



BUZCOIN

CRYPTOCURRENCY
FROM

OLGA BUZOVA

Russian
star

is the most
popular person
in Russia

W H I T E P A P E R

ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

СОДЕРЖАНИЕ

1. Кто такая Ольга Бузова?	3
2. Introduction	6
3. Экосистема для монетизации социальной активности	8
3.1. Экосистема BUZCOIN	8
3.2. Экосистема, которая все изменит	11
4. Одна валюта миллион возможностей	16
5. Стратегия развития	18
6. Дорожная карта	20
7. Условия проведения ICO (Initial coin offering)	21
7.1. Основные условия ICO	21
7.2. Порядок распределения токенов	22
7.3. Цели использования средств	22
7.4. Список принимаемых криптовалют и их адреса	23
7.5. Двойная бонусная программа	24
10. Наша команда и Советники	25

Известность пришла
к ней более

10
ЛЕТ НАЗАД

1 Кто такая Ольга Бузова?

Телеведущая

С 2004 года участница российского реалити-шоу Дом-2 на канале ТНТ, а с декабря 2008 года его постоянная ведущая. По подсчетам российского издания РБК ежегодный оборот средств, связанных с вселенной Дом-2, составляет порядка 5,7 млрд руб в год.

Певица

В 2016 Ольга Бузова начала профессиональную сольную карьеру. Ее песни за несколько дней стали хитами и заняли первое место в российском iTunes. В 2018 году Ольга сняла клип на свою песню «Wi-Fi» со звездой фэшн-индустрии Джереми Миксом, официальным лицом Philipp Plein. По версии издания «Все звезды», Ольга заняла первую строчку в рейтинге самых популярных певиц России по итогам 2017 года¹. 7 марта 2018 года Ольга побила мировой рекорд по скорости выхода песни на 1 место в iTunes: ее сингл «Она не боится» сделал это всего за 1 минуту.

¹ <http://kontrastniy.ru/shoubiznes/olga-buzova-zanyala-14-e-mesto-po-versii-forbes.html>.

Самый популярный блогер России

У нее самый популярный Instagram в российском сегменте интернета, на который уже подписано почти 14 миллионов человек, и количество подписчиков продолжает стремительно расти². Это на порядок больше, чем у Тома Круза, Дональда Трампа и Хиллари Клинтон. Заказать рекламу в ее инстаграме считается практически беспроблемным способом увеличить приток клиентов, особенно для компаний, работающих в сфере красоты и здоровья. По итогам 2017 года Stories Ольги в Instagram вошли по количеству просмотров в мировой ТОП-3, по этому показателю она обошла актрису Ким Кардашьян и всех остальных мировых знаменитостей, кроме футболиста Неймара и видеоблогера Леле Понс³.

Актриса

В 2015 году снялась в главной роли в фильме «Бармен», показ которого с успехом прошел в кинотеатрах. Затем она принимает предложение о главной роли в гастрольном спектакле «Мужчина нарасхват» и снимается в фильме «Жги» российского кинорежиссёра — Кирилла Плетнева.

Бренд-амбассадор ряда успешных бизнес-проектов

У многих людей Ольга ассоциируется с популярностью и успехом, поэтому ее приглашают участвовать в продвижении товаров и услуг крупные компании и известные мировые бренды.

Предприниматель

Популярность помогает Ольге вести собственный бизнес. Она продвигает собственную линию одежды под брендом OLGA BUZOVA DESIGN. В 2016 году Ольга выпустила первую в истории парфюмированную книгу «Цена счастья», аромат для которой создал в Берлине легендарный парфюмер Кристоф Ладомьель. Тираж книги в 20.000 экземпляров распродан за неделю.

² <http://www.woman.ru/stars/medley1/article/211960/>.

³ <http://chelny-izvest.ru/news/top5/56060-olga-buzova-popala-v-troyku-samykh-populyarnykh-lyudey-mira>.

Самый популярный человек в России

В рейтинге Forbes «50 звезд бизнеса и спорта» за 2017 год Ольга Бузова занимает первое место по количеству упоминаний в СМИ — 16278⁴. Людям нравится ее искренность, честность, открытость и красота.

