

Manifest

New native advertisement market paradigm

我们为什么开发Efir.io?

2016年，我们开始为我们的一位客户从Youtube博客购买广告。我们取得了极出色的成果。然而，为了实现他们，我们经历了千难万险，而且我们一直面临着同样的难题。

难度最大的部分就是 博客选择

这是由于没有免费的搜索引擎能够提供市场上博客的价格和联系方式。

但是，缺乏搜索引擎并非我们面临的唯一问题。事实上博客并非专业的广告商，这会严重影响原生广告的优质性。

此外，我们无法根据传统的CPA模式向博客付费。这是由于传统模式的广告更多与公关有关，而非实际销售。

实际上，广告代理商并没有对市场起到帮助。因为首先，广告代理商的数量有限。其次，现有的企业都忙于埋头苦干。

而且，市场一般是不透明的。

2017年1月，收集了300名博客（联系方式和价格）的数据之后，我们免费公开发布了我们的数据库，为博客提供了加入的机会。

Efir.io 由此诞生（品牌重塑之前为qaazqaaz.com）。

经过一年的发展，通过Efir.io能够找到Youtube频道中有2万名订阅者（17万多个频道）的多数频道，Efir的新子项目致力于解决Efir创建之后半年内市场出现的问题。

目前，我们已正式宣布我们正在致力于下述项目：

1. Production.efir.io — 博客的分散制作
2. PRQuality.efir.io — 根据CPA模式进行公关质量评估
3. Agencies.efir.io — 向广告代理商提供自动化服务
4. Analytics.efir.io — 分析博客原生广告市场

我们还意识到，主平台应从搜索引擎发展发展到一个适合解决本地广告市场问题的初创公司的市场。

市场巨大且发展迅速。我们知道，这超出我们的控制范围。

但是，我们能够创建一个生态系统。在这个生态系统中，我们可与其他市场参与者共同开发市场。

我们已经开放对主要市场所有数据的访问。此外，我们邀请外部IT创业公司与我们共同开发市场。

我们明确了开发博客原生广告市场的下述原则：

- 1 博客是现代一种分散的不可控媒体，影响着受众的内心和思想。
我们支持博客市场的分散化。
- 2 我们优先考虑市场参与者之间的直接沟通。因此我们公开、免费公布市场参与者（博客、制作和广告代理机构、广告商等）的所有联系方式。
- 3 博客是面向所有人的一种职业。我们与媒体专家（广播-电视-社论）合作，为博客提供机会发挥其专业才能。
- 4 博客是能够同时在多个不同平台（网站、社交网络等）工作的专家。同时从事不同来源的工作降低了博客对每个特定来源政策的依赖性。
- 5 P2P广告是博客收入的一种自然来源，但平台对这种广告无兴趣。此外，博客的广告不仅仅是营销，还是公关。对博客广告的付款应根据营销和公关的结果确定。我们根据结果付款而非实际公布来帮助购买和出售广告。
- 6 广告代理商应向广告商提供市场上最好的博客，而不是他们所制作的博客。为避免利益冲突，制作活动应与广告代理商的活动分离。
- 7 Efir.io平台/生态系统的关键功能是对所有参与者免费。使用Efir.io并非意味强制收取手续费或费用。
- 8 我们并不附属于任何市场参与者，只是代表他们的利益。

我们已经开放主要市场的所有数据，邀请外部创业公司与我们共同开发市场。

2018年3月，我们发布了智能博客搜索的第一个版本。

现在，广告商能够根据博客的内容查找博客，而非根据频道的名称和说明查找。

主平台已被译成17种语言。目前全世界的广告商均可访问该平台。

我们还将继续开发主平台和子项目。

在您的帮助下，我们将打造透明的博客原生广告市场，为所有市场参与者提供便利。

Denis Shayahmetov

CEO & Founder of Efir Ecosystem

ICO page: www.exchange.efir.io

Product: www.efir.io

Social: <https://www.facebook.com/qaazqaazcom/>

<https://bitcointalk.org/index.php?topic=1988584.40>

https://twitter.com/efir_qaazqaaz

<https://vk.com/qaazqaaz>

<https://medium.com/@efir.io>

t.me/joinchat/Ely2R0aqr7cn0JHYpE7jg