

ukit ico

Увеличение конверсии сайтов
с помощью искусственного интеллекта

Пожалуйста, внимательно ознакомьтесь с информацией, содержащейся в настоящем Whitepaper, в частности с разделом «Условия использования и факторы риска». Если у вас возникают сомнения относительно того, какие действия Вам стоит предпринять, рекомендуем проконсультироваться со своим финансовым, юридическим, налоговым или другим профессиональным консультантом(-ами).

Настоящий Whitepaper предназначен исключительно для информационных целей и не подразумевает каких-либо элементов договорных или обязательственных отношений. Цель настоящего Whitepaper в первую очередь заключается в представлении проекта нашей компании, а также важных сведений, которые необходимы потенциальным держателям токенов UKT для принятия решения о дальнейшем ознакомлении с компанией и предложением токенов UKT с целью их возможного приобретения. Несмотря на то, что мы прилагаем все усилия для обеспечения точности и актуальности любого материала в настоящем документе, данный материал не является профессиональным консультированием и не может рассматриваться как предоставление такого консультирования. Мы не гарантируем и не принимаем правовой ответственности какого-либо характера, возникающей или связанной с точностью, надежностью, актуальностью или полнотой любого материала, содержащегося в настоящем документе. Потенциальным держателям токенов UKT необходимо обратиться к соответствующим независимым профессиональным консультантам прежде, чем полагаться или заключать какие-либо сделки, вступать в обязательства или совершать операции, основанные на информации, содержащейся в настоящем Whitepaper, поскольку вся информация публикуется исключительно в информационных целях.

Токены UKT не являются ценными бумагами, цифровой валютой, товаром или иным финансовым инструментом, зарегистрированным в соответствии с положениями применимого права в рамках какой-либо юрисдикции, в том числе в рамках юрисдикции, резидентами которой являются потенциальные держатели токенов. Настоящий документ не является проспектом эмиссии или предложением, а его целью не является служить в качестве предложения по ценным бумагам или запроса об инвестициях в форме ценных бумаг в рамках какой-либо юрисдикции. Мы не предоставляем какие-либо заключения или консультации в отношении приобретения, продажи или иных операций с токенами UKT, а факт предоставления настоящего Whitepaper не составляет основу или на таковую не следует полагаться в вопросах, связанных с заключением договоров или принятием инвестиционных решений. Настоящий Whitepaper не обязывает никого заключать какие-либо договоры, принимать правовые обязательства в отношении продажи или

приобретения токенов UKT, а также принимать какую-либо криптовалюту или другую форму оплаты.

Вы не имеете права и не должны покупать токены UKT, если вы являетесь гражданином или резидентом (налоговым или иным) любой страны или территории, где операции с цифровыми токенами и (или) цифровыми валютами запрещены или иным образом ограничены применимыми нормами права. «Лицо» обычно определяется как физическое лицо, имеющее резидентство соответствующего государства, или как юридическое лицо, организованное или инкорпорированное по праву таких государств. Предложение о покупке токенов или их распространение, а равно перепродажа токенов или отчуждение иным образом, держателями таких токенов не допускается отношении (в пользу) указанных выше лиц.

Текст настоящего Whiteraper на английском языке имеет преимущественную силу как основной официальный источник информации о сервисах uKit и токенах UKT. Перевод настоящего Whiteraper на иные языки приведен исключительно в информационных целях.

Содержание

Наше видение	5
Почему это делаем <i>мы</i>	18
Почему мы делаем это: миссия и цели проекта	18
Наши рынки. Аудитории. Маркетинг	20
Рынок создания сайтов	20
Спрос на услуги в создании и поддержке сайтов, который может закрыть автоматизация	23
Анализ спроса на генеративный дизайн	26
Рынок больших данных	26
Маркетинговые каналы	27
Текущая стадия готовности	28
Roadmap	32
Initial Coin Offering	33
Токены UKT	33
Технические аспекты токена	33
Оплата использования сервиса uData токенами UKT	34
Получение токенов UKT в обмен на данные	34
Распределение токенов	35
Условия и этапы проведения ICO	35
Использование средств	36
Условия использования и факторы риска	38
Команда	41

Наше видение

Мы живем в мире, где 80% жителей развитых стран, родившихся после 1980-го, держат хотя бы одно устройство для выхода в интернет рядом с собой круглосуточно [Google, 2016], а браузеры и приложения для глобального поиска входят в число самых скачиваемых и используемых на смартфонах и ПК программ [ComScore, 2016; Nielsen, 2016; Sensor Tower, 2017]. Растущий мобильный или старый добрый десктопный трафик – не так уж важно. Это все тот же веб, который плотно вошел в нашу жизнь, совместив онлайн- и офлайн-опыт в одно неразрывное целое.

Так, поисковые запросы о локальных предприятиях торговли и сферы услуг генерируют им до 50% посетителей в день [Google, 2014]. В то же время привычка заказывать товары и услуги через интернет становится более массовым явлением. Так, в Евросоюзе число тех, кто регулярно покупает или совершает сделки через сеть, увеличилось с 44% до 55% среди всех возрастов с 2012 по 2016 годы [Eurostat, Digital economy and society statistics – households and individuals, 2017].

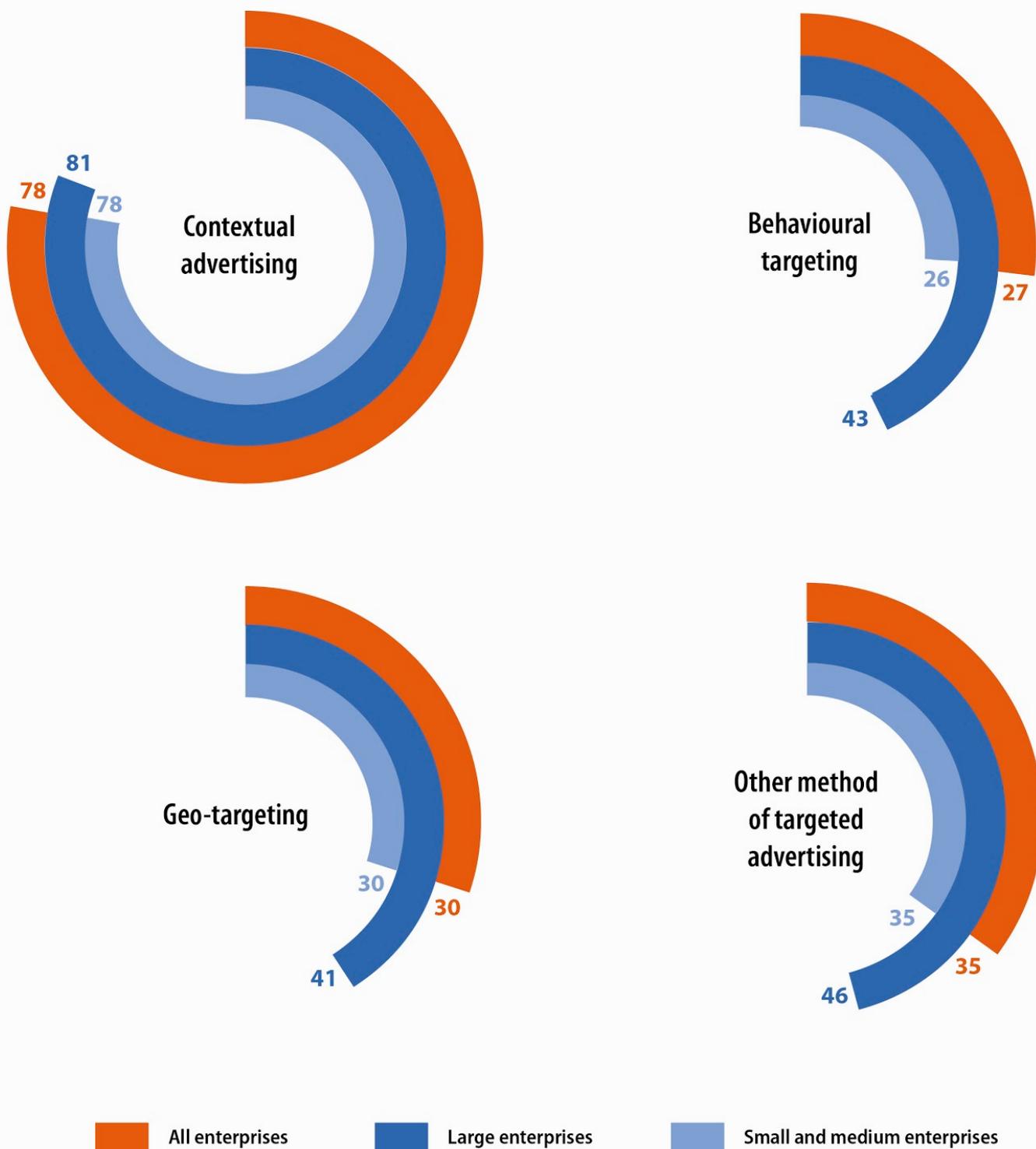
Сайты остаются значимой частью самопрезентации в сети. Число сайтов стабильно растет – только за период с 2010-го по 2015-й годы эта цифра увеличилась в 4,5 раза и с тех пор превышает порог в 1 миллиард сайтов [internetlivestats, w3techs, 2017].

Важный источник прироста – коммерческие сайты: например, представленность сайтов американского бизнеса в сети в 2009 составляла 45% [statisticbrain, 2017], а к 2017-му году достигла 71% [Clutch, 2017]. Официальный источник Евросоюза – сайт Eurostat – в 2016-м объявил, что 77% компаний в зоне ЕС имеют сайты [Eurostat, Internet advertising of businesses – statistics on usage of ads, 2016].

Маркетинг стал мультиканальным. Сайты остаются самым используемым инструментом. Большинство предпринимателей (89%) называет сайты основным каналом привлечения клиентов: для сравнения, соцсети отмечают 72%, а агрегаторы – 32% [SmartInsights, 2014; Invesp, 2015]. Ставку на собственные мобильные приложения делают всего 15% небольших команд и компаний [Clutch, 2016], понимая, что люди не скачают приложение малого бизнеса просто потому, что оно есть.

Исследование Approved Index, проведенное в 2017-м году среди британских индивидуальных, малых и средних предприятий, показало, что запуск сайта позволял компаниям увеличить оборот на 45-62% [Approved Index, 2017].

Потребители и бизнес сталкиваются с разными сторонами одной проблемы. Проблемы персонализации, получения и донесения целевого сообщения в нужном формате и в нужное время. 77% интернет-пользователей, опрошенных Hubspot в 2016-м году, заявили, что они предпочтут подстройку рекламных сообщений под себя перспективе полной блокировки рекламы в браузере. Навязчивость и нерелевантность маркетинговых сообщений – то, что раздражает людей.

