

Bitcomo

JARINGAN AFILIASI UNTUK PROYEK KONTRAK CERDAS DAN ICO

Sebuah ICO Baru Untuk Promosi ICO lainnya

Disclaimer

Dokumen ini bukan merupakan penawaran surat berharga atau promosi, undangan atau ajakan untuk tujuan investasi. Ketentuan kontribusi tidak dimaksudkan untuk menjadi dokumen penawaran layanan keuangan atau prospektus. Tawaran token melibatkan dan berhubungan dengan pengembangan dan penggunaan platform eksperimental (perangkat lunak) dan teknologi yang mungkin tidak sesuai atau mencapai tujuan yang ditentukan dalam kertas putih. Pembelian token mewakili risiko tinggi terhadap kontributor apapun. Token tidak mewakili ekuitas, saham, unit, royalti atau hak atas modal, keuntungan atau pendapatan di platform atau perangkat lunak atau entitas yang mengeluarkan token atau perusahaan lain atau kekayaan intelektual yang terkait dengan platform atau perusahaan publik atau swasta lainnya. , perusahaan, yayasan atau entitas lainnya di wilayah hukum manapun. Token tersebut tidak dimaksudkan untuk mewakili keamanan atau kepentingan hukum yang serupa.

Daftar dari konten

1. Bitcomo di Lanskap Pemasaran Hari Ini	2
1.1 <i>Apa Bitcomo</i>	2
1.2 <i>Efektivitas Periklanan</i>	2
1.3 <i>Jaringan Iklan CPA dan Pemasaran Afiliasi</i>	4
2. Mengenal Bitcomo	5
2.1 <i>Masalah yang akan dipecahkan Bitcomo</i>	5
2.2 <i>Bagaimana Jaringan Bitcomo Bekerja</i>	6
2.3 <i>Bagaimana Bitcomo Menggunakan Teknologi DAO</i>	7
3. Token Emisi Model	8
3.1 <i>Teknologi Token dan Relevansinya</i>	8
3.2 <i>Penggunaan Token</i>	9
4. Investasi	10
4.1 <i>ICO</i>	10
4.2 <i>Resiko</i>	11
5. Monetisasi	11
6. Roadmap Bitcomo	12
7. Teknologi Yang Digunakan Oleh Bitcomo	13
7.1 <i>Blockchain</i>	13
7.2 <i>Penggunaan Node</i>	14
8. Rangkuman	15

1. Bitcomo di Lanskap Pemasaran Hari Ini

1.1 Apa Bitcomo

Bitcomo adalah jaringan pemasaran afiliasi yang terdesentralisasi. Paradigma baru yang diberikan oleh teknologi blockchain sangat ideal untuk periklanan online, karena ini memungkinkan perusahaan menganalisis lebih baik data yang dikumpulkan dari pengguna web. Ini memberi mereka kesempatan untuk secara tepat menargetkan khalayak secara besar-besaran dengan biaya jauh lebih rendah dibandingkan dengan alat pemasaran tradisional.

Jaringan CPA pemasaran afiliasi Bitcomo sepenuhnya berbasis kinerja. Ini berarti bahwa pengiklan hanya membayar bila mereka melihat hasilnya dan internet marketer dihargai untuk setiap pengunjung atau pelanggan diperoleh melalui usaha pemasaran mereka sendiri. Metode ini memberi insentif dan memberi penghargaan kepada penerbit dan pengiklan.

Tujuan kami adalah untuk menciptakan jaringan pemasaran afiliasi yang benar-benar tahan terhadap kecurangan iklan dan masalah pembayaran. Model bisnis Bitcomo dilabuhkan oleh teknologi blockchain dan bukti dan transparansi yang tidak dapat diubah yang diberikannya. Ini memastikan keamanan setiap data pengguna, sambil menyederhanakan interaksi di antara keduanya. Blockchain juga menghilangkan perantara yang tidak perlu antara perusahaan dan khalayak sarannya. Dengan sedikit langkah yang menghubungkan pengiklan dan calon klien mereka, perusahaan dapat menginvestasikan anggaran periklanan mereka dengan lebih bijaksana dan menguntungkan.

Bagian dari jaringan CPA generasi berikutnya, Bitcomo dirancang untuk membantu bisnis mengurangi biaya iklan sambil meningkatkan dampaknya. Kami tidak hanya tahu bagaimana menggunakan teknologi blockchain secara maksimal, namun kami telah mengembangkan infrastruktur yang akan membuat prosesnya selancar mungkin bagi bisnis. Kami telah menyimpulkan bahwa model pendanaan paling adil untuk menciptakan jaringan Bitcomo adalah crowdsale dalam bentuk ICO. Hal ini meningkatkan kesadaran dan memberi insentif

sebanyak mungkin individu untuk menjadi bagian dari komunitas Bitcomo. Token BM dapat digunakan untuk kampanye iklan atau dijual.

1.2 Efektivitas Periklanan

Pertanyaan tentang efektivitas periklanan sangat penting untuk bisnis apa pun. Keberhasilan, kinerja dan profitabilitas banyak perusahaan secara langsung bergantung padanya. Ini dituangkan dalam Media Hiburan dan Prospek PwC 2017-2021¹, sebuah studi komprehensif yang berisi perkiraan pasar iklan online dan offline untuk periode yang disebutkan.

