

**ARCUS**

**БЕЛАЯ КНИГА ПРОЕКТА**

версия 2.0

# Глоссарий

**Токен ARCUS** – криптовалюта, внутриигровая валюта



**Рекламодатель** – юридическое или физическое лицо, которое приобретает контейнеры ARCUS и размещает там свою рекламную информацию.

**Игрок** – пользователь приложения

**Клан** – группа людей, объединённых общей целью: пройти миссию(и), открыть крупный контейнер(ы) и т.п.

**Контейнер** – объект, который игрок видит с помощью приложения, благодаря технологии дополненной реальности. В контейнерах спрятаны бонусы, которые зачисляются на внутриигровой кошелёк игрока, в случае если он поймает и откроет контейнер.



**Режим радара** – режим приложения, в котором отображаются ближайшие к игроку контейнеры.

**Захват контейнера (режим захвата)** – режим приложения, в котором игрок с помощью технологии дополненной реальности видит виртуальный контейнер. В данном режиме игрок наводит на контейнер прицел, после чего он перестает перемещаться по экрану и его можно открыть.



# Краткое описание токенса

Токен ARCUS – это эквивалент стоимости цифровых активов и универсальная внутриигровая валюта экосистемы ARCUS. Основой для выпуска токена ARCUS является блокчейн Waves. Токен дает возможность рекламодателю использовать дополненную реальность для продвижения своего бизнеса, а пользователю – возможность получения материальных благ в процессе игры и просмотра рекламы.

## Возможности для пользователей:

- участие в играх, квестах, турнирах;
- получение в процессе игры криптовалют, промокодов, купонов и пр.;
- социальное взаимодействие – общение, кланы и пр.

## Возможности для рекламодателей:

- новый, интересный и быстро развивающийся рекламный канал;
- управление поведением пользователей;
- эффективный способ охвата большей аудитории;
- повышение лояльности своих клиентов;
- формирование эмоциональной связи со своими брендами.

## Возможности для инвесторов:

- низкие цены на этапах pre-sale и token-sale;
- высокая ликвидность токена, благодаря постоянному спросу со стороны рекламодателей;
- участие в финансировании интересного проекта;

## Возможности для стартапов которые проводят ICO и Token Sale:

- проведение эффективного airdrop'a;
- размещение баунти-кампаний;
- размещение реферальных ссылок и пр.

**Pre Token-Sale проходит в период с 01.03.2018 по 01.09.2018**

**Основной этап Token-Sale проходит в период с 01.11.2018 по 01.03.2019**

**Общий объем токенов выпущенный проектом ARCUS  
200 000 000 ARCUS**

**Кол-во токенов участвующих в Pre-Sale  
20 000 000 ARCUS**

**Цена за 1 токен на Pre-Sale  
0.01 \$**

**Кол-во токенов в команде  
30 000 000 ARCUS**

**Кол-во токенов для баунти и airdrop  
5 000 000 ARCUS**

**Объем токенов для проведения основного Token Sale  
145 000 000 ARCUS**

**Цены за 1 токен на основном этапе Token Sale  
0,03\$ -100 000 000 ARCUS**

**0,045\$ - 25 000 000 ARCUS**

**0,06\$ - 20 000 000 ARCUS**

**Принимаемые формы оплаты  
Waves, BTC, LTC, ETH, Zcash, DASH, XMR, BCH, USD, EUR, TRY, RUB.**



## Резюме

**ARCUS** – это развлекательное рекламно-информационное пространство, объединяющее в единую экосистему виртуальный и реальный миры, ориентированное на цифровое поколение. В основе пространства лежит платформа, которая создает связь слоя дополненной реальности с пространством реального мира на поверхности земли для удаленного позиционирования и управления виртуальным контентом. Пользователи взаимодействуют с дополненной реальностью через приложение на смартфоне.

**Экономический смысл проекта** — построение эффективного маркетингового канала для компаний, который позволит использовать игру в дополненной реальности для привлечения новых клиентов, повышению узнаваемости бренда, удержанию и повышению лояльности существующих клиентов, особенно актуально тем, чье внимание направлено на представителей цифрового поколения.

**Основная ценность проекта ARCUS для пользователей** — возможность в процессе развлечения получать материальную выгоду. У

пользователей приложения будут возможности участия в оригинальных квестах, общения в дополненной реальности, создания кланов, участие в турнирах. Все это даст возможность пользователю получать различные вознаграждения, призы, которые можно будет обменять на реальные товары, услуги и т.д.

**Ценность приложения ARCUS для рекламодателей, компаний очевидна.** Весь игровой процесс и подарки, которые рекламодатель сможет размещать в дополненной реальности смогут формировать эмоциональную связь с компанией, которая его развлекает, информирует о тех или иных возможностях и тем самым заботится о нем, проводя различные квесты и другие мероприятия.

