

ERISTICA



Eristica Network

*Глобальная децентрализованная платформа
персональных и массовых челленджей*

Авторы: Никита Акимов, Алексей Набоков

08 сентября 2017



Введение

Термин *eristica* восходит к древнегреческому *ἐριστική τέχνη* (*eristiké téchne*) — «искусство спорить». И не приходится сомневаться, что греки владели этим искусством, недаром вся их мифология столь сильно замешана на соперничестве между богами и людьми.

Со спорами тесно связана и идея заключать пари, также имеющая давнюю историю. Еще более 2 тыс. лет назад египетская царица Клеопатра поспорила со своим возлюбленным римским императором Марком Антонием, что за один ужин она выпьет вина на 10 млн сестерциев. После чего кинула дорогой жемчуг в бокал с винным уксусом, где тот вступил в реакцию с уксусной кислотой и растворился. Так Клеопатра выиграла спор, выпив всего один бокал, но ценой в миллионы.

Нередко споры становились движущей силой культуры и искусства. Например, в романе Жюль Верна «Вокруг света за 80 дней» название говорит само за себя, являясь не чем иным, как пари, заключенным главным героем — эксцентричным англичанином Филеасом Фоггом. А «Игрок» был написан Достоевским менее чем за месяц, чтобы расплатиться с долгами в казино, причем издатель уже потирал руки, предвкушая, что Федор Михайлович не успеет, и тогда по условиям кабального контракта можно будет издавать его произведения вообще без всякого гонорара. А тот — не только успел, но еще и познакомился со своей будущей женой Анной Сниткиной, первоначально приглашенной им в качестве стенографистки этого самого романа. Таким образом, писатель выиграл этот своеобразный спор с большим отрывом, а вскоре дал слово своей новоиспеченной супруге больше не играть, чему остался верен до конца своих дней.

XX век превратил страсть к заключению пари в самостоятельную индустрию, которая стремительно коммерциализировалась. В любом городе мира желающий поспорить мог делать ставку практически на любое событие.

Одно из самых невероятных пари заключил в 1960 году некто Дэвид Трелфол, а выиграл он или проиграл, судите сами. В букмекерской конторе Лондона британец поставил свои 10 фунтов на то, что в следующие 10 лет человечество побывает на Луне. И вот через 9 лет, в 1969-м, когда Нил Армстронг ступил на Луну, Дэвид получил 10 тыс. фунтов (ставка была 1 к 1000), которые на радостях тут же потратил на дорогой спорткар, а затем поехал на нем и... разбился насмерть.

В дальнейшем от возможности на что-нибудь поспорить не отказывался и Голливуд. В 70-е впечатляющее пари заключили между собой Спилберг и Джордж Лукас. Оба сомневались в успехе своих новых фильмов, поскольку научная фантастика совершенно не интересовала массового зрителя в те годы. Режиссеры поспорили: тот, кто соберет большую кассу, тот выплачивает менее успешному коллеге 2,5 процента от сборов. И, несмотря на внушительные 303 миллиона долларов,



которые собрал в прокате фильм Спилберга «Близкие контакты третьей степени», «Звездные войны» Лукаса заработали в 2,5 раза больше. По словам Спилберга, Лукас высылает ему чеки и по сей день.

С приходом эпохи MTV и таких шоу, как «Давай на спор» (I Bet You Will)¹ и «Чудаки» (Jackass)², индустрия вышла на принципиально новый уровень. Место пари заняли личные и групповые челленджи (от английского challenge – вызов), став поистине массовым явлением среди молодежи. «Чудаки», например, в списке величайших шоу за последние 25 лет заняли почетное 68-е место³.

Но по-настоящему судьбоносным этапом в развитии челленджей стал, конечно, YouTube. Теперь прославиться может каждый – достаточно выполнить очередное безумное задание, записать свои действия на смартфон и выложить ролик в Сеть. Такие видео сегодня собирают миллионы просмотров и лайков, делая авторов звездами интернета и мотивируя новых игроков бросать вызов победителям.

Именно это и стало предпосылкой для создания проекта Eristica, объединяющего челленджи в рамках общей платформы мобильного приложения, позволяющей пользователям выкладывать видео со своими челленджами, бросать вызов другим, а также бороться за высшие места в общем рейтинге.

К тому же нельзя забывать, что, несмотря на достигнутый огромный прогресс, в индустрии есть проблемы, тормозящие дальнейшее развитие. В частности, не решен вопрос доверия, в результате чего участникам приходится иметь дело с гарантами-посредниками, уплачивать высокие комиссии, а процедура создания пари остается слишком сложной для неподготовленного человека.

Другим серьезным препятствием являются ограничения, накладываемые классической денежной системой, в числе которых и государственный контроль над национальными валютами, и многочисленные законодательные запреты, а также отсутствие глобального рынка как такового.

Существуют и внутренние причины подобной стагнации. Одна из них – монетизация через рекламу, являющаяся основным заработком в FunTech-индустрии. Это вынуждает проекты ориентироваться на крупных рекламодателей, размещать агрессивную рекламу и продавать базу пользователей, что воспринимается сообществом крайне негативно.

Но, как известно, безвыходных положений не бывает. И поэтому с помощью технологии блокчейна и смарт-контрактов проект Eristica намерен совершить эволюционный скачок и решить все перечисленные проблемы, придав индустрии развлечений принципиально новое направление.

¹ https://en.wikipedia.org/wiki/I_Bet_You_Will

² [https://en.wikipedia.org/wiki/Jackass_\(TV_series\)](https://en.wikipedia.org/wiki/Jackass_(TV_series))

³ По версии журнала Entertainment Weekly: <http://ew.com/article/2007/06/18/new-classics-tv/>



Содержание

Введение	2
Содержание	4
Концепция проекта Eristica	5
Универсальность	5
Финансовая выгода	6
Синергия	6
Комьюнити проекта	7
Рынок индустрии развлечений	8
История развития	10
Криптовалюта Eristica	11
Общие положения	11
Создание ценности валюты	11
Расчетный слой Ethereum	12
Структура Eristica	13
Кошелек приложения	13
Eristica Game API.	14
Визуализация экономики проекта	15
Примеры использования: Челленджи и ставки.....	16
Примеры использования: Децентрализованное голосование, выборы победителя	17
Примеры использования: Вызовы популярным блогерам	18
Примеры использования: Челленджи от известных брендов	18
Челлендж фонд	19
Развитие экосистемы	19
Деятельность	19
Выпуск токенов Eristica	20
Общие данные.....	20
Распределение токенов	21
Бюджет проекта	22
Популяризация криптовалюты среди молодежи	24
Дорожная карта	25
Заключение	26
Команда проекта	27
Советники и менторы	28



Концепция проекта Eristica

Eristica — революционная P2P-платформа для участия в челленджах, пари и онлайн-соревнованиях. Проект запущен в 2015 году и уже собрал более 1,2 млн пользователей по всему миру.

Платформа позволяет участникам предлагать и принимать челленджи, предоставлять видео в качестве подтверждения выполнения спора и зарабатывать рейтинг на основе полученных результатов.