Как одна из самых молодых звезд российской эстрады, Ольга понимает, что мы живем в эпоху быстрых перемен. Для своих поклонников Ольга — символ этих перемен, она знает, что такое реальная жизнь и как быстро ее меняют новые технологии.

Пригласив в свою команду настоящих профессионалов, которые уже работали с блокчейн-проектами, Ольга Бузова решила создать онлайн-платформу, совмещающую коммуникационные, развлекательные и деловые сервисы, работающие на базе собственной валюты — BUZCOIN.

Ольга прекрасно понимает, что достигнутый ею уровень популярности поможет в продвижении проекта и позволит команде сфокусироваться на развитии и качестве продукта, что в ближайшее время позволит занять лидирующие позиции на ряду с известными онлайн-площадками.

⁴ http://www.forbes.ru/rating/348311-reyting-forbes-glavnye-rossiyskie-znamenitosti-2017#all_rating.

Запускаем
BUZCOIN-эволюцию

2 Introduction

Все начинается с лайка

В мире много социальных сетей, которые позволяют людям общаться, делиться понравившимся контентом и показывать другим пользователям собственный контент.

Мы узнаём новое из новостных лент, разговариваем в мессенджерах, репостим на свои страницы то, что понравилось и публикуем контент, который создали сами.

Со времен первых социальных сетей люди заняты потреблением и созданием контента, но не получают за это ничего, кроме лайков, которые стали оценкой просмотренного или созданного контента.

За активность в интернете пользователи не получают ничего, кроме лайков. Мы считаем, что активность должна вознаграждаться и платим людям за время, проведенное в интернете.

Что получит пользователь, который занялся графическим дизайном и начал рисовать окраины города в стиле киберпанк? Ничего, кроме отметки «нравится» от знакомых и родственников.

В BUZCOIN за эти лайки пользователь получит скидку на курс по дизайну или приобретет новый графический планшет, которые помогут заняться творчеством продуктивней.

А что получит партнер платформы? BUZCOIN — это платформа на которой будет собрана аудитория, готовая активно накапливать и расходовать валюту. Высокая вовлеченность пользователей обеспечит партнерам и рекламодателям эффективно продвигать свои товары и услуги, интегрировать в платформу собственные цифровые сервисы.

Как мы это сделаем? Построим новую экономику.

3 Экосистема для МОНЕТИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ АКТИВНОСТИ

BUZCOIN — это новая экономика, которая даёт пользователям возможность монетизировать контент, который они создают и потребляют.

Новая экономика будет построенная на коммуникационных, потребительских и развлекательных сервисах внутри экосистемы, работающей на платформе.

3.1. Экосистема BUZCOIN



Социальная
сеть



Мессенджер



Маркетплейс
товаров
и услуг



Интегрированные
сервисы

Экосистема для монетизации активности пользователей в интернете — это комплексный продукт, который состоит из мессенджера, социальной платформы, маркетплейса и интегрированных сервисов.

1. Социальная платформа BUZCOIN

В основе философии социальной платформы лежит идея стимулирования пользователей создавать и находить интересный контент, делиться им с друзьями, активно реагировать на понравившиеся фотографии и видео, рассказывать о своем опыте покупок и путешествий.

Полученные и поставленные пользователями лайки ежемесячно трансформируются в бузкоины, после проведения расчетов и определения текущей стоимости лайка. Для повышения ценности лайков их количество будет лимитировано при начальной регистрации. Размещая собственный контент, пользователи смогут увеличить свой запас лайков.

Монетизация лайков будет происходить за счет средств, полученных от рекламодателей платформы и продажи платных сервисов партнеров.

2. Мессенджер BUZCHAT

Мессенджер нужен не только для коммуникации, но и для развлечения пользователей платформы, где каждый из них сможет интересно проводить время и играть в социальные игры.

3. Маркетплейс товаров и услуг

Внутри платформы пользователи смогут покупать товары и расплачиваться за услуги бузкоинами, полученными за просмотр или создание контента.

На торговой площадке будет представлено много как молодых, так и крупных брендов, заинтересованных в доступе к активной и платежеспособной аудитории.

4. Интегрированные сервисы

Архитектура платформы открыта для компаний и разработчиков, которые дополняют экосистему доступом к видео- и музыкальному контенту, развлекательными и обучающими сервисами.