**Также наш проект имеет социальную значимость** — мы способствуем общению пользователей не только в виртуальном мире, многие игровые квесты в игре можно будет пройти только командой игроков. К тому же, поиск контейнеров будет способствовать движению в реальном мире, что благотворно отразится на физических и когнитивных процессах пользователей.

Еще одной, немаловажной особенностью нашего проекта является то, что мы знакомим пользователей с криптомиром. Для обычного человека не просто вникнуть в принципы блокчейн-технологий и разглядеть все возможности, которые она несет в повседневную жизнь. Наше приложение решает данную проблему, мы делаем продукт, который дает возможность бесплатно получать криптовалюту и легко ее выводить. Люди, заинтересованные в преумножении полученных благ, будут изучать информацию о криптовалюте в целом и отслеживать самые подходящие моменты для ее вывода. Возможность получить материальную выгоду без вложений - отличный способ познакомить игроков с миром криптовалют без финансовых рисков.

# Видение

Перспективные каналы взаимодействия, новые возможности и финансовые инструменты, выводящие экономические отношения на качественно иной уровень рождаются ежедневно. Яркий тому пример — криптовалюта и смежные с ней понятия, которые уже смогли по достоинству оценить как крупные представители бизнеса, так и простые пользователи сети Интернет. Еще одним интересным направлением является дополненная виртуальная реальность. Практически у каждого интернет-пользователя есть хотя бы одна фотография с маской от Snapchat — это важный показатель, что технологии дополненной реальности (augmented reality – AR) активно входят в нашу жизнь и приветливо воспринимаются пользователями. Технологии AR развиваются, чтобы изменить бизнес, информационную среду и пользовательское поведение. Данные сферы предоставляют огромные возможности для стартапов и инвесторов. Поэтому мы решили объединить две быстро растущие сферы в один проект.

Как говорил Уолт Моссберг: *«Очень скоро компьютеры станут мощнее, чем когда-либо. Они просто встроятся в наше обыденное окружение. Вместо того, чтобы войти в компьютер или смартфон, вы сможете просто входить в комнату или выходить на улицу и делать все, что захотите с окружающим пространством, не доставая из кармана гаджет.»* Тема развития технологий связи по прогнозам многих ученых внесет, или уже вносит в наш мир много разных потрясающих изменений. Революция технологий делает окружающий мир бесподобным и фантастическим. Совсем скоро будут доступны очки дополненной реальности, в этот момент человечество будет нуждаться в приложениях, которые будут объединять реальный и виртуальный миры в единое информационное пространство. И такие приложения создаются уже сегодня.

Революция происходит не только в сфере технологий, но и в головах людей. Новым поколениям, рожденным в начале 2000-х с самого рождения доступны интернет и новые технологии. Для такого поколения смартфон является основным гаджетом, а ментальное разграничение между виртуальным и реальным миром незначительно. Часто это поколение называют «цифровые люди» или поколение Z. Именно это поколение начинает диктовать свои условия всем игрокам рынка.

В настоящее время, все больше компаний понимают, что взаимодействовать с данным «цифровым» поколением стратегически выгодно. Это подтверждается анализом проведенным Accenture: численность поколения Z в развитых странах составляет в среднем 25% и почти 100% из них имеют смартфоны, 50% проводят онлайн около 10 часов в день. Потребительская способность данного поколения только в США оценивается в 4-5 млрд. долларов. Поэтому, компании, которые понимают, что для поколения Z привычной средой обитания стал онлайн, стратегически выигрывают.

Сращивание реального и цифрового мира неизбежно, наступает эпоха смешения оффлайна и онлайн в одно информационное пространство. Достичь этого можно только с применением технологий дополненной реальности. Экосистема ARCUS решает такую задачу и предлагает всем, кто желает, стать частью таких преобразований, участвовать в нашем проекте. Мы готовы стать лидерами на рынке AR-решений!

**Миссия проекта ARCUS – построение эффективного и взаимовыгодного обмена ценностями бизнеса с представителями «цифрового поколения» понятным и простым способом. Также, у пользователей будет возможность самим выбирать какие рекламные предложения им интересны.**

Наше приложение позволит вывести пользователя из виртуального мира смартфона в реальность, благодаря игровому процессу, взаимодействию между пользователями, попутно предлагая возможность рекламодателям управлять их поведением, путем размещения контейнеров непосредственно вблизи своих точек продаж, предлагая пользователю разные игровые квесты и прочие возможности, которые доступны в дополненной реальности.

# Анализ рынка

В настоящее время рынок дополненной и виртуальной реальности находится в стадии быстрого роста и стал одним из основных драйверов развития IT-индустрии. В 2016 году его объем составил около 3 млрд. долларов, а к 2020 году он превысит 150 млрд. долларов.

