



 efir

白皮书

efir.io (former qaazqaaz.com)

April, 2018
v3.0

We are producing this site for native advertising with bloggers. All of the barriers for advertisers are removed thanks to increased advertising quality, decentralized training, and effectiveness control. Our technologies allow us to buy native advertising from bloggers all over the world. We will help bloggers who share their unique skills to reach success. Our API allows technological startups aimed at increasing the quality of advertising with bloggers to get access to the market. Our successful experience in the CIS market on YouTube allows entry to international markets and represents us on social networks.

«With your assistance we will make this market transparent and wider».
Shayakhmetov Denis. CEO at Efir.io (qaazqaaz.com)



综述

目前,全球原生广告市场正在蓬勃发展。到2020年,欧洲广告商在有影响力的活动上的支出将达132亿美元。2015年,这方面的开支达到了52亿美元。

我们正在系统地实施这些重大项目,以打破市场壁垒并提高令牌值。为了推动市场发展,应消除哪些壁垒?共有五个壁垒。

缺乏免费且公开的博主搜索引擎和市场。我们正在为原生广告市场参与者和外部创业公司提供智能搜索引擎以及免费的市场,以解决这一问题。我们使用QZ令牌进行博主、广告商和外部创业公司之间的智能合约交易。

博主并非专业的广告制造商。为了提高博主广告质量以及解决一些专题市场中博主缺乏的问题,我们启动了一项分散化制作的服务。我们将QZ令牌用于博主众筹。

缺乏广告代理商。半年前,我们发布了专业代理商工具,以帮助代理商进入市场。现在,我们正在开发工具,以实现代理业务流程的完全自动化。此为付费服务。QZ令牌可用于支付此项服务。

难以衡量公关质量。有人了解如何衡量公关吗?我们了解这一点,我们在项目中对博主的公关质量进行智能衡量。这是付费服务。QZ令牌用于支付此项服务。

原生广告市场不透明。我们使用分析服务提高市场透明度。这是付费服务。QZ令牌用于支付此项服务。

此外,我们拥有大量独特的数据,外部创业公司可通过API使用这些数据。出售efir.io平台上的服务时,外部创业公司应该使用我们的令牌。

我们的行动将远超出我们所承诺的。我们并未承诺进行17种语言的本地化,并未承诺对17.8万博主提供智能搜索,也从未提及任何关于公关质量评估的内容。我们还有一些未公布的优秀项目,我们将超出您的预期。

我们邀请你参加我们的令牌交易,共同改变市场。在exchange.efir.io注册即可加入我们。我们使用ERC20智能合约用于令牌部署。所有发行的令牌将在所有参与者之间分配。预计主令牌交易之后将在证券交易所上市。

目录

综述	2
第二章 市场综述:发展前景和进入壁垒	4
一 全球原生广告市场正在发展	4
二 我们关注的社交网络	4
三 Youtube的P2P广告市场有巨大的发展潜力	5
四 Youtube的Famebit (以及其他网站)并非efir.io的竞争对手	6
五 市场壁垒	6
第三章 Efir.io(品牌重塑之前为qaazqaaz.com)子项目和令牌使用	7
一 Efir.io搜索引擎和市场	7
二 Production.efir.io	8
三 Agencies.efir.io	8
四 PR.quality.efir.io	8
五 Analytics.efir.io	9
六 API.efir.io和外部创业公司	9
七 发展历史以及市场现状	9
八 Efir.io现在和未来的市场收益	10
九 项目目标是推动市场发展	11
十 Efir.io盈利	11
十一 Efir.io盈利	11
十二 项目开发计划	11
第四章 项目团队	13
第五章 令牌交易过程	17
一 私人交易	17
二 预令牌交易	17
三 主令牌交易	17
四 令牌交易之后	17
五 现在购买令牌的原因	18
第六章 忠诚计划	19
一 对于博主和大众媒体	19
二 对于ICO团队	19
第七章 令牌交易之后的项目管理	20
第八章 链接	21

第二章 市场综述：发展前景和进入壁垒

一 全球原生广告市场正在发展

全球原生广告市场正在发展。商业智能公布的数据显示，与2016年的56%相比，到2021年，美国原生广告行业利润将达74%。

Adyoulike公布的数据显示，三年内，全球品牌在原生广告方面的支出将翻番。EMarketer的研究证实了这一趋势：到2020年，欧洲广告商在原生广告方面的支出将达132亿美元，2015年这方面的支出为52亿美元。预计2016年为67亿美元。