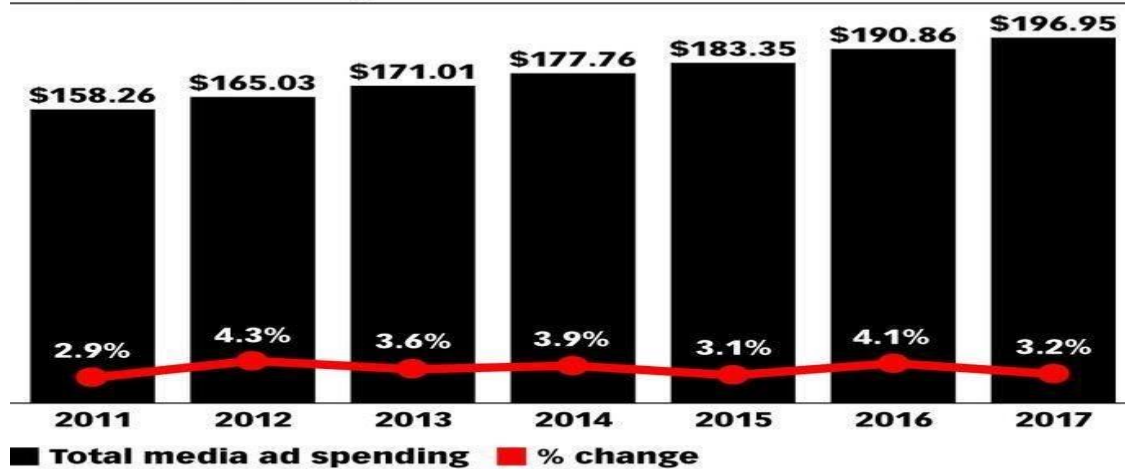
Menurut laporan tersebut, pasar periklanan online CAGR akan tumbuh sebesar 9,9% dan akan bernilai \$ 116 miliar pada akhir periode. Ini akan membuat pasar periklanan digital lebih dari 50% lebih besar dari pasar periklanan TV pada 2021.

Dapat disimpulkan dari studi bahwa pemasaran offline seperti iklan TV telah jatuh dari nikmat dan dengan cepat menjadi tidak menguntungkan. Periklanan online, sebaliknya, mendapatkan momentum dan tidak menunjukkan tanda-tanda melambat.

Informasi ini masih belum memadai namun dalam menentukan alat pemasaran paling efektif yang saat ini tersedia. Untuk menjawab pertanyaan ini, perlu untuk melihat lebih dekat bagaimana berbagai jenis iklan digital tampil. Menurut sebuah laporan oleh Ascend2, pemasar mengharapkan situs merek menjadi saluran digital paling efektif tahun 2017. Laporan ini didasarkan pada survei terhadap 265 pemasar (47% B2B, 35% B2C dan campuran 18%) yang dilakukan pada bulan Desember 2016.

¹ <https://www.pwc.com/gx/en/entertainment-media/pdf/outlook-2017-curtain-up.pdf>

US Total Media Ad Spending, 2011-2017 billions and % change



Note: includes digital (online and mobile), directories, magazines, newspapers, outdoor, radio and TV
Source: eMarketer, Aug 2013

161678

www.eMarketer.com

Mayoritas responden percaya bahwa situs merek adalah metode pemasaran internet yang paling efektif, dan di Bitcomo kami sangat setuju dengan itu. Tanpa situs web yang bagus, perusahaan tidak dapat mengharapkan iklan mereka efektif.

Selain itu, penyalahgunaan teknik periklanan digital lainnya telah berdampak negatif terhadap cara orang melihat iklan online. Periklanan interruptif telah menyebabkan meningkatnya penggunaan perangkat lunak pemblokiran iklan. Lebih dari 600 juta orang sekarang menggunakan alat tersebut, dan jumlah ini terus meningkat, sementara sejumlah besar pesan iklan email telah mengakibatkan penerima menandai mereka sebagai spam.

Seperti yang terjadi, investasi pada jenis iklan digital ini mungkin tidak membawa hasil yang diinginkan, terlepas dari manfaat dari penawaran itu sendiri dan relevansinya dengan pengguna. Karena itu, diperlukan solusi baru. Solusinya, yang akan menjamin bahwa uang yang dibelanjakan untuk iklan digital, dihabiskan persis seperti yang diinginkan. Bitcomo adalah solusi yang benar-benar terhubung antara 2 industri dan solusi baru yang memungkinkan investasi periklanan menjadi paling efektif digunakan