В развитии технологий дополненной реальности участвуют все ведущие IT-корпорации мира. Google, Facebook, Apple, Samsung уже объявили о начале работы над AR платформами. Инвестиции в данный рынок также демонстрируют положительную динамику.

Согласно проведенному анализу Statista и Deutsche Bank research, из года в год количество людей пользующихся дополненной реальностью увеличивается в среднем на 35%, а смартфонами к 2020 году активно будут пользоваться больше 2.8 млрд. человек. Дополненная реальность до 2020 года займет место в жизни более чем 400 млн. человек.

Согласно источникам Early Move, Omnicore и WorldStream, до 70% трафика интернет-магазинов, до 80% пользователей социальных сетей и свыше 50% просмотров видео приходятся на мобильные устройства.

Динамика роста пользователей смартфонов показывает рост не только объема аудитории, но, самое важное — объем средств, которые эта аудитория аккумулирует. Таким образом, финансовый потенциал рынка дополненной реальности огромен, уже в 2017 году, по сравнению с 2016 годом, рост составил более 186%.

Рынок рекламы также показывает большую динамику роста. Уже в 2020 году, по данным eMarketer на рекламу будет потрачено более 670 млрд. долларов, а ежегодный прирост затрат на рекламу составляет в среднем 5-5.5% в год.

Рассмотрим рынок мобильных игр. При рыночной доле более 40%, игры являются самым прибыльным сектором игровой индустрии на сегодняшний день. Мобильные игры не только доминируют в игровой индустрии, но и на рынке мобильного программного обеспечения в целом. В 2017 году мобильные приложения получили более 46 млрд. долларов дохода, увеличив свою долю на рынке с 39% до 42%, по сравнению с 2016 годом.

Крупнейшим рынком для мобильных игр, безусловно является азиатский, доля которого равна 47% (51.2 млрд. долларов).

В 2017 году Apple создала ARkit, которая позволяет разработчикам внедрять дополненную реальность в свои приложения, это говорит о том, что даже Apple видят в будущем эту технологию доминирующей. Также активно продвигает свои AR-платформы и Google с собственными графиками и рекламными роликами. В отличие от других AR- игр на рынке, наше приложение ARCUS готова предложить не только игровой процесс, который постоянно будет дополняться для удержания интереса пользователей, но и возможность получения материальной выгоды.

Наиболее ярким событием последних лет на рынке AR-игр, стал выход Pokemon GO. Она стала международным хитом, тем самым сделав технологию дополненной реальности известной и популярной среди широкого круга пользователей. Рыночная капитализация разработчика — компании Nintendo поднялась на 14.8 млрд. долларов всего через неделю после выпуска релиза.

AR-проекты, которые вышли на ICO:

- Augmentors: пошаговая военная игра, основанная на блокчейне биткоина
- Reality Clash: боевая игра в стиле FPS
- Decentraland: игровая экосистема в виртуальной реальности
- Carrasity: платформа для создания, интеграции и аналитики 3D, VR и AR-контента.
- Neverdie: игровая платформа на базе Ethereum с элементами AR технологий
- Lampix: оборудование для создания среды дополненной реальности на плоских поверхностях
- Dmarket: игровой маркетплейс для торговли игровыми предметами с элементами AR технологий

Таким образом становится все очевидней что дополненная реальность, смартфоны, мобильные игры, новые способы общения и развлечений меняют жизнь людей и бизнеса. Чтобы не оставаться в стороне, необходимо не просто следить за изменениями, а активно в них участвовать.

В конкурентной среде, такой как дополненная реальность, мобильные игры, возможность выделиться есть ключ к успеху. Основное отличие нашего проекта ARCUS – сочетание захватывающего игрового процесса с возможностью получения материальной выгоды – для пользователей, для рекламодателей – управление поведением покупателей, повышение лояльности и установление эмоциональных связей с их брендами. Также к нашим преимуществам относятся – уникальное использование передовых технологий, которые эффективно обогащают игровой процесс; доступная экономическая модель в реальном мире, возможность для пользователей получить понимание принципов блокчейна и криптовалют в безрисковой для них среде; способность создать связь между виртуальным контентом и реальным ландшафтом в любой точке мира; точное удаленное размещение объектов в дополненной реальности, в условиях изменяющейся окружающей среды; универсальная среда дополненной реальности соединяющая рекламодателей и пользователей; социальная значимость, дающая возможность общению не только в режиме онлайн. Эти факторы дают проект ARCUS конкурентное преимущество и обеспечивают позицию лидера в ряде игровых категории, представленных на сегодняшний день.

# Концепция и описание приложения

Игрок (майнер) собирает Контейнеры, которые расположены в реальном мире через камеру смартфона. Попутно игрок смотрит рекламу, размещаемую рекламодателями. Каждый Контейнер может содержать в себе доли Биткойна, Эфира, Лайткойна, Вейвса, Монеро — топовых криптовалют. Также, Контейнер может содержать монеты, выпускаемые владельцами приложения. Будут использоваться различные способы вовлечения игроков в процесс игры. Например, некоторые возможности можно будет использовать только при игре группой. Также будет использоваться реферальная программа.