1. 与意见领袖合作做广告是全球趋势

eMarketer公布的数据显示，84%的美国市场专家将在一年内开始与意见领袖合作。预测运动员广告吸引力的Hookit公布的数据显示，2017年影响力人群在体育赞助上的支出将达440亿美元。MediaKix公布的数据显示，每年全球品牌通过Insta博客做广告的支出约为10亿美元，预计2019年将翻番。

VK.com公布的数据显示，2013年，合作广告市场的支出约为1亿美元。2016年，影子广告市场和官方广告市场的支出相同，约为40亿美元。合作广告在不同行业的品牌中很受欢迎，如：微软、Skyscanner、汉堡王、宜家等。

2. 全球企业优先选择与博客合作

博客值得信赖，而且他们能够创造需求。2017年，亚马逊宣布开始与意见领袖合作完成一项特别的计划。2017年4月，谷歌与Wildberries（在线服装店）发布的报告显示，客户购物时不再寻找一件特定的商品，而是为了寻找灵感。他们在Instagram和Youtube等社交网络上寻找灵感。

二 我们关注的社交网络

1. 并非所有网络都支持与博客合作做p2p广告。因此我们主要关注Youtube

社交网络无意于开发p2p广告市场，这是由于广告商越过社交网络直接向博客付费。一些社交网络有机会争夺p2p市场，但其他社交网络却没有这些机会。

所有社交网络均可分为两部分 – 沟通型（Facebook、Instagram…）和内容型（YouTube、Twitch…）。沟通型网络主要用于朋友之间沟通。这类社交网络将广告伪装成帖子发布，他们无意于支持博客的活动，这明显限制了博客以及与博客合作做广告。例如，Facebook的好友数量不得超过5000。Instagram禁止发布外部链接。

内容型网络一般用于发布原创内容。访问这些内容的主要方式是订阅特定的博客，但需要遵守社交网络的规定。发布优质的内容需要特殊的能力和资源。对于受欢迎的创作者（博客）而言，加入这类网络已经成为了一种日常工作。一般而言，内容数量很多，用户需要花费一定的时间浏览每个帖子，因此网络将广告整合到这些内容中。如果没有博客，这类社交网络也无以为继。因此，他们致力于开发意见领袖。内容型网络（Youtube、Twitch等）反对p2p广告也丝毫没用。对博客施加的任何压力都会伤害到受众。在此情况下，内容型网

络不会缩小p2p广告市场。

因此，作为最大的内容型社交网络，Youtube是我们主要的关注对象。Instagram、Facebook及其他网络不在我们的关注范围之内。

2. YouTube上的原生广告比传统广告效率高5-10倍

YouTube上的广告可分为两类 – YouTube自己出售（通过adwords.google.com）和视频创造者出售原生广告。与传统广告相比，原生广告有几大优势。comScore发布的数据显示，与传统广告相比，原生广告的效率要高出5-10倍，且拥有0.5-1%的CTR水平。

三 Youtube的P2P广告市场有巨大的发展潜力

1. Youtube有540多个有500万名订阅者的频道

YouTube是全球最受欢迎的资源之一，受众超过10亿。

YouTube比美国或俄罗斯所有有线电视频道更受欢迎，但在YouTube上做广告的需求比在电视上低得多。

140个YouTube频道拥有1000多万名订阅者，540多个频道拥有500多万名订阅者，1500多个频道拥有200多万名订阅者。

广告商对拥有20,000多名订阅者的YouTube频道感兴趣。全球共有178 000多个这种频道。

博主一般会在频道描述中发布他们的联系方式。如果广告商找到合适的频道，他可以直接联系博主，无需向市场付费。

受欢迎的博客更喜欢在收到100%预付款之后开始工作。由于博客的知名度和声誉，他会公平对待广告商。因此对于受欢迎的博客，无需市场作为付款保证人。

优质的广告需要博客和广告商之间紧密而有创造性的合作，因此需要很高的沟通成本。

做出决定之前，广告商必须考虑广告可能获得的浏览量。还必须考虑到博客受众的质量。

关于频道浏览受众的信息是公开的，但仅对博客提供。YouTube没有这些信息，也没有公布这些信息的工具。

广告的质量对广告商也意义重大。为确保广告有效，必须采用专业手段将广告整合到内容中。必须清晰地展示产品或服务的具体特性和关键优势。多数博客并非广告专家，因此其广告质量不一定会一直满足客户的需求。