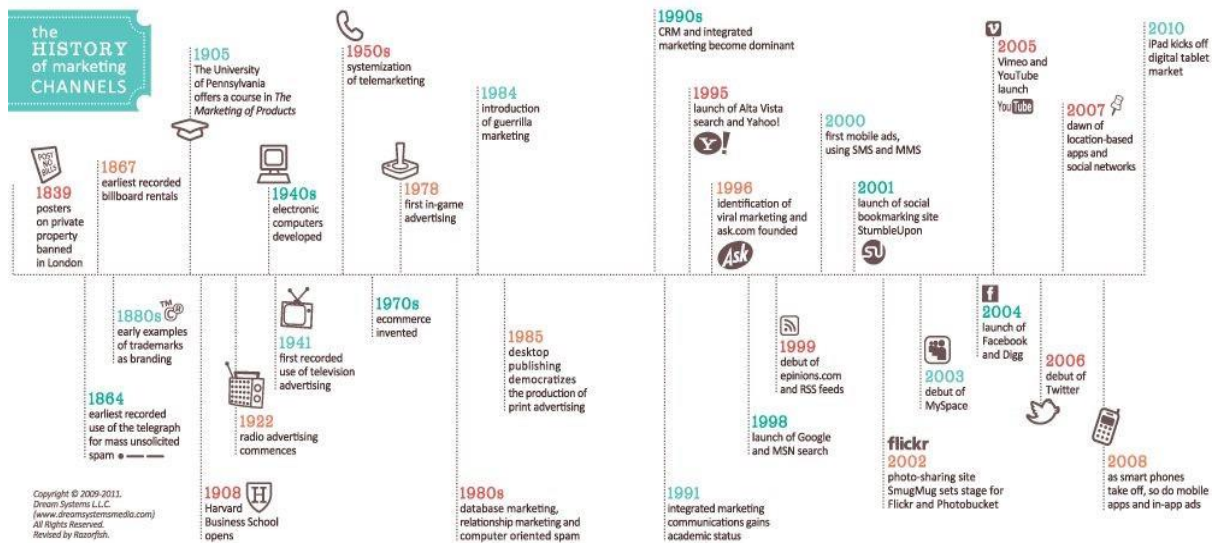
1.3 Jaringan Iklan CPA dan Pemasaran Afiliasi

Maraknya industri pemasaran digital menghasilkan banyak model periklanan yang memungkinkan penerbit mendapatkan uang dengan menghasilkan lalu lintas. Namun, segera menjadi jelas bahwa model bayar per klik yang muncul cenderung mengalami kecurangan, dengan entitas memainkan sistem tersebut untuk keuntungan mereka sendiri. Pengiklan bersedia membayar, tapi hanya untuk penjualan atau prospek tertentu yang dihasilkan. Hal ini memungkinkan mereka mengoptimalkan anggaran pemasaran mereka dan secara signifikan meningkatkan efektivitas iklan.

Model bayar per klik yang sudah ketinggalan zaman terbukti sangat rentan terhadap kecurangan klik dari penerbit. Pengiklan tidak dapat mengendalikan atau memengaruhi fakta bahwa iklan mereka dapat ditunjukkan kepada orang-orang di luar target pemirsa mereka. Selanjutnya, pengiklan tidak yakin apakah mereka mendapatkan nilai terbaik untuk uang, sehingga inefisiensi di seluruh papan.

Jaringan CPA merupakan solusi ideal untuk mengatasi masalah endemik ini. Jaringan pemasaran afiliasi ini adalah di mana kedua belah pihak tertarik pada kualitas iklan karena pengiklan hanya membayar penerbit jika terjadi konversi. Ini mungkin termasuk pengguna yang melakukan tindakan target tertentu (mendaftar di situs web; mengisi formulir langganan; membeli produk) dan pengiklan tidak membayar penerbit untuk kegiatan lainnya.

Dengan demikian, penerbit memiliki kepentingan dalam menghasilkan lalu lintas berkualitas yang akan menyebabkan peningkatan penjualan klien. Penciptaan hubungan simbiosis semacam itu menghilangkan keinginan untuk melakukan kecurangan atas nama semua entitas. Format ini mengasumsikan kerja sama yang saling menguntungkan, di mana masing-masing pihak mendapatkan apa yang mereka inginkan sebagai imbalan untuk mengamati seperangkat peraturan yang dipersyaratkan.



Pada tahun 2015, praktik umum bagi pengiklan untuk melakukan pembayaran di muka untuk menutupi biaya komisi dan memberi penghargaan kepada penayang untuk menempatkan iklan. Namun, karena contoh penipuan yang berulang kali, metode ini juga kehilangan relevansinya.

Metode yang paling aman untuk bekerja dengan jaringan CPA adalah model bagi hasil dimana mitra menerima persentase keuntungan yang dihasilkan bagi pengiklan. Namun, penghargaan penerbit secara langsung tergantung pada kejujuran pengiklan dan kredibilitas data penjualan yang mereka berikan. Kami sangat yakin bahwa kami memerlukan solusi baru yang dapat menghilangkan penipuan antara pengiklan dan penerbit - yang dipelopori platform Bitcom.

2. Mengenal Bitcom

2.1 Masalah yang akan dipecahkan Bitcom

Adopsi sejumlah teknologi inovatif memungkinkan Bitcom untuk menghindari masalah umum yang menimpa internet marketing dan jaringan CPA lainnya. Untuk waktu yang lama, tantangan

terbesar yang dihadapi pemasar digital adalah menampilkan iklan ke khalayak yang ditargetkan daripada kepada semua orang. Penargetan yang disempurnakan akan meningkatkan efektivitas kampanye periklanan dan mengoptimalkan anggaran pemasaran.

Di Bitcomo, kami mengenal klien kami dengan baik; mereka adalah penerbit top dengan pengalaman luas.