Ролики с челленджами набирают миллионы просмотров на YouTube, а победители становятся звездами интернета. Система рейтингов, репутации и оценок создает мощный стимул для активного участия, в то время как состязательность толкает игроков в погоне за славой и призами бороться за высшие места в рейтинге. В результате пользователи платформы генерируют все новый вирусный контент.

С помощью блокчейн-технологии проект Eristica намерен преодолеть препятствия, стоящие перед отраслью, создав экосистему, объединяющую соревнования как в Сети, так и офлайн, в которой каждый участник сообщества выигрывает за счет эффекта синергии.

В свою очередь, токенизация позволит пользователям получать вознаграждение за победу в челленджах, зарабатывать на успешных предсказаниях и покупать доступ ко всем сервисам платформы.

Универсальность

Пользователи Eristica получают возможность создавать принципиально различные типы челленджей, такие как:

- соревнования в онлайн-играх,
- офлайн-пари,
- массовые соревнования, что является уникальным преимуществом проекта.

Другой особенностью платформы является полная свобода в выборе количества и состава участников. Пари могут заключаться как между двумя людьми, так и между неограниченными группами пользователей.



Также Eristica видит свою задачу в оцифровке, демократизации и унификации всех происходящих в отрасли бизнес-процессов. С помощью простого в использовании интерфейса платформа привнесет проводимые оффлайн челленджи в онлайн среду. При этом соревнования будут создаваться и проводиться по единым правилам, условия пари — закрепляться в смарт-контракте и исполняться автоматически.

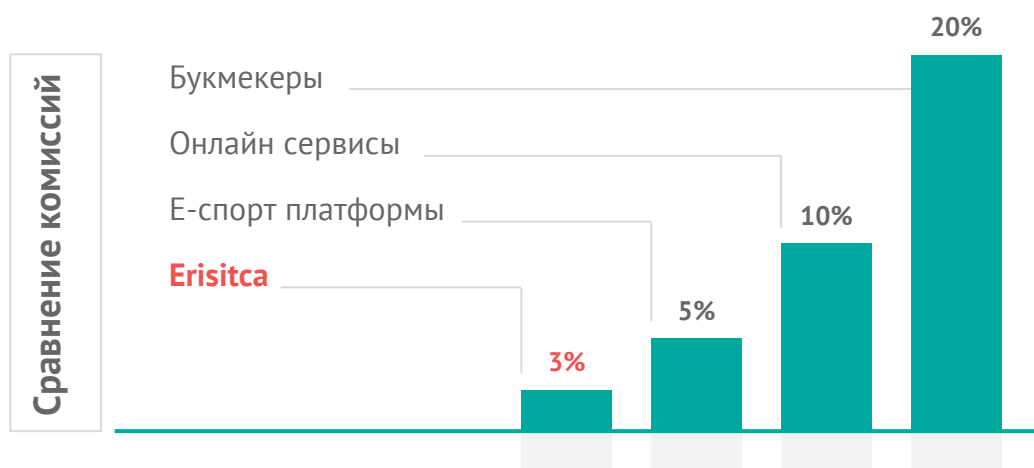
Демократизация индустрии приведет к такому уровню ее доступности, при котором по одному клику станет возможно вызвать на соревнования тысячи участников или предугадать победителя в текущем споре и заработать на этом. Более того — в экосистеме Eristica каждый сможет сам выбирать для себя наиболее комфортный уровень участия.

Финансовая выгода

Финансовые показатели, комиссии и ставки в индустрии пари и челленджей в настоящее время неоднородны и могут отличаться в несколько раз. Пари, как правило, регулируются букмекерскими фирмами либо посредниками, устанавливающими огромные комиссии, доходящие до 20 %.

Другие платформы, работающие с челленджами в молодежной среде, зачастую берут комиссию в 10 %. Взнос за участие в киберспортивных и онлайн-соревнования достигает 5–10 %.

На этом фоне Eristica устанавливает общую ставку для всех видов пари, челленджей и соревнований в размере 3 %, что не только способствует перетоку клиентов из более дорогих площадок, но и за счет унификации тарифа имеет все шансы в дальнейшем стать единым стандартом в индустрии развлечений.





Синергия

Благодаря своей экосистеме Eristica формирует площадку для взаимодействия самых разных пользователей, за счет чего создается синергетический эффект. Молодая аудитория Eristica, никогда ранее не сталкивавшаяся с криптовалютой, в рамках платформы получает уникальную возможность попробовать продукты и сервисы криптоиндустрии. И это не только создаст новый приток пользователей, но и ускорит процесс внедрения криптовалюты в массы.

Несложно убедиться, что от внедрения данной стратегии выигрывают все:

- создатели криптопроектов, получающие доступ к новой активной аудитории;
- независимые разработчики, у которых появляется готовая площадка для реализации идей;
- комьюнити, реализующее таким образом возможность получать вознаграждение за активность и вклад в развитие проекта.

Комьюнити проекта

Молодая аудитория — одно из главных преимуществ проекта Eristica. Молодые люди от 13 до 24 лет составляют порядка 64 % от 1,2-миллионной пользовательской базы. В среднем эта аудитория просматривает 20 часов видео на смартфонах в неделю, что на 50% больше чем средний интернет пользователь. Активные участники делают в среднем 4 входа в приложение в день, а средняя продолжительность сессии достигает 13 минут, что для индустрии является весьма высоким показателем.

На текущем этапе развития основная экспансия проекта приходится на регион Юго-Восточной Азии и Индии, с фокусом на ту же целевую аудиторию в возрасте 13-35 лет. С 2018 г. местные производители в рамках достигнутых договоренностей начнут продажи новых смартфонов с предустановленным приложением Eristica, в результате чего ожидаемый прирост пользователей за первый квартал грядущего года может превысить 500 тыс. человек.

Таким образом, с учетом растущей социально активной и вовлеченной аудитории проект Eristica в буквальном смысле становится воротами в мир криптоиндустрии. Eristica намерена демократизировать существующую индустрию Челленджей, сделав ее легкой и понятной как для новых, так и для существующих пользователей.



Рынок индустрии развлечений

Проникновение интернет-технологий в индустрии развлечений создало новый рынок под названием FunTech, аналогично FinTech (Финансовые технологии) или BioTech (Биологические технологии). Этот рынок стал одним из наиболее масштабных и быстроразвивающихся в интернете. Аудитория одного только сервиса YouTube на данный момент составляет 1,5 млрд зарегистрированных пользователей. При этом на просмотр онлайн-видео они тратят в среднем 40 минут в день⁴.

Именно YouTube стал той средой, в которой массовые челленджи превратились в поистине глобальное явление. Вряд ли найдется хотя бы один пользователь интернета, кто не помнил бы “Gangnam Style”⁵ - лихорадку, охватившую мир в 2012 г. Музыкальный клип исполнителя Psy стал первым в истории, собравшим вначале 1 млрд, а затем и 2 млрд просмотров. Это запустило волну Gangnam Style Challenge, приведшую к созданию 2 млн роликов с пародиями, конкурсами и состязаниями, посвященными знаменитому танцу певца.