通过使用当前的技术手段，市场得以收集并公布受众的信息。外部服务需要博客批准访问他们的YouTube统计数据。YouTube频道是博客收入的主要来源，因此受欢迎的博客害怕提供访问相关的外部服务。

这种情况是一种悖论。所有广告代理商都使用博客提供的截图获取受众的信息。但博客不会定期截图，因此代理机构客户获得的信息并不相关。

市场的存在使得博客和广告商之间的沟通变得复杂。多数博客不会制作“成品”广告。因此，没有必要使用不提供博客和广告商之间直接沟通的市场。

2. 仅有约60个大型技术平台

所有国际市场、平台和服务可分为4大类：

传统的市场 (Youtube的Famebit是最大的市场)。此类平台的主要利润是手续费 (或订阅费)。由于缺乏广告质量标准, 广告商不得不花费时间与博客沟通, 以满足自身的需求。如果广告商和博客分开, 市场会降低广告质量。迄今为止, 这种市场没有足够的重复订单。一些市场属于广告代理商或从事代理活动, 成为真正代理机构的竞争对手。

付费访问的数据库。市场参与者有机会访问博客的数据库。这是p2p博客原生广告市场唯一的在商业上成功的经营模式。

统计服务。市场还提供统计服务。市场参与者可检查受欢迎YouTube渠道的统计数据。一般有付费功能。

市场参与者 (一般是代理机构) 业务流程自动化。一些广告代理机构有自己的技术解决方案。但市场上没有这么多解决方案。他们面临的主要障碍是数据库中博客的缺乏。

四 Youtube的Famebit (以及其他网站) 并非efir.io的竞争对手

2016年10月, 谷歌官方宣布收购Famebit。这似乎是一项真正的成功。被Youtube这样的巨头收购看起来是一场期待已久的合作。不过事情远没这么简单。

这个案例让我们想起了罗伯·菲什曼的一个类似的创业公司Niche被Twitter收购的案例。Niche帮助内容创作者寻找广告商, 并收取手续费。显然, 收购之后这些手续费归Twitter所有。

YouTube收购了最成功的平台之一Famebit, 并获得对该平台的完全控制权 (尽管Famebit宣称其完全独立)。为什么要收购一个成功的竞争对手并为了自己的利益使其取得更大的成功? 这没有原因。Youtube并非只是收购了Famebit, 而是完全停止对其的开发。

事实并非如此。收购该平台是YouTube的一石二鸟之策。其中一个Famebit, 另一个是整个新创业公司市场。新平台意识到他们无法与谷歌竞争。如果谷歌有自己的平台, 就不会使用其他的平台, 因此他们退出了这场竞争。

作为最大的市场, Famebit没有进一步开发, 因此它不是竞争对手。所有其他市场也不是竞争对手, 原因是他们将广告商和博客分开, 降低了广告质量。

付费访问和提供统计服务的数据库也不是竞争对手, 这是因为efir.io允许免费访问数据库, 而且统计数据完整、免费。业务流程自动化服务也不是竞争对手, 因为他们没有efir.io如此大的数据库。

五 市场壁垒

我们正在系统地实施重大项目, 以打破市场壁垒, 提高令牌值。应消除哪些壁垒以推动市场发展? 有五个壁垒。

1. 缺乏免费且开放的博客搜索引擎和市

我们为原生广告市场参与者和外部创业公司推出智能搜索引擎和免费市场, 以解决这个问题。

2. 博客并非专业的广告代理商

博客市场是一个年轻的市场。你可能并不了解很多成功的加密博客, 这是由于并非所有主题利基市场都有博客或得以体现。为了提高博客广告质量以及弥补一些主题利基市场博客的不足, 我们开始提供分散制作的服务。

