆ 根据ICO的当前阶段获得更高的折扣：
 - 阶段一 (预ICO) 普通用户享受 20%折扣, 合伙人享受22%折扣, VIP合伙人享受30%折扣。
 - 阶段二 (ICO) 普通用户享受 15%折扣, 合伙人享受17%折扣, VIP合伙人享受20%折扣。
 - 阶段三 (ICO) 普通用户享受 10%折扣, 合伙人享受12%折扣, VIP合伙人享受15%折扣。
 - 阶段四 (ICO) 普通用户享受 7%折扣, 合伙人享受8%折扣, VIP合伙人享受10%折扣。
 - 阶段五 (ICO) 普通用户享受 3%折扣, 合伙人享受4%折扣, VIP合伙人享受5%折扣。
- ◆ 可以通过合伙人制度邀请新的合伙人 (个人或组织注册) 来获得额外的收入。奖励会根据合伙人制度计算。奖励的95%可以用于购买更高的工作权限 (折扣, 返现, 培训课程, 服务项目支持和其他提供的服务项目)。
- ◆ 参加赏金活动 (ICO阶段一直会开放) 协议：只有最少购买了价值 1000美元代币的 Aunite Group 合伙人和VIP合伙人能够参与。购买代币的资金将用于如下表所示的用途：

等级	1	2	3	4	5	6	7	8	9
合伙人 (%)	28,5	13,5	13,5	13,5	5,5	5,5	-	-	-
VIP合伙人 (%)	30	15	15	15	7	7	6	2,5	2,5

资金分配

所需的资金将通过ICO手段按以下方式分配：

58%

的基金会用于支付系统的研发，包括：

- 将线下公司连接到支付系统；
- 完善AUNIT 系统的支付解决方案；
- 成立自己的银行 (NSCA)；
- 在其他国家建设银行分部；
- 完善使系统在支付时能够支持所有的加密货币种。

32%

的基金会用于营销。这包括

- 市场分析，媒体研究
- 发展扩张的国外市场营销策略；
- 现有定位和所有营销工具的改善，包括网站和（项目）落地
- 新的营销工具的研发；
- 营销预算（网络、电视、电台）
- 顾问、公关机构费用。

10%

的基金会用于技术的发展和支撑平台的运维。这包括：

- 使用现代技术开发子项目；
- 雇佣扩大技术团队；
- 聘请专家和技术顾问培训；
- 基于集群化、缩放、区块链等现代技术的整个平台和子项目的开发和运维费用；
- 购买现代高性能的硬件和它们的维护、更新、维修费用；
- 购买或租赁办公设施（办公室、办公室硬件和软件）。

如果项目成功的获得了发展资金，那么资金将被用于下述内容：



发展评估

未来四年的主要目标：



将Aunite Group平台的加密货币和支付系统推广到全球商品服务项目交易中。



将用户从600,000增加到60,000,000；



供应商从12,000增加到1,200,000；



营业额增加1,000倍；



现在主要在俄罗斯联邦有150家办公室，预计增加到500家；



公司遍布发达国家；



发展并提升服务项目使得国际业务易于使用。



完成在Autob上使用AUNIT购买商品和服务项目的支付系统；



开发一个仅AUNIT可以应用的折扣和优惠系统；



开属于自己体系的银行 (NSCA)。

目前公司在希望每年都能稳定获得280%的营业额增幅。值得一提的是，Aunite Group 并没有投资大量的现金在市场营销中。这让我们为营销预算留下了很大的余地，并且完善的市场策略让公司对于其他国家的新用户和新的合伙人更有吸引力。

公司初步的计划是扩展消费者网络（个人用户和企业用户）并增加他们的平均消费开销。现在系统中有600,000注册用户，每年的营业额达到830万美元。通过对近几年数据的回顾，我们期待未来四到五年取得更快的增长速度。

路线图

2014年

项目启动。1500个合作伙伴。开了10个办事处。关联了250个供应商

2016年第一季度

开了105个办事处。在180个城市提供折扣/ 关联了8000个供应商/ 60个网上商店/ 2500个联合品牌折扣工会卡发行。

2016年第四季度

在索契和克拉斯诺达尔“VIP俱乐部。投资。地产”项目启动。

2017年第二季度

为会员提供Megafon和Beeline公司移动通信。在网站上开始免费用户注册。

2018年第二季度

国际汽车俱乐部品牌进行重塑成AUNITE GROUP公司集团。支付系统现代化工作推出，新技术核心开发。开始兑换服务、支付微件和Autocashback卡的开发。服务器升级以提高其出席率。大量的SMM活动。以英文启动Autobonus移动应用程序。通过Autobonus实施现金支付系统。

2018年第四季度

Autocashback银行卡项目介绍。自有公司移动通信Aunitelecom的项目介绍。开始10%率返现的燃油卡测试。服务器优化。系统的用户数量增加到100万。