В дальнейшем феномен видеочелленджей становится еще более масштабным. В 2013 году беспрецедентную популярность завоевал Harlem Shake Challenge⁶, в связи с чем на сегодняшний день в YouTube загружено более 9,9 млн роликов, и это число продолжает расти!

В 2014 г. на вершину популярности взлетел ALS Ice Bucket Challenge, в котором в том числе участвовал Дональд Трамп⁷. А его главный конкурент по президентской гонке сенатор Хиллари Клинтон отметилась в другом популярном челлендже — Mannequin Challenge⁸.

⁴ YouTube статистика за 2017: <http://www.socialmediatoday.com/social-business/mind-blowing-youtube-stats-facts-and-figures-2017-infographic>

⁵ <https://www.youtube.com/watch?v=9bZkp7q19f0>

⁶ Harlem Shake Версия со Знаменитостями: <https://www.youtube.com/watch?v=Krn46xfo-Ts>

⁷ Дональд Трамп в ALS Ice Bucket Challenge: <https://www.youtube.com/watch?v=fxDAyUiXphg>

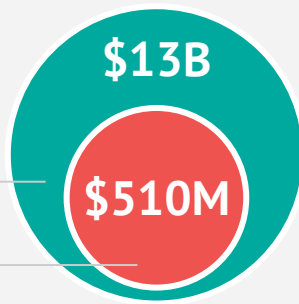
⁸ Топ-15 видео Mannequin Challenge: <https://www.youtube.com/watch?v=ptWWWqkpSJ4>



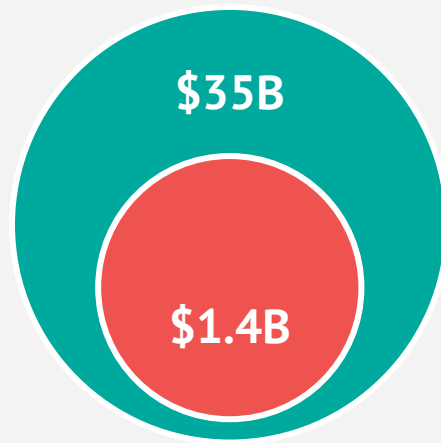
Динамика роста рынка видео-контента

ОНЛАЙН ВИДЕО

- Рынок Онлайн Видео
- Челлендж Видео



2017г.



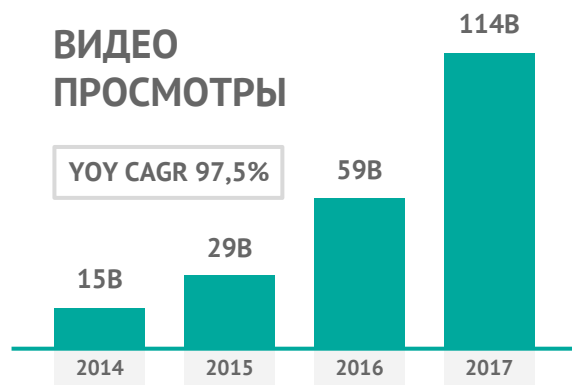
2021г.

Динамика роста рынка видео-контента в странах Азии. Данные ресурсов www.variety.com и www.insivia.com

По оценкам аналитиков и СМИ, рынок челлендж-видео в 2017 г. составил \$510 млн, или примерно 4 % от всех онлайн-роликов (\$13 млрд).

При этом эксперты прогнозируют, что к 2021 г. рынок видеоклипов вырастет до \$35 млрд⁹, из которого \$1,4 млрд придется на челленджи.

ВИДЕО ПРОСМОТРЫ



Дальнейшему росту спроса в данном сегменте способствует также увеличение количества пользователей смартфонов. Уже сегодня доля просмотров видео в YouTube с мобильных устройств составляет 70 %. Другими факторами роста являются увеличение численности населения и популяризация интернета в целом.

Так или иначе, но вирусные ролики с челленджами стали несомненной частью современной культуры, и проект Eristica использует этот феномен. Начав реализацию своей миссии в 2015 г., Eristica успела завоевать существенную долю рынка.

Привнося в отрасль посредством децентрализации и токенизации процессов технологическую инновацию, Eristica упрощает взаимодействие между участниками, делая челлендж-процесс прозрачным, простым и в то же время геймофицированным и увлекательным.

⁹ Агрегированные данные variety.com и insivia.com



История развития

Как идея Eristica стартовала в 2014 г. Именно тогда ее отец-основатель Никита Акимов начал работать над прототипом приложения, собирать команду и экспериментировать в поисках наилучшей схемы взаимодействия с челлендж-сообществом.

В 2015 г. первая рабочая версия приложения Eristica стала доступна для скачивания в магазинах Google Play и iTunes.

В августе 2016 г. проект принял участие в конкурсе стартапов, проводимом венчурным фондом Winter Capital и консалтинговой фирмой McKinsey & Company. Совместно с еще двумя проектами команда Eristica разделила первое место конкурса, выиграв приз в \$75 тыс. Для проекта это стало первым крупным признанием.

В том же в 2016 г. пользовательская база проекта достигла отметки в 500 тыс. человек.

В начале 2017 г. команда Eristica приняла решение сфокусироваться на странах Юго-Восточной Азии и Индии. Этот регион известен своими огромными темпами роста, а также растущим спросом на качественный местный контент. По этой причине команда проекта приняла предложение участвовать в программе стартап-акселератора Mobile Only Accelerator (MOX)¹⁰, управляемого фондом SOSV¹¹.

Для проекта этот рынок стал, как возможностью для роста, так и технологическим вызовом. Приложение было доработано с учетом местной специфики: слабого покрытия низко-скоростным мобильным интернетом.

- Размер приложения был сокращен до 7 мб
- Было уменьшено потребление ОЗУ памяти телефона
- Была проведена оптимизация для работы в зоне с 2G интернетом

Успешно завершив программу инкубатора, проект договорился с крупными производителями электроники о предустановке приложения Eristica на новые смартфоны, продаваемые в Индии, Индонезии, Таиланде, Филиппинах, а также в России.

Наконец, в середине года команда проекта успешно прошла программу в SOSV, являющемся крупнейшим в мире фондом венчурных инвестиций и занимающем первое место¹² в рейтинге «Инвестиции на ранних стадиях», опережая по этому параметру YCombinator и 500 Startups.

¹⁰ <https://e27.co/meet-second-batch-mox-run-man-behind-one-chinas-successful-accelerators-20170109/>

¹¹ <https://sosv.com/choosing-accelerator-china-running/>

¹² Данные исследования Techcrunch

http://static.crunchbase.com/reports/annual_2016_yf42a/crunchbase_annual_2016.pdf?utm_source=autopilot&utm_medium=email&utm_campaign=YIR2016&utm_content=YIR



Криптовалюта Eristica

Общие положения

Основной миссией Eristica является создание полноценной криптоэкономики в развлекательном сегменте рынка, в которой токены играют роль основного инструмента для всех взаимодействий в рамках цифровой экосистемы.

Eristica намерена использовать токены для демократизации FunTech экономики, делая процесс создания Челленджей, участие и вознаграждения - эффективным, справедливым и доступным.