3. 缺乏广告代理商

我们知道, 莫斯科有一千多家广告代理商, 但与博客合作的不到十五家。这是为什么? 例如, 代理商至少需要花费1周的时间才能制作出一份优质的建议函。最难的是寻找博客、获得当前价格以及为客户对比建议书。半年前我们启动了专业代理工具帮助代理机构进入市场。现在我们正在开发工具以实现代理业务流程完全自动化。

4. 无法衡量公关质量

博客广告与电视或广播广告类似。因此更多地与公关相关, 而非直接营销和销售。我们一般如何衡量公关成果? 仅通过范围衡量。而公关的成果包括哪些? 包括公关质量和公关范围。所有人都知道如何衡量公关范围。在Youtube上, 公关范围是浏览量。但有谁知道如何衡量质量? 我们知道, 我们通过我们的项目理智地衡量博客的公关质量。

5. 原生广告市场不透明

博客并不像媒体一样处于控制之下。博客只是普通人。他们所表达的内容反映出受众的想法。我们的网络爬虫扫描到4000多万 Youtube用户。我们用不同的语言分析他们所说的内容。我们了解博客所表达的内容, 我们也知道受众的想法。我们开始分析博客之前, 原生广告市场一直不透明。我们利用自身的分析服务提高市场透明度。

第三章 Efir.io(品牌重塑之前为qaazqaaz.com)子项目和令牌使用

一 Efir.io搜索引擎和市场

Efir是一个为原生广告市场参与者和外部创业公司提供服务的智能搜索引擎和免费市场。

efir.io市场是如何运作的? 博客在平台上注册, 提供他们的非公开统计数据、联系方式和价格。我们将博客账号录入搜索引擎。广告商通过谷歌获取我们的账号、寻找博客, 或使用我们的智能搜索。我们无法迫使所有Youtube用户都注册该平台。因此, 一开始我们仅公布博客账号以及联系方式和公开数据。广告商可轻易找到博客并直接联系他们。

2017年1月, 我们使用临时域名qaazqaaz.com推出efir.io。随后6个月, 每4名俄语母语者就有一人加入efir.io。2017年8月, 我们开始在国外进行本地化。截至2018年3月底, 我们已经为全球17.8万Youtube账号 (订阅者超过2万) 发布智能搜索的测试版。

主令牌交易之后将发布博客与广告商之间的智能合约。我们还准备推出基本

oracle。通过我们智能合约达成的每笔交易应提高令牌值

二 Production.efir.io

我们应如何提高博客广告质量并增加他们的受众？博客需要具备什么能力才能成为一个真正的专业人士？博客同时还应兼任摄影师、音响指导、视频编辑、编剧、平面设计等。我们了解到一名专业的博客应具备8项主要技能和40项次要技能。

我们将媒体市场专家聚集到专业协会中，博客将与这些专业协会联系。

第一阶段是博客评估。为此，我们组建了一个专业团队，该团队由博客和市场媒体专家组成。专家可对博客提供指导或受聘成为团队一员。成立博客团队时，风险投资者可购买博客未来投放广告的权利。

第三阶段-博客开发。博客的团队使用募集的资金进行开发。因此，内容质量提升、受众增加、博客的广告费用增加。投资者持有的广告权利价值也会更高。最后一个阶段-通过efir.io出售广告权利。2017年4月，我们在俄罗斯启动了production.efir.io的β测试。因此，分散制作的每个交易均应提高令牌值。

三 Agencies.efir.io

目前，俄罗斯的代理机构可进入服务、搜索博客、确定代理机构手续费、一键即可在十秒钟内为广告商下载一份商业建议书幻灯片。建议书将包含代理机构身份和联系方式等内容。一张幻灯片包含一个博客的信息。幻灯片将对博客进行公开及非公开分析，如最近十个视频的浏览量、受众的年龄和性别结构、总价、每浏览一次的成本等。代理机构仅需添加客户的幻灯片并花费几分钟发出建议函即可。如此做确实有效。我们计划将代理机构从建议函到最终报告的整个业务流程自动化。这是付费服务。因此，使用该项服务的每个代理机构应提高令牌值。

四 PR.quality.efir.io

每人都有智能手机。三星、苹果、小米等等。这些手机都能打电话、发短信、打开浏览器或拍照。但为什么一些人购买三星手机，而其他人购买苹果手机？是因为相机像素之间的差异吗？我们是否真能体会到新旧处理器之间的差异？