Prosedur **KYC ("Know-Your-Client")** memastikan bahwa kami memahami mitra kami - perusahaan dan pengguna - dan memiliki informasi yang memadai tentang mereka. Penerbit kami menggunakan sumber informasi dan pengetahuan teknologi mereka untuk menargetkan produk dan layanan mereka kepada pemirsa yang tepat.

Bitcomo adalah solusinya, dimana Afiliasi menjalankan iklan hanya kepada khalayak tertentu yang tertarik untuk membeli produk atau layanan yang diiklankan.



Pembayaran terlambat dan hutang yang belum dibayar telah menjadi salah satu masalah yang paling umum terjadi pada pemasaran afiliasi sejak awal. Banyak pendekatan telah diupayakan untuk menyelesaikan ini, namun tidak satupun dari keduanya memuaskan kedua belah pihak (penerbit dan pengiklan). Bitcomo memutuskan hal ini dengan menerapkan pembayaran instan dan kontrak cerdas terverifikasi di satu sisi dan memegang anggaran pedagang program afiliasi (pengiklan) di escrow di sisi lain.

Mendapatkan efisiensi dan transparansi maksimal untuk kedua belah pihak merupakan tujuan utama dalam menciptakan Bitcomo. Tujuan ini dicapai dengan menggunakan solusi berbasis blockchain yang ditawarkan oleh kontrak cerdas dimana pengguna dapat melacak setiap klik dan setiap tindakan yang dilakukan oleh calon klien. Pendekatan ini hampir sepenuhnya menghilangkan kemungkinan kecurangan.

Selain itu, kontrak cerdas memungkinkan fleksibilitas ketika menyangkut jenis kontrak hukum yang digunakan dalam pemasaran afiliasi tradisional. Kontrak cerdas pada dasarnya adalah perjanjian digital dimana penerbit dan pengiklan dapat menentukan hubungan komersial mereka. Kontrak semacam itu tidak mengikuti batasan dan standar, yang memberikan kesempatan yang hampir tak terbatas. Selain itu, Bitcomo menjamin kemampuan pengiklan untuk memenuhi pembayaran. Ini, dikombinasikan dengan kontrak pintar, membuat kesepakatan benar-benar aman dan transparan.

2.2 Bagaimana Jaringan Bitcomo Bekerja

Tujuan utama pemasaran kinerja adalah menghasilkan prospek, yaitu menciptakan aliran permintaan masuk dari calon pelanggan. Prinsip ini diterapkan dalam model CPA (Cost Per Action) yang cenderung menjadi yang paling populer di kalangan pengiklan karena biayanya berbasis kinerja. Bitcomo adalah perusahaan ICO yang mengambil pendekatan inovatif untuk pemasaran afiliasi dalam memungkinkan pengiklan apapun, termasuk perusahaan ICO dan pra-ICO, untuk menjadi bagian dari model bayar per tindakannya.

Pengiklan yang memutuskan untuk mempromosikan produk mereka menggunakan jaringan afiliasi kami dapat melakukan integrasi produk hanya dengan menyediakan tautan dengan skrip postback. Tindakan target mungkin mencakup pembelian produk, pendaftaran situs web dan variabel lainnya tergantung pada kebutuhan mereka. Dengan demikian, kami bekerja sama dengan pengiklan dan penerbit sesuai dengan basis Biaya Per Tindakan. Bitcomo adalah penjamin integritas dan transparansi semua transaksi yang dilakukan pada jaringannya.

Penggunaan blockchain memungkinkan kita menyederhanakan sebagian besar pekerjaan administratif dan mengurangi secara dramatis biaya terkaitnya berkat kontrak cerdas. Hal ini

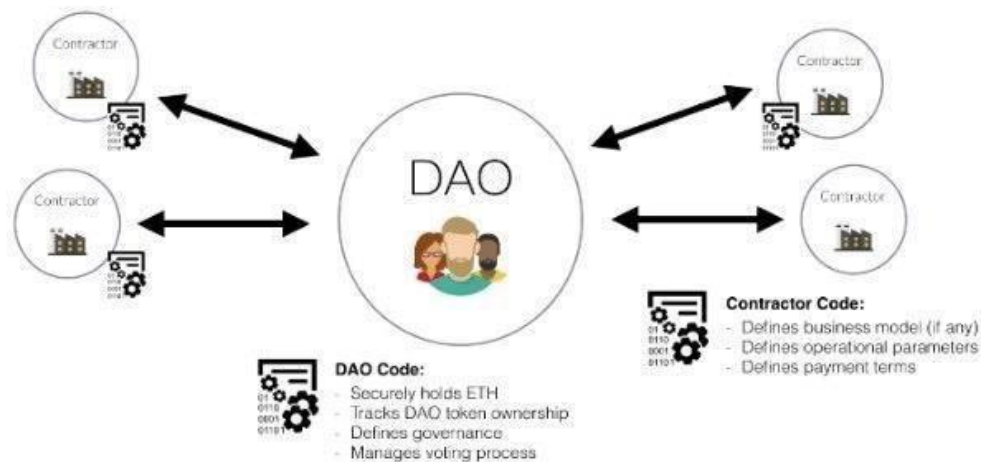
memungkinkan kita untuk mengotomatisasi keseluruhan proses dan memungkinkan peserta menganalisis petunjuk mereka. Semua data yang berkaitan dengan petunjuk disimpan di nodus blockchain. Setiap pengiklan yang memasang sebuah node dapat menambang transaksi secara real time dan melacaknya. Prinsip ini dikembangkan sebagai solusi antifraud dan didesain dengan tujuan untuk meningkatkan kepercayaan diantara anggota jaringan.