Геймификация игры будет постоянно улучшаться, к релизу приложения планируется внедрение «Боссов» для командных мероприятий, также будет и социализация игры, к примеру, чаты для общения, создание гильдий игроков, турниры на призовые места, и многое другое, что может себе позволить дополненная реальность.

Еще мы планируем внедрение разного рода логических заданий, где можно будет играть в команде или одному игроку, например поиск предметов или кусочков пазла, собрав которые игроки смогут получать различного рода привилегии в игре, а также хорошие призы.

Для поддержания интереса к приложению, мы внедрим систему уровней игрока, которая при увеличении будет открывать дополнительные возможности, также в будущем появится возможность покупать дополнительных персонажей и так далее. Также планируем сотрудничество с такими проектами как «Дозор», «Схватка», «Энкаунтер» и др.

**Как это будет осуществляться на практике:**

- В запущенном приложении игрок видит экран радара и три кнопки. Слева меню, в середине сканирование окрестностей, справа поиск.
- Игрок нажимает на среднюю кнопку. Запускается процесс поиска контейнеров. Когда процесс завершен, на радаре появляются точки, показывающие расположение контейнеров в пространстве вокруг игрока.
- Игрок нажимает на кнопку поиска захвата. Открывается

камера. Игрок водит телефоном, в поисках контейнеров, ловит их в прицел. После того как прицел наведен на контейнер срабатывает автозахват. Контейнер остается в прицеле как бы игрок не вращал телефон.

- Игрок нажимает кнопку внизу камеры и появляется список полученного вознаграждения из контейнера.
- Игрок может играть сразу, не регистрируя кошелек. Все найденные монеты начисляется в игровой баланс, который он может перевести себе на кошелек после привязки в личном кабинете.

Серверная часть приложения представляет из себя набор баз данных на основе реляционных СУБД взаимодействие с которыми осуществляется посредством ARCUS API.

ARCUS API -набор микросервисов который позволяет:

- осуществлять взаимодействие между базой данных и конечным пользователем.
- интегрировать новые объекты дополненной реальности
- задавать сценарии поведения объекта в дополненной реальности
- осуществлять администрирование игры

Данное техническое решение позволяет безопасно масштабировать систему до необходимых размеров в короткие сроки.

# Token Sale и для чего он нам

Токенсейл – это практически единственный инструмент для начинающего бизнеса, с помощью которого можно получить финансирование. Построение нового бизнеса на новом рынке требует значительных ресурсов, воли и терпения. Мы хотим собрать единомышленников, кому интересна сфера дополненной реальности, мобильных приложений, предлагая таким образом присоединиться и поддержать нашу команду идущей на пути к поставленным целям. Токенсейл – представляет собой реализацию моделей краудфандинга, поскольку позволяет будущей аудитории проекта поддерживать его развитие.

Проведение токенсейла позволит нам собрать средства на основную задачу – выпуск полноценного приложения со множеством интересных игровых процессов, которые будут постоянно дополняться, для пользователей и совершенно новый, и имеющей огромную перспективу, маркетинговый канал для рекламодателей.

Токенсейл разделен на два этапа: Pre-Sale и Token-Sale.  
Общий объем эмиссии токена ARCUS: 200 млн.

## Первый этап Pre-Sale

Цель данного этапа – это консолидация ресурсов, необходимых для подготовки всех процессов и самого продукта к основному этапу Token Sale, а также глубокая проработка решений совместно с сообществом, поэтому главной задачей является сбор единомышленников среди будущих пользователей, рекламодателей, а также инвесторов для согласования с ними дальнейших действий.

На данном этапе будет реализовано 20 млн. токенов ARCUS, по цене 0,01\$. Нам необходимо собрать 200 000\$. Данные средства предназначены на выпуск бета-версии приложения, маркетинг, проведение баунти кампаний, привлечение новых сотрудников, техническое обеспечение. Срок проведения Pre-sale с 01.03.2018 по 01.09.2018.

## Второй этап Token Sale

Планируем привлечь Soft Cap в размере 3 000 000\$, Hard Cap – 6 000 000\$. Всего на продажу будет выставлено 145 млн. токенов ARCUS. Стоимость токена на втором этапе будет отличаться, первые 100

млн. токенов будут реализованы по цене 0,03\$, далее 25 млн. токенов по цене 0,045\$, оставшиеся 20 млн. токенов ARCUS по 0,06\$.  
Срок проведения основного этапа: 01.11.2018 по 01.03.2019 года.