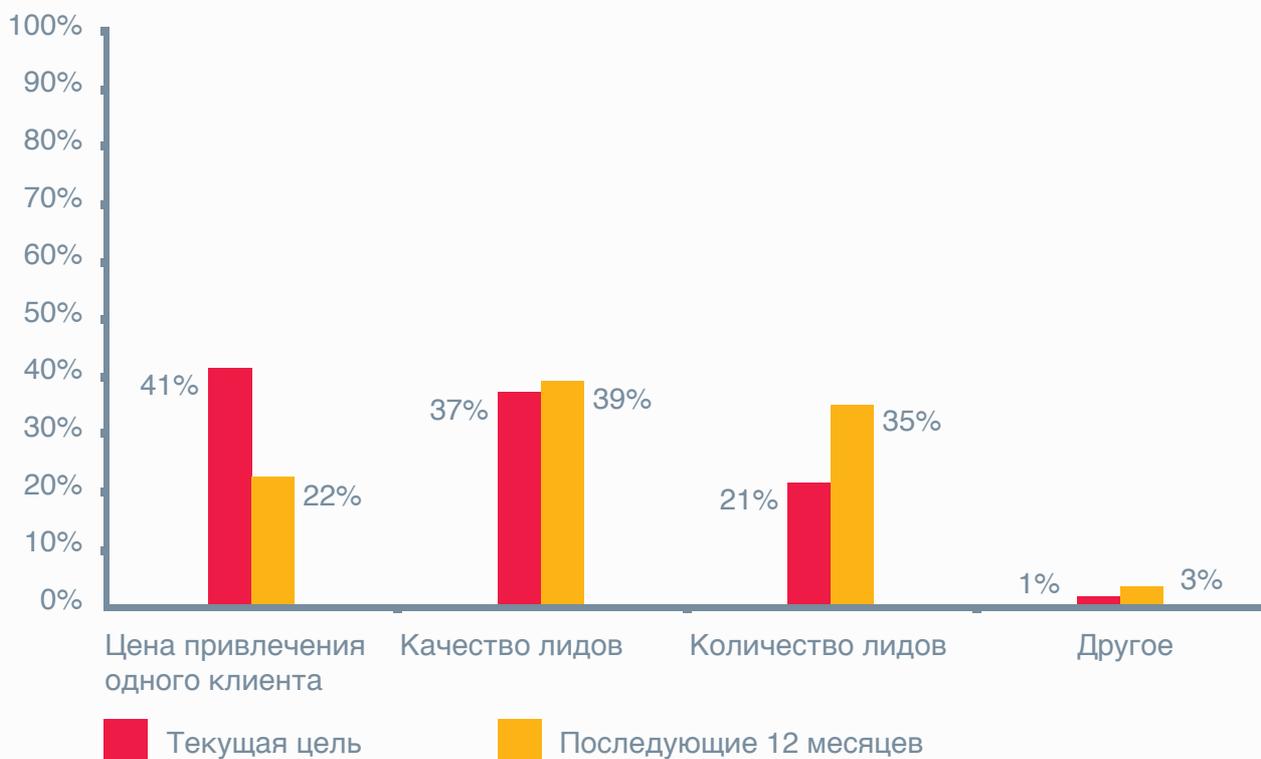


Источник: <http://ec.europa.eu/eurostat>

Автоматическая персонализация контента стала самой ожидаемой технологией по версии директоров рекламно-маркетинговых отделов в США [eMarketer, 2017]. Проблемы учета интересов и поведения пользователей не остаются без внимания бизнесов по всему миру. Так, отчет Eurostat показал, что в 2016-м году 27% и 30% предприятий в Евросоюзе использовали таргетинг на основе поведения и геоданных, соответственно, но малые и средние бизнесы прибегали к этим технологиям почти вдвое реже, чем крупные [Eurostat, Internet advertising of businesses – statistics on usage of ads, 2016].

Базовая потребность бизнеса остается неизменной. Привлечение потенциальных клиентов было и остается краеугольным камнем маркетинга – 70% маркетологов называют конверсию главным приоритетом в интернет-маркетинге [HubSpot, 2017].

Приоритеты и метрики для кампаний по привлечению клиентов

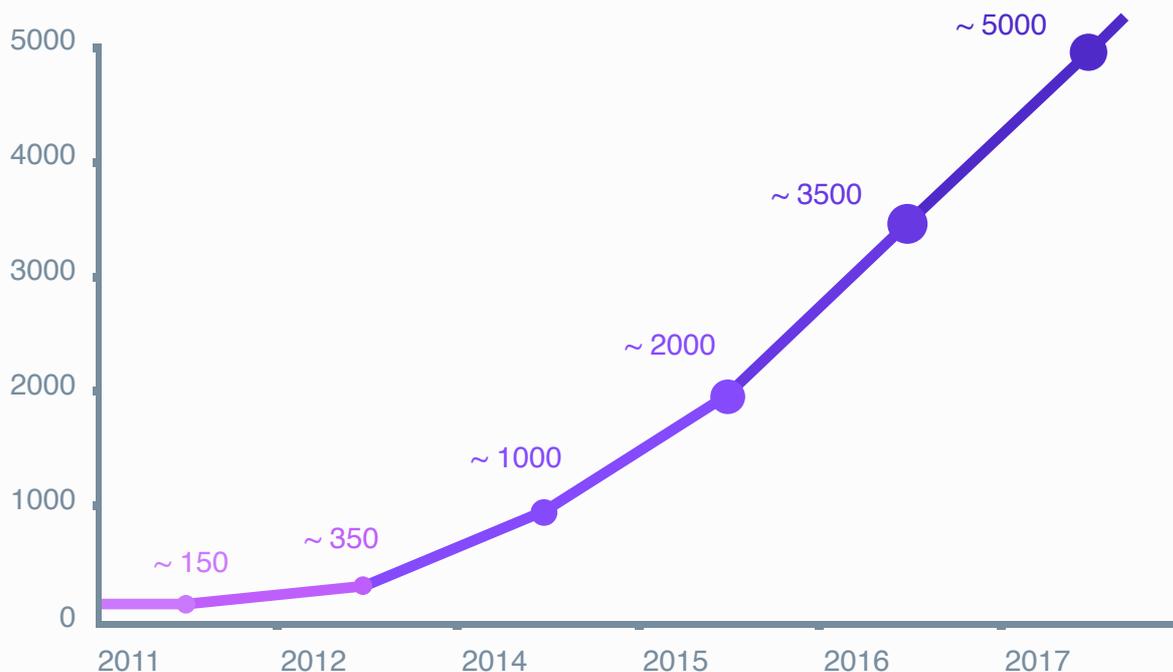


Источник: <http://smartinsights.com> CAB 2014/ICM Direct

По мере роста конкуренции в сети ключевой задачей для достижения этой цели становится увеличение числа заявок и покупок на фоне снижения стоимости привлечения клиентов.

Маркетинг и инструментарий постоянно усложняются. В мире появляется все больше разрозненных маркетинговых инструментов. В мае 2017-го Скотт Бринкер, ведущий популярного блога Chief Marketer, опубликовал статистику роста числа маркетинговых инструментов за последние шесть лет: исследование выявило, что лишь за последний год предложение увеличилось на 40%.

Рост числа инструментов онлайн-маркетинга



Источник: <http://chiefmartec.com>

Параллельно с ландшафтом инструментов усложняются и их настройки. При этом нехватка рук, бюджета и времени на внедрение и тестирование изменений и идей в маркетинге стала ключевой проблемой для 61% компаний [BrightTALK, 2015].

Загруженность приводит к тому, что лишь 39% маркетинговых специалистов умеют учитывать такие факторы современного потребления, как переключение потребителя между разными устройствами, в своих кампаниях [eMarketer, 2016], а 42% маркетологов из сферы b2b отмечают нехватку данных о потребителях как основной барьер для повышения конверсии [BrightTALK, 2015].

В этих условиях работа над оптимизацией конверсии требует применения машинного обучения в работе с данными – так, как это уже делают крупные игроки.

Крупные бизнесы уже выигрывают от персонализации на базе машинного обучения и данных. Многие крупные интернет-проекты используют машинное обучение, чтобы сделать реакцию систем на поведение пользователей более естественной, а сам продукт – полезнее для аудитории: одним из широко известных примеров служит Facebook, персонализирующий ленты пользователей.

Помимо удобства для потребителей, персонализация генерирует компаниям выручку. Две трети крупных бизнесов, применяющих персонализацию, уже достигли 6-процентного роста годового дохода [BCG, 2017]. По прогнозу IDC [IDC, The Internet of Things: Getting Ready to Embrace its impact on Digital Economy, 2016], «монетизация» больших данных станет ключевым источником дохода для крупных игроков к 2025 году.

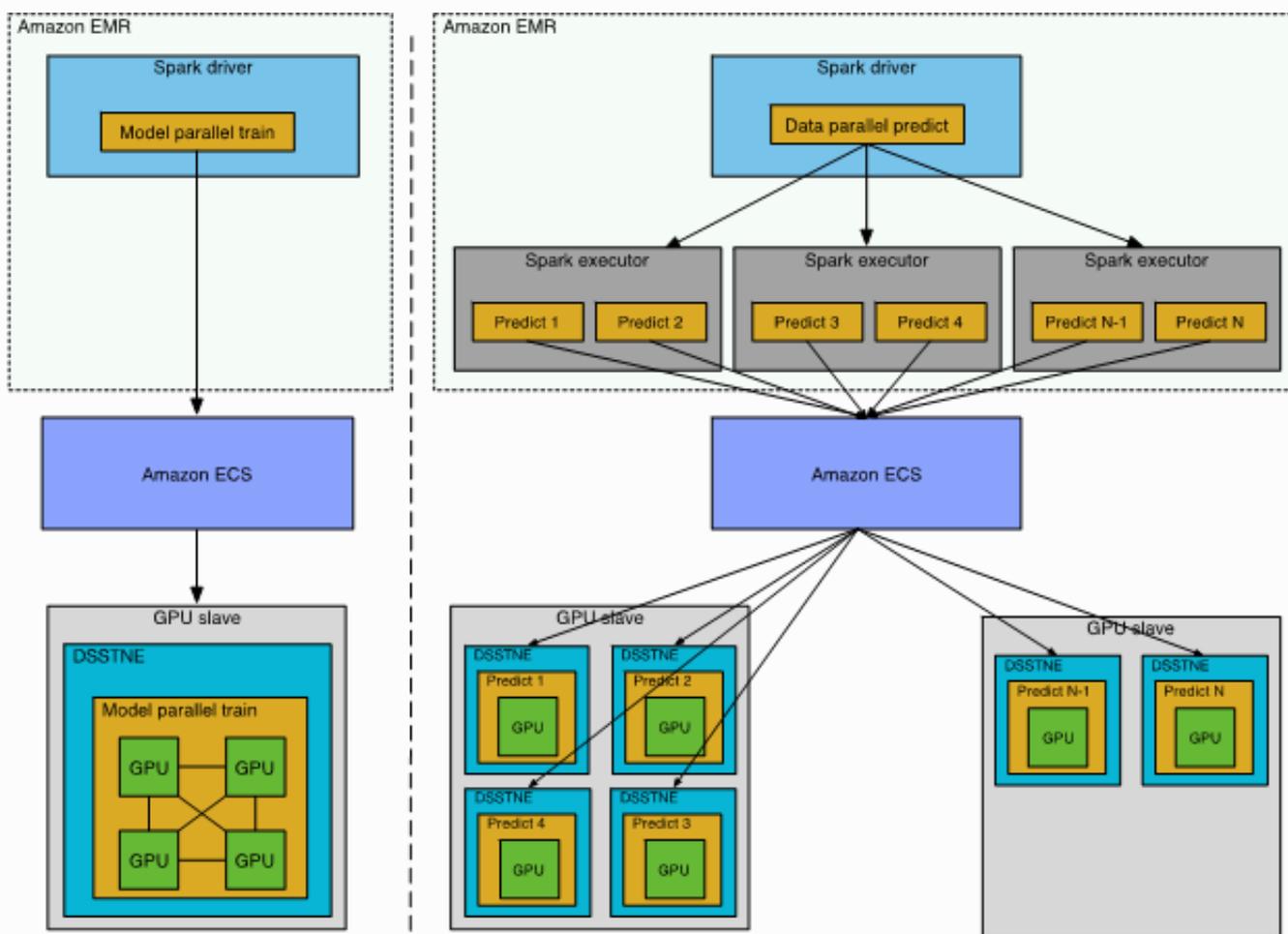


Схема обучения рекомендательной системы Amazon на базе нейронной сети. Источник: блог подразделения Amazon AWS

Персонализация на основе сегментации данных и глубокого машинного обучения годами доступна ритейлерам как в виде рыночной услуги, так и в виде внутренних разработок. Опыт компаний уровня Amazon показывает, что подобные технологии

приводят не только к росту выручки, но и повышают среднюю глубину просмотра и среднюю продолжительность сессии, что положительно влияет на ранжирование сайта в поисковых системах.

Однако почти все существующие качественные решения на рынке работы с пользовательскими данными направлены на крупные бизнесы: например, DMP-платформы вроде Demdex (Adobe), объединяющие базу для хранения и поиска данных, платформу для их анализа и приложения, которые помогают маркетологам принимать решения, опираясь на результаты машинного анализа, в первую очередь направлены на маркетологов, которые имеют на руках огромное количество данных из разных источников.

Даже филантропические инициативы – ход компании Amazon, выложившей код своей обучаемой рекомендательной системы на GitHub в 2016-м году, – упираются в необходимость иметь массивы данных для оптимизации конверсии. Малые компании попросту не имеют ресурсов для самостоятельного внедрения и развития таких систем.

