



AVANTAGE

Белая книга проекта



Новый маркетинговый подход с использованием проверенных методов: приведение блокчейна к системам лояльности потребителей

Давайте рассмотрим первоначальные причины настройки системы вознаграждения лояльности для вашего бизнеса:

- 1) Программы лояльности увеличивают посещаемость и удерживают клиентов, они носят с собой и видят ваш бизнес-логотип каждый день в виде бонусной карты;
- 2) Программы лояльности строят отношения с вашим брендом или бизнесом;
- 3) Программы лояльности дают вашему бизнесу представление о ваших клиентах при помощи отслеживания;
- 4) Программы лояльности помогают повышать доверие клиентов.

Все эти цели были легко достижимы в 20-м веке, когда ранние бренды прилагали мало усилий для участия в таких программах. Однако сегодня все более конкурентоспособно. Технология блокчейна позволяет улучшить бюджет клиентов за счет маркетинговых стратегий. Это не означает, что баллы лояльности неэффективны в 21-м веке, они просто должны работать немного иначе.

Старые программы лояльности сталкиваются сегодня с несколькими проблемами. Это отказ из-за сложности или потери интереса. Фактически, большинство существующих систем все еще заблокированы (не могут купить еду с бензиновыми баллами), а также происходит путаница с подобными конкурирующими (но не взаимозаменяемыми) системами вознаграждения. Все это приводит к неэффективности этого типа маркетинговой стратегии. Это говорит о том, что такие балльные системы больше не интересны потребителям. К сожалению, теперь это приводит к низкому уровню систем вознаграждения, которые изначально были первоначальной целью. В настоящее время кажется, что компании имеют свои системы вознаграждения только по той причине, что они необходимы, а не потому, что они эффективны.

Хотя правда, что в нынешней экономике, системы вознаграждения являются необходимыми инвестициями для многих секторов экономики. Но что, если бы мы могли использовать технологию blockchain из 21-го века и создать новую, открытую систему вознаграждения. По сути, это может привести к комплексному маркетинговому решению для любого бизнеса, если воспользоваться самым настоящим блокчейном.

Представьте себе такую типичную ситуацию с бонусными картами: клиент получает карту из магазина, а затем теряет интерес к ней, оставляя ее пылиться дома или в

офисе. Это происходит из-за того, что сегодня балльные системы лояльности закрыты и централизованы, что не очень интересно клиентам. Люди путаются между всеми конкурирующими картами лояльности, которые есть у них. Клиент теряет интерес к бренду, даже если неэффективные старые системы приводят к неэффективному расходованию маркетингового бюджета.

В 2019 году команда проекта AVANTAGE пришла к выводу, что традиционные, закрытые, старомодные программы лояльности устарели, поэтому решила разработать лучшее решение, используя технологию blockchain. Было бы очень хорошо, если система, в которой дифференциация бренда вернулась, наряду с прозрачностью данных, была универсальной и, прежде всего, включала все текущие маркетинговые онлайн стратегии в рамках одного комплексного подхода. Это совершенно новый подход к программам лояльности, где мы применяем проверенную временем технологию блокчейн к старому маркетинговому решению.

Ваши клиенты будут удовлетворены лучшим вариантом, который увеличит преимущества системы лояльности вашего бренда или маркетинговой стратегии.

Позвольте AVANTAGE вернуть преимущество вашему бренду...



Представляем Avantage: криптовалюту, предназначенную для точечных программ лояльности, расширенную для большого объема транзакций и других приложений

Что может быть лучше криптовалюты для использования ее в качестве основного товара для системы лояльности потребительских покупок на основе блокчейна при сохранении всех современных технологических достижений существующих монет?

- Проверка блока осуществляется исключительно нашей уникальной версией PoS3 “staking”. Тут нет PoW (доказательство работы). Мы живем нашей дальновидной идеологией и считаем, что PoW - это расточительный метод, который следует рассматривать как реальный устойчивый алгоритм blockchain. Кроме того, с PoS3 вместо того, чтобы покупать дорогостоящее оборудование для майнинга, люди, которые хотят получать больше вознаграждений, должны покупать больше токенов, поддерживая таким образом рыночный спрос.