我们购买苹果或三星手机是因为这种品牌让我们感到更幸福、更成功。公关是一项在你头脑中建立起品牌正相关的技术。日复一日，受欢迎的品牌使我们相信他们能够让我们变好一千倍。我们也相信这一点。

公关专家如何衡量公关成果？仅靠范围。但是我们知道如何衡量公关质量。

我们将博客所说的每个单词翻译成不同的语言。然后计算每句话和整篇讲话运动矢量的所有情绪。我们将所有博客内容与声音、音乐和图片分开，并采取类似的方法。通过总结情绪矢量，我们获得了博客视频的情绪率。这是我们计算广告视频情绪影响力的方法。

公关质量评估将是博客和广告商之间智能合约交易的一个付费项目。因此与其他服务一样，该项服务应提高令牌值。

五 Analytics.efir.io

我们监测全球趋势，因此我们能够快速回答大量复杂的问题。例如，我们能够根据不同地区的知名度对竞争品牌进行对比。哪个品牌更受欢迎，可口可乐还是百事可乐，宝马还是奔驰，苹果还是三星？

我们能够预测社会情绪的趋势和变化。例如，下一季哪个旅游景点将更受欢迎，或哪种运动开始流行？我们能够对这些问题给出基于数据的可靠答案。

分析.efir.io是一项付费服务。与所有其他服务一样，该项服务将提高令牌值。

六 API.efir.io和外部创业公司

我们拥有很多独特的数据，允许外部创业公司通过API使用这些数据。外部创业公司应使用我们的令牌出售efir.io平台上的服务。我们邀请你通过在Efir.io上出售你的服务获利。我们将为你提供大量的市场参与者。与所有其他服务一样，新的外部服务也应提高令牌值。我们已经与一些项目建立起伙伴关系，将于后期发布整合结果。

七 发展历史以及市场现状

我们与广告代理商没有附属关系，因此我们花费几个月的时间从俄罗斯最大的广告代理商处收集广告请求。目前Efir.io已经成为客户的必需品，对客户很重要。2017年1月1日，我们开始提供服务，我们在免费网站上提供俄罗斯母语YouTube博客的价格表。最初服务网站名称为was qaazqaaz.com。12月初之后，名称改为Efir.io。

我们取得的成就：

- 针对全球170 000多个Youtube频道（2万多名订阅者）发布智能搜索引擎的测试本（我们知道4000多万有0名以上订阅者的频道）。
- 对俄罗斯的分散制作测试版本进行β测试。
- 获取全球37 000 多个Youtube频道的联系方式
- 收到Youtube和Twitch博客的1000多份广告报价，其中包括非公开统计数据、价和已公布的联系方式。其中涉及32%的俄语母语博客受众（每名博客有100,00多名订阅者）。
- 每天我们会获得1-2名新博客。他们注册之后公布价格。在做广告吸引新博客面，我们没有任何支出。
- Efir.io已进入国际市场。我们的服务有17种语言可供选择。注册我们网站的博客来自世界各地。国际广告代理机构也使用我们的服务。
- 专业媒体会提及我们，国际博客（如Clif High报告）也广泛提及我们并给予肯定。
- 每三次访问就有一名老客户。
- 一大批博客关注我们的邮件（60%以上的邮件被打开且查阅）。

八 Efir.io现在和未来的市场收益

对于博客

- 对全球广告商提供公开的价格
- 提高博客的内容质量、增加受众、吸引广告商
- 优质的公关获利更多
- 由于社区中的每个人都有自己独特的技能且乐于分享,每个人都是博客,通过分散制作社区可取得专业发展

对于广告商

- 博客和代理机构有大量的选择、联系方式、价格公开、无需注册、直接交易
- 提高广告质量可确保更有效地提供产品和服务
- 付费的公关活动可衡量结果可促进公关质量全面提升
- 与国际博客达成分散交易
- 市场透明度

