

Bitcomo

**RÉSEAU D'AFFILIATION POUR DES PROJETS DE
CONTRATS INTELLIGENTS et ICOs**

Une nouvelle ICO pour promouvoir d'autres ICOs

Avertissement

Ce document ne constitue pas une offre de valeurs mobilières ni une promotion, une invitation ou une sollicitation à des fins d'investissement. Les termes de la contribution ne sont pas destinés à être un document d'offre de services financiers ou un prospectus. L'offre symbolique implique et se rapporte au développement et à l'utilisation d'une plateforme expérimentale (logiciel) et de technologies qui pourraient ne pas aboutir ou atteindre les objectifs spécifiés dans le livre blanc. L'achat de jetons représente un risque élevé pour tout contributeur. Les jetons ne représentent pas les fonds propres, actions, parts, redevances ou droits au capital, bénéfices ou revenus de la plateforme ou du logiciel ou de l'entité émettant des jetons ou toute autre société ou propriété intellectuelle associée à la plateforme ou à toute autre entreprise publique ou privée, société, fondation ou autre entité dans toute juridiction. Les jetons ne sont donc pas destinés à représenter une sûreté ou un intérêt juridique similaire.

Table des matières

1. Bitcomo dans le paysage marketing d'aujourd'hui	2
1.1 <i>Qu'est-ce que Bitcomo</i>	2
1.2 <i>Efficacité de la publicité</i>	2
1.3 <i>Réseau publicitaire CPA et marketing d'affiliation</i>	4
2. Apprendre à connaître Bitcomo	5
2.1 <i>Les problèmes que Bitcomo aide à résoudre</i>	5
2.2 <i>Comment fonctionne le réseau publicitaire Bitcomo</i>	6
2.3 <i>Comment Bitcomo utilise DAO Technologies</i>	7
3. Modèle d'émission de jetons	8
3.1 <i>Technologie de jeton et sa pertinence</i>	8
3.2 <i>Cas d'utilisation de jeton</i>	9
4. Investissements	10
4.1 <i>ICO</i>	10
4.2 <i>Risques</i>	11
5. Monetisation	11
6. Feuille de route, Bitcomo	12
7. Technologies utilisées par Bitcomo	13
7.1 <i>Blockchain</i>	13
7.2 <i>Utilisation de nœuds</i>	14
8. Résumé	15

1. Bitcomo dans le paysage marketing d'aujourd'hui

1.1 Qu'est-ce que Bitcomo

Bitcomo est un réseau de marketing affilié décentralisé. Le nouveau paradigme fourni par la technologie blockchain est idéal pour la publicité en ligne, car il permet aux entreprises de mieux analyser les données collectées auprès des internautes. Cela leur donne l'opportunité de cibler précisément les audiences sur une grande échelle à un coût beaucoup plus bas par rapport aux outils de marketing traditionnels.

Le réseau CPA de marketing d'affiliation de Bitcomo est entièrement basé sur la performance. Cela signifie que les annonceurs ne paient que lorsqu'ils voient les résultats et que les spécialistes du marketing Internet sont récompensés pour chaque visiteur ou client acquis grâce à leurs propres efforts de marketing. Cette méthode stimule et récompense les éditeurs et les annonceurs.

Notre objectif est de créer un réseau de marketing affilié qui soit complètement imperméable à la fraude publicitaire et aux problèmes de paiement. Le modèle d'affaires de Bitcomo est ancré par la technologie blockchain et la preuve immuable et la transparence que cela fournit. Cela assure la sécurité des données de chaque utilisateur, tout en simplifiant les interactions entre eux. Blockchain élimine également les intermédiaires inutiles entre une entreprise et son public cible. Avec moins d'étapes reliant les annonceurs et leurs clients potentiels, les entreprises peuvent investir leur budget publicitaire de manière plus judicieuse et rentable.

Partie intégrante de la prochaine génération de réseaux CPA, Bitcomo est conçu pour aider les entreprises à réduire leurs coûts publicitaires tout en augmentant leur impact. Non seulement savons-nous utiliser la technologie blockchain à son plein potentiel, mais nous avons également développé une infrastructure qui rendra le processus le plus fluide possible pour les entreprises. Nous avons conclu que le modèle de financement le plus équitable pour créer le réseau Bitcomo est un crowdsale sous forme d'ICO. Cela sensibilise et incite autant de personnes que possible à faire partie de la communauté Bitcomo. BM Tokens peut être dépensé pour une campagne publicitaire ou vendu.

1.2 Efficacité de la publicité

La question de l'efficacité de la publicité est essentielle à toute entreprise. Le succès, la performance et la rentabilité de nombreuses entreprises en dépendent directement. Ceci est présenté dans Entertainment Media & Outlook 2017-2021¹ de PwC, une étude complète contenant des prévisions pour les marchés publicitaires en ligne et hors ligne pour la période indiquée.

Selon le rapport, le marché de la publicité en ligne progressera à un TCAC de 9,9% et sa valeur s'élèvera à 116 milliards de dollars d'ici la fin de la période de projection. Cela ferait du marché de la publicité numérique plus de 50% plus grand que le marché de la publicité télévisée en 2021.