Мы не планируем замораживать токены которые продаем, каждый кто купит токен ARCUS, сможет в любой момент выставить их на продажу на любой из бирж, где будет представлен наш токен (Waves DEX, Crypto Hub). Это является существенным преимуществом проводимого нами TokenSale от других проектов. Так же мы уверены в том, что наш токен будет обладать высокой ликвидностью, подробнее в описании экономической модели.

Все средства, собранные в ходе TokenSale, предназначены для разработки и маркетинга продукта.

#### **Итоги токенса:**

менее 3 млн \$ - мы в любом случае будем разрабатывать систему.  
При недостаточном финансировании увеличится срок релиза;  
3 млн \$ - этой суммы достаточно для создания и поддержки полноценного приложения;

6 млн \$ - позволит нашему проекту создать отделы продаж по всему миру и выйти на самоокупаемость в течение полугода

более 6 млн \$ - собранные излишки средств будут раскиданы в контейнерах по всему миру в целях рекламы.

Принимаемые формы оплаты в следующих валютах: Waves, BTC, LTC, ETH, Zcash, DASH, XMR, BCH, USD, EUR, TRY, RUB.

# Экономическая и бизнес- модель проекта ARCUS

ARCUS сочетает в себе захватывающий игровой процесс с возможностью получения материальной выгоды. В течении ближайших лет игра будет постоянно дополняться новыми функциями, возможностями, чтобы расширить игровой потенциал и удержать интерес игроков.

## Функции приложения:

- игровой процесс в который вовлечены пользователи;
- системы прогресса игроков;
- добавление социальной составляющей.

Но приложение интересно не только игровым процессом, но и финансовой составляющей — каждый игрок имеет дело с криптовалютой ARCUS, которую можно обменивать на реальные деньги на бирже, покупать игровые привилегии и много других возможностей в будущем. Таким образом, пользователи могут буквально зарабатывать играя. Предоставляя в игре колеблющуюся на рынке криптовалюту, возникает фактор дополнительного интереса.

## Новый рекламный канал

Сочетание дополненной реальности и геопозиционирования в Pokemon Go стало эффективным инструментом мобилизации большого количества игроков. Сегодня рекламодатели пытаются найти все больше эффективных способов для охвата больших аудиторий, приложение ARCUS дает такую возможность. Поэтому мы уверены, что особый интерес к приложению будет со стороны рекламодателей, так как они смогут размещать в дополненной реальности подарки, промокоды, купоны — все это в брендированных контейнерах, на которых будут охотиться игроки. Помимо контейнеров, рекламодатель будет иметь возможность размещать виртуальные баннеры в дополненной реальности, которые будут видны в режиме поиска контейнера. В личном кабинете рекламодатель самостоятельно будет выбирать: где именно разместить контейнер и сколько раз его будет видно, а также пол, возраст и интересы игроков, которые могут видеть контейнер. После запуска, рекламодатель сможет получать необходимые статистические данные. В личном кабинете

будут отображаться данные о том, сколько контейнеров собрано. Рекламодатели будут смотреть в своей системе количество используемых промокодов, купонов и т.д. и смогут легко рассчитать конверсию и средний чек игрока. Данные показатели смогут показать эффективность подобной рекламной компании. По запросам рекламодателей, мы сможем добавить дополнительные параметры для сбора статистической информации.

# Возможности для инвесторов или почему стоит инвестировать в ARCUS

В соответствии со статистикой, за 2017 год было проведено более 350 токенсейлов, в совокупности, они привлекли около 3 млрд. долларов инвестиций для развития проектов. Из них только 5% смогли предоставить прототип или MVP приложения, 95% проектов представили только идеи. Нами уже разработан MVP приложения, который можно найти на нашем сайте и уже сейчас протестировать. Рынок игр является одним из крупнейших и неуклонно растет, средний рост 6.2% в год, в период с 2016-2020 годы оборот составит 128,5 млрд. долларов. Консолидация различных технологий позволяет приложению охватить несколько сегментов рынка.

На каждом этапе развития проекта ARCUS цена токенов будет увеличиваться за счет внедрения новых игровых процессов, расширения экосистемы, роста участников, увеличении спроса со стороны рекламодателей.

Ранние инвесторы получают широкий спектр инвестиционных возможностей в виде классических преимуществ Token Sale – такие, как низкая стоимость в период проведения Pre-sale.

# Токен ARCUS

Наш токен является внутренней валютой экосистемы ARCUS. За токен игроки смогу приобретать привилегии в игре, статусов, уровней, силы и прочих возможностей, а рекламодатели — количество показов в дополненной реальности в дух видах — контейнеры с призами и подарками, которые будут содержать часть токенов ARCUS и по желанию, любой другой криптовалютой; обычные показы в дополненной реальности, которые будут показаны во время поиска контейнеров, выполнении разных квестов, участие в командных играх и т.д. Также токен ARCUS можно будет получить в качестве вознаграждения за выполнение задач, прохождения квестов, поставленных системой ARCUS.