Утилити-токены¹³ Eristica (тикер ERT) позволят пользователям участвовать в спорах со знаменитостями, получать вознаграждение за победу в челленджах, зарабатывать на успешных предсказаниях и покупать доступ ко всем сервисам платформы.

Токены стандарта ERC20¹⁴, выпущенные на базе блокчейна Ethereum¹⁵, станут по сути криптовалютой с фиксированной денежной массой, устойчивой по отношению к инфляции. Блокчейн Ethereum является самой технологически продвинутой платформой для разработки смарт-контрактов. Токен может делиться на фракции, является взаимозаменяемым и переносимым в офф-чейн сети.

Создание ценности валюты

В своих расчетах и прогнозах Eristica опирается на закон Меткалфа¹⁶, который гласит: «Полезность сети пропорциональна квадрату численности пользователей этой сети $\approx n^2$ ».

Таким образом, 1,2 млн пользователей платформы уже создают ценность для токенов Eristica. А с учетом экспоненциального роста пользовательской базы в настоящее время и предстоящей массовой установки приложения на смартфоны можно с уверенностью прогнозировать дальнейшее увеличение ценности валюты Eristica.

¹³ <https://medium.com/startup-grind/understanding-the-difference-between-coins-utility-tokens-and-tokenized-securities-a6522655fb91>

¹⁴ https://theethereum.wiki/w/index.php/ERC20_Token_Standard

¹⁵ <https://en.wikipedia.org/wiki/Ethereum>

¹⁶ https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%97%D0%B0%D0%BA%D0%BE%D0%BD_%D0%9C%D0%B5%D1%82%D0%BA%D0%B0%D0%BB%D1%84%D0%B0



В среднем один пользователь Eristica создает 2 Челленджа. Увеличение числа пользователей приведет к росту открываемых на платформе Челленджей, и как следствие создаст возрастающий спрос на токены Eristica, тем самым увеличивая их стоимость.

Интеграция со сторонними сервисами и вовлечение партнеров в проект также будет способствовать росту экосистемы проекта, тем самым делая платформу еще более привлекательной для конечных пользователей.

Расчетный слой Ethereum

Пользователи, желающие перевести или вывести свои токены с платформы, смогут это сделать, взаимодействуя с сетью Ethereum. Токены Eristica можно будет хранить вне платформы в любом кошельке, поддерживающем стандарт ERC20.

Текущая пропускная способность Ethereum составляет приблизительно 15 транзакций в секунду¹⁷. Возросшие потребности сети делают такую скорость недостаточной, из-за чего в Ethereum периодически происходят перегрузки и, как следствие, длительные задержки операций.

С точки зрения комфортного пользовательского опыта, такая ситуация делает использование ончейн-решения внутри системы Eristica нежелательным, и для обеспечения надлежащего операционного режима внутри системы создается гибридное оффчейн-решение, позволяющее решить проблему масштабируемости Ethereum.

В результате первоначальная версия системы внутри платформы сможет осуществлять моментальные транзакции без комиссии, инкапсулировать сложные функции и данные, а также предоставлять унифицированный API всем партнерам, занимающимся цифровыми услугами. Техническая документация с детальным описанием, будет в скором времени опубликована.

В дальнейшем, с развитием как блокчейн-технологий, так и непосредственно Ethereum, а также после реализации решений, повышающих пропускную способность сети, станет возможным перенести эти функции в полностью децентрализованную среду.

¹⁷ <https://www.coindesk.com/information/will-ethereum-scale/>



Структура Eristica

Кошелек приложения

Кошелек представляет собой базовый и самый необходимый функционал для использования криптовалюты, который будет внедрен в каждый аккаунт платформы. Таким образом, пользователи получают возможность отправлять и получать токены, а также другие криптовалюты, как в рамках платформы, так и на личный кошелек вне экосистемы. Ко всему прочему будет доступна вся история транзакций и выигрыши в Челленджах.

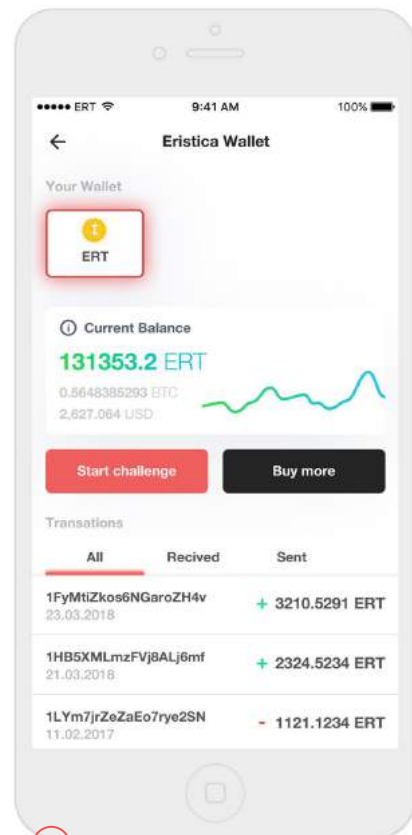
Интеграция кошелька в аккаунты более чем 1,2 млн пользователей Eristica сделает его одним из самых массовых мобильных криптовалютных кошельков в мире.

API для реализации функций кошелька будет выбран среди существующих продуктов на рынке, с учетом таких факторов как безопасность, масштабируемость, мультивалютность и скорость совершения транзакций.

На протяжении значительного времени сложность системы, с которой сталкивались желающие познакомиться с миром криптовалюты, оставляло эту отрасль почти исключительно в ведении IT-специалистов и профессионалов. Однако упрощение функциональности неизбежно привлечет к ней большое число новых пользователей, и прежде всего из числа молодежи.

Именно такую амбициозную задачу и ставит перед собой проект Eristica. Аудитория проекта — это активные миллениумы и тинейджеры, которые в недалеком будущем составят ядро пользователей криптовалюты, а также сервисов, построенных на основе блокчейна.

Таким образом, криптокошелек Eristica представляет собой первый шаг аудитории проекта на пути к знакомству с новым миром блокчейн-технологий.



Пример будущего кошелька Eristica. Возможности: перевести, снять, история транзакций, а также рекомендации, основанные на ранее совершенных действиях.



Eristica Game API

Изначально игровой API задумывался как небольшой эксперимент, основанный на наблюдении и анализе действий геймерской аудитории платформы. Игроки заключали между собой пари, кто в игре наберет больше очков или пройдет уровень с наилучшим результатом. Интерес к подобным спорам возник с появлением игры Flappy Bird.

Однако проблема заключалась в том, что функционал Eristica не был интегрирован в эти игры, из-за чего игрокам приходилось в качестве доказательств в споре посылать скриншот. Но даже несмотря на это разработчики игр отмечали явно положительную динамику, выражавшуюся как в увеличении средней продолжительности игровой сессии, так и в вирусном эффекте, когда пользователи рекомендовали игру друзьям.