对于代理机构

- 进入市场,直接与博客和广告商联系。
- 平台无竞争
- 代理机构的业务流程从建议函到最终报告分类明确
- 与全世界的博客和广告商开展全球范围的广告宣传活动

对于制作方和市场专家

- 出售博客的广告权利获得收入
- 快速开始博客项目和招商引资
- 将博客培养成媒体专家获得收入
- 为制作方开发博客获利
- 发现新星

投资者

- 博客开发投资工具
- 因交易使用需求、博客开发众筹、对外部市场参与者付款和发行量有限,令牌增值

IT创业公司

- 访问博客及其统计数据的数据,在市场上对服务进行交易
- 市场参与者的流动

九 项目目标是推动市场发展

为实现这个目标,有必要:

1. 开发免费、公开的博客搜索引擎和市场。
2. 提高与博客合作做广告的质量。
3. 解决广告代理商缺乏的问题。
4. 开发公关质量衡量工具
5. 确保原生广告市场透明

十 Efir.io盈利

Efir.io搜索引擎和市场并不盈利,且一直免费。仅外部服务和efir.io的子项目(agen-cies.efir.io、PRQuality.efir.io、analytics.efir.io及其他)盈利。

十一 Efir.io盈利

Efir.io开发的当前过程基于mercurial版本控制系统。初始代码保存在github封闭的资源库中。Laravel为主要框架。部署多服务器结构。根据不同地区的同步服务器工作。负载均衡器和geoDNS可确保在无中断的情况下开展应用服务器技术服务。Efir.io的中心服务器部署在3层的一个数据中心。

开发区与主服务器分离。开发了备份多层系统。得益于现代技术和方法解决方案、架构方法和附加服务器的有效实现,项目进展迅速。

所有开发过程均在我们的莫斯科办事处完成,该办事处于2017年10月开设。

十二 项目开发计划

根据有关投资,我们的项目开发计划如下。

250个ETH(在私人交易阶段收集。工作完成)

- 开发办公室已在莫斯科开始营业。(Efir开发有限责任公司)
- 产品在22个国家被译成12种语言(西班牙语、意大利语、葡萄牙语、德语、法语、土耳其语、俄语、乌克兰语、英语、中文、汉语、日语)。
- 已进行产品重塑和再设计(从qaazqaaz.com到efir.io)。
- 已接通Twitch。第一批博客已注册。

1000多个ETH(在预交易阶段收集。工作正在开展)

- 管理办公室已经开始营业
- 通过测试版搜索引擎可访问17万个频道
- 3.5万个频道有联系方式
- 产品全球所有国家被译成17种语言。

- 已创建国际和区域专业社区。(博客、制作方……)
- 已完成加密货币第一批交易。
- 已创建专业制作方社区的基本功能。
- 已接通新的内容型社交网络。
- 已完成代理机构、广告商和博客的功能
- 已创建外部服务的基本API。

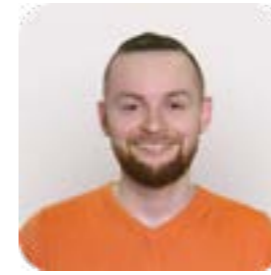
7500多个ETH

- 将组织受托委员会。
- 通过参与分散制作, 博客的数量将增加。
- 将创建区域代理网络。
- 将进行分部分析并发布报告。
- efir.io的所有交易均将基于QZ加密货币进行。
- 将接通新的内容型社交网络。
- 将开发分散的制作社区和博客培训之完整功能。
- 外部服务有完整的API。
- 将开发QZ波动控制工具。

超过7500个ETH的所有收入将直接存入准备基金, 用于社区开发和加密货币支持

第四章 项目团队

There is an international project team developing Efir.io



Denis Shayahmetov

CEO

Russia, Moscow. 9 years in IT. 4 years in large federal IT projects management. Certified IPMA project manager



Askar Abildayev

Efir.io PM

8 years of IT experience. Federal level projects web and mobile applications development control



Dr Sanjaya Kanthan

Regional Consultant (APAC)

Australia, Sydney. 8 years in Investments and 4 years in Blockchain



Vicky He

Regional consultant (Asia)

Magic Wallet co-founder, Broad Harvest Holdings Limited administrative partner, Chief Operations Officer at GTSTokens Chief Operation



Vladimir Koveshnikov

Marketing&Product

Russia, Moscow. 13 years in IT. Projects design and implementation at the leading Russian and foreign companies



Michael Belyakov

English speaking segment

Moscow, Russia. More than 30 years in the Ministry of Foreign Affairs and foreign companies