Мы живем в эпоху надежды на ИИ-технологии. Исследования отмечают необычайно высокий энтузиазм людей в отношении «умных» технологий: 77% взрослых американцев считают, что ИИ станет основной технологией, которая поменяет мир в ближайшие 5 лет [IPSOS, Technologies That Will Change the World, 2017].

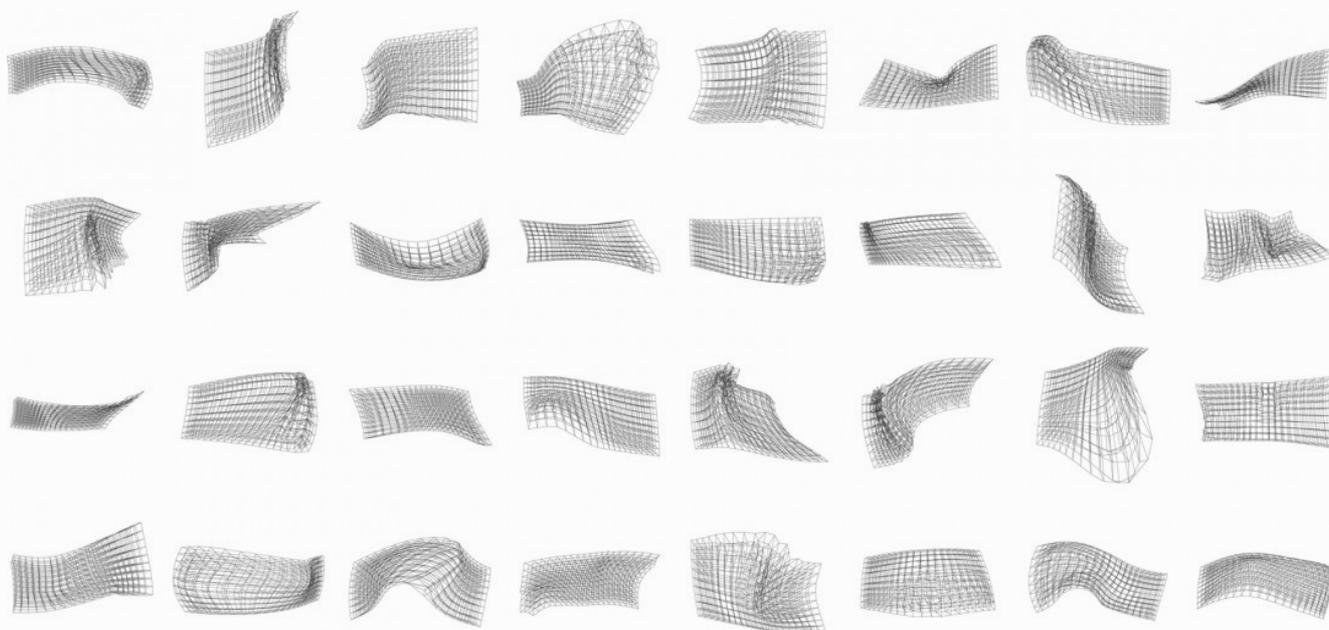
Планы по внедрению новых технологий и влияние клиентского опыта (UX) Основано на результатах исследования 223 маркетологов Северной Америки (ноябрь 2016)



Это видение совпадает с потребностями бизнеса. 80% директоров по маркетингу и рекламе в США заявляют, что приоритетом становится внедрение машинного обучения в маркетинговые процессы, т.к. оно видится основным инструментом для улучшения пользовательского опыта. Это выше ожидания от любой другой свежей технологии [SapienNitro, chiefmartech, 2016].

Мир входит в эпоху содизайна людей и машин. В январе 2017-го в блоге O’Reilly, одного из ведущих издательств и организатора конференций технической тематики (в т.ч. ИИ-тематики), было заявлено, что к 2025 году как профессионалы, так и непрофессионалы начнут массово использовать ИИ-ассистентов в дизайне для ускорения рутинных процессов и поиска новых гипотез [O’Reilly, AI and the future of design: What will the designer of 2025 look like, 2017]. Прогноз основан на текущих успехах в области генеративного дизайна – возможности обучить машину создавать (генерировать) и тестировать разные варианты визуализаций с минимальным участием человека (человек выступает как заказчик и оценщик результата).

На сегодня генеративный дизайн уже опробован и коммерчески применяется крупными корпорациями и их клиентами: подразделение концерна Siemens PLM Software внедрило генеративные алгоритмы в программу для моделирования Solid Edge (софт PLM продается корпоративным клиентам, на сегодня это порядка 15 млн лицензий по миру [взято с оф. сайта компании]). Аналогичным путем внедрения генеративных алгоритмов в свои продукты идет компания Autodesk, лидер рынка систем автоматизированного проектирования (Computer-Aided Design; CAD).



Пример генеративного дизайна. Источник изображения: <http://spatialpixel.com>

В генеративный дизайн инвестируют крупные ИТ-компании: Microsoft [Wired, Microsoft's Dope New Tool Is Like Autocomplete for Drawing, 2015], Adobe [DesignScape: Design with Interactive Layout Suggestions, 2015] и так далее. Последние уже пытаются совместить технологии машинного дизайна и анализа больших данных в рамках одного проекта – Sensei, адресованного пользователям Creative Cloud.

В то же время широко известны массовые проекты, применяющие генеративные технологии: это приложения вроде Prisma, Vinci, Mlvс, использовавшие нейросеть для стилизации пользовательских фото и видео под произведения известных художников.

Технологии генеративного дизайна и ИИ-автоматизации в веб-дизайне начинают применяться в рамках разнородных сервисов и проектов – от обучения нейросети верстке (pix2code) до генерации логотипов (Logojoy, Brandmark) и так далее. Их применение в дизайне сайтов – один из возможных следующих шагов. Оформление и компоновка контента ставится на первое место владельцами сайтов [Cossa, 2017], а также считается важным критерием, по которому посетители решают, оставаться на конкретном сайте или нет [Trust and mistrust of online health sites, 2004]. Генеративные технологии в данном случае помогут выявлять и тестировать больше вариаций оформления.

Многие инструменты доступны по отдельности. Один инструмент удобнее. На сегодня относительно доступный рядовому владельцу сайта, веб-мастеру или маркетологу функционал реализован в разных сервисах. Проекты вроде Kissmetrics позволяют выявлять больше инсайтов в поведении посетителей и точнее сегментировать аудитории. Платформы вроде CanopyLabs изучают привычки потребителей и формируют рекомендации по повышению конверсий, а также анализируют результат внедрения рекомендаций. Существует множество сервисов, позволяющих автоматизировать проверку гипотез дизайна с помощью A/B-тестирования, а также персонализировать часть контента лендингов за счет динамической подмены заголовков и другого контента. Будучи разрозненными, эти инструменты не всегда предполагают возможность совместной работы, а также требуют отдельных оплат за использование каждого.

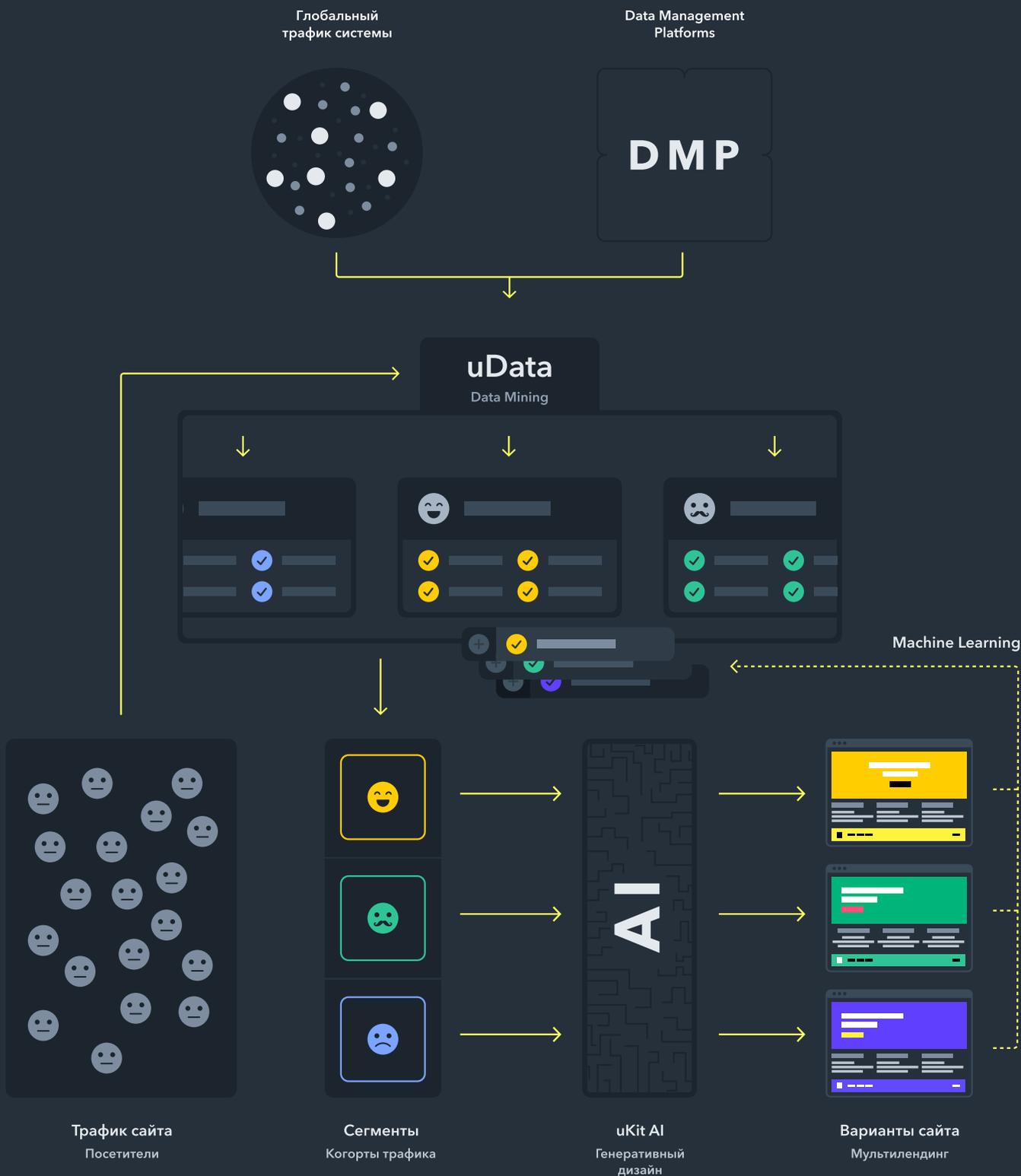
Как разработчики массовых решений для создания сайтов, мы видим запрос тысяч небольших компаний на доступ к новым технологиям автоматизации и функционалу различных инструментов и сервисов в рамках одной платформы.

Сегодня мы уже автоматизируем дизайн и верстку сайтов, используя машинное обучение и генеративные алгоритмы, – делаем массово доступной технологию, ранее применявшуюся для решения прикладных задач только корпорациями. Следующий этап – совмещение технологии генеративного дизайна с технологией realtime-анализа данных об интернет-пользователях.

Обезличенная информация о наших интересах, привычках потребления, покупках, кликах и т.д. уже хранится у DMP-платформ. Забирая эти данные для «распознавания» посетителей сайтов, мы сделаем персонализацию страниц под разные аудитории доступной любому бизнесу в рамках одной платформы. Технология, применяющаяся интернет-гигантами, окажется в руках у каждого. А сам доступ к ней будет прозрачным благодаря технологии блокчейн.

Что мы предлагаем

Платформу uKit AI 2.0, которая объединяет набор инструментов и сервисов для персонализации страниц по принципу мультилендинга (разные дизайны на одном адресе, появляющиеся в зависимости от данных о сегменте аудитории) с применением технологий машинного обучения и данных о поведении сегментов.



1

uData – база наборов данных о поведении сегментов интернет-пользователей

Пополняемая как за счет закупки информации у DMP-платформ, куда поступают данные от разных игроков рекламного рынка (сайты, приложения, рекламодатели и так далее), так и другими участниками проекта. uData, по сути, позволит любому использовать большие данные (привычки потребления, интересы, результаты предыдущих взаимодействий и т. п.) для автоматической персонализации своего сайта под разные сегменты аудитории.