Проанализировав ситуацию, команда Eristica начала работать над игровым API. Создание простого и легкого в использовании программного интерфейса позволит интегрировать сервисы Eristica в игры на самых разных платформах. Геймеры смогут выигрывать токены Eristica в пари с друзьями и тут же тратить их на покупки внутри игры. И в результате хождение токенов образует экономические связи как с самой платформой Eristica, так и с приложениями партнеров, образуя крепкую и живую цифровую экосистему.

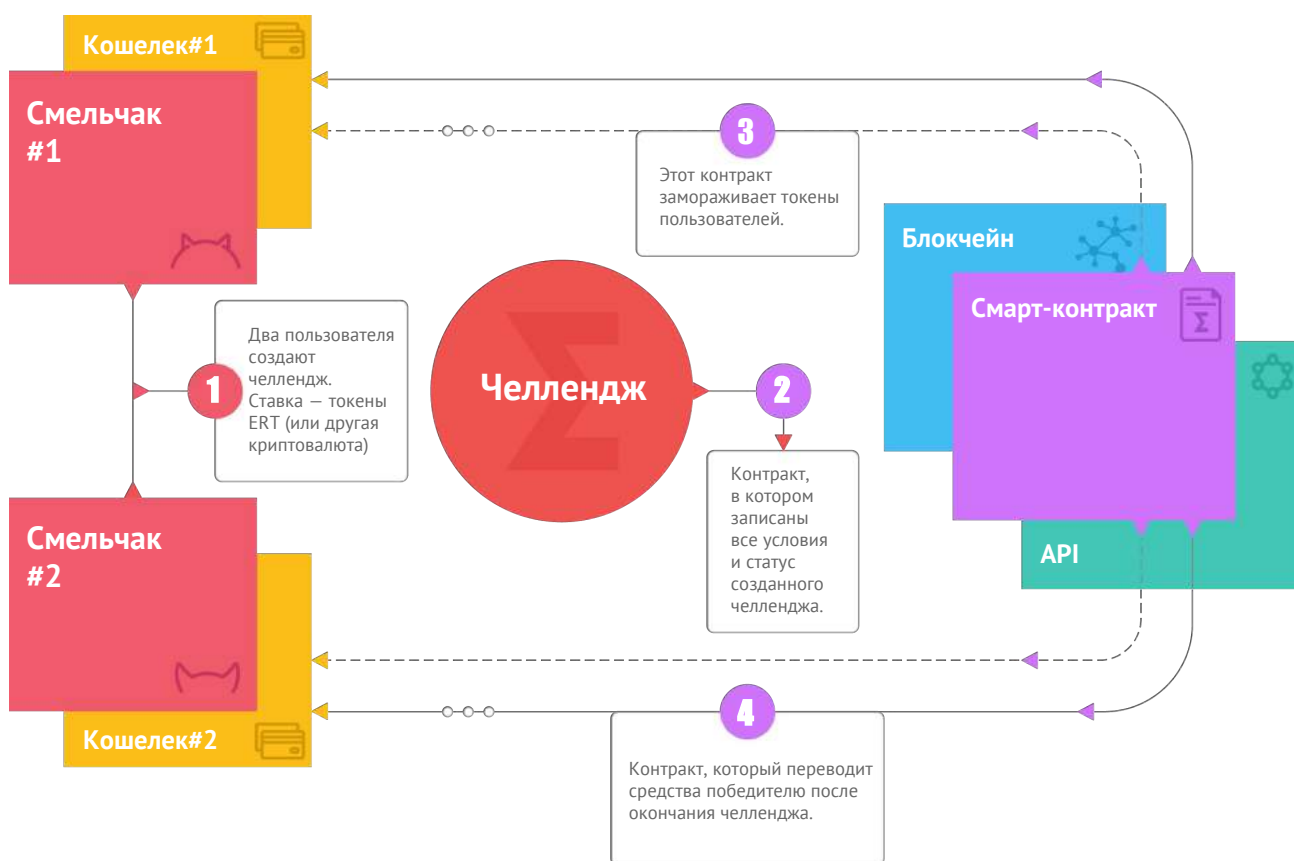
В первую очередь Eristica нацелена на создание SDK для наиболее популярных платформ по разработке игр, таких как Unity3D Engine¹⁸ и Unreal Engine¹⁹. Данное SDK позволит встроить кошелек и сервисы как в уже существующие, так и в будущие игры, построенные на данных платформах. Разработку планируется осуществлять на Github в формате open source.

¹⁸ <https://unity3d.com/>

¹⁹ <https://www.unrealengine.com>



Визуализация экономики проекта



Принципиальный алгоритм создания челленджа с использованием смарт-контракта.



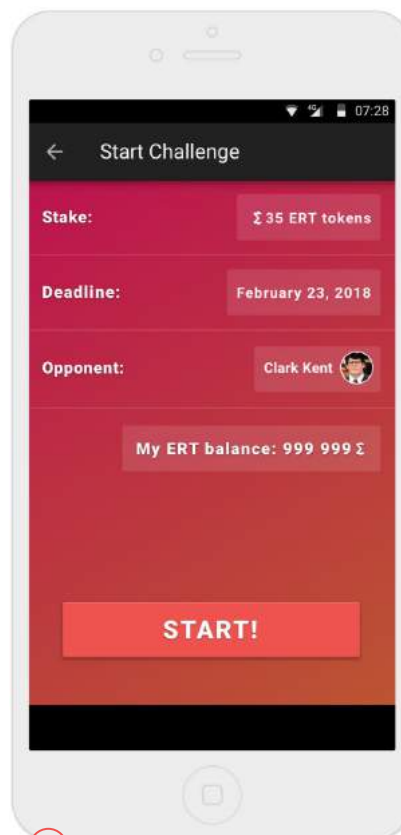
Примеры использования: Челленджи и ставки

Уже сейчас функционал Eristica вполне достаточен для того, чтобы пользователи могли бросать вызов друг другу. Последующая разработка функционала позволит аудитории создавать целые кастомизированные группы, бросить вызов которым будет не сложнее вызова отдельному участнику.

Более того, станет реальностью создание массовых челленджей, а также вызовов, приуроченных к специальным датам или времени суток. Объединяя в один смарт-контракт сетевые и офлайн-соревнования, пользователи получат совершенный инструмент для создания любого спора, пари или челленджа, который они пожелают.

Токены Eristica выступят в роли универсального денежного средства для создания челленджа, призового фонда и вознаграждения победителей. При этом с каждого заключенного спора Eristica будет взимать 3%-ную комиссию, выплачиваемую токенами проекта.

Далее получаемые в виде комиссии токены попадут в пул проекта, где будут доступны для выкупа пользователями через личный кабинет. И, таким образом, комьюнити сможет покупать токены без необходимости выхода на сторонние биржи.



Пример интерфейса по созданию челленджа. Возможности: выбор конкретного оппонента, размера ставки, даты окончания и условия спора.