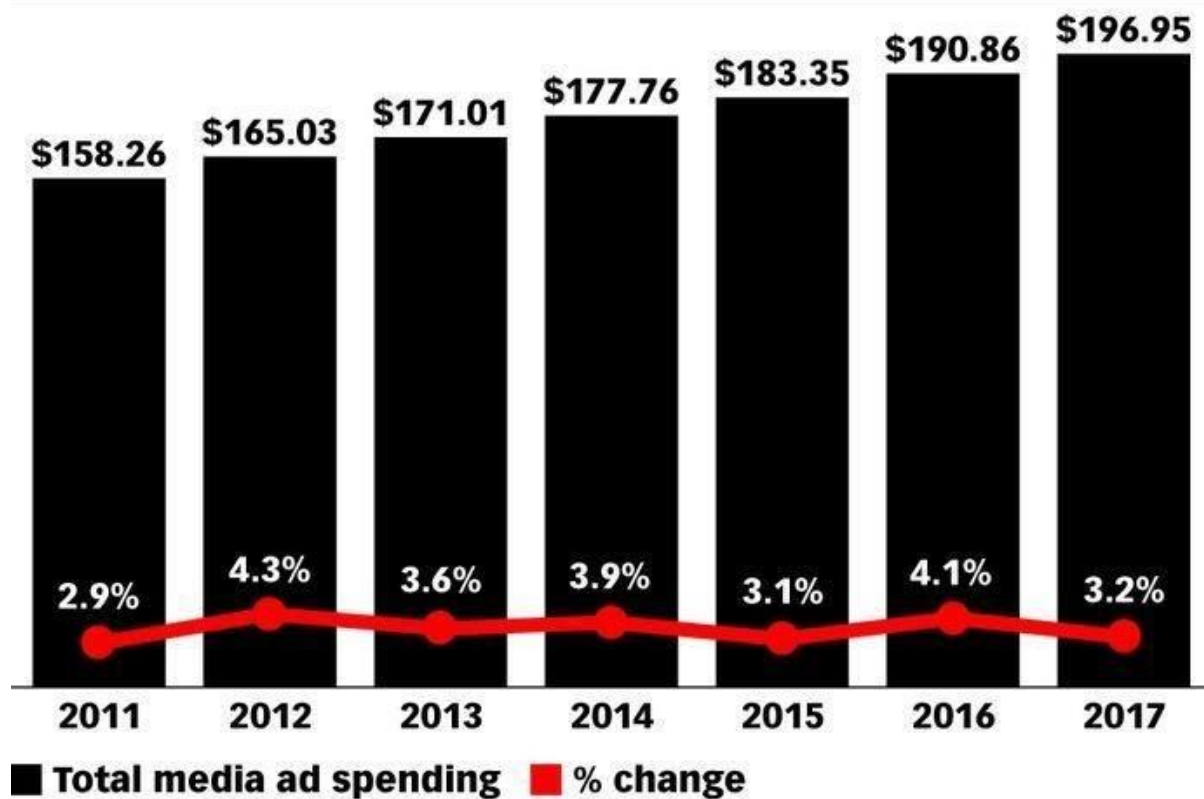
On peut conclure de l'étude que le marketing hors ligne tel que la publicité télévisée est tombé en disgrâce et devient rapidement non rentable. En revanche, la publicité en ligne prend de l'ampleur et ne montre aucun signe de ralentissement.

Cette information est toutefois insuffisante pour déterminer les outils marketing les plus efficaces actuellement disponibles. Pour répondre à cette question, il est nécessaire de regarder de plus près comment fonctionnent les différents types de publicité numérique. Selon un rapport d'Ascend2, les marqueteurs s'attendent à ce que les sites de marques deviennent la chaîne numérique la plus efficace en 2017. Le rapport s'appuie sur un sondage mené auprès de 265 marqueteurs (47% B2B, 35% B2C et 18% mixtes) en décembre 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

La majorité des répondants croient qu'un site Web de marque est la méthode de marketing Internet la plus efficace, et chez Bitcomo, nous sommes absolument d'accord avec cela. Sans un bon site Web, une entreprise ne peut s'attendre à ce que sa publicité soit efficace.

En outre, l'utilisation abusive d'autres techniques de publicité numérique a eu un impact négatif sur la façon dont les gens voient la publicité en ligne. La publicité interruptive a conduit à l'utilisation croissante du logiciel de blocage des publicités. Plus de 600 millions de personnes utilisent maintenant de tels outils, et ce nombre ne cesse d'augmenter, alors que des quantités massives de messages publicitaires par e-mail ont conduit les destinataires à les signaler comme spam.