- Многоуровневая система вознаграждения masternode, которая, с одной стороны, стимулирует интерес инвестора лучшими вознаграждениями последовательной приверженностью сети AVN. Типичный подход инвестора к покупке и удержанию помогает создать дефицит на рынках, который является идеальным для спроса и рыночной стоимости. Люди зарабатывают проценты за блокировку определенной суммы AVN с возможностью получить вознаграждение верхнего уровня, заблокировав больше в «Super-masternode». Эти проценты выплачиваются людям не только за блокировку монет, мастерады выполняют реальные экономические действия, активно поддерживая целостность сети.

- Smart payments - это упрощенная форма смарт-контракта, целью которого является сохранение размера блокчейна при управляемом объеме. Смарт-платежи добавляют дополнительный уровень безопасности в сеть AVN, поскольку это позволяет покупателям отправлять условный платеж, который проходит только при выполнении определенных условий. Если продавец не выполняет свою часть сделки до согласованной даты, он не получает оплату, и она возвращается покупателю.

- Главным облегчающим инструментом этой криптовалюты для реализации системы вознаграждения за лояльность будет ее основной бэкэнд-сервер, который после завершения предоставит необходимые функции для включения программы бонусных баллов.

- Одним из последних и важных аспектов такой системы, которая должна быть эффективным инструментом, способным поддерживать большой объем транзакций, является увеличение блоков, и связанная с этим способность обрабатывать большое количество транзакций в секунду. Потенциально такая система может охватить миллионы клиентов. Изначально мы считаем, что 250 транзакций в секунду будет достаточно для первого года, хотя команда будет по-прежнему готова увеличить пропускную способность транзакций в соответствии с требованиями сети.



Подробный план AVN

Давайте теперь рассмотрим предлагаемые шаги по завершению и созданию полнофункциональной сети AVN, как товарной (полувалютной) и как функциональной системы вознаграждения за лояльность. Этот план можно разделить на 5 главных этапов разработки. Некоторые пункты перекрывают несколько этапов, поскольку они должны выполняться одновременно с другими этапами. AVN Econosphere - это амбициозный проект, но конечная цель предполагает комплексную маркетинговую систему, которая будет хорошо вознаграждать всех участников.

Первый этап (продолжается): создание, тестирование и запуск блокчейна AVN

Май, июнь, июль и август 2019 года:

- Создание и тестирование приложений AVN blockchain, приложение кошелька для ПК на Windows 64 bits, Unix и MacOS;
- Запускается маркетинг AVANTAGE, создается объявление на русском языке для публикации в различных интернет локациях;
- Разработка сайта Avantage.io завершена для разъяснения общественности о баллах лояльности на английском и русском языках.

Фаза вторая: начало рекламной деятельности. Сначала частное финансирование в узком кругу, затем финансирование большого количества людей

Сентябрь 2019 года –

- Поток Bitcointalk AVN запускается на английском и русском языках, регулярно обновляется и на все вопросы онлайн пользователей отвечает команда;
- Система bounty инициирована для продвижения предстоящего проекта AVN в криптосообщество. Нанят bounty менеджер, создается и обновляется каждый день публичный Google docs лист участников bounty;
- Через 3 дня после запуска потока Bitcointalk начинается первый 10-дневный период майнинга PoW;
- Окончательный блокчейн запущен, вознаграждения Genesis block переводятся в Avantage Development Fund для распространения, как указано в приложении B;
- В России начинается работа по поиску первоначальных частных инвесторов. Это поможет привлечь стартовый капитал, необходимый для последующих шагов;

Октябрь - Ноябрь 2019 Года

- Используя средства инвесторов, началось развитие Мобильного кошелька;
- Продолжаются продажи подразделения частного инвестора AVN;
- начинается правовая база;
- Началась работа по маркетингу и презентации профессионального уровня