Penerbit dan webmaster secara alami tertarik untuk menarik pengiklan baru untuk meningkatkan pendapatan, dan dengan demikian investasi ICO di Bitcomo dapat dipromosikan ke entitas ini. Peserta program afiliasi dapat mengklaim bukti hadiah selama periode ICO keseluruhan.

2.3 Bagaimana Bitcomo Menggunakan Teknologi DAO

Bitcomo tidak mengikuti model bisnis terpusat tradisional, yang menurut kami sudah usang dan tidak efektif. Jaringan afiliasi kami membentuk *decentralized autonomous organization* (DAO). Ini adalah pendekatan baru yang radikal berdasarkan teknologi blockchain yang melumpuhkan struktur kekuasaan normal dan sistem pemerintahan. Bitcomo adalah komunitas pemasang iklan dan penerbit yang dapat mandiri dimana pengguna dapat berinteraksi dan menjalankan bisnis mereka tanpa keterlibatan kekuatan terpusat. Alih-alih Dewan Direksi, Presiden dan Wakil Presiden, Bitcomo memiliki pemegang token.

Teknologi DAO difokuskan pada kontrak dan nilai yang cerdas daripada orang dan peran. Berkat ini, fleksibilitas dan kelincahan platform meningkat secara signifikan, mendorong inovasi.



Keseluruhan siklus pertukaran, dari penerbit ke pengiklan, benar-benar transparan. Pengguna dapat melacak setiap klik dan setiap tindakan yang diambil oleh klien potensial berkat blockchain. Pendekatan ini hampir menghilangkan kemungkinan kecurangan.

Bitcomo merangkum dua konsep inovatif: di satu sisi, ini adalah jaringan untuk proyek ICO dan pra-ICO, yang menawarkan pembayaran harga tetap untuk tindakan pengguna tertentu terhadap produk yang diiklankan (produk, pendaftaran, deposit). Di sisi lain, ini adalah jaringan yang memungkinkan penayang mengiklankan apa pun dari mana saja di dunia sesuai dengan tuntutan dan preferensi target pemirsa mereka dan sifat lalu lintas mereka.

3. Token Emisi Model

3.1 Teknologi Token dan Relevansinya

Mata uang utama dalam jaringan Bitcomo adalah token BM, yang akan didasarkan pada kontrak cerdas Waves and Ethereum.

Semua investor adalah pemegang token, dan dengan menggunakan platform terpadu (toko mitra), individu dapat membeli token BM kapan saja. Selama periode setelah ICO, token bisa ditukar dengan menggunakan platform yang sama.

MetaHash adalah toko token yang terintegrasi ke dalam platform ICO kami, di mana investor dapat membeli token BM atau menukarkannya dengan mata uang fiat. Token adalah sarana yang digunakan jaringan iklan untuk mengamankan. Pertumbuhan nilai mereka dipastikan oleh semua aset yang tercipta dengan dana yang disediakan oleh investor. Jumlah token BM yang dikeluarkan akan berkorelasi dengan tingkat barang dan jasa yang dihasilkan oleh aset tersebut.

Pemegang Token secara opsional dapat membayar layanan dalam jaringan iklan Bitcomo dengan menggunakan BM pada nilai tukar token yang relevan. Penerbit menerima pembayaran di token BM (mata uang jaringan) dan dapat menukarkannya dengan kripto daya di bursa pihak ketiga atau dengan menggunakan pertukaran jaringan kami sendiri.

Keuntungan utama penggunaan Ethereum sebagai blockchain yang mendasari untuk Bitcomo adalah kemampuan untuk mendaftarkan transaksi apapun dengan aset menggunakan teknologi kontrak cerdas. Bekerja sama dengan mitra kami, kami membangun garpu Ethereum masing-masing, sehingga membentuk model platform internal yang lebih aman untuk pertukaran cepat dan penambangan token BM. Ini akan memungkinkan kami membuat platform baru dan stabil yang didorong oleh token BM yang akan beroperasi sebagai pasar digital pada periode pasca ICO.

Pendekatan ini juga memberikan keamanan maksimal karena akun pemegang token tidak dapat di-hack menggunakan serangan virus atau phishing. Hal ini memungkinkan kami untuk membangun jaringan iklan Bitcomo sebagai pasar digital yang didukung oleh token BM yang mematuhi sepenuhnya semua persyaratan teknologi dan hukum.

3.2 Penggunaan Token

Kemungkinan penggunaan token di dalam jaringan Bitcomo dan sekitarnya akan berkembang seiring dengan pertumbuhan dan perkembangan proyek itu sendiri.

Mengikuti ICO, token BM akan beroperasi sebagai mata uang utama bagi penerbit dan pengiklan dalam jaringan. Ini akan sangat menyederhanakan proses pembayaran karena token dapat dibeli dengan mata uang termasuk dolar AS, rubel Rusia, Bitcoin dan lainnya. Pihak-pihak yang terikat

oleh kontrak cerdas dapat ditempatkan di manapun di dunia, yang mengelak dari masalah yang terkait dengan penggunaan metode pembayaran tradisional, termasuk biaya legal dan akuntansi.