Такая интеграция позволит создать единое информационно-развлекательное пространство, обеспечить пользователей платформы необходимыми сервисами, а стартапы — рынком, на который так сложно выйти.



3.2. Экосистема, которая все ИЗМЕНИТ

BUZCOIN – платформа, которая создаст новую модель поведения, объединив социальную жизнь с профессиональной. Взаимоотношения всех участников платформы будут построены на идее справедливого распределения средств.



Коммуникации



Сообщество



Продукты



Интеграция



Коммерция

1. Коммуникации

Для взаимодействия между участниками платформы будет создан мессенджер, где пользователи смогут обмениваться текстовыми сообщениями, совершать звонки и видеозвонки, изменять и редактировать контент, пользоваться звуковыми эффектами голосовых сообщений, создавать анимированные персонажи, устраивать групповые видеозвонки и социализироваться с помощью игр.

Первый базовый — коммуникации с возможностью передачи цифрового контента, аудио- и видеозвонками. Второй — расширенный, где будут доступны эксклюзивные наборы гифок, стикеров, звуковые фильтры и видеостримминг. Третий — социальные игры.



Базовый функционал

- Текстовые сообщения
- Аудиозвонки и аудиосообщения
- Видеозвонки
- Передача файлов
- Коллективные чаты



Платные сервисы

- Многопользовательские видеоконференции
- Эксклюзивные галереи гифок и микроанимаций
- Анимированные аудиопослания
- Видеостримминг



Социальные игры

- Любовные викторины
- Творческие «баттлы»
- Командные игры

Технические функции



Кошелек

- Приобретение валюты
- Хранение бузкоинов
- Оплата услуг



P2P-платежи

- Перевод средств между пользователями
- Оплата услуг других пользователей

Мессенджер будет доступен в Google PlayMarket и Apple AppStore. Каждый пользователь сможет установить и пользоваться базовыми функциями. Для активации платных сервисов и социальных игр пользователь должен приобрести валюту платформы BUZCOIN.

В мессенджер будет встроен кошелек пользователя, а также реализована система P2P-платежей, которая позволит пользователям не только переводить средства, но и оплачивать сервисы за других пользователей.

2. Сообщество

Базовым элементом социальной платформы будут страницы пользователей и ленты сообществ, ориентированные на размещение мультимедийного контента. Для удобства будут предусмотрены инструменты, позволяющие импортировать контент пользователя из других социальных сетей и сервисов, а также размещать контент на собственных серверах платформы.

В развитие концепции монетизации социальной активности пользователям будет предоставлен расширенный набор инструментов для поиска и размещения собственного контента — предложение популярных страниц и сообществ, тематические подборки, рейтинги, интересы.

Монетизация для пользователей



Возможности для компаний

Поставщики товаров и сервисов для маркета, а также представители интегрированных сервисов смогут создать и вести коммерческие страницы. Это обеспечит тесную связь с аудиторией и позволит иметь дополнительный инструмент маркетинга.

3. Маркетплейс

При создании маркетплейса исходим из того, что он должен быть не только площадкой для продажи товаров и услуг, но и выполнять миссию по выводу на рынок новых локальных брендов, которым нужен эффективный инструмент выхода на обширную аудиторию.

Для каждого направления маркетплейса будут определены кураторы, задачей которых станет формирование уникальной торговой концепции маркетплейса.

Экосистема BUZCOIN позволит поставщикам товара эффективно взаимодействовать с пользователями, поощряя их рекламировать продукцию на своих страницах и получать за это лайки.

Пользователи смогут использовать накопленные бузкоины для приобретения интересующих товаров и услуг, либо участвовать в партнерских программах, получая скидки.



Fashion & Beauty

Бренды молодых модельеров и дизайнеров, косметика и парфюмерия



Lifestyle

Салоны красоты, спортивные и развлекательные центры



Food

Рестораны и кофейни – здоровое питание



Entertainment

Билеты на концерты и другие мероприятия

Маркетплейс BUZCOIN — возможность для молодых компаний предложить оригинальный товар многомиллионной аудитории. Для крупных брендов — продать товар и привлечь новых клиентов.