En conséquence, les investissements dans ces types de publicité numérique peuvent ne pas apporter les résultats souhaités, quels que soient les mérites de l'offre elle-même et sa pertinence pour les utilisateurs. Par conséquent, la nouvelle solution est nécessaire. La solution, qui garantira que l'argent dépensé sur la publicité numérique, est dépensé exactement comme prévu. Bitcomo est une solution complètement connectée entre deux industries et une solution totalement nouvelle qui permettra d'utiliser au mieux les investissements dans la publicité

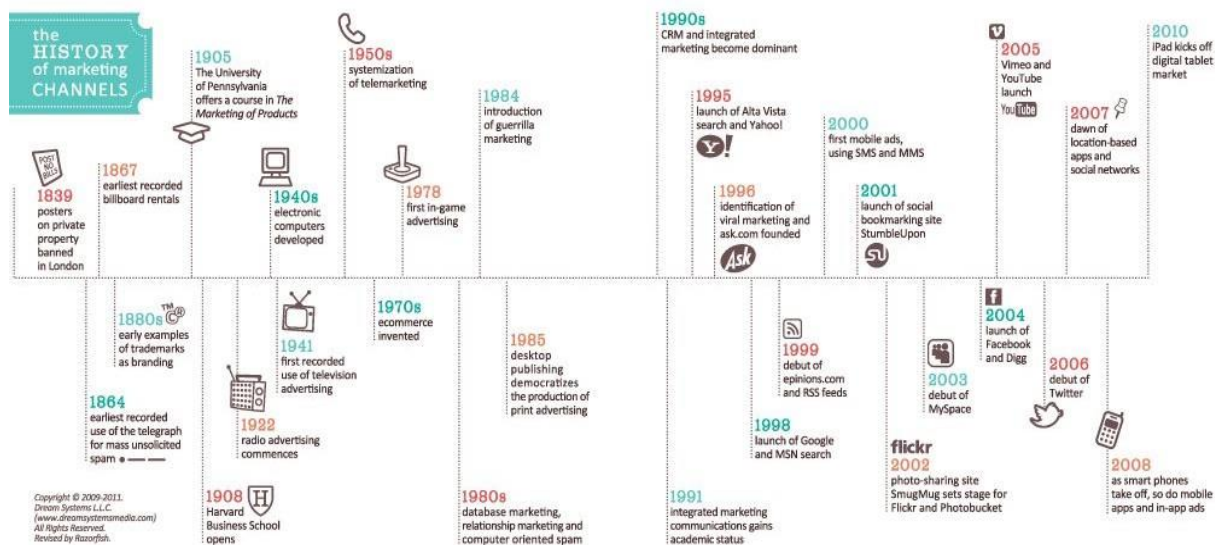
1.3 Réseau publicitaire CPA et marketing d'affiliation

L'essor de l'industrie du marketing numérique a donné lieu à de nombreux modèles de publicité qui ont permis aux éditeurs de gagner de l'argent en générant du trafic. Cependant, il est rapidement devenu évident que le modèle de paiement par clic qui était apparu était sujet à la fraude, les entités jouant le système à leur propre avantage. Les annonceurs sont prêts à payer, mais seulement pour une vente spécifique ou une avance générée. Cela leur permet d'optimiser leur budget marketing et d'améliorer considérablement l'efficacité de leurs annonces.

Le modèle obsolète de paiement au clic s'est révélé particulièrement vulnérable aux fraudes par clic des éditeurs. Un annonceur ne peut pas contrôler ou influencer le fait que son annonce puisse être diffusée auprès de personnes extérieures à son public cible. De plus, les annonceurs ne sont pas sûrs d'obtenir le meilleur rapport qualité-prix, ce qui entraîne des inefficacités dans tous les domaines.

Un réseau CPA est une solution idéale pour résoudre ces problèmes endémiques. Ce réseau de marketing d'affiliation est celui où les deux parties sont intéressées par la qualité de la publicité, car l'annonceur paie l'éditeur seulement si une conversion se produit. Cela peut inclure l'utilisateur effectuant une action cible spécifique (enregistrement sur un site Web, remplir un formulaire d'abonnement, achat d'un produit) et les annonceurs ne paient pas les éditeurs pour d'autres activités.

Ainsi, l'éditeur a tout intérêt à générer un trafic de qualité qui entraînera une augmentation des ventes du client. La création d'une telle relation symbiotique élimine le désir de fraude au nom de toutes les entités. Ce format suppose une coopération mutuellement bénéfique, où chaque partie obtient ce qu'elle veut en échange de l'observation d'un ensemble de règles.



En 2015, il était de pratique courante pour les annonceurs d'effectuer des paiements anticipés afin de couvrir les coûts de commissions et de récompenser les éditeurs pour avoir placé des annonces. Cependant, en raison de cas répétés de fraude, cette méthode a également perdu sa pertinence.

La méthode la plus sûre pour travailler avec les réseaux CPA est un modèle de partage des revenus dans lequel les partenaires reçoivent un pourcentage du profit qu'ils ont généré pour l'annonceur. Cependant, la récompense de l'éditeur dépend directement de l'honnêteté de l'annonceur et de la crédibilité des données de vente qu'ils fournissent. Nous sommes profondément convaincus que nous avons besoin d'une nouvelle solution qui permettrait d'éliminer la tromperie entre les annonceurs et les éditeurs - qui est la plate-forme Bitcomo.