2019年第二季度

Aunite折扣系统的现代化，与TSP返现和Aunit支付的续约。AuniteTour旅游项目的启动，与最受欢迎的旅游目的供应商用Aunit支付。推出AuniteOil工作项目，在15,000多个加油站使用10%的返现。通过地理定位启动供应商自动搜索功能。iOS和Android非接触式付款。支付服务功能的扩展。用户数量增加到150万。

2019年第四季度

由于在国外市场的推广，用户数量增加到400万。

2015年第四季度

开了52个办事处，在94个城市提供折扣，关联了1400个供应商，40个网上商店。为合作伙伴提供移动应用程序。与国家机构工会缔结了第一个合作协议。

2016年第二第三季度

与列宁格勒州、新西伯利亚州、克麦罗沃州、克拉斯诺亚尔斯克州的国家机构工会缔结了合作协议。

2017年第一季度

“美丽与健康研究会”项目启动。

2017年第三季度

新的方向：公司移动通信返现服务。

2018年第三季度

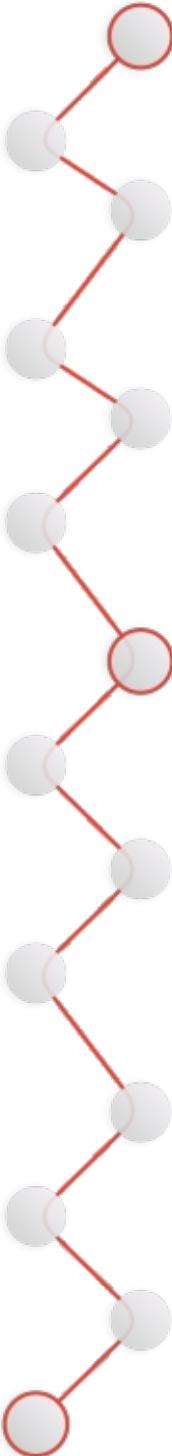
启动合作伙伴的购买漏斗，启动智能搜索。该系统的用户数量增加到80万。

2019年第一季度

以新格式的发展部开始工作。连接、集成和Aunit计算的方案启动。Aunitelecom项目的启动，来自领先运营商的移动通信的7-40%的返现，移动通信用Aunit支付。内部项目使用的SP Market完成现代化。运行移动应用程序Aunite的更新版本。

2019年第三季度

推出全新的返现平台，以连接世界各地的网上商店。TSP连接以及通过银行业务，Aunite移动应用和阅读QR码进行会计核算。用户数量增加到200万。



团队



Evgeny Schelkonogov

Aunite Group 的主席

- 企业主、创业者，信息业者和投资人；
- 18年以上的建筑业，汽车业，保险业，制造业，餐饮业和网络业的企业活动经验。



Nikita Nikitin

Aunite Group 的副主席

- 拥有8年管理经验；
- 多才多艺，技艺高超的表演者。



Anastasia Khranilova

Aunite Group 公司大学负责人

- 拥有8年培训经验；
- 曾经有四年的志愿者经历教授不同年龄段的孩子们规律的生活方式、心理定位和创意活动；
- 高等教育，毕业于URGPU语言学院“俄语语言文学教师”系。



Yuri Kolpakov

美丽与健康研究会项目负责人

- 心理生理学家，格式塔认证治疗师AGT，药物心理学家；
- 心理生理学中心、心理学与语言矫正机构“Alpha”创始人；
- 为医生、心理学家和语言治疗室准备的培训研讨课程上《脑电图学研究指南》的作者
- 超过五年的神内门诊经验；
- 超过八年帮助口吃儿童治疗经验；
- 儿童和青少年心理治疗专家。



Maksim Levashov

互联网营销专家

- 超过八年经验的互联网营销专家；
- 广告专家，登录页面开发专家和网站分析专家；
- Yandex.Direct, Google Adwords (谷歌关键字推广) 和谷歌分析认证专家；
- 从零开始给20多家企业设计并实现了网站；
- 为100多个客户策划了宣传活动；
- 2010年，他建立了自己的网络营销机构
- 高等教育，毕业于AGU大学语言系公共关系系 (PR)。



Pavel Eliseev

营销专家

- 有十年以上经验；
- 工商管理硕士 - 市场营销 (2017)；
- 3个专业：欧洲教育与招聘学院，俄罗斯人民大学友谊学院，城市商学院 (ESIO, PFUR, CBS)



Timur Akhmedjanov

I-Link公司的创始人，WorldSkills International 专家，ACI, Cyber Russia



Sergey Sukhanov

区块链开发者，WorldSkills International 专家，ACI, Cyber Russia

顾问



Richard Dilendorf



Timur Tazhetdinov



Alexey Puriy



Qu Wenbo



Sven Möller



Daniel Ang