Третий этап: внедрение физического офиса, наем команды, начинается работа над бэкэнд-решением

Декабрь 2019 года –

- Когда прогнозируемая цель инвесторских продаж будет завершена, мы сможем занести AVN в список на три криптовалютные биржи для обмена с высокой репутацией;
- Российская компания Avantage Rewards начала работу, используя правовую базу, изложенную в предыдущей работе;
- Российская медиакомпания Public Noise inc. стартовала (Публичный скандал, обсуждения);
- Началось обсуждение / переговоры по вопросу о приобретении системы онлайн-бронирования путешествий, которая будет добавлена в качестве дополнительного сервиса AVN;
- Начинается поиск первоначального физического офиса на Урале. Возможно, мы приобретем здание штаб-квартиры;
- Начинается набор офисного персонала для главного офиса;
- Приобретение телекоммуникационного оборудования, серверов, компьютерной техники и офисных столов.
- Запущен проект Backend server: первоочередной задачей является создание демонстрационного клиентского портала, который мы в дальнейшем будем показывать российским компаниям;
- Создан презентационный видеоролик системы вознаграждения AVN, предназначенный для корпоративных клиентов.

Январь 2020 года -

- Торжественное открытие офиса Avantage AVN на Урале с офисными целями, изложенными в разделе 5 настоящего документа;
- Начинается онлайн маркетинг в социальных сетях: ежедневные обновления с целью информирования широкой общественности о AVN;
- Материал AVN регулярно создается и публикуется онлайн в социальных сетях и форумах крипто энтузиастов;
- Начинается публичное извещение на сайтах cryptos.today (дискуссии о криптовалютах), sports.com (спортивные новости и сплетни), onlineads.com (онлайн объявления и услуги)

и yourlife.com (общие общественные интересы: кулинарные рецепты, автомобильные новости, мировые новости, инструкции, сплетни). Обновляется ежедневно на английском, русском и испанском языках;

- Программируется клиентский портал, AVN магазин и внутренний сервер баллов лояльности;
- Как только демоверсия клиентского портала будет готова, начнется работа над безопасностью онлайн-кошелька AVN - клиентский портал;
- online AVN магазин;
- AVN регулирование бэкэнд лояльности.

Фаза четыре: завершение бэкэнда, создание магазина и точки продажи, приближение к целевым крупным сетевым компаниям

Февраль, Март и апрель 2020 года –

- Готов мобильный кошелек и сеть AVN;
- Когда демоверсия сайта будет готова, команда AVN начнет связываться с крупными российскими корпорациями, чтобы рассказать о нашем проекте и постараться обеспечить его первоначальное принятие;
- Как только сайты cryptos.today и yourlife.com заполнятся материалами, на них ежедневно будут отправляться ссылки из социальных сетей. Также новые материалы из TASS будут каждый день добавляться на сайт;
- Начинается продажа баллов лояльности AVN для целевых розничных компаний: бензин, мебель, офисные принадлежности, женская одежда, продовольственные магазины и т. д.)
- Продолжается работа на Backend server и клиентском портале;
- Компании, которые регистрируются в нашей маркетинговой системе лояльности, обсуждаются, упоминаются и продвигаются на сайте новостного агрегатора AVN и в социальных сетях AVN;
- Начинается тестирование для AVN онлайн-кошелька, находятся слабые места с помощью специальных хакерских программ.

Май, Июнь 2020 Года –

- Полностью готов AVN Backend server онлайн кошелька, запускается в двух безопасных локациях: клиенты начинают его использование;
- Работа Backend server продолжается;
- Продолжается программирование точек продаж;
- Продолжается программирование клиентского портала AVN;
- Продолжается обновление сайтов новостного агрегатора, материал добавляется

ежедневно;

- Командой по продажам обновляются ключевые контракты для принятия решений в российских компаниях.