Примеры использования: Децентрализованное голосование, выборы победителя

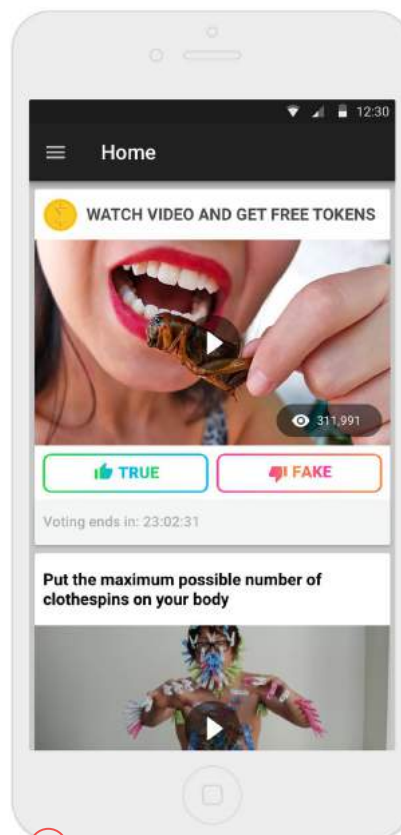
Децентрализованное голосование позволит прозрачно и быстро узнавать мнение комьюнити по всем важным вопросам, выбирать представителей групп пользователей, а также разрешать спорные ситуации.

Запрос на голосование будет попадать в ленту к пользователю. И, в зависимости от значимости темы, тем или иным способом побуждать пользователя сделать выбор. Например, за участие в голосовании по важным вопросам пользователи в качестве поощрения могут получать токены.

Анонимность голосования позволит избежать какого бы то ни было давления большинства на меньшинство, а прозрачность подсчета даст 100%-ную гарантию честных результатов. В то же время интеллектуальный фильтр контента отсеет нерелевантные для пользователя голосования, позволяя таким образом не перегружать его ненужными опросами.

С помощью децентрализованного голосования пользователи начнут играть активную роль в решении таких ситуаций, как, например, определение победителей в споре. В этом случае видео с челленджем попадет в ленту пользователей, где каждый из них сможет проголосовать за то, было выполнено пари или нет.

Одним из основных источников доказательств выполнения пари на платформе Eristica является видеоклип. С внедрением технологии блокчейна станет возможно гарантировать подлинность ролика, снятого на смартфон. Хэш-сумма²⁰ видеоклипа вместе с временной меткой будут заноситься в блокчейн, где затем каждый сможет проверить подлинность и время создания видео. Таким образом, у комьюнити не останется никаких сомнений в подлинности представленных доказательств.



Пример запроса на голосование в ленте пользователя. Являются ли предоставленные видео доказательства достоверными для победы в челлендже?

²⁰ Хэш-сумма wiki: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A5%D0%B5%D1%88-%D1%81%D1%83%D0%BC%D0%BC%D0%B0>

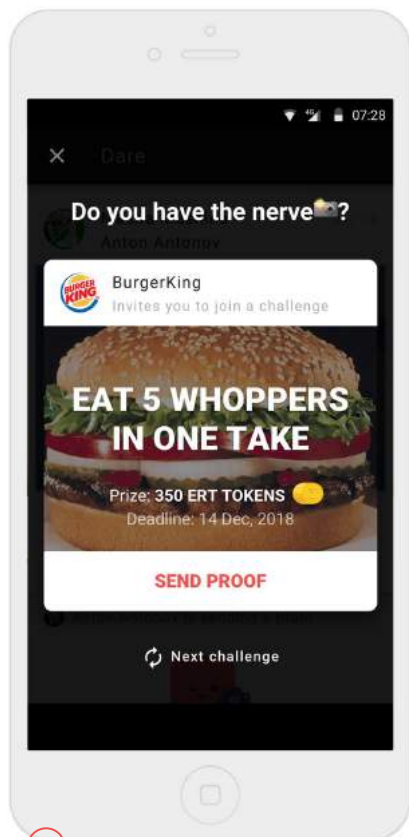


Примеры использования: Вызовы популярным блогерам

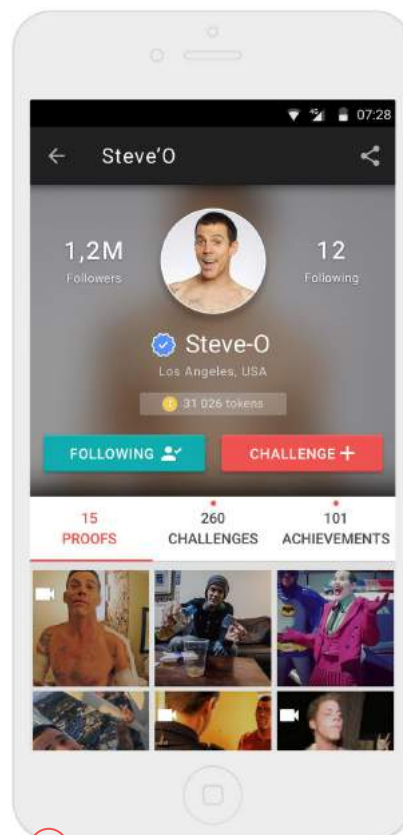
Вызовы популярным блогерам уже превратились на YouTube в отдельный тренд. Часто и сами блогеры агитируют своих подписчиков бросить им вызов.

Eristica предоставляет готовую площадку, на которой видеоблогеры могут как создавать челленджи для своих зрителей, так и отвечать на вызовы других блогеров.

При этом использование токенов позволит монетизировать событие на новом уровне. Комиссия, получаемая от мероприятия, будет мотивировать блогера привлекать свою аудиторию к участию в челлендж-событии. А поощрение победителей токенами Eristica позволит в свою очередь заинтересовать аудиторию канала.



Пример Челленджа от известного бренда. Игрок должен съесть за раз 5 бургеров, чтобы получить награду 350 ERT.



Пример учетной записи Звездного блогера. Возможности: открытые и завершённые челленджи, достижения и т. д.

Примеры использования: Челленджи от известных брендов

Известные бренды будут по-новому взаимодействовать с сообществом. Создав собственный челлендж и вознаграждая участников токенами Eristica, бренды смогут работать с аудиторией на более высоком уровне.

Огромный потенциал, скрывающийся во взаимодействии на основе токенизации экономики, был успешно продемонстрирован недавней акцией компании Burger King²¹, раздававшей своим покупателям токены в качестве награды.

²¹ <https://ria.ru/economy/20170822/1500843536.html>



Челлендж фонд

Развитие экосистемы

Индустрия блокчейна строится на цифровом поощрении экономических агентов. Будь то награда майнеру за найденный блок биткоина²² или поощрение авторов внутри децентрализованных блог-платформ Steemit²³ и Golos²⁴, подобные акции неизменно формируют мощный механизм вовлечения.

Используя накопленный индустрией опыт, проект Eristica создаст собственный челлендж-фонд, целью которого станет продвижение, адаптация и рост экосистемы платформы.

Продвигаемый фондом поощрительный механизм станет для поставщиков цифровых услуг естественным стимулом для того, чтобы присоединиться к экосистеме Eristica. И с каждым новым партнером сетевой эффект Eristica будет расти, увеличивая тем самым ее ценность для пользователей и партнеров сети.

При этом никаких ограничений, кроме обеспечения общей этики, а также законности контента и транзакций, в данной цифровой экосистеме не предусмотрено, что дополнительно увеличивает ее привлекательность для пользователей.