2. Apprendre à connaître Bitcomo

2.1 Les problèmes que Bitcomo aide à résoudre

L'adoption d'un certain nombre de technologies innovantes permet à Bitcomo d'éviter les problèmes courants qui affectent le marketing internet et d'autres réseaux CPA. Pendant longtemps, le plus grand défi auquel les spécialistes du marketing numérique ont été confrontés a été de diffuser des annonces auprès de leur public cible plutôt que de tout le monde. Un ciblage amélioré augmenterait l'efficacité des campagnes publicitaires et optimiserait le budget marketing. Chez Bitcomo, nous connaissons très bien nos clients; Ce sont les meilleurs éditeurs avec une vaste expérience.

Nos procédures CVC («Connaître-Votre-Client») veillent à ce que nous comprenions nos partenaires - entreprises et utilisateurs - et possédions des informations adéquates à leur sujet. Nos éditeurs utilisent leurs ressources d'information et leurs connaissances technologiques pour cibler leurs produits et services auprès du bon public. Bitcomo est la solution, où les affiliés diffusent des annonces uniquement auprès d'un public spécifique intéressé par l'achat du produit ou du service annoncé.



Les paiements en retard et les dettes impayées ont été parmi les problèmes les plus communs pour assiter le marketing d'affiliation depuis sa création. De nombreuses approches ont été essayées pour résoudre ce problème, mais aucune d'entre elles ne satisfait les deux parties (éditeurs et annonceurs). Bitcomo résout ce problème en mettant en œuvre des paiements instantanés et des contrats intelligents vérifiés d'une part et en conservant le budget des marchands affiliés (annonceurs) d'autre part.

Obtenir l'efficacité et la transparence maximales des deux côtés était l'objectif principal dans la création de Bitcomo. Cet objectif a été atteint en utilisant la solution blockchain basée sur des contrats intelligents où les utilisateurs peuvent suivre chaque clic et chaque action effectuée par un client potentiel. Cette approche élimine presque complètement la possibilité de fraude.

En outre, les contrats intelligents permettent une certaine flexibilité en ce qui concerne le type de contrats légaux utilisés dans le marketing d'affiliation traditionnel. Un contrat intelligent est essentiellement un accord numérique inviolable dans lequel un éditeur et un annonceur peuvent définir leur relation commerciale. De tels contrats ne respectent aucune restriction ou norme, ce qui offre des opportunités presque infinies. En outre, Bitcomo garantit la capacité des annonceurs à faire face aux paiements. Ceci, combiné avec des contrats intelligents, rend tout accord absolument sûr et transparent

2.2 Comment fonctionne le réseau publicitaire Bitcomo

L'objectif principal du marketing de performance est la génération de prospects, c'est-à-dire la création d'un flux de demandes entrantes provenant de clients potentiels. Ce principe est mis en œuvre dans le modèle CPA (Cost Per Action) qui tend à être le plus populaire auprès des annonceurs car ses tarifs sont basés sur la performance. Bitcomo est une société ICO qui adopte une approche innovante du marketing d'affiliation en permettant à tout annonceur, y compris les sociétés ICO et pré-ICO, de faire partie de son modèle de paiement par action.

Un annonceur qui décide de promouvoir ses produits à l'aide de son réseau d'affiliation peut effectuer l'intégration du produit simplement en fournissant le lien avec un script de publication. Les actions ciblées peuvent inclure l'achat du produit, l'enregistrement du site Web et d'autres variables en fonction de leurs besoins. Ainsi, nous travaillons avec les annonceurs et les éditeurs sur la base du coût par action. Bitcomo est le garant de l'intégrité et de la transparence de toutes les transactions effectuées sur son réseau.

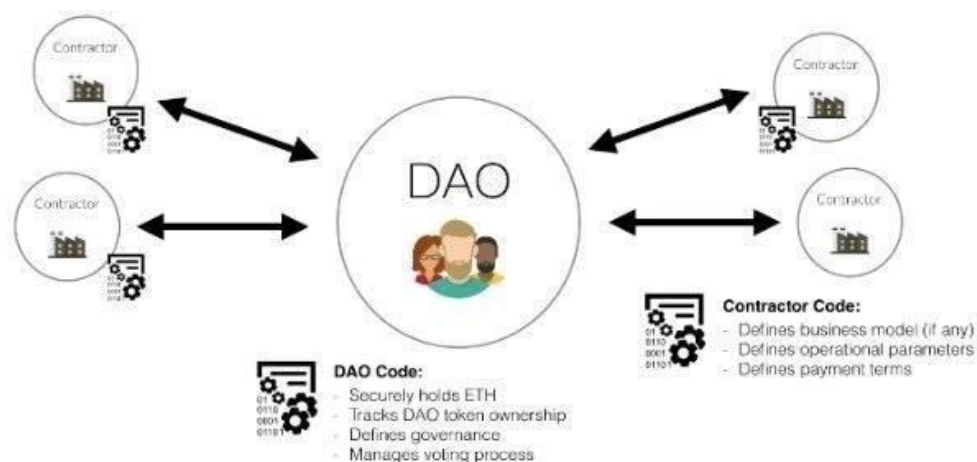
L'utilisation de la blockchain nous permet de simplifier une grande partie du travail administratif et de réduire considérablement les coûts associés grâce à des contrats intelligents. Cela nous permet d'automatiser l'ensemble du processus et permet aux participants d'analyser leurs prospects. Toutes les données relatives aux leads sont conservées dans les nœuds de la blockchain. Tout annonceur qui configure un nœud peut extraire les transactions en temps réel et les suivre. Ce principe a été développé en tant que solution antifraude et est conçu dans le but d'améliorer la confiance entre les membres du réseau.