Фаза пять: после завершения тестирования, бэкэнд работает, начало внедрения в клиентские крупные сетевые компании

Июль, август и сентябрь 2020 года -

- Бэкэнд системы поощрения лояльности AVN blockchain готов: бэкэнд, клиентский портал, точки продаж находятся в рабочем состоянии; запускается тестирование;
- Создаются инструкции по использованию сайта; также в пункте продажи прописываются инструкции по сделке купли-продажи;
- Начинаются работы по разработке внутреннего хранилища AVN.

Сентябрь, Октябрь, Ноябрь, Декабрь 2020 –

- Действует программа вознаграждения AVN, первые покупки клиентов вознаграждаются кредитами AVN;
- AVN хранилище готово и открыто к использованию его клиентами для покупки товаров с AVN;
- Сайты новостного агрегатора начинают видеть увеличение ежедневных посещений со всех входящих интернет-ссылок;
- Запущены сайты местных новостных агрегаторов для 5 крупных городов России.

Январь 2021 года -

- Advantage Media Company постепенно становится самоподдерживающейся, поскольку сайты новостного агрегатора AVN приобретают популярность из-за постоянно растущего трафика, с той же целью повышаются продукты клиентов AVN.



О компании Avantage Corp, постоянная поддержка сети AVN

3 миллиона долларов США, взятые от первоначального вклада инвесторов и краудсейла, будут использованы для создания Avantage Corp. со штаб-квартирой, расположенной в Уральском регионе России. В то время как сеть блокчейн AVN децентрализована и работает независимо, важно создать физический офис с командой поддержки и физическим адресом, чтобы мы могли развивать маркетинговый бизнес.

Размещение штаб-квартиры в Уральском регионе

Решение о создании штаб-квартиры в стратегическом месте самого сердца России является идеальным сочетанием доступности, эффективности и массы возможностей. Это позволит находиться нашему офису в непосредственной близости от многих важных потребительских нефтяных социальных центров, а также других российских компаний тяжелой промышленности. Немаловажный аспект размещения также заключается в относительной доступности ведения бизнеса в этом месте, в это же время мы знаем, что все необходимые таланты располагаются в этой местности. В других европейских столицах стартовый капитал должен быть намного выше. Мы собираемся потратить свой первоначальный капитал там, где это крайне необходимо, фактически охватывая бизнес и создавая свою маркетинговую инфраструктуру.

В частности, мы хотим оставаться в пределах быстрой досягаемости до важных российских городов Уфы, Екатеринбурга и Новосибирска.

Расширение до Москвы также планируется, когда это будет финансово обосновано. Если нам необходимо будет оказаться в Москве, то добраться к ней можно всего за полтора часа на самолете.

Миссия штаб-квартиры

Команда, осуществляющая ежедневную деятельность в штаб-квартире, будет иметь определенные виды деятельности. В каждой команде может быть один или несколько человек:

- Управленческая команда будет работать в офисе, устанавливая ежедневные, еженедельные, ежемесячные и квартальные задачи, корректируя текущую стратегию по мере необходимости. Активно управляемыми задачами будут: маркетинг, программирование, поддержка и продажи. Эта команда будет поддерживать контакт с инвесторами и отвечать на вопросы, отыскивая новые возможности финансирования, которые позволят штаб-квартире воплотиться в реальность.

- Команда по созданию медиа заботится о реализации рекламы AVN, создавая все визуальные материалы, необходимые для продвижения AVN: написание текстов, создание дизайнов, видео, фотографий и т. д.

- Команда программистов Backend server ежедневно работает над созданием программного backend обеспечения центрального сервера (см. раздел 5), создавая и поддерживая мобильное приложение. Также эти программисты будут оказывать помощь в поддержке особых пожеланий бизнес клиентов.

- Команда веб-издания, предназначенная для производства всех онлайн-материалов и поддержания онлайн-присутствия: основная работа веб-сайта, собственная сеть веб-сайтов, а также размещать и поддерживать логотипы компаний-клиентов и ссылки на все наши контролируемые онлайн-СМИ.