Anna Kozlovskaya

Legal

Russia, Moscow. Ph.D. 10 years in IT jurisprudence



Nikolay Yakovlev

Data Scientist

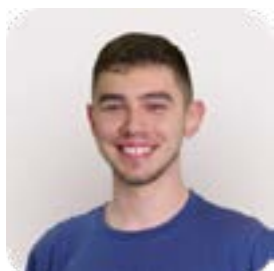
Data Scientist. More than 15 years of experience in financial departments of leading transnational industrial corporations such as “Procter and Gamble”, “Oracle”, “Uponor Rus”, “Alfalaval”. Partisipation in projects of World Bank and EU



Inna Rudaya

PR Manager

Russia, Moscow. International Youth Projects organization and promotion experience



Anton Elovikov

Product Designer

Moscow, Russia. 3 years in IT. Former brand-designer in hackRussia (the first and biggest all-Russian hackathon) and co-founder in Cassiopeia Labs.



Elizabeth

Regional consultant (Asia)

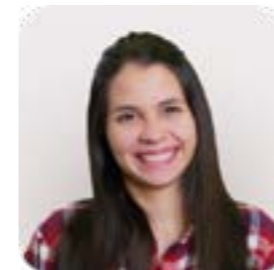
Ukraine, Severodonetsk. Administration and support for users of popular Internet projects in Russia and Ukraine



Ilya Holnov

Agencies.efir.io PM

Russia, Moscow. 3 years in IT. Successful development of Russian digital projects



Zotova Anastasia

Production.efir.io PM

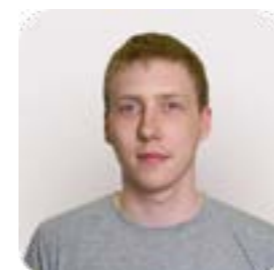
Moscow, Russia. Digital sphere projects control and promotion experience



Dmitry Vinokurov

CTO

Russia, Perm. 8 years in IT. 3 years of management in successful Russian start-ups



Danil Vishnyakov

Back-end Developer

Russia, Kotlas. 9 years IT experience. Successful implementation of IT start-ups. 6 years of experience. Implementation of MVP efir.io (qaazqaaz.com)



Kirill Dolmatov

Front-end Developer

Russia, Moscow. 5 years in IT. Interface development in successful Russian start-ups



Alexander Gerasimov

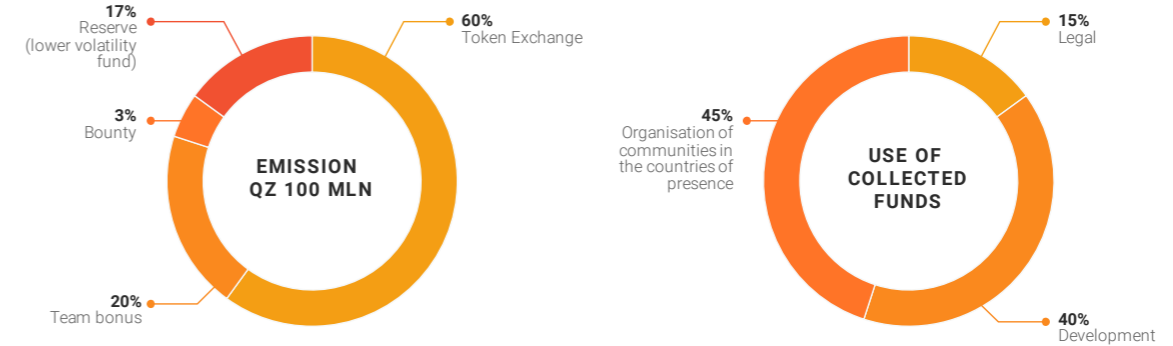
System Administrator

Russia, Moscow. 8 years in IT. Management of industrial servers. 5 year experience

第五章 令牌交易过程

我们的令牌交易阶段将发行1亿个不可采QZ令牌。6000万在令牌交易时进行共享。300万用于奖金计划。2000万将在团队中平分, 1700万用作Efir.io准备基金。准备基金将用于缓解货币波动。