Token BM akan membentuk mata uang digital bagi pemasar iklan yang akan berinteraksi dengan CPA di masa mendatang. Kami akan menawarkan token BM sebagai alat untuk membayar semua kampanye iklan dalam jaringan dan berfungsi sebagai mekanisme untuk membuat setiap tindakan pengguna transparan. Secara khusus, token BM akan digunakan untuk membayar tindakan seperti penjualan, klik-iklan iklan, klik tumpang tindih dan penayangan spanduk iklan.

Seiring dengan perkembangan proyek, peluang tambahan untuk jaringan CPA kami akan dibuat bertujuan untuk meningkatkan kenyamanan dan efisiensi. Peserta akan dapat menggunakan token untuk membayar manfaat ini, lebih dari dan di atas ke fitur utama yang disediakan oleh Bitcomo. Token BM dapat ditukar dengan uang sungguhan dan dicairkan, namun untuk memotivasi investor untuk menyimpan token mereka di dalam platform Bitcomo, kami akan menawarkan berbagai manfaat tambahan.

Token BM digunakan untuk membeli layanan platform. Sejak awal kami fokus pada pasar ICO dan kami siap menawarkan kepada para pemula lainnya layanan kami namun dengan pembayaran di token mereka juga.

Informasi tentang aset perusahaan, serta pembaruan pelaksanaan proyek, akan tersedia bagi setiap peserta melalui sistem pelaporan yang fleksibel di blog dan melalui eksekutif jaringan yang akan membagikannya secara online. Selain itu, kode sumber terbuka memungkinkan setiap peserta membuat simpul "BACK" untuk mulai melacak semua transaksi. Setelah periode waktu yang dihitung (tidak lebih dari satu tahun), bagi hasil akan mulai menggunakan model yang dijelaskan di atas. Apa yang terjadi selanjutnya? Seiring berkembangnya bisnis, biaya operasional akan berkurang dan jumlah layanan yang ditawarkan Bitcomo akan tumbuh. Pada tahap ini jumlah token yang dikeluarkan akan tetap konstan, sehingga nilai harapan mereka tumbuh.

4. Investasi

Untuk menarik investasi utama ke proyek Bitcomo, kami akan mengundang investor kripto, daripada mendirikan perusahaan saham gabungan tradisional. Ini akan mempercepat peluncuran proyek dan meminimalkan partisipasi bank dalam prosesnya.

Selama tahap pertama, website kami akan membentuk basis pengetahuan tentang cara kerja ICO. Investasi tidak akan diterima pada tahap ini dan situs akan diarahkan seputar pemasaran dan persiapan untuk ICO. Pengguna potensial dari sistem akan dapat melihat platform, membaca tentang fitur dan fungsinya dan berlangganan newsletter.

Begitu kita selesai mempresentasikan proyek ini kepada khalayak yang dituju, periode investasi akan dimulai. Semua pengguna terdaftar akan menerima notifikasi email dan akan diajak untuk berpartisipasi.

4.1 Pre-ICO | ICO | Distribusi Token

Selama Crowdsale akan Didistribusikan dan Dijual 170.000 000 Token BM

- Symbol: «BM» (BITCOMO)
- Jumlah total: \$51 000 000
- Harga Token: \$0,30

Distribusi

- Program Bounty and Bonus : 8% | \$4 080 000 | 13 600 000 BM
- Penjualan Token : 72 % | \$36 720 000 | 122 400 000 BM
- Penasehat: 9 % | \$4 590 000 | 15 300 000BM
- Tim: 11% | \$5 610 000 | 18 700 000 BM

Bonus untuk Investasi Awal

- 83 % (\$3 386 400) 11 288 000 BM Dari Bounty akan diteruskan pada Investasi
- Sisanya 17%(\$693 600) 2 312 000 BM Untuk SMM, Blogging, Video dan Promo - Program Bounty Dasar

Selama PRE-ICO akan dijual 27 200 000 Token BM - dalam Total Jumlah \$ 8 160.000

- 50% dari Token BM (\$ 4 080 000) 13 600 000 BM akan dijual dengan Bonus 25% untuk Investasi awal, dengan jumlah total 3 400 000 Token BM dan harganya \$ 1 020 000 Lain
- Sisanya 50% Token BM (\$ 4 080 000) 13 600 000 BM akan dijual dengan Bonus 10% untuk Investasi Awal, dengan jumlah total 1 360 000 Token BM dan harganya \$ 408.000

Selama ICO akan dijual 108 800 000 Token BM - dalam Total Jumlah \$ 32 640.000

- 30% dari Token BM (\$ 9 792.000), 32 640 000 BM akan dijual dengan Bonus 20% untuk Investasi awal, dengan jumlah total 6 528 000 Token BM dan itu adalah \$ 1 958 400
- 70% Token BM (\$ 22 848 000) 76 160 000 BM akan dijual tanpa Bonus untuk Investasi Awal

Pre-ICO

Crowdsale dimulai pada 28 Oktober dan akan berlangsung sampai 1 Desember, Istilah khusus adalah harga tumbuh untuk token setiap 5 hari untuk 5% lebih.