- Команда социальных сетей. Эта команда будет уполномочена ежедневно находиться в социальной сети в Telegram, Discord, Facebook, VKontakte, Twitter, перенаправляя запросы в службу поддержки, когда это необходимо. Также находиться на основных онлайн крипто форумах: Bitcointalk, Bitcoingarden и др., но основное внимание будет уделяться традиционным социальным сетям, чтобы охватить обычных людей, а не только крипто-энтузиастов.

- Служба поддержки будет оказывать всемирную поддержку и помощь всем людям, у кого возникают вопросы или технические проблемы. Поддержка осуществляется на английском и русском языке и, возможно, на испанском языке также.

- Отдел продаж, деятельность которого заключается в поиске предприятий, которые будут добавлены в систему поощрительных баллов Avantage. Как только устанавливается контакт с тем или иным предприятием, эта команда продолжит встречаться с должностными лицами, принимающими решения в этой компании, при поддержке по мере необходимости более высоких руководящих лиц AVN для оказания помощи в продажах и согласовании сделок. Отдел продаж также обеспечивает необходимый постоянный контакт с компаниями по мере развития отношений.



Комплексное маркетинговое решение AVN

В конечном итоге, система вознаграждения за верность является неотъемлемой частью глобальной маркетинговой стратегии компании, которая решает принимать в ней участие. Это еще один аспект, где природный блокчейн AVN позволит нашей системе предложить больше по сравнению с другими системами вознаграждения. Одной из очень важных целей AVN будет предлагать комплексное маркетинговое решение, которое включает в себя нахождение онлайн в социальных сетях и онлайн-продвижение через нашу собственную сеть веб-сайтов.

Использование онлайн-блокчейн подхода к системе вознаграждения позволит обеспечить важные синергические связи, которые естественным образом распространятся на социальные сети, а также приведет к тому, что AVN станет комплексным маркетинговым ходом.

Компании, подписавшиеся на AVN, будут продвигаться на сайте клиентского портала. Этот сайт будет регулярно доступен всем пользователям AVN. Клиентский портал также будет ссылаться на нашу собственную сеть сайтов, эффективно направляя целевой веб-трафик на те порталы, которые соответствуют интересам каждого человека, посещающего их.

- 1) Постоянное присутствие в социальных сетях: команда социальных сетей AVN будет полностью посвящена продвижению сети AVN и потребительских товаров, которые являются частью сети.
- 2) Для всех крупных городов будет поддерживаться сеть местных гео-сайтов. Эти веб-сайты будут продвигать продукты, подписанные на сеть AVN. Сначала охват этих веб-сайтов будет очень широким и менее специфичным для региона, т.е. национальным, но по мере развития AVN, этот охват будет сужаться до небольших сообществ.
- 3) Вы пробовали это? Будет создано и поддержано несколько социальных сетей по различным интересам, сплетням и спорту, с акцентом на показ продуктов из подписавшихся бизнес розничных сетей.
- 4) Сайт бронирования путешествий и отелей также будет рассмотрен, будут проведены переговоры для подключения системы AVN к оптовому продавцу туристической индустрии. Это позволит нашим клиентам оплачивать путешествия, используя AVN, которые они заработали за свои покупки.



Внутренняя инфраструктура сети AVN

Блокчейн AVN является децентрализованной криптовалютой, работающей сама по себе без необходимости поддержки. Система вознаграждения за лояльность по-прежнему будет нуждаться в сильном централизованном сервере, где все клиенты смогут проверять баланс своих баллов, отправлять AVNs в том направлении, куда желают, а также покупать за них определенные товары и услуги или забронировать поездку с их помощью.

Кроме того, для бизнес-клиентов будет работать отдельный интерфейс, чтобы они могли самостоятельно управлять своей стратегией вознаграждения и производить зачисления на баланс AVN. Так они могут контролировать количество средств для предоставления своим клиентам вознаграждений.

Для создания окончательной и полностью рабочей версии этой серверной инфраструктуры с веб-интерфейсом потребуется один год после ввода инвестора.