При заходе посетителя на нужный URL система автоматически определит, к какому сегменту относится посетитель. Передав системе объем данных о поведении посетителей своего сайта, пользователи смогут получить часть токена взамен. Если пользователь решит передать данные нашей системе, с помощью блокчейн будет обеспечена прозрачность такого обмена.

2

Система предсказаний

На основе сегментированных данных сформирует набор рекомендаций по перестройке лендинга под каждый конкретный сегмент, исходя из данных о прошлом поведении.

3

uKit AI 1.0 – сервис генеративного дизайна

Применяющий комбинацию нейросетей и обычных алгоритмов для поиска новых вариантов компоновки контента и визуализации страниц сайта, а затем верстающий их в готовый адаптивный фронт-енд. Изначально система задумана и разрабатывается как сервис для редизайна и технического обновления (автоматическая адаптация сайта по сетке Bootstrap, переверстка на HTML5/CSS3) существующих сайтов с их последующим переносом на конструктор сайтов uKit.

В следующей версии (uKit AI 2.0) сервис будет генерировать несколько вариантов одной страницы под разные аудитории, опираясь на наборы данных из uData. Эти версии дизайнов и будут образовывать мультилендинг. Конвертация доли токена в создание сервисом новых дизайнов будет реализована с помощью технологии блокчейн.

4

Система скоринга – предварительной оценки результатов редизайна

Позволит проверять качество машинного оформления страниц до показа посетителю. Обучаясь на дата-сетах, в которые собраны как визуально привлекательные и конверсионные сайты, так и наоборот, система GAN-нейросетей (две конкурирующие сети, одна из которых вносит ухудшения в изображение сайта, а вторая распознает и исправляет изъян) обучается прогнозировать эффективность оформления страниц.

5

Инструмент динамической смены контента

Разработанный нами в рамках проекта конструктора лендингов uLanding (2017), позволит одновременно выводить разные (персонализированные под привычки и поведение) варианты дизайна для разных сегментов на одной странице. В зависимости от входящих данных о посетителе, инструмент позволяет подставлять на сайт блоки заранее заготовленной под посетителя информации, заменяя собой информацию, которая находилась на странице по умолчанию.

6

Инструмент A/B-тестирования

Позволяющий проверять разные версии дизайна на одной аудитории, когда одному сегменту в равных пропорциях показывается две (страница А и страница В) или более (A/B/n) версии дизайна, которые различаются одним элементом или несколькими элементами. При статистически значимом числе показов это позволяет определить наиболее подходящий вариант страницы.

7

Система проверки и стабилизации гипотез

Которая оценивает конверсионность показанных посетителям мультилендингов и версий А/В-страниц. Гипотезы эффективных дизайнов, сформированные в uData и оформленные uKit AI, проверяются автоматически. Система в реальном времени фиксирует взаимодействие пользователей со страницей (клики, глубина прочтения, отказы и так далее), собирая данные о том, что работает на конверсию конкретного

сегмента на конкретном сайте. На базе новых данных о взаимодействии конкретных аудиторий с конкретным сайтом дополняются текущие или строятся новые гипотезы.

8

Конструктор сайтов и лендингов

Существующий продукт с двухлетней историей – конструктор uKit – объединяет хостинг, онлайн-CMS, визуальный редактор и пополняемый набор готовых интеграций с маркетинговыми инструментами. Конструктор нужен для создания и наполнения контентом первоначальной версии сайта, на базе которого будет строиться мультилендинг. Создание и наполнение сайта на платформе возможно несколькими путями: ручным наполнением, переносом контента со страницы в соцсетях Facebook или «Вконтакте», автоматическим переносом существующего сайта с другой платформы на uKit с помощью uKit AI 1.0.

Почему это делаем мы

12 лет в сфере разработки массовых онлайн-сервисов для создания сайтов. Проект разрабатывается нашей компанией – uKit Group (до 2017-го упоминается как uCoz Web Services), основанной в 2005 году для выпуска конструкторов сайтов и связанных с ними решений и сервисов. Стаж многих ключевых сотрудников в своих сферах ответственности составляет 3-10 лет, большинство имеет опыт поддержки и развития высоконагруженных и сложных проектов.

3,5 млн активных сайтов на наших платформах. Собственные платформы позволяют нам постоянно получать, развивать и актуализировать знания о потребностях владельцев сайтов, обслуживающих их маркетинговых специалистов, а также потребностях разных аудиторий.

Набор готовых технологий и прототипов. В отличие от «классического» стартапа, мы начинаем не с нуля, а строим весь проект вокруг существующего продукта uKit с 1 миллионом пользователей. К альфа-релизу готовится система редизайна сайтов uKit AI. Также у нас есть понимание, как внедрять машинное обучение и сегментацию на основе данных в свою отрасль.

Костяк команды, имеющий опыт совместных проектов и неподдельный интерес к отрасли. Ключевые люди в проекте работают вместе на протяжении нескольких лет и имеют сложившийся опыт не только в решении будничных задач, но и в направлениях, которые им предстоит закрывать в рамках нынешнего проекта. Так, наш технический директор реализует в компании третий проект за 4 года, а его интерес к нейросетям и исследования в этой области уходят корнями в начало 2010.

Почему мы делаем это: миссия и цели

Миссия проекта. Как и все, кто работает в отрасли, мы одновременно и развиваем веб, и являемся его потребителями.

Нам нравится грамотная и умная персонализация на основе знаний о нас, потому что она дает новый уровень комфорта в цифровом и обычном мире. Например, Google уже с высокой степенью знает, куда вы поедете, и подсказывает маршрут. А дальше это позволит ему подсказать, в какой магазин вам стоит зайти по дороге, потому что дома кончилось молоко, а данный магазин еще открыт и в прошлый раз понравился вам по уровню сервиса. Возможности такой персонализации поистине

безграничны и применимы в разных сценариях взаимодействия человека с интернетом.

Нам нравится рост конверсии наших сервисов. Видя картину изнутри, мы понимаем, что сегодня она достигается созданием десятков лендингов под разные аудитории. Это требует больших затрат ресурсов на их поддержку, анализ входящих данных, поиск и внедрение гипотез по улучшению и так далее. И мы видим, что будущее – за автоматизацией.

Опираясь на это видение, мы готовим следующий этап в развитии веба: сайты станут «умнее», обеспечивая выгоду (персонализацию и лучший пользовательский опыт) как своим посетителям, так и своим владельцам – за счет роста конверсии и снижения издержек на маркетинг.

Цели. Как и любой состоявшийся бизнес, мы мечтаем о масштабировании и расширении сфер влияния. Два года мы инвестировали в развитие конструктора uKit и R&D uKit AI из собственной прибыли. Но это долгий путь. Привлечение внешнего финансирования – стандартный ход, позволяющий ускорить разработку и вывод продуктов на стадию публичного тестирования, а затем и стабильного релиза. При этом классические модели привлечения инвестиций имеют свои минусы: долгие переговоры с фондами и потеря командой части контроля над судьбой продукта. Посредством ICO мы хотим ускорить вывод uKit AI 2.0 на рынок, чтобы реализовать миссию проекта.

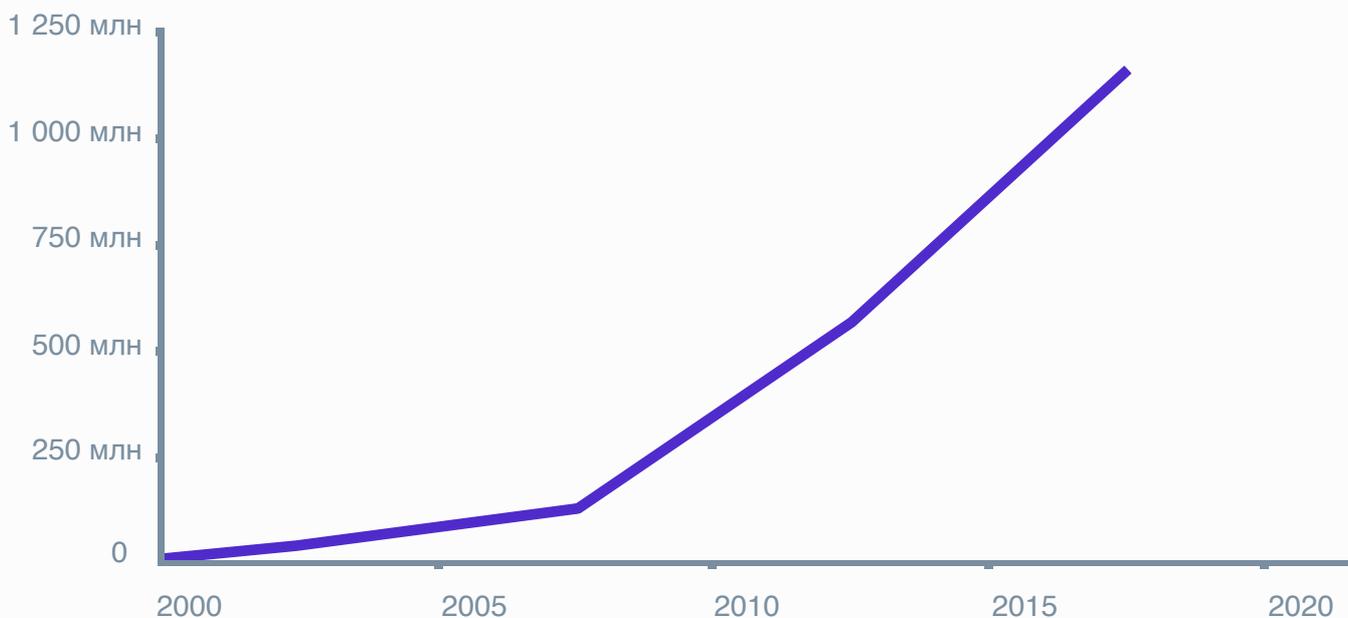
Наши рынки. Аудитории. Маркетинг

Рынок создания сайтов

В период 2010-2015 годов в вебе наблюдался активный рост числа сайтов, вызванный целым рядом факторов:

- ростом общего проникновения интернета (по данным Internet World Stats, аудитория сети за этот период выросла с 1,8 до 3,36 млрд человек)
- появлением и распространением простых и доступных решений для создания и поддержки сайтов (в т.ч. конструкторов), а также ростом предложения фриланс-услуг (например, в США число фрилансеров выросло на 1 млн с 2014 по 2015 год [Upwork, Freelancing in America, 2016])
- спросом малого бизнеса на сайты (например, исследование LeadPages и Infusionsoft, проведенное в конце 2015-го, показало, что 71% предпринимателей считает сайт основным маркетинговым инструментом, ставя его выше smm, email-маркетинга, традиционных офлайновых или цифровых каналов вроде ТВ [The 2016 Small Business Marketing Trends Report])