Создание ценности валюты

Для деятельности челлендж-фонда будет зарезервировано 10 % от всех выпущенных токенов. В дальнейшем часть получаемых от комиссии токенов будет также реинвестироваться в фонд, в результате чего он получит собственный источник финансирования.

Деятельность фонда будет направлена на периодическое распределение вознаграждения активным пользователям, лидерам мнений, известным блогерам и, конечно, сторонним разработчикам, предоставляющим внутри экосистемы Eristica дополнительные сервисы. Величина вознаграждения будет пропорциональна вкладу в экономику проекта. При этом по мере роста общей ценности валюты размер платежей, по аналогии с вознаграждениями за блок биткоинов, будет постепенно уменьшаться.

Челлендж-фонд обеспечит справедливое распределение вознаграждений с использованием объективной методологии, учитывающей такие факторы как активность, время проведенное на платформе, привлечение новых пользователей и прочая активность. Вознаграждения будут прозрачными, контролируруемыми и надежными. В дальнейшем же механизм выплат предполагается осуществлять с помощью децентрализованной системы смарт-контрактов.

²² <http://www.bitcoinblockhalf.com/>

²³ <https://steem.io/getinvolved/posting-rewards/>

²⁴ <https://golos.io/ru--golos/@golos/golos-russkoyazychnaya-socialno-mediinaya-blokchein-platforma>



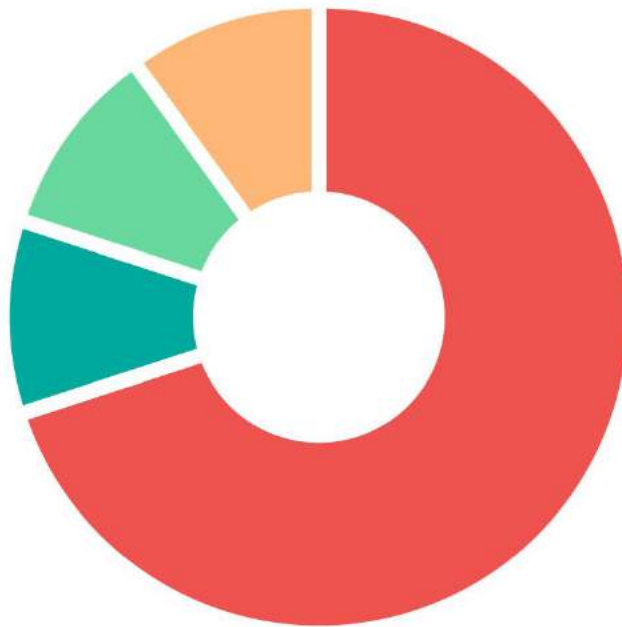
Выпуск токенов Eristica

Общие данные

Утилити-токены Eristica	Лимит сбора средств
Токен Eristica относится к классу утилити-токенов, поэтому не подлежит регуляции SEC (Оценка по Howey test = 19)	Hard cap: \$10.000.000
Начало ICO	Окончание ICO
Предпродажа токенов — 1 сентября 2017 Старт основного ICO — 7 декабря 2017	Окончание ICO — 7 февраля 2018
Продолжительность ICO	Условия окончания ICO
Этап предпродажи: 45 дней Этап основной распродажи: 22 дня	ICO закрывается после выполнения одного из условий — достигнут Hard Cap или наступила дата окончания ICO.
Общее число токенов	Доп.эмиссия\майнинг
687.575.392 ERT токенов будет выпущено смарт контрактом на момент старта ICO. По окончании ICO все непроданные токены будут сожжены.	По условиям смарт-контракта дополнительные эмиссии токенов невозможны.
Базовая цена за токен	Валюты принимаемые к оплате
1 ERT = \$0.02 USD	BTC ETH LTC BCH



Распределение токенов



- **70%** от всех токенов будет доступен для покупки в рамках ICO компании
- **10%** резервируется в пользу команды Eristica. С помощью смарт-контракта токены будут заморожены на 2 года с поэтапной разблокировкой каждые 6 месяцев равными частями
- **10%** токенов передается в управление челлендж-фонда для развития экосистемы платформы
- **10%** резерв для ранних инвесторов, советников проекта и баунти программы



Общее число токенов строго лимитировано первоначальной эмиссией. Поэтому в рамках платформы создается дефляционная экономическая модель, позволяющая с течением времени увеличивать стоимость токенов.

Токены, уплачиваемые в качестве комиссии за пользование сервисами платформы, будут попадать в денежный резерв проекта. Участники смогут покупать токены из резерва по фиксированной цене, соответствующей возрастающей ценности токена.

Покупка токенов будет доступна из личного кабинета пользователя с помощью банковской карты, локального платежа или криптовалюты. Таким образом, возникнет мощный поток обмена токенов Eristica на классические локальные деньги, которые в свою очередь будут поддерживать стоимость и оборот токенов в криптоэкономике проекта.

Бюджет проекта

Фонд, собранный во время ICO, предназначен исключительно для развития платформы Eristica. Конкретная схема распределения средств будет выбрана в зависимости от их объема.

Благодаря использованию блокчейн-технологий и смарт-контрактов Eristica намерена стать лидером в области P2P-челленджей. Достигнутый успех и миллионная база пользователей уже сегодня говорит о жизнеспособности идеи. Однако дальнейшее развитие требует огромных усилий и нового цикла исследований и разработок (R&D).

С учетом волатильности курса криптовалют до 40 % средств фонда будет на протяжении 18 месяцев хеджироваться с помощью корзины фиатных валют USD/EUR в целях обеспечения полной функциональности проекта.

Ниже приведен сценарий бюджета, в котором объем собранных средств достиг \$5.000.000.



31%

Исследования и разработка

Разработка ядра, внедрение блокчейн-технологий и смарт-контрактов, создание нового функционала, реализация механизма голосования и призового фонда.



23%

Создание контента

Вирусный контент — одно из преимуществ проекта, именно поэтому Eristica намерена направить часть собранных средств на создание качественного контента с целью привлечь к этому таланты со всего мира. Также расходы включают в себя видеопродакшн, офлайн-мероприятия, создание ТВ-шоу и другие задачи.



31%

Маркетинг

Расходы в связи с продвижением проекта и расширением базы пользователей. Продвижение на новые рынки и локальные партнерства. Посещение конференций и тематических выставок.



15%

Прочие расходы

Оплата серверов, бухгалтерия, юридические, операционные и другие расходы.



Популяризация криптовалюты среди молодежи

Исторически сложилось, что первыми активными пользователями криптовалюты были профессионалы в области IT и криптографии. К тому же первоначально майнинг биткоинов не приносил прибыли и играл скорее роль маяка, отправной точки для знакомства с новой технологией.

Именно через майнинг в мир блокчейна пришел будущий основатель Ethereum Виталик Бутерин. Благодаря открытой архитектуре кода любой мог в нем разобраться и запустить свою версию блокчейна или создать приложение с использованием блокчейн-технологий.