Итак, давайте рассмотрим функции, которые будет поддерживать сервер AVN:

1) Военный сервер безопасности AVN. Клиенты и предприятия будут физически хранить валюту на внутреннем сервере, который компания будет поддерживать. Мы часто наблюдали на криптовалютной арене за тем, как ведет себя публичный сервер и насколько он слабый, а это приводит к катастрофическим последствиям, затрагивающим не только клиентов, но и пользователей. Безопасность будет первым приоритетом в отношении нашего бэкенд-сервера и хранилища. Хранилище холодного кошелька и безопасность военного класса будут использоваться оптимальным образом.

Кроме того, если осуществляется какой-либо взлом со стороны хакеров или вредоносных программ, то запускается альтернативная резервная копия защиты. Создается защита в качестве резервного фонда безопасности, который гарантирует, что клиенты ни при каких условиях не потеряют свои AVN.

2) Клиентский веб-портал AVN позволит клиентам AVN видеть свой баланс, контролировать путь, откуда пришли их средства. За всем можно наблюдать в режиме реального времени. Поскольку это открытая инфраструктура blockchain, она позволяет клиентам выводить свою валюту на адреса за пределами сервера по их желанию. Веб-портал будет публиковать неинвазивные целевые объявления из нашей сети подписных компаний, а также ссылки на веб-сайты.

3) AVN Crypto bank и инструмент мини-обмена. С помощью этого веб-интерфейса клиенты смогут отправлять и покупать больше AVN с помощью Биткойна или Эфира, а также совершать покупки продуктов, доступных в интернет-магазине.

4) Магазин AVN также будет основным устройством, включенным в наше маркетинговое глобальное решение, от которого в выигрыше будут наши подключенные партнеры. Это будут их продукты, которые будут представлены там наряду с логотипом компании, полезные ссылки на дополнительные ресурсы продукта с описанием.

5) Мобильная интеграция. Бэкэнд также будет поддерживать полную функциональность мобильного кошелька через независимое приложение, которое позволит клиентам показывать свой QR-код учетной записи для получения вознаграждения за покупку, а также позволяет отправлять и получать AVN от знакомых с их централизованного сервера.

5) Точка продажи готовое решение. Бэкэнд будет поддерживать все необходимые функции точки продажи с помощью QR-кода, который будет считывать личность клиента с его смартфона, используя приложение AVN или личную карту, которая будет иметь тот же QR-код для людей, не владеющих смартфоном.

Любая продажа, совершенная в нашей точке продаж, будет продолжаться так же, как и раньше, за исключением случаев, когда клиент хочет оплатить продукты или услуги. Ему также нужно показать свой QR-код считывателю после оплаты для получения клиентом баллов лояльности на основе суммы, которую он потратил.

a) отправляя AVN вознаграждения клиенту, производится покупка с использованием утвержденных методов,

b) по закону, он также дает возможность клиенту оплачивать свои товары и услуги с помощью AVN,

c) в случае закрытия основного сервера, планового и внепланового обслуживания будет предоставлено альтернативное решение,

d) все покупки и действия клиентов отслеживаются только в том случае, если клиент самостоятельно дал разрешение. Это дает возможность нам находить целевой подход к онлайн-маркетингу на портале и в нашей цепочке веб-сайтов.

Приложение А

Исходное создание диаграммы распределения токена AVN

Начальное значение, от первого блока: 230 миллионов AVN

3.7% накладные расходы и основные элементы: 8 444 000 AVN

13.1% первоначального развития, работа по корпоративным продажам, crowdsale работы и раскрутка начальной деятельности: 29 554 000 AVN

27% основание Avantage, постоянное развитие, социальные баунти программы и вознаграждения: 60,000,000 AVN

45% доступно для частных или корпоративных инвесторов: 100,000,000 AVN, продается по 0,016\$ США каждый или 1 рубль

45% доступно для частных или корпоративных инвесторов: 100,000,000 AVN, продажа ведется по 0,016\$ США каждый или 1 рубль

11% свободных от crowdsale: 25,000,000 AVN продавали общественности за 0.032 долларов США каждый, выплаченные в твердой криптовалюте

Первоначальная цель ввода денежных средств для запуска компании: 3.2 миллиона долларов от продажи премированных 100 миллионов AVN через частных инвесторов и краудсейл.