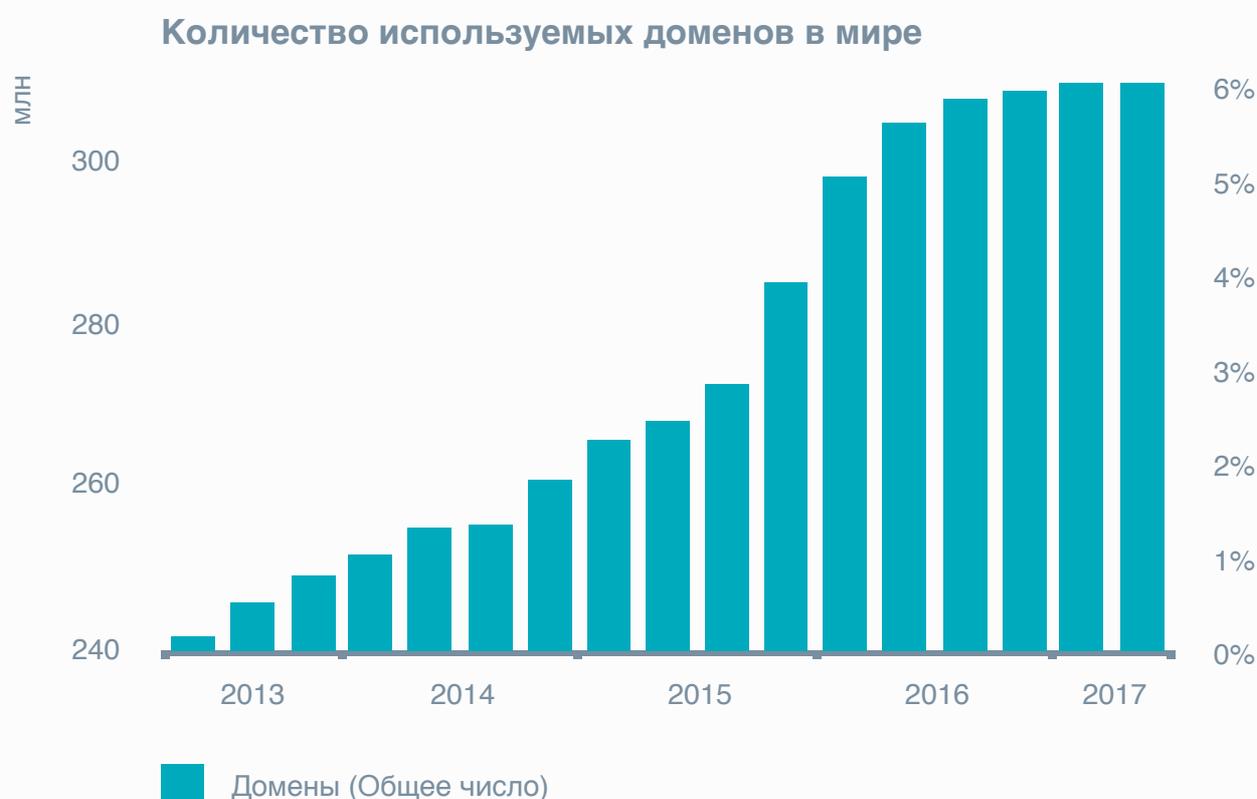
Общее число сайтов



По данным мониторинговой компании NetCraft, впервые порог в 1 млрд сайтов был достигнут в конце 2014-го года. В марте 2016-го число сайтов в интернете стабильно стало превышать эту отметку. По данным Webydo, в 2013 году база сайтов в интернете прирастала на 16 млн единиц в месяц [Yahoo Finance, Market Analysis of the Web Design Industry, 2013].

Рост числа зарегистрированных доменов второго уровня. Этот рынок показывает стабильный рост: согласно отчетам DomainWire, среднеквартальный прирост числа зарегистрированных доменов второго уровня составляет до 0,5% [CENTR's DomainWire Global TLD Stat Report, Q1, 2017].

Так, последний на текущий момент отчет (2-й квартал 2017-го) показал годовой рост числа доменов в мире на 1,9% при сравнении период к периоду.



Источник: CENTR's DomainWire Global TLD Stat Report, Q2, 2017

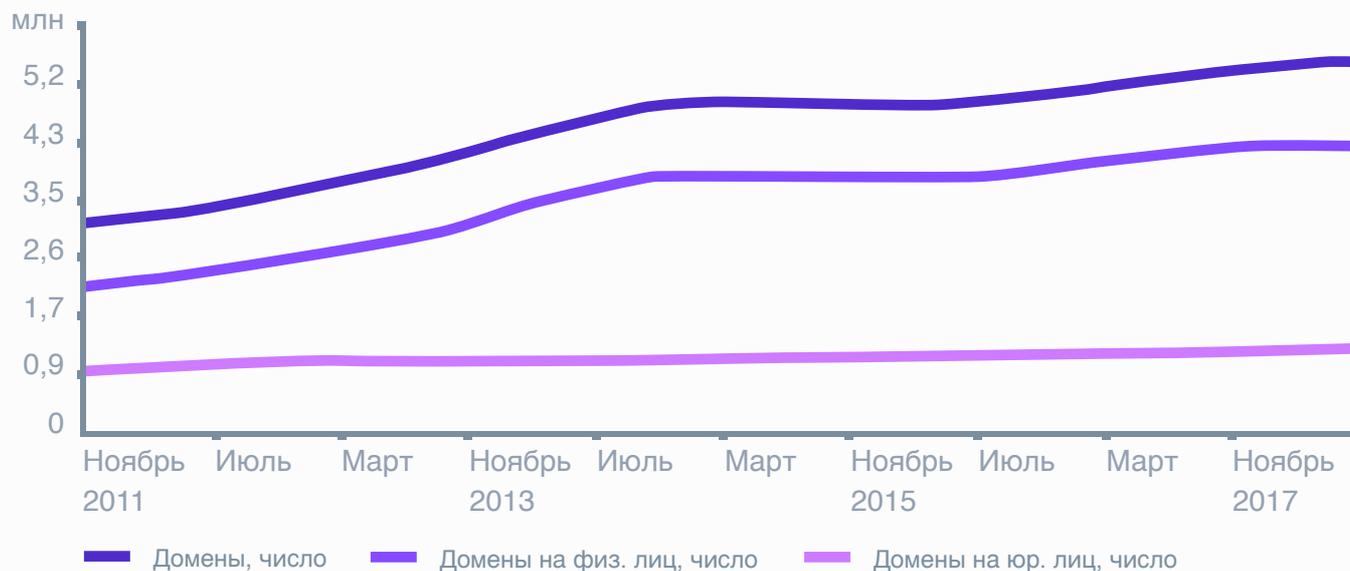
Активный рост числа доменов наблюдается как в развитых, так и в развивающихся с точки зрения интернетизации регионах: наибольший прирост – 19,4% – за последний год зафиксирован в Африке (самая низкая, всего 31,2%, доля проникновения интернета [InternetWorldStats]), но на втором месте с 11,4% прироста идет Северная Америка (88,1% проникновения интернета [InternetWorldStats]). А одними из самых быстрорастущих национальных доменных зон являются .ru (Российская Федерация) и .cn (Китай).

Рост уникальных владельцев (администраторов) сайтов. Для примера возьмем динамику числа администраторов сайтов по доменной зоне .ru: растет число уникальных владельцев как среди физических (2-й столбец), так и юридических (4-й столбец) лиц.

Дата	Домены, число	Домены на физ. число	Домены на физ. доля	Домены на юр. число	Домены на юр. доля
15 октября 2017 (вс)	5 449 909	4 268 286	78,32 %	1 181 623	21,68 %
14 октября 2017 (сб)	5 447 416	4 265 867	78,31 %	1 181 549	21,69 %
13 октября 2017 (пт)	5 444 715	4 263 244	78,30 %	1 181 471	21,70 %
12 октября 2017 (чт)	5 444 879	4 263 548	78,30 %	1 181 331	21,70 %
11 октября 2017 (ср)	5 443 433	4 262 373	78,30 %	1 181 060	21,70 %

Данные АНО «Координационный центр национального домена сети Интернет»

Из-за особенностей владения (продление, передача и т. д.) в краткосрочной перспективе статистика по владению волатильна и показывает периодические падения в абсолютных показателях, но на дистанции легко заметить стабильный рост:



Данные АНО «Координационный центр национального домена сети Интернет»

Еще одна точка роста – сами услуги по созданию сайтов. В период с 2011-16 гг рынок услуг веб-дизайна в США показывал годовой рост в районе 4,8% [IBISWorldWeb Design Services: Market Research Report]. Одним из драйверов роста был запрос на создание сайтов, адаптирующихся под мобильные устройства.

Спрос на услуги по созданию и поддержке сайтов, который может закрыть автоматизация

Исследование, проведенное нашей компанией путем осмотра сайтов малых компаний и опроса их владельцев, выявило ряд повторяющихся проблем, которые можно закрыть автоматизацией в рамках нашей платформы. Это:

- Дизайн – путем применения генеративного дизайна (uKit AI 1.0)
- Конверсия и UX – путем автоматической персонализации под сегменты с помощью uKit AI 2.0
- Скорость работы, адаптивность, управляемость – путем размещения сайта на платформе uKit, использующей сетку адаптации Bootstrap, оптимизацию загрузки и скорости работы страниц и интуитивно-понятную CMS

Что бы вы хотели улучшить на сайте?



Исследования uKit Group о сайтах малого бизнеса в России, апрель-июнь 2017

Результат и методология исследования опубликованы изданиями Cossa и Inc Russia

При этом наиболее частой технической проблемой сайтов является адаптация под мобильные экраны (63% среди 5060 ресурсов в выборке), а лица, ответственные за сайт, уделяют особое внимание внешнему виду и конверсионности ресурсов.

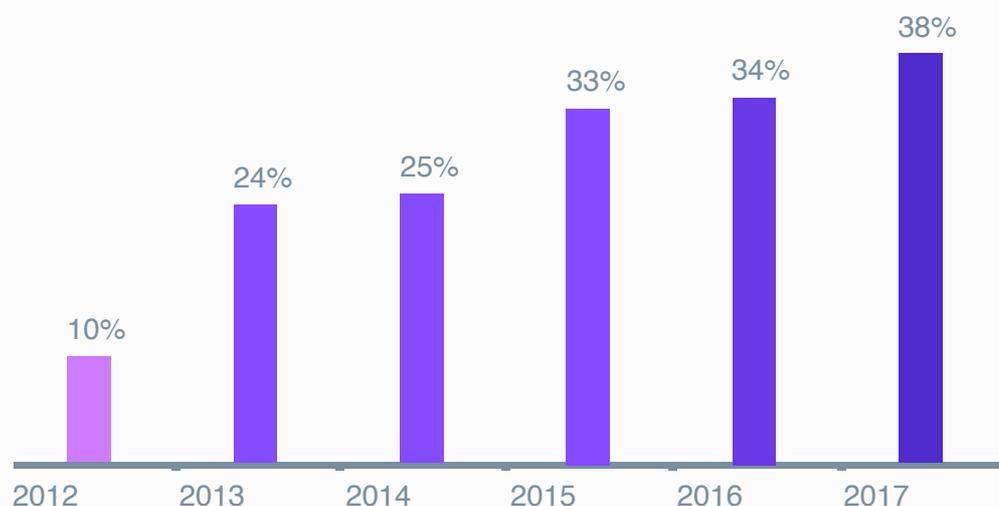
Эти данные сходятся с результатами опросов, которые предоставляют игроки на других рынках. Так, отчет компании Clutch, проводящей ежегодные опросы владельцев сайтов в США (на результаты ссылаются издания уровня Inc и Entrepreneur), показал столь же высокий интерес респондентов к улучшению дизайна, юзабилити и мобильности сайтов.

Приоритеты владельцев сайтов малого бизнеса в 2017 году



Источник: Clutch 2017 Small Business Web Design Survey

Процент людей, использующих три типа устройств, — ПК, смартфон и планшет



Адаптация под мобильные устройства. Данные Google Consumer Barometer показывают, что в мире растет число пользователей, привыкших переключаться между устройствами. Эти пользователи в первую очередь сталкиваются с проблемой неадаптивных сайтов. Именно эту аудиторию теряют владельцы сайтов, жалующиеся на конверсию.

Мы решаем этот вопрос с помощью uKit AI 1.0: при редизайне существующего сайта машина распознает контент и структуру, после чего воссоздает их в своей версии на базе адаптивных шаблонов конструктора uKit. Полученный сайт становится априори адаптивным, при этом сохраняется его домен и SEO-история.

Редизайн. Технологии генеративного дизайна позволяют ускорить процесс почти до моментального, обучив нейросеть принципам компоновки контента и визуализации страниц, а также первичной оценке результатов. Это дает возможность предложить услугу широкому кругу владельцев сайтов с помощью uKit AI. В отличие от классического пути ручного внесения изменений (самостоятельно или силами наемных специалистов), машинный подход не требует затрат ресурсов для пользователя и является масштабируемым.

Повышение конверсии. На сегодняшний день автоматизация работы над конверсией встречается на сайтах уже довольно часто: поп-апы, возникающие в зависимости от выполнения или невыполнения пользователем целевого действия, динамический контент и так далее. Мы собираемся сделать эту автоматизацию комплексной.