4. Интеграция

Архитектура платформы и мессенджера предполагает открытость для сторонних разработчиков и компаний, которые создают продукты в области видеоконтента, digital producing и music streaming. Интеграция таких сервисов и BUZCOIN будет дополнять экосистему платформы и обеспечит пользователей необходимыми им цифровыми сервисами.

Приложения компаний смогут интегрироваться в BUZCOIN через открытое API и получить доступ к многомиллионной аудитории пользователей платформы, а пользователи получают возможность пользоваться услугами, которых нет в маркетплейсе, не выходя из платформы.

4

Одна валюта

МИЛЛИОН ВОЗМОЖНОСТЕЙ

BUZCOIN — расчетная единица платформы BUZCOIN, которая привязана ко всему функционалу платформы. Технологии шифрования обеспечивают доверие между всеми участниками платформы, которые смогут осуществлять сделки, используя BUZCOIN в качестве расчетного инструмента.

Каждый владелец сможет покупать и продать валюту BUZCOIN внутри платформы по фиксированному курсу $1 \text{ BUZ} = 0.1 \text{ USD}$.

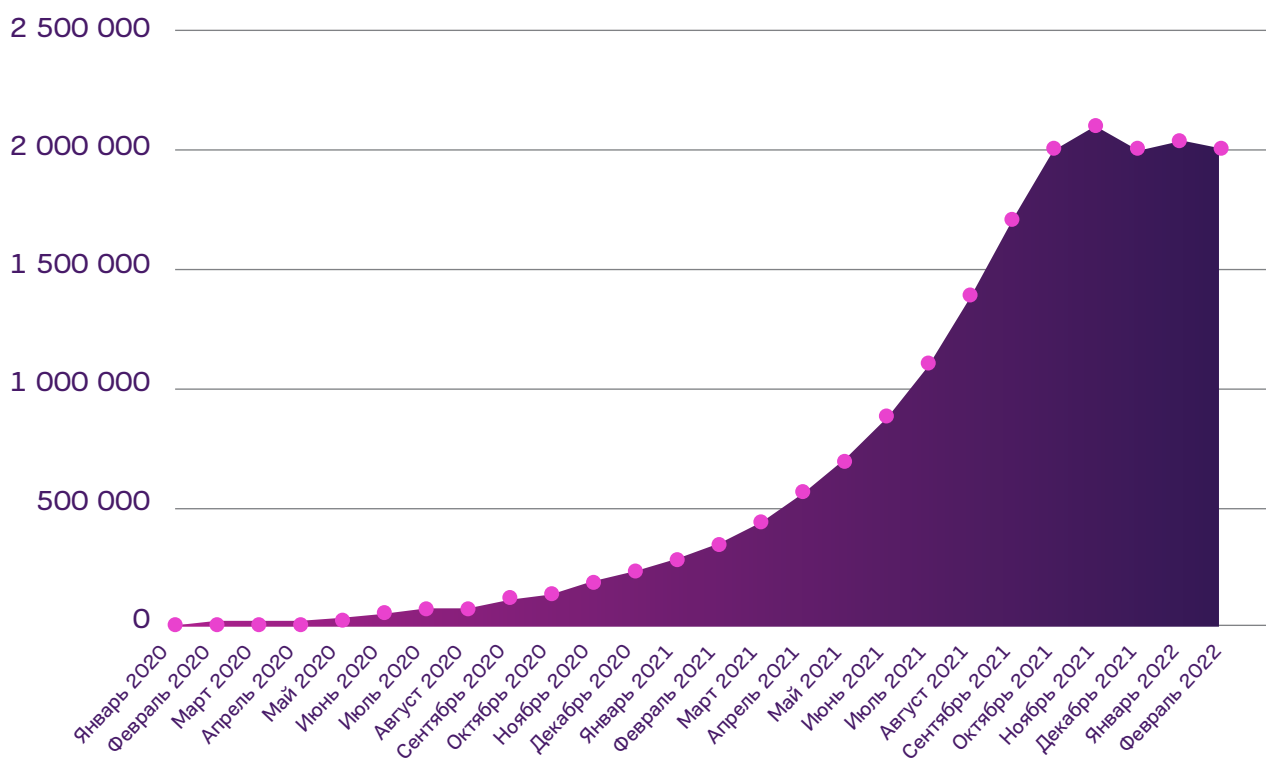
$1 \text{ BUZ} = 0.1 \text{ USD}$

Ликвидность токенов обеспечивается притоком средств рекламодателей, платными сервисами и раздачей токенов пользователям за размещение и просмотр контента. Из общего количества эмитированных токенов инвесторам достанется 75%, остальные 13% получают разработчики, 2% — баунти-компании, а оставшиеся 10% токенов пойдут в резерв BUZCOIN.