Les éditeurs et les webmasters sont naturellement intéressés à attirer de nouveaux annonceurs pour augmenter leurs revenus, et ainsi l'investissement d'ICO dans Bitcomo peut être promu auprès de ces entités. Les participants du programme d'affiliation peuvent réclamer des jetons de prime pendant toute la période de l'ICO.

2.3 Comment Bitcomo utilise DAO Technologies

Bitcomo ne suit pas le modèle d'affaires centralisé traditionnel, que nous considérons comme obsolète et inefficace. Notre réseau d'affiliés forme une organisation autonome décentralisée (DAO). C'est une approche radicalement nouvelle basée sur la technologie blockchain qui perturbe la structure normale du pouvoir et le système de gouvernance. Bitcomo est une communauté autosuffisante d'annonceurs et d'éditeurs où les utilisateurs peuvent interagir et mener leurs affaires sans la participation de forces centralisées. Au lieu d'un conseil d'administration, présidents et vice-présidents, Bitcomo a des détenteurs de jetons.

La technologie DAO est axée sur les contrats intelligents et la valeur plutôt que sur les personnes et les rôles. Grâce à cela, la flexibilité et l'agilité de la plateforme augmentent considérablement, favorisant l'innovation.



L'ensemble du cycle d'échange, de l'éditeur à l'annonceur, est complètement transparent. Les utilisateurs peuvent suivre chaque clic et chaque action prise par un client potentiel grâce à la blockchain. Cette approche élimine pratiquement la possibilité de fraude.

Bitcomo encapsule deux concepts innovants: d'une part, il s'agit d'un réseau pour les projets ICO et pré-ICO, qui propose des paiements à prix fixe pour des actions spécifiques d'utilisateurs vers un produit annoncé (produit, enregistrement, dépôt). D'un autre côté, c'est un réseau qui permet aux éditeurs de faire de la publicité n'importe où dans le monde en fonction des demandes et des préférences de leur public cible et de la nature de leur trafic.

3. Modèle d'émission de jetons

3.1 Technologie des jetons et sa pertinence

La monnaie principale au sein du réseau Bitcomo est BM token, qui sera basée sur les contrats intelligents Waves et Ethereum.

Tous les investisseurs sont des détenteurs de jetons, et en utilisant une plateforme intégrée (un magasin partenaire), les individus peuvent acheter des jetons BM à tout moment. Pendant la période post-ICO, les jetons peuvent être échangés en utilisant la même plate-forme.

MetaHash est un magasin de jetons intégré à notre plate-forme ICO, où les investisseurs peuvent acheter des jetons BM ou les échanger contre de la monnaie fiduciaire. Les jetons sont le moyen par lequel le réseau publicitaire est sécurisé. La croissance de leur valeur est assurée par tous les actifs qui sont créés avec les fonds fournis par les investisseurs. Le nombre de jetons BM émis sera corrélé avec le niveau de biens et de services produits par ces actifs.

Les détenteurs de tokens peuvent éventuellement payer pour des services dans le réseau publicitaire Bitcomo en utilisant BM au taux de change symbolique approprié. Les éditeurs reçoivent le paiement en jetons BM (la devise du réseau) et peuvent les échanger contre toute crypto-monnaie lors d'échanges tiers ou en utilisant le propre échange de notre réseau.

Le principal avantage de l'utilisation d'Ethereum comme blockchain sous-jacent pour Bitcomo est la possibilité d'enregistrer n'importe quelle transaction avec n'importe quel actif en utilisant la technologie de contrat intelligent. En collaboration avec nos partenaires, nous construisons notre propre fourche d'Ethereum, établissant ainsi un modèle plus sécurisé de notre plate-forme interne pour l'échange rapide et l'extraction de jetons BM. Cela nous permettra de créer une nouvelle plate-forme stable alimentée par des jetons BM qui fonctionneront comme un marché numérique dans la période post-ICO.

Cette approche offre également une sécurité maximale car les comptes des détenteurs de jetons ne peuvent pas être piratés à l'aide d'attaques de virus ou d'hameçonnage. Cela nous permet d'établir le réseau publicitaire Bitcomo en tant que marché numérique alimenté par le jeton BM en pleine conformité avec toutes les exigences technologiques et légales.

3.2 Cas d'utilisation de jeton

Les possibilités d'utilisation des jetons au sein du réseau Bitcomo et au-delà évolueront avec la croissance et le développement du projet lui-même.