В uKit AI 1.0 повышение конверсии существующего сайта достигается составляющими машинного редизайна: адаптацией страниц под мобильные устройства, а также перекомпоновкой контента (важные для принятия решения блоки находятся выше на странице и т. д.) и улучшением навигации на основе примеров, на которых обучается нейросеть. В версии uKit AI 2.0 повышение конверсии будет достигаться динамической подменой контента на основе данных о поведении сегментов аудитории и постоянной аналитикой результатов – по сути, проведением машиной цепочек A/B-тестов с целью создать наиболее эффективный вариант дизайна под каждую аудиторию.

Анализ спроса на генеративный дизайн

Готовность людей к «заказу» дизайна у машины изучен нами в рамках опроса владельцев и администраторов сайтов в мае-июне 2017-го года (400+ релевантных респондентов). Результат показал высокий (40%) интерес целевой аудитории к автоматизации редизайна своих сайтов.

Будь у вас возможность за 5 минут автоматически превратить сайт в новый, вы бы воспользовались таким сервисом?

Предпочту доверить сайт людям



Да, обязательно



Нет



В целом интересно попробовать



Рынок больших данных

На этом рынке наша платформа станет своеобразным посредником между крупными игроками (DMP) и массовым пользователем. По прогнозам, в денежном выражении рынок больших данных вырастет в 3 раза за ближайшие девять лет [Statista, 2017].

Объем рынка в млрд долларов США



При этом основной процент дохода будут приносить профессиональные сервисы, приложения и хранилища данных [Statista, 2017]. Мы создаем платформу для тех, кто будет использовать ее в профессиональных, коммерческих целях – маркетологов, владельцев сайтов, – и делаем это на рынке онлайн-маркетинга, где существует незакрытый массовый спрос на качественные данные о потребителях [BrightTALK, 2015].

Маркетинговые каналы

В плане привлечения пользователей мы ориентируемся на многолетний опыт продвижения нашей командой uKit – конструктора сайтов, которым пользуется свыше 1 млн пользователей из 100+ стран. Пользователей можно разделить на следующие аудитории: предприниматели и сотрудники их фирм; фрилансеры и небольшие студии; специалисты по арбитражу трафика; маркетологи.

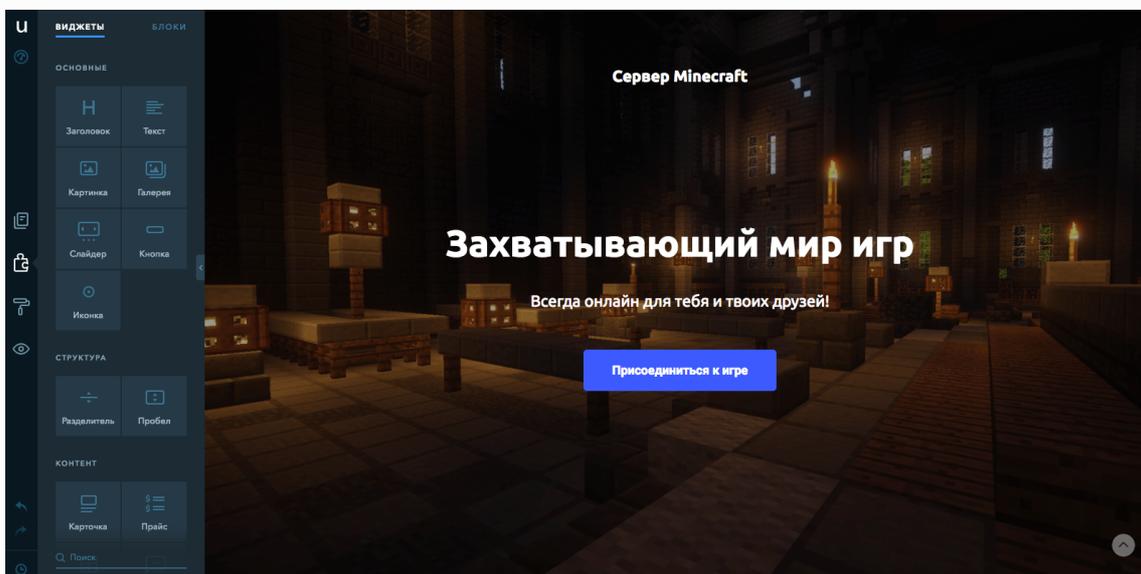
Тестируя различные каналы, мы выделили те, что на дистанции позволяют получать и удерживать пользователей и стратегических партнеров:

- Поисковый маркетинг (SEO и контекстная реклама)
- Ретаргетинг
- SMM (включая таргетированную рекламу, посевы и пр.)
- Программатик-реклама
- Контент-маркетинг, PR
- Партнёрские программы
- Direct-маркетинг (email- и push-уведомления)
- PR и event-маркетинг
- Партнёрства
- Growth Hacking (веб-аналитика, продуктовая аналитика и так далее)

Маркетинговыми активностями занимается команда из 10 человек с международным опытом.

Текущая стадия готовности

На данный момент в той или иной степени готовности находится 3 из 4 базовых составляющих нашей платформы.



uKit.com

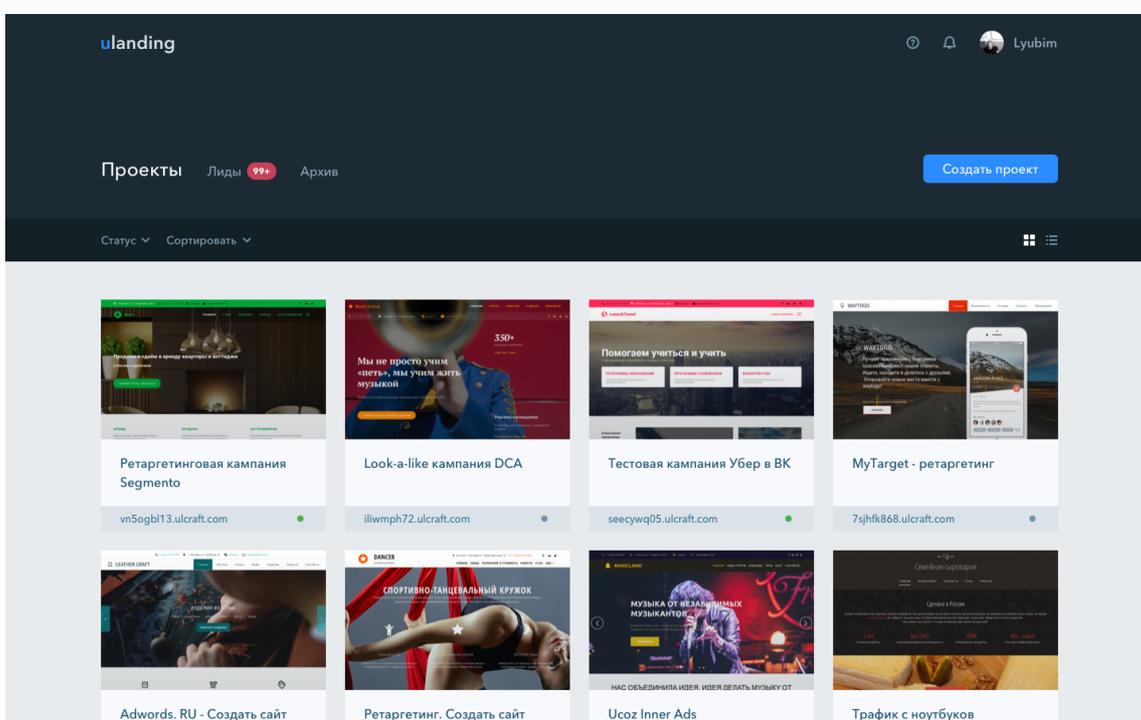
Платформа для сайтов. Коммерчески успешный продукт, 2 года стабильной работы. Сервис представляет собой современную версию конструктора сайтов, ориентированную на удобство пользователя: визуальный редактор для внесения изменений, онлайн-CMS для управления сайтом (аналитика, продвижение и пр.), готовые интеграции с маркетинговыми сервисами (CRM, онлайн-консультанты и так далее).

uKit будет использован как основа для хранения и редактирования сайта пользователя: его можно будет перенести как с помощью uKit AI 1.0, создать с нуля или автоматически наполнить контентом со страницы в соцсети Facebook или «ВКонтакте».

Сервис включает ряд технологических решений, критически важных для современного сайта:

- набор современных технологий для фронт-енда – HTML5, CSS3, сетка Bootstrap для адаптации под мобильные устройства, и бэк-енда – Node.js, MongoDB

- система моментального бэкапа данных – копии сайтов располагаются на разных серверах в разных физических точках, при этом любые изменения синхронизируются моментально; это позволяет обеспечить стабильную работу сайта
- оптимизация загрузки – исходный код сайта занимает минимум места, что положительно влияет на скорость загрузки, а также оставляет больше места «тяжелому» (видео, изображения и пр) контенту пользователя
- https – SSL-сертификат предоставляется каждому владельцу домена второго уровня
- защита от DDoS-атак



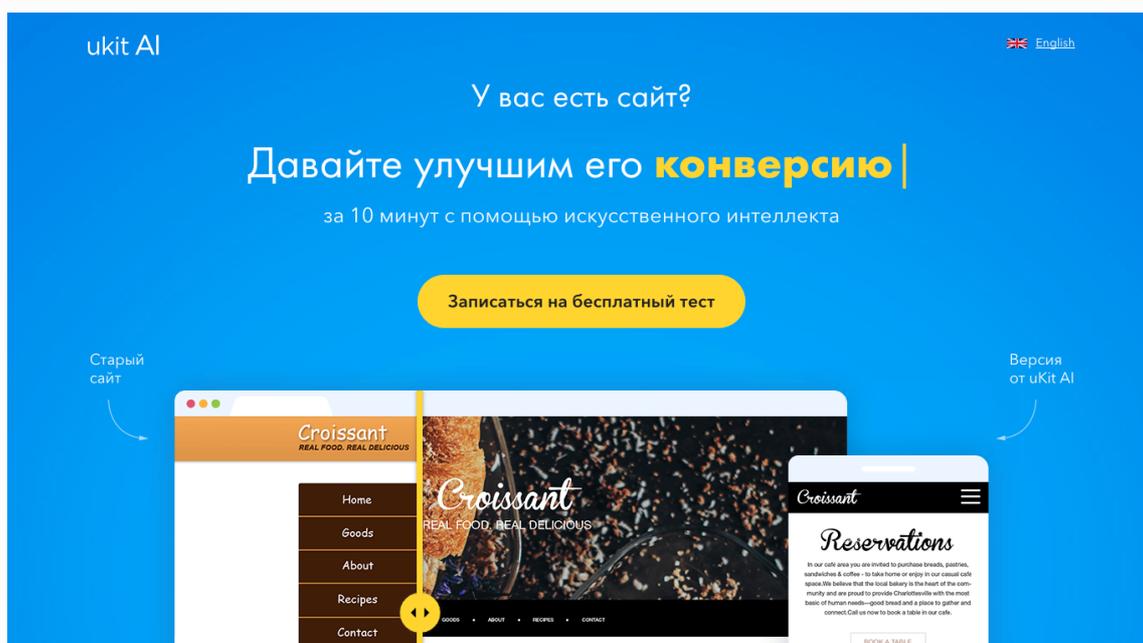
uLanding.io

Инструменты динамического контента и проверки гипотез. Вы можете воспользоваться закрытой бета-версией, используя код:

wCxmxYzXUGCYnee

Конструктор лендингов (сайтов-одностраничников), основанный на кодовой базе uKit, включает в себя функционал, необходимый для создания мультивариантов одной страницы сайта:

- динамическая смена контента – материалы страницы (заголовок, тексты и т. д.) подменяются в зависимости от входящих параметров рекламной кампании или поискового запроса
- система A/B- и сплит-тестирований – позволяет тестировать разные версии оформления страницы для одного сегмента аудитории, распределяя трафик между разными версиями, и определять вариант, который обеспечивает лучшую конверсию