Постоянно увеличивающийся спрос на токен ARCUS со стороны рекламодателей и игроков, сделают его дефицитным, а значит более ценным!

Экономическая модель проекта основана на технологии блокчейн для обеспечения прозрачности всех транзакций, для простоты оценки стоимости показа по всему миру, для защиты пользователей от читинга с внутренней валютой. Поэтому эмиссия токена ARCUS позволила создать основу для такой экономической модели. Более того, эмиссия токенов ограничена. Это так же станет определяющим фактором роста спроса на данный токен и, соответственно, его стоимости.



# Техническое описание токена, платформы

В качестве платформы мы выбрали блокчейн Waves. Критерием выбора блокчейна на котором мы собирались выпускать свой токен были стабильность работы, возможность сразу начать торговлю токеном на бирже, хорошая техподдержка, наличие понятной русскоязычной документации, скорость транзакций, перспективы развития. После ознакомления с возможностями различных блокчейнов. Мы остановили свой выбор на платформе WAVES как наиболее удовлетворяющей нашим потребностям.

## Функциональность токена ARCUS

- пользователи могут использовать для приобретения привилегий в игре;
- в игре будут проходить аукционы, на которых игроки смогут продавать внутриигровые предметы, не интересующие их промокоды, купоны и т. д.;
- рекламодатели могут покупать показы в дополненной реальности;
- проведение уникальных событий и соревнований, турниров;
- токен можно обменять на любую другую криптовалюту на сторонних ресурсах, в том числе и на реальные деньги
- расширение функций игры, открытие скрытых локаций с контейнерами.

Приобретая токены ARCUS во время проведения Pre-Sale и Token Sale, пользователь, инвестор или рекламодатель, сможет получить не только внутриигровой ресурс по сниженной цене, но и прочие преимущества на начальных этапах при вложении меньших средств.

# Ценообразование токена ARCUS

На этапе проведения Token Sale мы устанавливаем минимальную цену на токен, которая со временем, из-за увеличения спроса со стороны рекламодателей и игроков будет, несомненно, расти. Стартовая стоимость токена 0,01\$, далее на последнем этапе Token Sale будет установлена стоимость 0,06\$. После чего на цену будет влиять спрос со стороны рекламодателей и инвесторов.

Ключевыми факторами влияющими на цену токена ARCUS будут - популярность игры, спрос на рекламу и количество токенов, доступных для продажи, а так же и много других, не менее важных, таких как количество геймеров, вовлеченность в игровой процесс, события и турниры с уникальными призами, ведущие позиции в ведущих маркетплейсах, таких, как Google Play и Apple Store, конкуренция и аналоги.

# Почему мы уверены в том, что токен будет обладать ликвидностью

Несомненно, все будет зависеть от спроса, но небольшой пример сможет показать почему мы так считаем.

*Пример: 100 человек, находящие в день примерно по 5 контейнеров, дадут нам 500 контейнеров в день и 15 500 контейнеров в месяц. Чтобы обеспечить игроков таким количеством контейнеров, рекламодателями будет выкуплено 155 000 токенов, при стоимости токена 0,01\$. Для того чтобы обеспечить игроков данным количеством контейнеров, достаточно будет даже 1 рекламодателя-сетивика в городе, которому будет интересно привлекать новых клиентов и удерживать текущих! А представьте если рекламодателей будет больше! Играть будет интереснее и у пользователей появится возможности, и желание открывать более 5 контейнеров в день! И это мы рассмотрели только 100 пользователей 1 города! Мы же планируем набирать не менее 1000 пользователей в каждом городе, где будем запускать приложение и увеличивать их количество!*

Данный пример хорошо демонстрирует, почему мы уверены в том, что наш токен будет обладать высокой ликвидностью.

# Цели ARCUS

Мы уже создали MVP нашего приложения, поэтому главная цель собрать средства для дальнейшей разработки игры, формирования экономической системы, проведении маркетинговых компаний.

Чтобы довести ARCUS до этапа релиза полной версии приложения, нам необходимо существенно расширить спектр игровых возможностей для пользователя, добавить новые функции и регулярно выпускать обновления, даже после релиза.

Собранные средства станут финансовой основой для активной поддержки и развития проекта на ранних этапах.

В условиях экономики успех во многом зависит и от грамотной маркетинговой стратегии, при помощи привлеченных средств мы сможем увеличить бюджет рекламных кампаний, которое способствует увеличению числа пользователей приложения.

Стратегия привлечения и удержания пользователей.

Для успешного функционирования приложения необходимы активные пользователи, поэтому вопросу привлечения и удержания пользователей мы отводим важное место.