Экосистема BUZCOIN — 2 миллиона пользователей

Известность основательницы BUZCOIN Ольги Бузовой привлечёт естественный трафик на платформу. У Ольги 13,7 млн подписчиков в Instagram, 30% из которых захотят монетизировать контент, а ещё 35% — платёжеспособная аудитория, которой не хватает интересного маркета.

Планируемый прирост аудитории экосистемы



По мере насыщения платформы контентом и поставщиками, будет увеличиваться динамика прироста пользователей BUZCOIN.

К октябрю 2021 года мы ожидаем увидеть на платформе двухмиллионного пользователя. На самоокупаемость проект выйдет в январе 2021 года и уже в октябре 2021 года ежемесячная выручка проекта достигнет \$10 млн.

5

Стратегия развития

Для успешной реализации экосистемы нужны люди — будущие пользователи и клиенты платформы, которые станут движущей силой в воплощении и развитии проекта. Наша команда понимает, что рынок маркетплейсов и социальных сервисов уже насыщен. Каждый год выходят десятки новых приложений и программ, однако только единицы из них получают малую часть той популярности и аудитории, которая у Instagram, Aliexpress, WeChat и Telegram.

У нас неоспоримое преимущество, основатель и бренд-амбассадор BUZCOIN — Ольга Бузова, одна из популярнейших личностей России⁵, чьей известности в интернете могут позавидовать мировые знаменитости, а раздел Stories в ее Instagram входит в мировой ТОП-3.

При этом Ольга Бузова и команда обладают большим опытом в продвижении брендов и бизнесов. С ней сотрудничают международные компании. Пост в ее Instagram считается в России одним из самых простых и надежных способов рекламы бизнеса. При этом Ольга уже имеет опыт в бизнесе: она владеет собственным брендом одежды OLGA BUZOVA DESIGN.

⁵ http://www.forbes.ru/rating/348311-reyting-forbes-glavnye-rossiyskie-znamenitosti-2017#all_rating.

Известность Ольги Бузовой и ее популярность в СМИ и соцсетях привлечет естественный трафик на платформу BUZCOIN. Бренд Ольги снизит затраты на продвижение не менее чем на 50% от среднего бюджета IT-платформы. Высвободившиеся средства будут направлены на совершенствование функционала платформы: UX и UI.

Благодаря личному бренду Ольги Бузовой, компаниям и физическим лицам, сотрудничающим с платформой (включая интернет-магазины), будет проще продать свои товары и услуги конечному потребителю.

Помимо этого, к факторам, которые обеспечат успех проекта, можно отнести:



6

Дорожная карта

Апрель 2018. PreICO

Август-Декабрь 2018. Initial token offering (ICO)

Декабрь 2018. Генерация и распределение токенов

4 Квартал 2018. Закупка оборудования, старт разработка программного обеспечения

1 квартал 2019. Релиз MVP (minimum viable product) мессенджера

2 квартал 2019. Релиз MVP социальной платформы и маркетплейса

2 квартал 2019. Тестирование мобильной версии платформы

2 квартал 2019. Запуск мессенджера с текстовыми сообщениями и аудиозвонками

3 квартал 2019. Запуск мобильной версии платформы

3 квартал 2019. Запуск B2C и C2C сегментов маркетплейса

3 квартал 2019. Запуск программы вознаграждения участников за действия на платформе