仅可使用ETH购买令牌。项目团队的QZ将冻结6个月。



一 私人交易

私人交易于2017年10月9日进行。从75名投资者处募集到250个ETH。250个私人QZ将在主令牌交易阶段转为QZ令牌, 有75%的奖金。

二 预令牌交易

于2017年12月11-18日进行。募集到1000个ETH。目标是为主令牌交易做准备。1000个预QZ将在主令牌交易阶段转为QZ令牌, 有50%的奖金。

三 主令牌交易

将于2018年春季开始。发行6000万个QZ令牌。根据令牌交易, 最终资金的50%将用于项目的开展。Efir有限公司代管资金剩余的50%将在令牌交易结束之后9个月内每隔3个月平均分配(在各季度报告发布之后分配)。季度报告将包含财务、开发和活动等信息。参加令牌交易的人员必须经过身份验证。

四 令牌交易之后

主令牌交易时, 团队将发布加密货币支付功能。项目团队拥有足够的财政资源, 将尽力降低QZ的波动性, 包括回购QZ。

五 现在购买令牌的原因

由于QZ数量有限、私人QZ和预QZ之间兑换率稳定、不断开发的产品、卓有成效的子项目以及我们的分散社区, 预计QZ兑换率将增长。

第六章 忠诚计划

一 对于博客和大众媒体

对于博客在YouTube上发布的Efir.io项目评论, 以及私人交易、预交易和主交易阶段的ICO信息, 相关视频的每次浏览均可获得奖金。对于大众媒体对efir.io (qaazqaaz.com) 发布的信息以及令牌交易, 每次浏览均可获得奖金。将在大众媒体和博客之间传播3,000,000 个QZ令牌。对于完全与efir.io (qaazqaaz.com) 相关的YouTube视频, 每次浏览将获得5点信用。带有完全与Efir.io相关的商业广告的YouTube视频可获得1点信用, 大众媒体报道可获得0.5点信用。博客发布视频时应告知他们的区域经理。大众媒体应提前24小时告知他们的区域经理。还应讨论相关工具和资源。令牌交易后, 将汇总所有信用点, 并根据信用点向所有参与者支付加密货币。应在主令牌交易完成之前至少1天提出与QZ相关的所有要求。

二 对于ICO团队

将为项目团队预留20 000 000个QZ。这些QZ将在主令牌交易之后冻结6个月。

第七章 令牌交易之后的项目管理

Efir.io项目采用两级控制系统。本文件提及的管理战略和产品开发的管理办公室为低级控制系统。管理办公室将以法人的身份进行注册。开发办公室受管理办公室的管辖，且开发办公室也会在俄罗斯联邦注册为法人(Efir开发有限责任公司)。

受托委员会将会是Efir.io的高层管理机构。该委员会由关键人员、合作伙伴、博客代表和广告代理商组成。受托委员会负责协调Efir.io的战略。每个季度，管理办公室将向受托委员会提交项目实施相关的报告。报告应发布在项目的网站上。与项目融资相关的决定将根据报告做出。受托委员会的所有成员应通过选举产生。选举制度将在主令牌交易之后确定。

第八章 链接

- http://mediakix.com/2017/03/instagram-influencer-marketing-industry-size-how-big/#gs._8i5sD0
- <http://www.forbes.ru/karera-i-svoy-biznes/345727-bitva-za-liderov-mneniy-kak-blogery-stali-vygodnee-lyuboy-reklamy>
- <https://vc.ru/p/ad-on-youtube-channels>
- <http://www.cossa.ru/trends/157312/>
- <http://public.adyoulike.com/Info/native-advertising-is-eating-the-world/index.html>
- <http://www.businessinsider.com/the-native-ad-report-forecast-2016-5>
- <http://www.adweek.com/digital/native-advertising-facebook-audience-net-work-study/>
- [http://mediakix.com/2017/03/instagram-influencer-marketing-industry size-how-big/#gs._8i5sD0](http://mediakix.com/2017/03/instagram-influencer-marketing-industry-size-how-big/#gs._8i5sD0)
- <http://theinfluencemarketer.com/133-influencer-marketing-agencies-platforms-tools-companies/>
- <http://blog.tomoson.com/influencer-marketing-study/>
- <http://www.adweek.com/digital/10-reasons-why-influencer-marketing-is-the-next-big-thing/>
- https://www.tapinfluence.com/tp_resource/nielsen-case-study/