ICO

Crowdsale mulai 16 Januari dan akan berlangsung sampai 16 Februari, Dan istilah khusus adalah harga tumbuh untuk token setiap 5 hari untuk 5% lebih.

Desentralisasi dalam pengelolaan Jaringan antara pemegang token dan sistem voting

Kemungkinan ini dibuat di platform dalam halaman ICO pada token store store dan disajikan dalam bentuk open voting.

Untuk membangun model Dao, tim telah membawa desentralisasi dan manajemen perusahaan.

Kami memberi peringatan kepada pemegang dan investor cadangan tentang dimulainya pemungutan suara terbuka untuk adopsi keputusan berskala besar dalam pengelolaan organisasi dan situasi kontroversial lainnya.

Model pemungutan suara juga dilaksanakan berdasarkan operator blockchain MetaHash dan mitra utama proyek kami, atas dasar konfirmasi pemegang token dalam 3 langkah mudah:

- voting adalah transaksi untuk memverifikasi pengguna sebesar 0,0001 token BM
- ambil suara
- token datang kembali dengan suara dompet.

Aturan untuk ICO:

- Investasi yang berasal dari penukar kripto tidak akan diterima
- Individu dapat menggunakan Bitcoin, Ethereum atau kryptocurrencies lainnya untuk membeli token di token store.
- Investasi diterima ketat selama periode crowdsale.

4.2 Resiko

Kerumunan ICO adalah model investasi yang relatif muda yang terus berkembang pesat. Akibatnya, ada beberapa risiko yang dihadapi investor dan tidak ada jaminan keuntungan.

Bitcomo bukanlah proyek pertama yang telah diluncurkan tim kami dan kami memiliki sejumlah proyek yang berhasil diimplementasikan di bawah ikat pinggang kami. Ini memberikan pendapatan kepada kami dan pendukung kami, dan harus memberi kepercayaan kepada investor bahwa kami memahami industri periklanan dan memiliki posisi yang baik untuk memanfaatkan kemungkinan yang diberikan oleh model BPA berbasis blockchain.

Proyek sukses kami:

- AdCombo.com
- AdNow.com
- AdPop.com
- PayClick.com
- AdSniper.ru

5. Monetisasi

BM akan menjadi trade token yang digunakan dalam jaringan kami untuk membeli layanan dan menerima keuntungan. Bitcomo adalah bagian dari jaringan iklan yang lebih luas dan semua proyek kepemilikan dan periklanan kami menggunakan token MetaHash untuk pembayaran dan pembayaran. Kami menawarkan pengguna kesempatan untuk mengonversi token BM, yang akan dilakukan dengan nilai tukar saat ini.

Selain digunakan oleh jaringan mitra kami, MetaHash adalah cryptocurrency yang dapat ditukar dengan mata uang kripto atau fiat lainnya.

Nilai dan relevansi token BM dijamin oleh:

- Tim di belakang Bitcomo, yang memiliki pengalaman luas dalam jaringan periklanan dan membawa proyek besar ke pasar.

- Model pertukaran dan kekayaan intelektual berkualitas tinggi di dalam bagian teknis Proyek serta solusi pengembangan unik untuk kecepatan blockchain.
- Masa pengembalian modal yang singkat dari semua proyek kami.

Pendapatan yang dihasilkan dapat digunakan untuk membayar layanan jaringan CPA atau mitranya seperti untuk menutupi biaya iklan atau untuk membeli layanan lain yang ditawarkan oleh Bitcomo. Dengan kata lain, investor bisa menjadi pemasang iklan di DAO.

6. Roadmap Bitcomo

Peta jalan kami terdiri dari sejumlah langkah yang akan dicapai saat kami maju untuk memenuhi rencana bisnis jangka panjang kami. Langkah pertama telah dilakukan, dengan jaringan CPA yang hampir berfungsi sepenuhnya di negara-negara Tingkat 1, 2 dan 3. Segera token tersebut akan siap digunakan secara efektif sebagai mata uang di jaringan periklanan lainnya.

Q4 2016

Fase penelitian

Q1 2017

Perencanaan model bisnis dan sumber daya

Q2 2017

Pembentukan tim

Q3 2017

Dukungan dan pengoperasian team building

Pengembangan platform dimulai

September:

- *Perencanaan kampanye pemasaran ICO*

Q4 2017

Oktober:

- Pengembangan Smart Contracts
- Mulai Pre-ICO
- Mulai kampanye Pemasaran
- 28 Oktober Mulai PreSale

November:

- PreSale berjalan selama 30 hari sampai 1 Desember
- Meningkatkan cakupan kampanye pemasaran ICO
- Waktu yang sama mewujudkan Token BM di pasar token

Desember:

- Mulai mengembangkan platform utama
- Memulai tugas pasca ICO termasuk menambahkan token BM ke platform perdagangan
- Alfa menguji platform Bitcomo

Q1 2018

Januari:

- Pelepasan platform utama Bitcomo
- uji alpha
- Kumpulan umpan balik pengguna, permintaan dan pemungutan suara fitur
- 16 Januari, mulai ICO Crowdsale

Februari:

- Pengujian Alpha tertutup dengan afiliasi dan pengiklan terpilih
- Modifikasi platform melayani diri sendiri
- Pengembangan tim penjualan
- 16 Februari, Akhir dari ICO Crowdsale