**Привлечение игроков мы будем проводить:**

- Через рекламодателей. Мы будем размещать информацию о приложении в заведениях, договариваться о кросс-партнерских акциях: выгодные условия, взамен на пиар приложения.
- Наша целевая аудитория проводит в интернете от 4 до 10 часов в сутки, поэтому самым действенным каналом является интернет. Мы будем настраивать таргетированную рекламу в городах, где будем запускать приложение.
- Настраивать рекламу в Google play, где пользователи будут скачивать приложение.
- Проводить крупные airdrop (рекламировать раздачу топовой криптовалюты) и bounty компаний (приведи друга, сделай репост, расскажи о приложении и получи бонус)

Не менее важным шагом является удержание пользователей. Для этого мы планируем:

- Постоянное увеличение числа рекламодателей, а как следствие количества контейнеров, спрятанных в городе.

- Внедрение «боссов», для привлечения новых игроков и удержания старых. Пользователям необходимо будет объединяться в микро-группы, чтобы открыть крупные контейнеры с большей наградой. На первых порах, это будет способствовать рекомендациям приложения и привлечением к игре друзей и знакомых. Мы планируем настроить синхронизацию приложения с контактами пользователя, для оптимизации данного процесса. Таким образом мы не просто даем более сложную задачу игрокам, но и предоставляем им готовое решение!
- Сотрудничество с квестами. Квесты пользуются большой популярностью, т.к. игроки выполняют задания в реальности и получают массу эмоций. Только представьте, как интересно будет для игроков не просто искать нарисованные коды, а использовать приложение и находить их в дополненной реальности! Это будет интересно всем сторонам. Новые игровые объекты и даже персонажи в дополненной реальности сделают квест интереснее, а пользователей удержат в приложении ARCUS.
- Кросс-партнерские договоренности с компаниями о возможности оплаты или частичной оплаты токенами ARCUS. Рекламодатели смогут принимать в оплату токены ARCUS и увеличивать количество рекламы, либо выводить деньги через биржи. Пользователи получают выгоду – найденными монетами можно расплачиваться, следовательно, возрастет заинтересованность в приложении.
- Новые игровые процессы. Мы планируем не останавливаться на достигнутом и вводить дополнительные игровые процессы: игры, миссии, сражения в кланах, обмен купонами и криптовалютой, чат для общения и т.п.
- Своевременные устранения ошибок, быстрые ответы и коммуникации с игроками. Мы организуем сервисную службу, которая сможет оперативно решать вопросы, появляющиеся у игроков. Мы лояльная клиентоориентированная компания и будем стремиться сделать приложение максимально понятным и интересным для игроков.

# Roadmap

**IV/2017** Создание прототипа приложения. Решение основных технических вопросов.

**I/2018** Выпуск и размещение монеты ARCUS. Размещение информации на специализированных ресурсах.

**II/2018** Старт предварительного этапа Tokenсейла. Запуск рекламной кампании. Создание прототипа веб-сервиса рекламодателя.

**III/2018** Эйрдроп монеты ARCUS. Релиз альфа-версии.

**Август 2018** Привлечение пользователей, работа с рекламодателями и релиз альфа-версии в городах Казань и Воронеж. Airdrop токенов внутри приложения ARCUS.

**Сентябрь 2018** окончание pre-sale token ARCUS. Устранение ошибок, возникших на этапе альфа-версии. Продолжение налаживания коммуникаций в городах Казань и Воронеж.

**Октябрь 2018** Презентация аналитических данных, собранных в ходе запуска альфа-версии. Рекламная компания перед основным этапом token-sale.

**Ноябрь 2018 – Январь 2019** Запуск баунти-компании. Проведение основного этапа token sale. Увеличение штата. Работа по созданию сервиса, тех поддержки, подготовительная работа по запуску в Азиатских и Европейских странах. Старт продаж токенов рекламодателям. Создание офисов продаж в Азиатских и Европейских странах, для работы с рекламодателями. Релиз бета-версии в Азиатских и Европейских странах.

**Февраль 2019** Окончание token sale. Запуск рекламной компании по привлечению пользователей. Устранение возможных ошибок, привлечение новых рекламодателей и пользователей. Airdrop токенов внутри приложения ARCUS.

**Март 2019** Устранение ошибок, получение, обработка и презентация статистических данных по Азиатским и Европейским странам. Подготовка релиза.

**Апрель 2019** Внедрение игрового прогресса пользователя в приложении. Создание объектов типа «Босс» для командной игры. Продажи пользователям дополнительных услуг. Создание международного отдела продаж токенов. Экспансия на территории других стран.

**Май 2019** Подготовка релиза. Набор персонала, активная работа с рекламодателями по всему миру, поддержание работы приложения в городах запуска.

**Июнь 2019** Релиз приложения ARCUS по всему миру. Airdrop ARCUS tokens внутри приложения. Глобальная рекламная компания по привлечению пользователей.