Одной из основных задач проекта Eristica является популяризация криптоэкономики среди молодежи. Сфокусировавшись на личных челленджах и пари, Eristica приведет в криптомир миллионы новых пользователей.

Уже первые выигранные токены станут отправной точкой для нового поколения криптоэнтузиастов. И кто знает, сколько среди них окажется будущих основателей проектов масштаба Ethereum.

«Я первый раз вошел в блокчейн-индустрию шесть лет назад, и мой вход был простой: я вошел в Интернет, заработал 20 биткоинов и потратил из них 8 с половиной, чтобы купить рубашку. Теперь эти биткоины стоят 20 тысяч долларов, и рубашку я потерял где-то на поезде в Лондоне».

Виталик Бутерин.



Виталик Бутерин, основатель Ethereum, и Никита Акимов, основатель Eristica, на конференции в Казани.



Дорожная карта





Заключение

Проект Eristica активно работает в сегменте челленджей с 2015 года и уже завоевал доверие более миллиона пользователей. Экспоненциальный рост платформы есть прямой результат создаваемого пользователями вирусного контента. Ролики с челленджами набирают миллионы просмотров и мотивируют к участию все новых пользователей.

Индустрия развлечений стоит на пороге эволюционного витка. В то же время многие участники рынка находятся еще лишь на стадии осмысления тех возможностей, что несет с собой блокчейн и токенизация экономики.

Поэтому Eristica имеет все шансы стать пионером в создании единой площадки споров, пари и челленджей. Экосистема платформы позволит провайдерам, разработчикам, онлайн-сервисам и комьюнити проекта взаимодействовать между собой посредством утилити-токенов.

С помощью игрового API сторонние гейм-разработчики получат возможность внедрять сервисы Eristica в свои продукты. Таким образом, проект объединит в себе как традиционные офлайн-челленджи, так и киберспортивные состязания в Сети. Любая мобильная игра при необходимости будет легко превращаться в площадку для массовых соревнований.

Пользователи платформы смогут лично участвовать в онлайн- и офлайн-челленджах, заключать пари с известными блогерами, зарабатывать на успешных прогнозах исхода споров, а также взаимодействовать со сторонними сервисами и службами развитой экосистемы платформы Eristica.

Токен станет универсальной валютой, принимаемой к оплате как внутри цифровой экосистемы, так и у партнеров проекта. Возможность покупки токенов внутри приложения позволит создать на них стабильный спрос, что положительно скажется на росте их ценности. Для увеличения ликвидности токена Eristica начнет активно работать над листингом токенов на крупнейших биржевых площадках.




Команда проекта



Никита Акимов 
СЕО

Основатель Eristica. Предприниматель и гуру маркетинга. Выпускник ведущего азиатского стартап-акселератора Mobile Only Accelerator (МОХ), победитель конкурса стартапов Winter Capital & McKinsey. Идеолог внедрения Децентрализованных автономных организаций (DAO). С отличием закончил кафедру Математических методов анализа экономики МГУ.



Андрей Шелудченко  
СТО

Блокчейн-евангелист с обширным опытом в построении архитектуры сетей и облачных решений для мобильных энтерпрайз-систем. Руководитель отдела мобильной разработки Wildberries.



Валентина Иващенко 
СОО

Серийный предприниматель. Основатель онлайн-магазина Atelier Kälte. Управляющий партнер в Corporate Real Estate Fund. Юрист по образованию, имеет опыт сотрудничества с крупнейшими нефтяными корпорациями России.



Артём Далевич 
СМО

Серийный предприниматель и профессиональный консультант по управлению наукоемкими проектами. По образованию математик. Основатель проекта Arpnow.com с текущей капитализацией в \$10 млн. Спикер на международных конференциях.



Советники и менторы




Stan Larimer 
Крестный отец BitShares

Стэн Лаример - известный блоггер, спикер на международных конференциях и эксперт-консультант по криптовалютам.

Совместно с сыном Дэном Ларимером основал Cryptonomex, благодаря которой была создана блокчейн технология Graphene, являющаяся фундаментом для таких проектов как BitShares, Steemit, Peerplays, Muse, Golos и EOS.

Стэн преподает ракетостроение в Академии ВВС США и в течение 40 лет сотрудничает с индустриальными гигантами Lockheed Martin, Northrop Grumman, Boeing, General Dynamics и SAIC в разработке авиационных, наземных, морских и космических беспилотных летательных аппаратов.



William Bao Bean 
Генеральный партнер в SOSV

Уильям Бао Бин — генеральный партнер SOSV и управляющий директор China Accelerator, первого в Китае стартап-акселератора, базирующегося в Шанхае. Известный специалист-практик в области технологических инвестиций в Азии, новатор и мыслитель, основатель MOX, SOSV Mobile Only Accelerator.



Michael Taggart 
Сооснователь и Президент Cryptonomex

Майкл - Соучредитель и президент компании Cryptonomex, ответственной за разработку блокчейн технологии Graphene, на которой основаны такие проекты, как BitShares, Steem, EOS, Peer Plays и другие. Сооснователь Press Advantage и Remittio - финансовой компании по работе с криптоактивами.



Евгений Чеботарев

Основатель 500px

Основатель 500px.com, крупнейшей платформы для миллионов фотографов по всему миру. Техногuru. Основатель E15v.com — проекта, нацеленного на продвижение и экспоненциальный рост стартапов из Азии.



Bitollo

Member of Bitcoin Foundation Italia

Bitollo is a professional consultant / Italian ambassador and member of Bitcoin Foundation Italia. He has a Legendary green trust account on the most famous bitcoin forum—<https://bitcointalk.org/>



Hayk Hakobyan

Основатель TinyCarrier Singapore

Серийный предприниматель. Основатель краудшипинговой компании TinyCarrier. Специализация Хайка — стратегия, маркетинг, инновации и геймификация. Сотрудничает с SMEs и MNCs, являясь одним из ведущих европейских консультантов по инновациям для бизнес-моделей.



Ryan Shuken

Серийный предприниматель

Серийный предприниматель. Партнер в MOX и China Accelerator, где курирует разработку MOX-экосистемы для стартапов, инвесторов, наставников и партнеров. Специалист по экспоненциальному росту и создатель стартап-подкаста № 1 в Китае.



William Shor

Управляющий партнер в Caspian Ventures

Уильям возглавляет инвестиционный департамент CVC по глобальным венчурным проектам. Под его руководством компания инвестировала в такие проекты, как Uber, Uber China / Didi Chuxing, Hyperloop One, Diamond Foundry, ASAPP и Astra Space.



Макс Талдыкин

Разработчик DAO и смарт-контрактов

Макс — чемпион в разработках на Solidity. В настоящее время работает над доказуемыми внесетевыми вычислениями для Ethereum. Системный архитектор и программист на Haskell, Idris и Rust, специализирующихся на функциональном программировании и формальных методах.



Melody He

Партнер Инвестор в MOX

Мелоди инвестиционный партнер в MOX. Начала свою карьеру в сфере инвестиционных банковских услуг в Гонконге. Страсть Мелоди — технологические компании. Работала над IPO Baidu.

ΣRISTICA



Follow us