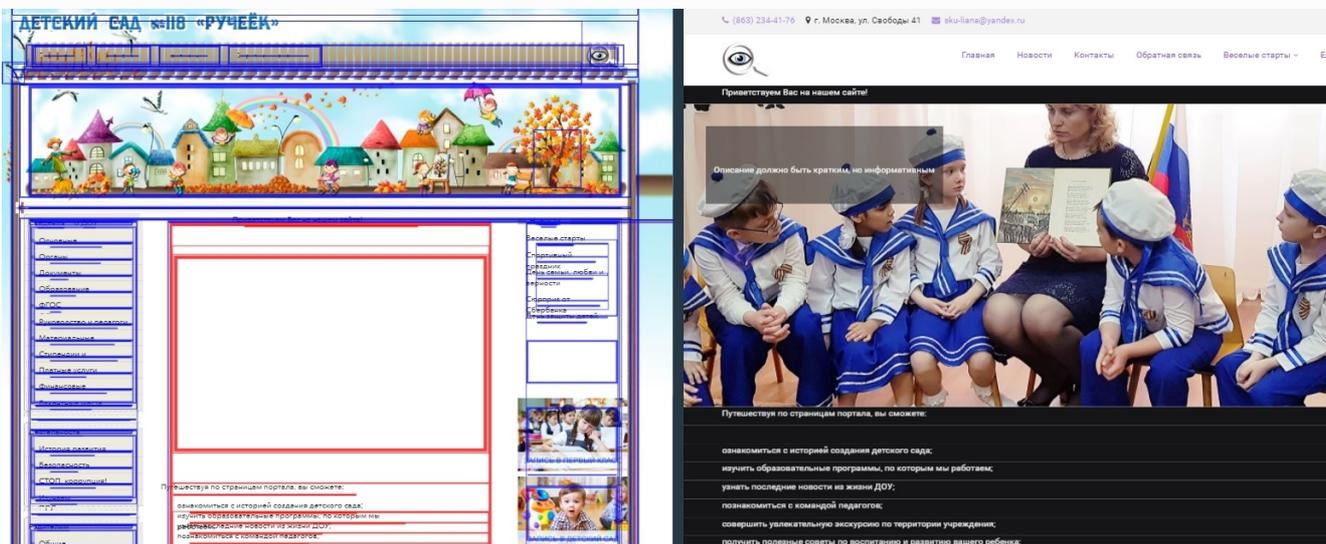


uKit.AI

Сервис генеративного дизайна и система скоринга. Прототип, альфа-релиз ожидается в конце 2017-го года. Сервис для обновления дизайна и фронт-енда существующих сайтов с применением машинного обучения. В текущей версии позволяет использовать базовые проблемы сайтов: неадаптивность, неверное расположение элементов, влияющих на принятие решений и конверсию (формы связи, кнопки, контакты и т.д.), использование морально устаревших технологий (flash и т.п.)

В следующей версии технологические наработки проекта будут использованы для моментальной переверстки версий страницы на основе данных о предпочтениях сегмента. На текущий момент реализованы:

- Распознавание контента и структуры сайта. Система анализирует существующую версию сайта и распознает ее структуру (DOM-дерево) и уникальный контент (текст, изображение, видео). Это дает входящую информацию для подбора вариантов редизайна.



Система распознавания контента и структуры старого сайта (слева) и его переноса и переконпоновки на конструкторе uKit (справа)

- Перенос на платформу uKit. Контент переносится в соответствующие виджеты конструктора («видео», «картинка», «текст», «заголовок»). Структура воссоздается с учетом современных принципов дизайна и потребления (короткое горизонтальное меню в веб-версии, «бургер»-меню при отображении на мобильных устройствах и так далее). Перенос позволяет обеспечить адаптивность новой версии сайта, современную типографику и т.п.
- Скоринг. Нейросеть обучается оценивать эстетику сайта на выборке из визуально привлекательных и непривлекательных сайтов из разных источников. В основе лежит изобретенный в 2014-м году принцип GAN – состязания нейросетей, одна из которых в процессе обучения «портит» вид сайта-примера, а вторая – вносит качественные исправления. Это позволяет подбирать более привлекательные варианты компоновки и визуализации для конкретной страницы, а также проводить предварительную оценку результатов машиной.

Roadmap

- Ноябрь 2017
Прототип uKit AI 1.0: системы распознавания и оценки
- Декабрь 2017
Pre-ICO
- Февраль 2018
ICO
- Февраль 2018
Коммерческий релиз uLanding
- 2-й квартал 2018
Бета-версия uKit AI 1.0
- 2-й квартал 2018
Начало работы над uData
- 3-й квартал 2018
Релиз uKit AI 1.0
- 3-й квартал 2018
Бета-версия uData
- Начало 4-го квартала 2018
Бета-версия uKit AI 2.0
- 1-й квартал 2019
Релиз uKit AI 2.0

Initial Coin Offering

Токены UKT

Технические аспекты токена

После проведения ICO мы планируем выпустить токены UKT стандарта ERC20. Токены UKT будут обладать следующими свойствами в рамках платформы uKit:

— Неограниченное по времени использование продуктов uKit

Держатель не менее 10 000 токенов UKT имеет право пользоваться соответствующим премиальным пакетом в семействе продуктов uKit (включая uLanding) в течение всего периода, владения токенами UKT. В случае продажи или передачи токенов UKT это право переходит к новому владельцу токенов. При реализации данного права, предоставляемого держателям токенов UKT токены не погашаются и не используются в качестве средства платежа, а служат доступом к премиальному пакету услуг компании.

Цены на тарифы

Название	Токенов	Цена
Премиум	10 000	\$200
Премиум+	15 000	\$300
Магазин	20 000	\$400
Про	30 000	\$600

— Право голоса за новый функционал

Держатели токена UKT имеют право голоса (1 токен UKT – один голос) по возможному фичерингу конструкторов компании. Тем самым прозрачно, за счет блокчейна, для всех потребителей сервисов uKit принимается и впоследствии исполняется решение об их непосредственном функциональном развитии.

— Оплата использования сервиса uData

Использование uData оплачивается токенами UKT.

— Получение токенов в обмен на данные

Пользователи сервиса uData могут получать токены UKT за участие в обучении uData в соответствии с установленными правилами.

Оплата использования сервиса uData токенами UKT

Пользователь – пользователь системы uData.

Посетитель – посетитель лендинга в системе uData.

Показ мультилендинга – показ оптимизированного лендинга посетителю.

Токены UKT нужны для оплаты использования системы для своих лендингов. То есть пользователю необходимо потратить определенное количество токенов UKT, чтобы превратить свой лендинг в мультилендинг. Например, требуется заплатить 1 токен UKT, чтобы лендинг оптимизировал свой вид для следующих 2000 пользователей (получить 2000 показов мультилендинга). Точное соотношение 1 токена UKT к количеству показов мультилендингов будет определено в дальнейшем.

При этом, пользователям, которые помогают обучению системы путем предоставления данных об использовании своих мультилендингов, а также осуществляют активные действия по использованию инструментов uKit на своих сайтах, каждый токен UKT позволит получить не фиксированное количество показов и преобразований мультилендинга, а процентную долю от всех преобразований в системе: 0.001% за 10 000 токенов.

Чем большее количество данных обслуживает система и чем более весомый вклад совершен пользователем, тем больше абсолютное значение, обеспеченное этим процентом. Таким образом, ценность токена UKT при его активном использовании для его держателя будет расти вместе с ростом системы.

uData будет записывать все транзакции, связанные с оплатой сервиса токенами UKT, в публичный блокчейн. Таким образом, сообщество сможет проверять, что пользователи действительно тратят заявленное количество токенов UKT. При оплате услуг uData токенами UKT половина токенов будет сжигаться, а вторая половина будет добавляться в резервный фонд.

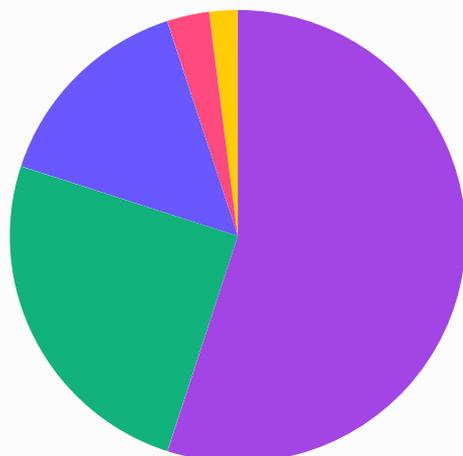
Получение токенов UKT в обмен на данные

Пользователи будут иметь возможность помогать системе uData обучаться, предоставляя ей данные об использовании лендингов посетителями.

За предоставление таких данных пользователям будут начисляться токены из резервного фонда. uData будет записывать все транзакции, связанные с получением токенов в публичный блокчейн.

Распределение токенов

Выпущенные UKT токены будут распределены следующим образом:



Расходы	Доля, %
● Pre-ICO и ICO	55
● Резервный фонд	25
● Команда	15
● Советники (Advisors)	3
● Bounty + переводы	2

96 млн токенов UKT (9,6%) из резервного фонда будут распределены в пользу держателей токенов ICOS.

Токены, которые останутся у команды (15%), будут заморожены и станут доступны для передачи, использования и продажи через 1,5 года после окончания ICO.

Условия и этапы проведения ICO

uKit планирует проведение ICO в два этапа:

- 1 Presale проходил 11 декабря 2017 по 1 января 2018 года:**
 - в течение всего периода presale было доступно к приобретению 5 000 неденоминированных токенов UKT. После завершения Presale была проведена деноминация токена в пропорции 1 к 10 000;
 - стоимость неденоминированного токена UKT составляла \$150 за один токен (\$0.015 за один токен после деноминации от 17 января 2018).
- 2 ICO с 19 февраля по 1 мая 2018 года:**
 - в течение всего периода ICO будет доступно к приобретению 500 000 000 токенов UKT на общую сумму \$10 000 000;
 - стоимость токена UKT составляет \$0.02 за один токен.

Все токены, которые не будут проданы во время presale и ICO, будут сожжены (уничтожены).

Всего за время проведения ICO будет выпущено фиксированное количество токенов UKT – 1 000 000 000 штук.

Токены UKT могут быть проданы на специальных условиях, включая бонусы и скидки. Об актуальной информации о действующих специальных условиях покупки токенов UKT потенциальные покупатели будут оповещены одним из доступных для uKit способом.

Использование средств

В зависимости от суммы, на которую будут проданы токены UKT во время ICO, возможны следующие варианты развития продуктов:

- Сборы менее \$2,500,000. При недостижении Soft Cap денежные средства возвращаются обратно участникам ICO. Средства собранные на этапе presale не будут возвращены, но участники presale получают в свое распоряжение токены UKT, которые дадут им право на неограниченное по времени использование продуктов uKit.
- Средства свыше \$2,500,000 будут направлены на проект uData, позволяющий создавать сайты, которые подстраиваются под пользователя.

Собранные деньги будут расходоваться на развитие uKit AI и uData, вывод на международные рынки, а также закупку данных у Data Management Platforms (существенная часть суммы при продажах более \$2,500,000).

Более 5М

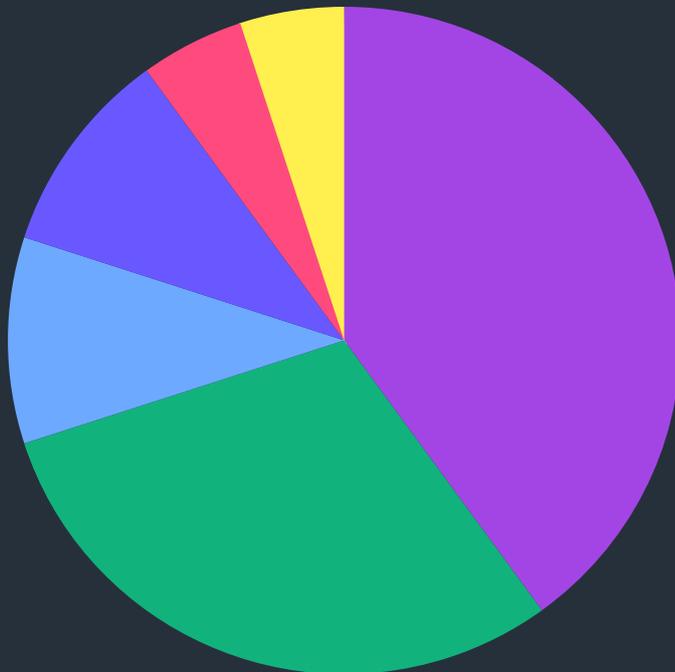


Расходы

Доля, %

Реклама и PR	47
R&D	20
Персонал	15
Закупка данных	10
R&D	5
Маркетинг и менеджмент	3
Персонал	3
Прочее	3
Outsource	3
R&D	3

От 2,5М до 5М



Расходы

Доля, %

Реклама и PR	40
R&D	30
Персонал	10
Закупка данных	10
R&D	5
Маркетинг и менеджмент	5
Персонал	5
Прочее	5
Outsource	5
R&D	5

Условия использования и факторы риска

Интеллектуальные права на сервисы платформы, включая uKit, uLanding, uKit AI, uData, а также их компоненты и связанные с ними объекты интеллектуальной собственности имеющие самостоятельное значение, созданные и создаваемые в будущем принадлежат компании Compubyte Limited.