**Июль 2019** Открытие новых отделов продаж. Создание рейтингов игроков. Возможность создания кланов. Привлечение спонсоров для турниров.

**Август 2019** Дополнительная геймификация ARCUS, функционирование всех подразделений ARCUS по всему миру.

**2020** Глобальное присутствие проекта ARCUS по всему миру.

# Команда



**Лев Эйдинов**

*Исполнительный директор*

Дизайнер, автор концепций интернета вещей и дополненной реальности. Опыт в создании дизайн-студии и рекламного агентства.

**Олег Рахимов**

*Технический директор*

Опыт работы программистом более 6 лет, ранее — администратор высоконагруженных систем. Опыт разработки кроссплатформенных приложений.



**Ильгизар Рахматуллин**

*Финансовый директор*

Опыт работы в банковской деятельности, специалист в области финансов, ценных бумаг и управлению проектами. На финансовых рынках с 2004 года. В 2011 году основал бизнес - представительство чешского завода по производству сельхозтехники, в 2015 году с нуля основал шоколадную мануфактуру. Опыт в создании бизнес-процессов, экономических моделей, маркетинге и продажах.



**Евгения Суркова**

*PR-специалист*

Опыт работы менеджером по продвижению в крупной розничной сети, успешный опыт разработки и реализации PR-акций, event-мероприятий и программ лояльности.

# Заключение

Рынок AR демонстрирует интенсивный рост, и многие разработчики бьются над hardware и soft продуктами, решающими самые различные задачи. При этом все еще остается актуальным вопрос бытового использования AR.

Наша команда предлагает экосистему, которая несет конкретные выгоды: подарки, развлечения, общение, покупки. Мы начинаем с малого, чтобы добиться многого.

Сейчас важно познакомить аудиторию с новым AR-измерением и тем безграничным потенциалом, которым оно обладает. Предлагая пользователю знакомые и понятные активности, мы все глубже погружаем его в новый мир, постепенно расширяя его возможности.

Рано или поздно AR займет место в жизни каждого человека, и мы предлагаем стать вместе с нами у самых истоков.

# Юридическое уведомление

Настоящая Белая книга подготовлена исключительно в информационных целях. Информация, содержащаяся в настоящей Белой книге, подготовлена для оказания содействия в осуществлении собственной оценки проекта развлекательного рекламно-информационного пространства в дополненной реальности ARCUS (далее – Проект ARCUS) потенциальными держателями токенов в связи с готовящимся первичным предложением токенов Проекта ARCUS. При подготовке настоящей Белой книги не ставилась цель, чтобы она носила исчерпывающий характер, и не предполагалось, что она должна содержать всю информацию, которая может потребоваться получателям для принятия решения о приобретении токенов. В той мере, в которой разрешается применимым законодательством, не принимается какая-либо финансовая или иная ответственность за точность или полноту информации, содержащейся в настоящей Белой книге, а также за любые относящиеся к ней ошибки, опущения или искажения, допущенные по небрежности или в силу иных причин. В частности, но без каких-либо ограничений, инициаторы Проекта ARCUS не предоставляют каких-либо заверений или гарантий, будь то прямо выраженных или подразумеваемых, в отношении точности или полноты содержания настоящего документа или в отношении достижения или обоснованности каких-либо перспективных оценок, целевых показателей, оценок или прогнозов; ни на какое из положений настоящей Белой книги не следует полагаться как на обязательство или заверение относительно будущего. Настоящая Белая книга не должна рассматриваться каким бы то ни было образом как рекомендация со стороны инициаторов Проекта ARCUS либо их партнеров, должностных лиц, работников, агентов или консультантов.

Настоящая Белая книга, а также любая ее часть не являются офертой, никоим образом не подразумевают принятие на себя договорных обязательств со стороны инициаторов Проекта ARCUS либо их партнеров, должностных лиц, работников, агентов или консультантов. Никакие разделы настоящей Белой книги не могут рассматриваться как проспект эмиссии или инвестиционное предложение любого рода, а первичное предложение токенов Проекта ARCUS не является предложением продать или купить ценные бумаги в какой-либо юрисдикции

В публичном токенинге ARCUS, по причине ограничений национальных законодательств, не должны принимать участие граждане и налоговые резиденты следующих государств: США; Пуэрто Рико; Гуам; Сингапур; Американские Виргинские Острова; Китай; Южная Корея.

Настоящий текст является переводом на русский язык оригинальной Белой книги, составленной на английском языке, которая единственная содержит аутентичный текст с информацией о первичном предложении ARCUS токенов. В процессе перевода некоторая информация, приведенная в оригинальном документе, могла быть утрачена, искажена или неверно истолкована. Инициаторы Проекта ARCUS не предоставляют каких-либо заверений или гарантий относительно точности перевода. В случае возникновения любых расхождений между русской версией и официальным английским оригиналом Белой книги, преимущественную силу имеет английский текст.