À la suite de l'ICO, les jetons BM serviront de monnaie principale pour les éditeurs et les annonceurs du réseau. Cela simplifiera considérablement le processus de paiement car les jetons peuvent être achetés avec n'importe quelle devise, y compris le dollar américain, le rouble russe, Bitcoin et d'autres. Les parties liées par un contrat intelligent peuvent être localisées n'importe où dans le monde, ce qui évite les problèmes liés à l'utilisation de méthodes de paiement traditionnelles, y compris les coûts juridiques et comptables.

Les jetons BM formeront une monnaie numérique pour les spécialistes du marketing publicitaire avec lesquels notre réseau CPA interagira dans le futur. Nous offrirons des jetons BM pour payer toutes les campagnes de publicité au sein du réseau et servir de mécanisme pour rendre chaque action de l'utilisateur transparente. En particulier, les jetons BM seront utilisés pour payer des actions telles qu'une vente, une publicité click-through, bannière click-through et diffusion d'une bannière publicitaire.

Au fur et à mesure que le projet se développera, d'autres opportunités pour notre réseau CPA seront créées dans le but d'améliorer la commodité et l'efficacité. Les participants pourront utiliser des jetons pour payer ces avantages, en plus des fonctionnalités principales fournies par Bitcomo. Les jetons BM peuvent être échangés contre de l'argent réel et encaissés, mais pour motiver les investisseurs à conserver leurs jetons au sein de la plate-forme Bitcomo, nous offrons une gamme d'avantages supplémentaires.

Le jeton BM est utilisé pour acheter des services de plate-forme. Dès le début, nous nous sommes concentrés sur le marché d'ICO et nous sommes prêts à offrir nos services à d'autres startups, mais aussi à payer leurs jetons.

Des informations sur les actifs de l'entreprise, ainsi que des mises à jour sur la mise en œuvre du projet, seront mises à la disposition de chaque participant via un système de reporting flexible sur un blog et via les dirigeants du réseau qui le partageront en ligne. De plus, le code open source permet à chaque participant de configurer un nœud "BACK" pour commencer à suivre toutes les transactions. Après une période de temps calculée (d'au plus un an), une part des revenus commencera à utiliser le modèle décrit ci-dessus. Qu'est-ce qui se passe ensuite? Au fur et à mesure que l'entreprise se développera, les coûts d'exploitation seront réduits et le nombre de services offerts par Bitcomo augmentera. À ce stade, toutefois, le nombre de jetons émis restera constant, ce qui entraînera une augmentation de la valeur attendue.

4. Investissements

Pour attirer des investissements primaires dans le projet Bitcomo, nous inviterons des investisseurs crypto plutôt que de créer une société par actions traditionnelle. Cela permettra d'accélérer le lancement du projet et de minimiser la participation des banques dans le processus.

Au cours de la première phase, notre site Web constituera une base de connaissances sur le fonctionnement de l'ICO. Les investissements ne seront pas acceptés à ce stade et le site sera axé sur le marketing et la préparation pour l'ICO. Les utilisateurs potentiels du système pourront voir la plate-forme, lire ses caractéristiques et fonctions et s'abonner à la newsletter.

Une fois que nous aurons terminé de présenter le projet à son public cible, la période d'investissement commencera. Tous les utilisateurs enregistrés recevront une notification par e-mail et seront invités à participer.

4.1 Pré-ICO | ICO | Distribution de jetons

Pendant tout le Crowdsale sera distribué et vendu 170 000 000 jetons BM

- Symbole: «BM» (BITCOMO)
- Montant total: \$51 000 000
- Prix de jetons: \$0,30

Distribution

- Programme de bonus et primes: 8% | \$4 080 000 | 13 600 000 BM
- Vente de jetons: 72% | \$36 720 000 | 122 400 000 BM
- Conseillers: 9% | \$4 590 000 | 15 300 000 BM
- Équipe: 11% | \$5 610 000 | 18 700 000 BM

Bonus pour investissement anticipé

- 83%(\$3 386 400) 11 288 000 La somme de Bounty de BM sera transférée au bonus total pour les premiers investissements
- Autre 17%(\$693 600) 2 312 000 Départ de BM pour SMM, Blogging, Vidéo et Promo - Programme Basic Prime

Au cours de PRE-ICO sera vendu 27 200 000 jetons BM - en montant total \$8 160 000

- 50% de BM Jetons (4 080 000 \$) 13 600 000 BM seront vendus avec un bonus de 25% pour investissement anticipé, au total 3 400 000 BM Jetons et c'est \$1 020 000
- Autre 50% de BM jetons (\$4 080 000) 13 600 000 BM seront vendus avec Bonus de 10% pour investissement anticipé, au total 1 360 000 BM jetons et c'est 408 000 \$

Au cours de l'ICO sera vendu 108 800 000 jetons BM-d'un montant total de 32 640 000 \$

- 30% de BM Tokens (9 792 000 \$), 32 640 000 BM seront vendus avec Bonus 20% pour Early Investissement, pour un montant total de 6 528 000 BM jetons et c'est 1 958 400 \$
- Le dernier 70% de BM Jetons (22 848 000 \$) 76 160 000 BM seront vendus sans prime pour investissement anticipé

Pré-ICO

Crowdsale commence le 28 octobre et se poursuivra jusqu'au 1er décembre
Un terme spécial est le prix croissant pour le jeton tous les 5 jours pour 5% de plus.