3 квартал 2019. Интеграция в мессенджер P2P платежей

3 квартал 2019. Запуск на платформе видеохостинга и стримов

3 квартал 2019. Добавление в мессенджер видеозвонков и социальных игр

4 квартал 2019. Интеграция сервисов сторонних разработчиков

1 квартал 2020. Запуск экосистемы BUZCOIN

7

Условия проведения ICO

7.1. Основные условия ICO

Name	BUZCOIN (BUZ)
Exchange rate for token sale	1 BUZ = 0,1 USD in ETH
Minimum amount of participation	10 USD in ETH
Token Availability	For ETH contributions will be distributed immediately
Hard Cap	78 mln USD in ETH
Emission of tokens	BUZ tokens are created after transaction
Public token pre-ico	18 April 2018 — 18 May 2018
Public token sale	1 August 2018 — 25 December 2018
Period of the token sale	ICO will run for 147 days or until the hard cap is reached
Platform	Ethereum ERC20

7.2. Порядок распределения токенов

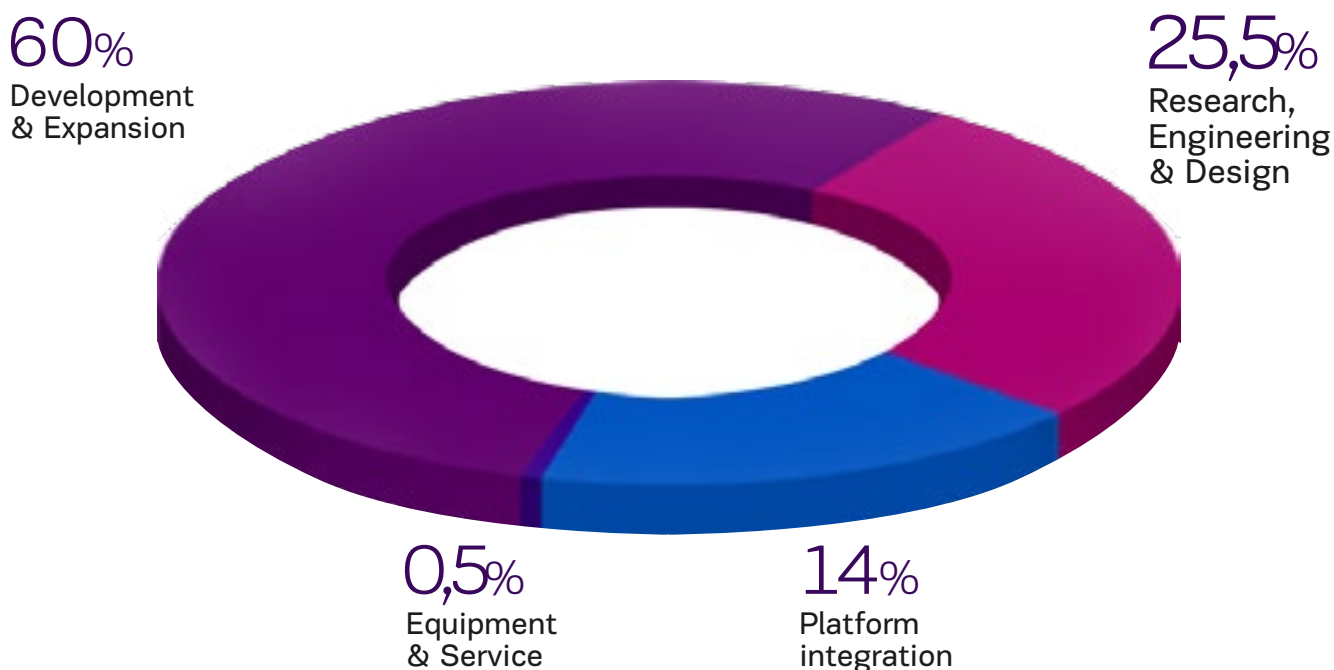
Выпущенные токены BUZ будут распределены следующим образом:



7.3. Цели использования средств

Собранные средства будут полностью направлены на реализацию и последующее развитие проекта.






Они будут распределены следующим образом:



7.4. Список принимаемых криптовалют и их адреса

Во время всех этапов ICO будут приниматься следующие криптовалюты: ETH, BTC, LTC, XRP, Dash.

Криптовалюта **Адреса кошельков**

 BTC	13vL9G4Gt2BX5*****9JbFFjC5pEnQy
 ETH	0xe6CCECC6543E4aB*****612FBe92dd7fBAeD1
 LTC	LcKTi2ZduMvHo*****hLy9xMZjdXWZS
 XRP	rHG2nJCKYee32*****EeDob81VKkK3q
 Dash	XcMZbRjzPghTc*****mL3eKhYAGo4Ab

Внимание!