3.2 миллиона долларов США, привлеченных от первоначальных инвесторов, будут использованы для создания Avantage Corp. со штаб-квартирой, расположенной в Уральском регионе России (см. раздел 3).



Приложение В

Инфляция и рост мирового денежного предложения AVN

Первоначальный премайн, первый блок: 230 млн. Авн. Сеть AVN начинается с короткого периода PoW, который продлится до блока 19200, затем сеть AVN становится (двухуровневым) основным продуктом POS3-шифрования.

Сначала «быстрый» период PoW - 20 наград AVN за блок, один блок за 15 секунд: от блока 0 до блока 10 000. С блока 10 000 до блока 19200 синхронизация блока PoW перенастраивается до 45 секунд на блок до конца фазы PoW. Время блокировки AVN останется равным 45 секундам.

Сложность разбивки блоков задается таким образом, чтобы целевое время генерации блоков составило в среднем 45 секунд. Из этой цифры мы получаем, что каждый год будет иметь 701 265 блоков, каждую неделю 13 440 блоков и 1920 блоков добавляются к блокчейну в день.

Год 1: период инфляционного стимулирования, 10% -ная инфляция для всего денежного предложения - в конце первого года в обращении будет 253 000 000 AVN. Вознаграждение составляет 32 AVN за блок до блока 701 265. Эта высокая инфляция лучше вознаградит первоначальный риск, принимаемый инвесторами, чтобы лучше мотивировать ранние инвестиции в AVN, чтобы позволить проекту осуществиться.

Год 2 и 3: период средней инфляции, 7% или 35 420 000 новых AVN будут предоставлены сетью в течение 2 лет из расчета 24,7 AVN за блок. В конце третьего года в блоке 2 103 795 будет в обращении 288 420 000 AVN.

Год 4: период с низкой инфляцией, 2,4% или 7 012 650 новых AVN будут выдаваться в год в течение этого 20-летнего периода из расчета 10 AVN за блок. Например, в конце 4-го года будут циркулировать 295 432 650 AVN.

10 AVN вознаграждений за блок будут продолжаться в течение 20 лет, в то время как фактический процент инфляции будет уменьшаться, поскольку вознаграждения за блок остаются неизменными, в то время как предложения денег растут (хотя и медленно!). Мы планируем сделать хард-форк между 2 и 3 годами, чтобы перенастроить сеть AVN в соответствии с рыночными условиями, существовавшими в то время; Награды будут пересмотрены, а также размер блока. До этого также могли быть хард-форки, но будьте уверены, так как частые хард-форки не будут нашей политикой.

В любом случае, по прошествии 20 лет вознаграждение за блок снижается до 4 AVN за блок на вечность.

Приложение С

Производительность и расширение AVN blockchain

AVN - это товар, предназначенный для проведения большого объема транзакций и предназначен для использования большими массами потребителей. Учитывая этот аспект, мы обязуемся поддерживать высокий потенциал расширения и способность принимать большой объем транзакций в секунду. Способ оценки емкости блокчейна заключается в том, сколько потенциальных транзакций в секунду он может поддерживать без задержки.

На старте AVN блокчейн будет способен обрабатывать 250 транзакций в секунду, что очень высоко по сравнению со многими другими проектами blockchain, но низко по сравнению с традиционными финансовыми системами, такими как сети кредитные карты и т. д.

Этот уровень мощности позволит оставить прежними все транзакционные издержки, а скорость их сделать очень высокой.

По мере увеличения объема AVN транзакций, мы планируем и далее наращивать этот потенциал в случае необходимости за счет хардфорков. По нашей оценке, его первоначальных возможностей должно хватить на первые два года.