ICO

Crowdsale commence le 16 janvier et se poursuivra jusqu'au 16 février,
Et le terme spécial est le prix croissant pour le jeton tous les 5 jours pour 5% de plus.

Décentralisation dans la gestion du réseau entre les détenteurs de jetons et le système de vote

Cette possibilité est faite dans la page ICO de la plateforme interne sur les jetons de la plateforme et présentée sous forme de vote ouvert.

Afin de construire un modèle Dao, l'équipe a apporté la décentralisation et la gestion de l'entreprise.

Nous faisons des alertes pour les détenteurs et les investisseurs symboliques sur le début du vote ouvert pour l'adoption de toute décision à grande échelle dans la gestion de l'organisation et de toute situation controversée.

Le modèle de vote est également mis en œuvre sur la base de l'opérateur blockchain MetaHash et notre partenaire principal du projet, sur le principe de la confirmation du détenteur de jeton en 3 étapes faciles:

- le vote est une transaction pour vérifier l'utilisateur d'un montant de 0,0001 jeton BM
- prendre la parole
- les jetons reviennent avec le vote du portefeuille.

Périodes pré-ico et ico

Règles pour ICO:

- Les investissements provenant d'échangeurs crypto ne seront pas acceptés
- Les particuliers peuvent utiliser Bitcoin, Ethereum ou d'autres cryptocurrencies pour acheter des jetons dans le magasin de jetons.
- Les investissements sont acceptés strictement pour la durée de la période de crowdsale.

4.2 Risques

Les crowdsales d'ICO constituent un modèle d'investissement relativement jeune qui se développe néanmoins rapidement. En conséquence, il existe certains risques auxquels les investisseurs peuvent être confrontés et il n'y a aucune garantie de profits.

Bitcomo n'est pas le premier projet lancé par notre équipe et nous avons déjà un certain nombre de projets implémentés avec succès. Ceux-ci fournissent des revenus à nous et à nos bailleurs de fonds, et devraient donner aux investisseurs la confiance que nous comprenons l'industrie de la publicité et sont bien placés pour capitaliser sur les possibilités offertes par un modèle de CPA basé sur la blockchain

Nos projets réussis:

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

5. Monétisation

BM sera le symbole commercial utilisé dans notre réseau pour acheter des services et recevoir des avantages. Bitcomo fait partie d'un réseau publicitaire plus vaste et toutes nos participations et projets publicitaires utilisent le jeton MetaHash pour les paiements et les paiements. Nous offrons aux utilisateurs la possibilité de convertir des jetons BM, qui seront effectués au taux de change actuel.

En plus d'être utilisé par nos réseaux partenaires, MetaHash est une crypto-monnaie qui peut être échangée contre toute autre monnaie cryptographique ou fiat.

La valeur et la pertinence du jeton BM sont garanties par:

- Equipe derrière Bitcomo, qui a une grande expérience des réseaux publicitaires et de la mise sur le marché de grands projets.
- Modèle échangeable et propriété intellectuelle de haute qualité à l'intérieur de la partie technique du projet ainsi qu'une solution de développement unique pour la vitesse de blockchain.
- Période de récupération courte de tous nos projets.

Le revenu généré peut être utilisé pour payer les services de notre réseau CPA ou de ses partenaires, par exemple pour couvrir les frais de publicité ou pour acheter d'autres services offerts par Bitcomo. En d'autres termes, les investisseurs peuvent devenir annonceurs dans le DAO.

6. Feuille de route Bitcomo

Notre feuille de route consiste en un certain nombre d'étapes qui seront atteintes au fur et à mesure que nous progressons vers la réalisation de notre plan d'affaires à long terme. La première de ces étapes a déjà été franchie, le réseau de l'APC fonctionnant à plein régime dans les pays des niveaux 1, 2 et 3. Bientôt, le jeton sera prêt à être utilisé efficacement comme monnaie dans d'autres réseaux publicitaires.

2016 4Q

Phase de recherche

2017 1Q

Planification du modèle d'entreprise et des ressources

2017 2Q

Construction d'équipe

2017 3Q

Création d'une équipe de support et d'opérations Début du développement de la plateforme

Septembre:

- ICO planification de campagnes de marketing

2017 4Q

Octobre:

- Développement de contrats intelligents
- Début de Pré-ICO
- Campagne de lancement de marketing
- 28 octobre Début de la prévente

Novembre:

- Prévente en cours pendant 30 jours jusqu'au 1er décembre
- Augmenter la couverture de la campagne de marketing d'ICO
- Même temps de réaliser BM Jetons sur le marché des jetons de partenariat

Décembre:

- Commencer à développer la plateforme principale
- Début des tâches post-ICO incluant l'ajout de jetons BM aux plateformes de trading
- Test alpha de la plateforme Bitcomo

2018 1Q

Janvier:

- Sortie de la plateforme principale de Bitcomo - test alpha
- Collecte des commentaires des utilisateurs, des demandes et des votes sur les fonctionnalités
- 16 janvier, à partir d'ICO Crowdsale