Maret:

- Pengujian beta ditutup
- rilis resmi
- Meningkatkan cakupan kampanye pemasaran utama

Q2 2018

April:

- Penskalaan jaringan Bitcomo di TIER 1 Negara
- Mulai kampanye pemasaran langsung untuk mendapatkan pengiklan dan menumbuhkan basis penayang

Mei:

- Penskalaan jaringan Bitcomo di TIER 2 Negara
- Mulai berpartisipasi dalam konferensi afiliasi

July:

- Penskalaan jaringan Bitcomo di TIER 3 Negara

Q3 2018

September:

- Pelepasan label putih dan waralaba
- Optimalisasi sistem dan penskalaan
- Konferensi Pihak Bitcomo untuk afiliasi, pengiklan dan penerbit kami

Q1 2019

Peluncuran Smart Contract

7. Teknologi Yang Digunakan Oleh Bitcomo

7.1 Blockchain

Blockchain adalah rangkaian blok yang kontinyu dan berurutan yang berisi informasi, dibangun sesuai dengan peraturan tertentu. Hal ini didasarkan pada teknologi database terdistribusi.

Intinya, ini adalah server terdesentralisasi yang terdiri dari banyak blok. Setiap blok diberikan labelnya sendiri dan keseluruhan sistem bekerja melalui koneksi peer-to-peer.

Setiap blok berisi informasi yang tercatat di blok sebelumnya, dan dengan demikian bersama-sama mereka membentuk rantai yang berisi informasi tentang semua tindakan sampai saat ini.

Setiap peserta hanya memiliki akses ke rantai mereka dengan menggunakan kunci pribadi, yang menjamin privasi dan keamanan informasi.

7.2 Penggunaan Node

Sistem terdiri dari dua jenis node:

1. Node yang memproses arus klik timbal dan penjualan. Mereka menerima lalu lintas web yang masuk dan juga digunakan sebagai tanda tangan.
2. Node yang menyimpan informasi dalam blockchain.

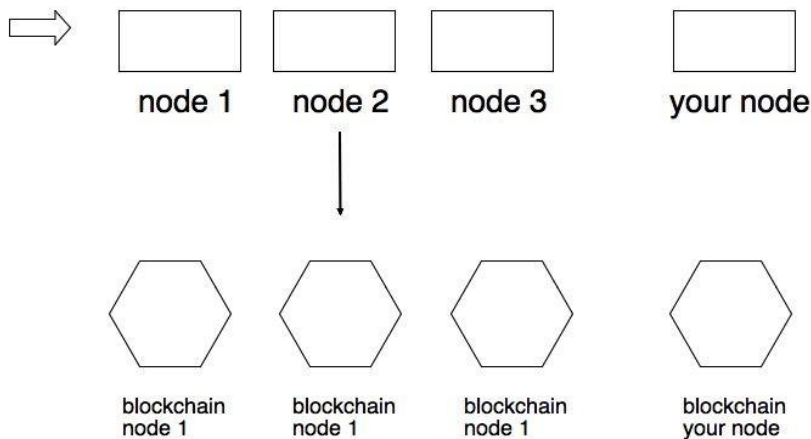
Siapapun dapat menambahkan jenis node ke sistem.

Bagian dari komisi per transaksi dibagi antara node blockchain dan node verifikasi. Satu node fisik (server group atau single server) secara bersamaan bisa menjadi node blockchain dan node realtime.

Node yang menerima informasi lalu lintas dan memimpin menghasilkan kode empat digit saat mengirim data ke buku besar blockchain. Nama simpul real time dan node blockchain juga terdiri dari empat digit.

Open nodes system for traffic management and click/lead/sales logging.

Traffic goes to a random registered node. Anybody can be a node provider, but if a node fails it gets lower reputation.



Simpul yang menandatangani transaksi menggunakan 100 atau lebih transaksi yang tidak termasuk dalam blok untuk membuat blok baru. Kemudian menggunakan nomor acak untuk menentukan node mana yang akan membentuk blok berikutnya.

Jumlah dari 1 sampai 9999 dihitung dengan menggunakan fungsi hash.

$nt \text{ num} = \text{hash}(n_1, n_2, n_3, \dots, n_N) \% 10000$

8. Rangkuman

Menurut laporan pemasaran PwC yang terbaru, pemasaran internet menduduki puncak daftar investasi bisnis pada tahun 2017 dan ini baru permulaan. Investasi di industri ini diperkirakan akan tumbuh secara signifikan dan pada tahun 2021 belanja pemasaran online diprediksi akan melampaui pesaing terdekatnya, iklan televisi, sebesar 50%.

Bitcomo bertujuan untuk menjadikan pemasaran semacam ini transparan, efektif dan seaman mungkin. Jaringan pemasaran afiliasi kami akan membentuk platform yang membawa pengiklan dan penerbit bersama-sama untuk membentuk hubungan yang saling menguntungkan. Dengan menggunakan teknologi blockchain, Bitcomo akan menjamin perlindungan interaksi semacam itu dan menghilangkan kemungkinan kecurangan, membuat jaringan periklanan yang lebih adil, efisien dan lebih menguntungkan.

(c) BITCOMO LTD