- При транзакции в криптовалюте ETH, токены BUZ будут начислены моментально. Максимальное время задержки 60 минут. Во всех иных случаях рассылка токенов BUZ будет автоматически производиться после завершения ICO.
- **Доверяйте только адресам, указанным выше. Убедитесь в том, что указанные адреса совпадают с адресами, указанными на официальном сайте buzcoin.io и на официальных каналах проекта. Мы не будем размещать адреса на любом другом канале, включая сообщения электронной почты и личные сообщения Telegram.**
- Используйте кошелек, который поддерживает токены ERC 20 Ethereum, такие как MyEtherWallet, Mist, Metamask или Parity.
- Не отправляйте ETH с Exchange, Poloniex, Coinbase, Bitfinex, Bitrexx, Cex.io, Jaxx, Exodus, Kraken, Bitstamp и любые другие Bitcoin или Ethereum биржи и обменники.

7.5. Двойная бонусная программа

В процессе ICO будут действовать две бонусные программы — бонусы по размеру участия и бонусы по времени.

Бонусы по времени



- 30 дней Pre-ICO — 30%
- 1 августа – 12 октября — 20%
- 13 октября – 18 октября — 15%
- 19 октября – 25 декабря — 20%

Бонусы по размеру участия



- 10,000 – 50,000 — 2%
- 50,000 – 200,000 — 5%
- более 200,000 — 8%

8

Наша

Команда и Советники



Ольга Бузова

Российская звезда, основатель проекта



Арам Арчер

Основатель проекта, директор артиста Ольги Бузовой более 10 лет

Владелец и основатель музыкального лейбла и продюсерского центра «Archer Music productions». Совладелец компаний «Algorithm group», «Algorithm blockchain club», «Siberia trading» (Swiss).



Андрей Сёмин

Основатель и координатор проекта

Владелец группы компаний «Multi Land». Совладелец компаний «Algorithm group», «Algorithm blockchain club», «Siberia trading» (Swiss).



Дмитрий Бородин

СІО/СТО, архитектор программного обеспечения

Директор по информационным технологиям (CIO). Основатель и совладелец социальной сети Topface.com, в которой зарегистрировано более 115 млн человек.



Ян Койфманн

Автор идеи проекта, эксперт по блокчейну и ICO

Основатель глобальной блокчейн-платформы NS по управлению энергией. Более 18 лет работал ведущим специалистом в сфере формирования и использования вычислительной техники в информационных системах и инновационных технологиях.



Константин Лазукин

Инженер-программист с 9-летним опытом работы в различных сферах, включающих электронную коммерцию, недвижимость и финансы

Константин успешно организовал полный цикл разработки Sophie CRM, запущенной в 2016 году и активно развивающейся в данный момент. Блокчейн энтузиаст, кофаундер одного из первых крипто клубов Москвы «Вечерняя школа», в 2017 году Вечерняя школа было одним из первых мест, где можно было расплачиваться крипто валютами. В 2018 году успешно курировал проведение ICO для компании ET4.



Франк Барон

IT-консультант

Специалист по информационной безопасности. Более 15 лет занимался разработкой программного обеспечения для финансового сектора. Париж, Франция.



Алексей Новиков

Директор по инвестициям

Опыт работы с венчурным капиталом и инвестициями более 15 лет.



Галина Литовских

Юрисконсульт

Советник Департамента по контролю за иностранными инвестициями ФАС России.



Елена Машина

Юрисконсульт

Более 5 лет международной юридической практики. Работает в компании Law & Trust International.



Денис Кастин

Соавтор whitepaper проекта

Юрист компании Law & Trust International.

Присоединяйтесь

Мы открыты для публичного общения. Любая обратная связь приветствуется. Присоединяйтесь к нам в социальных сетях и медиаканалах.



Facebook



Telegram



Telegram chat



Вконтакте



Instagram



Medium

Горячая линия — **8 800 5000 820**

Поддержка проекта — **support@buzcoin.io**

Контакты для СМИ — **pr@buzcoin.io**