Février:

- Tests alpha fermés avec des affiliés et des annonceurs choisis
- Modification de la plateforme libre-service
- Développement de l'équipe de vente
- 16 février, fin de l'ICO Crowdsale

Mars:

- Tests bêta fermés
- Sortie officielle
- Augmentation de la couverture de la principale campagne de marketing

2018 2Q

Avril:

- Mise à l'échelle du réseau Bitcomo sur les pays de niveau 1
- Lancer une campagne de marketing direct pour acquérir des annonceurs et développer la base des éditeurs

Mai:

- Mise à l'échelle du réseau Bitcomo sur les pays de niveau 2
- Démarrer la participation aux conférences d'affiliation

Juillet:

- Mise à l'échelle du réseau Bitcomo dans les pays de niveau 3

2018 3Q

Septembre:

Lancement de la marque blanche et de la franchise Optimisation et mise à l'échelle du système Bitcomo Party Conference pour nos affiliés, annonceurs et éditeurs

2019 1Q

Libération de contrat intelligent en marque blanche

7. Technologies utilisées par Bitcomo

7.1 Blockchain

Blockchain est une chaîne de blocs continue et consécutive contenant des informations, construite selon certaines règles. Il est basé sur la technologie de base de données distribuée.

En substance, c'est un serveur décentralisé composé de nombreux blocs. Chaque bloc reçoit sa propre étiquette et tout le système fonctionne via une connexion d'égal à égal.

Chaque bloc contient les informations enregistrées dans le bloc précédent, et ainsi ensemble ils forment une chaîne contenant des informations sur toutes les actions à ce jour.

Chaque participant n'a accès qu'à sa chaîne en utilisant une clé privée, ce qui assure la confidentialité et la sécurité de l'information.

7.2 Utilisation des nœuds

Le système se compose de deux types de nœuds:

1. Les nœuds qui traitent un flux de clics de plomb et de vente. Ils reçoivent le trafic Web entrant et sont également utilisés comme nœuds de signature.
2. Les nœuds qui sauvegardent des informations dans une blockchain.

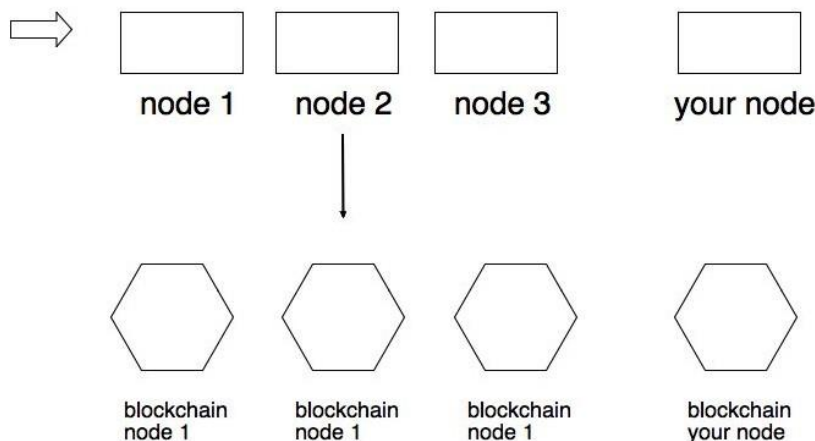
N'importe qui peut ajouter n'importe quel type de nœud au système.

Une partie de la commission par transaction est répartie entre les nœuds de la chaîne de blocs et les nœuds de vérification. Un nœud physique (groupe de serveurs ou un seul serveur) peut simultanément être un nœud de blockchain et un nœud en temps réel.

Les nœuds qui reçoivent des informations sur le trafic et le lead génèrent un code à quatre chiffres lorsqu'ils envoient des données aux ledgers de blockchain. Les noms des nœuds en temps réel et des nœuds de blockchain comportent également quatre chiffres.

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.



Le noeud qui signe une transaction utilise 100 transactions ou plus qui ne sont incluses dans aucun bloc pour créer un nouveau bloc. Il utilise ensuite des nombres aléatoires pour décider quel noeud va former le bloc suivant.

Le nombre de 1 à 9999 est calculé en utilisant la fonction de hachage. $nt \text{ num} = \text{hash}(n1, n2, n3, \dots nN) \% 10000$

8. Résumé

Selon le récent rapport de marketing de PwC, le marketing Internet est en tête de liste des investissements commerciaux en 2017 et ce n'est que le début. Les investissements dans cette industrie devraient augmenter considérablement et, d'ici 2021, les dépenses de marketing en ligne devraient dépasser de 50% ses concurrents les plus proches, la publicité télévisée.

Bitcomo vise à rendre ce type de marketing aussi transparent, efficace et sécurisé que possible. Notre réseau de marketing d'affiliation formera une plate-forme qui réunira les annonceurs et les éditeurs pour créer des relations mutuellement bénéfiques. Utilisant la puissance de la technologie blockchain, Bitcomo garantira la protection de ces interactions et éliminera les fraudes éventuelles, pour un réseau publicitaire plus juste, plus efficace et plus rentable.

(c) BITCOMO LTD