Приобретение токенов UKT предполагает высокую степень риска, включая, но не ограничиваясь рисками, перечисленными ниже. До того, как приобретать токены UKT, каждому потенциальному держателю токенов UKT рекомендуется изучить всю информацию и риски, изложенные в настоящем Whitepaper, иных документах в отношении ICO, а также информацию и риски, доступные потенциальному держателю из иных источников.

Токен UKT не является ценной бумагой

Потенциальные держатели токенов UKT признают, понимают и соглашаются с тем, что токен UKT не является ценной бумагой, цифровой валютой, товаром или иным финансовым инструментом, зарегистрированным в рамках какой-либо юрисдикции, в том числе в рамках юрисдикции, резидентами которой являются потенциальные держатели токенов, и не должен восприниматься потенциальным покупателем в качестве таковых. Исходя из концепции проекта и возможностей, которые токены UKT предоставляют своим держателям, каждый токен UKT является единицей цифрового товара, который предназначен для выполнения определенных функций в рамках сервисов uKit и вне данной платформы не имеет никакой ценности. Токен UKT ни в коем случае не дает держателю права на активы, прибыль, дивиденды, а также право управления компанией uKit. Токены UKT не могут использоваться для каких-либо иных целей, кроме тех, что прямо описаны в настоящем Whitepaper, в том числе для инвестиционных, спекулятивных и иных финансовых целей. Отзывы и предложения держателей токенов UKT могут быть учтены uKit в целях развития и улучшения продуктов, однако, наличие токенов UKT не дает права участвовать в принятии решений или в каком-либо направлении бизнеса, связанного с сервисами uKit.

Зависимость от компьютерной инфраструктуры

Сфера применения нашего проекта обуславливает его зависимость от функционирования программного и аппаратного комплекса, телекоммуникационного оборудования, а также доступа к сети Интернет. Наша компания будет стремиться обеспечивать работоспособность сервисов uKit, однако сервис предоставляется по принципу «как есть», соответственно мы не гарантируем его бесперебойную работу, отсутствие ошибок, дефектов и задержек в работе сервиса. Мы также не несем ответственности за неработоспособность сервиса в том числе, но не ограничиваясь сбоями в телекоммуникационных и энергетических сетях, критических перепадах температур, действию вредоносных программ, а также недобросовестных действий третьих лиц, направленных на несанкционированный доступ и/или выведение из строя программного и/или аппаратного комплекса сервиса, что подразумевает отсутствие гарантий со стороны нашей компании, что какой либо сбой в компьютерной инфраструктуре не будет отрицательно влиять на использование токенов UKT и сервиса.

Взломы и несанкционированный доступ

Мы принимаем все необходимые разумные меры для обеспечения безопасности сервисов uKit в соответствии с международными стандартами защиты от внешнего воздействия, однако всегда существуют риски, включающие хакерские атаки, вредоносные вирусы, взломы и иные действия третьих лиц направленные на причинение вреда внутренним системам. Данные действия могут привести к неисправности или неправильному функционированию сервиса, что соответственно может привести к тому, что сервис и торговая сеть токенов UKT будет работать непредвиденным образом, с перебоями, задержками или с полной приостановкой работы, при этом нет гарантии, что подобные неисправности или непреднамеренные функции не приведут к полной потере токенов UKT. Действия третьих лиц, направленные на причинение материального ущерба другим лицам, квалифицируются в большинстве юрисдикций мира как преступное деяние и подлежат уголовному преследованию.

Использование новых технологий

Применяемые в проекте технологии блокчейн и смарт-контракты являются новыми технологиями и находятся на ранних стадиях разработки, соответственно недостатки, уязвимости и иные проблемы их использования до конца не изучены.

Соответственно, это может иметь потенциальные операционные, технологические, нормативные, репутационные и финансовые риски, которые могут вызвать технические проблемы сервисов uKit и даже полную потерю токенов UKT.

Отсутствие гарантий получения доходов или прибыли

Мы не можем гарантировать никакой конкретной цены токенов UKT в течении определенного времени и не несем ответственности за любые изменения цены токена UKT и не соответствие цены токена UKT ожиданиям покупателей, так как цена на токен UKT зависит от множества непредвиденных и неконтролируемых обстоятельств. Равным образом мы не можем гарантировать получения покупателем каких-либо доходов или прибыли в связи с тем, что токен UKT предназначен для его использования в рамках сервисов uKit, за пределами которых он не имеет ценности.

Риск потери денежных средств

Собираемые средства никак не застрахованы. Если они будут потеряны или потеряют свою ценность, страхового представителя, к которому могут обратиться покупатели токенов UKT, не существует.

Неопределенность правовой базы

Блокчейн-технологии и сопутствующие процессы, не регулируются в подавляющем большинстве юрисдикций, однако они могут быть предметом надзора со стороны органов финансового регулирования по всему миру в связи с их трансграничностью, соответственно в некоторых юрисдикциях могут применяться существующие законы по аналогии или вводятся в действие новые законы и такие законы могут вступать в конфликт с текущей организацией сервисов uKit, включая, ограничения на использование или владение цифровыми токенами, ограничение их функциональности, запрет приобретения токенов или полную потерю токенов UKT. Кроме того, потенциальные держатели токенов UKT должны понимать, что они не имеют права приобретать токены UKT, если в соответствии с применимым правом их юрисдикции данная деятельность находится под запретом или на нее имеются любого рода ограничения, будь то получение нашей компанией лицензии и/или разрешения уполномоченных государственных органов.

Налоги

С держателей токенов UKT могут взиматься налоги, связанные с осуществляемыми ими транзакциями. Держатели токенов UKT несут самостоятельную ответственность при определении того подлежат ли заключаемые им в соответствии с настоящим Whitepaper сделки налогообложению какими-либо применимыми налогами в их юрисдикции либо в любой иной юрисдикции. Держатели токенов UKT должны обеспечить соблюдение применимого налогового законодательства в их юрисдикции и уплачивать все соответствующие налоги и сборы при наличии таковых.

Форс-мажор

Деятельность нашей компании может быть прервана, приостановлена или задержана ввиду наступления обстоятельств непреодолимой силы (форс-мажор). Для целей настоящего Whitepaper форс-мажор означает события и обстоятельства чрезвычайного характера, которые не могли быть предвидены нами и включают в себя природные катаклизмы, вооруженные конфликты, массовые беспорядки, техногенные катастрофы, эпидемии, локаут, забастовку, продолжительную нехватку или перебои в поставках электроэнергии или телекоммуникационных услуг, действия государственных органов и принятия новых законов ограничивающих деятельность нашей компании, и иные обстоятельства, не подлежащие нашему контролю.

Раскрытие информации

Мы не несем ответственность за раскрытие личных данных держателей токенов UKT, информации о количестве принадлежащих токенов, использованных кошелькам и иной информации, которая может быть раскрыта суду, уполномоченным органам государственной власти и иным третьим лицам, когда у нашей компании существует обязанность раскрыть данную информацию в соответствии с применимым законодательством, решением суда или запросом уполномоченного органа государственной власти.

Несоответствие ожиданиям

Разрабатываемый нашей компанией проект, может не соответствовать ожиданиям покупателей токенов UKT. В связи с тем, что сервисы uKit находятся в разработке, не исключено, что он может претерпеть значительные изменения перед релизом, соответственно ожидания покупателей токенов UKT относительно формы, функционала сервисов uKit и токенов UKT могут быть невыполненными.

Прогнозы и оценки

Заявления о перспективах относительно нашего проекта идентифицируются такими словами, как «может», «ожидается», «будет», а также другими идентификаторами неопределенности событий. Данные заявления представляют собой прогнозные заявления, позволяющие потенциальным покупателям токенов понять убеждения и мнения нашей компании относительно будущего проекта, но не предоставляют гарантий или обещаний относительно наступления какого-либо результата.

Потенциальный держатель токенов UKT должен понимать, что такие прогнозные заявления связаны с известными и неизвестными рисками, наступление которых мы не в силах предугадать и которые не зависят от нашей воли, соответственно фактические результаты проекта могут существенно отличаться от любых опубликованных прогнозов и мнений. Взгляды на будущие экономические, конкурентные и рыночные условия и бизнес-решения, не могут считаться обещанием или гарантией потенциальным покупателям токенов UKT, что цели и планы проекта будут успешно осуществлены. Все примеры расчета дохода и прибыли, используемые в настоящем Whitepaper, были приведены лишь для демонстрационных целей или для целей демонстрации средних показателей отрасли и не представляют собой гарантии, что данные результаты будут достигнуты. Мы будем стараться поддерживать актуальность представленной нами информации, но не принимаем на себя обязательств обновлять прогнозные заявления, если обстоятельства или наши оценки изменились.

В дополнение к рискам, упомянутым в настоящем Whitepaper, существуют иные риски, которые наша компания не может предвидеть. Эти риски могут материализоваться в других формах рисков, не указанных здесь.

В связи с тем, что токен UKT и продукты uKit находятся в стадии разработки постоянного совершенствования, их содержание, используемые алгоритмы, код и иные технические спецификации и параметры могут обновляться, изменяться и совершенствоваться на постоянной основе. uKit оставляет за собой право изменить техническую составляющую и техническое представление токена по ходу развития проекта. В связи с постоянным развитием платформы uKit, добавлением нового функционала и продуктов, мы оставляем за собой право на осуществление обмена токенов UKT на аналогичные токены, обладающие большим функционалом, если окажется, что технически невозможно реализовать все преимущества для потенциальных держателей токенов UKT с учетом обновлений платформы и продуктов. Возможный обмен токенов UKT не сузит права потенциальных держателей и не повредит обороту токенов. О любом возможном обмене токенов UKT все заинтересованные лица будут предварительно уведомлены, а компания предпримет все возможные разумные и обоснованные меры и усилия к тому, чтобы сделать такой обмен по возможности одновременным и прозрачным для всех пользователей продуктов uKit.

Несмотря на то, что настоящий Whitepaper содержит актуальную информацию на соответствующую дату, он не может рассматриваться в качестве окончательного и информация в нем может быть изменена или обновлена без предварительного уведомления. Чтобы всегда быть в курсе актуальной информации, рекомендуется периодически повторно пересматривать информацию, содержащуюся в настоящем Whitepaper. uKit не обязано сообщать вам обо всех деталях работы над UKT и продуктов uKit, в том числе в части прогресса работы и (или) достижения задач (показателей), вне зависимости от того запланированы они или нет, а потому не обязано предоставлять вам полный и своевременный доступ ко всей информации, однако будет принимать к этому все необходимые и разумные усилия.

Настоящим потенциальный держатель токенов UKT подтверждает, что он тщательно изучил настоящий Whitepaper, действующее законодательство своей юрисдикции, иные применимые нормы права, осознает и принимает риски и затраты, связанные с приобретением токенов UKT, действует исключительно на свой страх и риск.

Команда

Управление и разработка

Евгений Курт

Управляющий партнер uKit Group

Отвечает за IR и формирование видения продукта. Имеет 12 лет опыта в бизнесе конструкторов сайтов. Сооснователь компании. Инициировал семь внутренних стартапов, шесть из которых взлетели.

Ирина Черепанова

Директор по продукту

Курирует запуск платформы. Имеет 7 лет опыта в сфере управления продуктовыми командами. Отвечала за запуск конструктора магазинов uShop (10к магазинов), запуск и развитие конструкторов uKit и uLanding. Имеет профильное образование – с отличием окончила Факультет кибернетики МИРЭА.

Павел Кудинов

Технический директор uKit Group

Архитектор систем uKit, uKit AI, uData. Призер олимпиад по программированию. Имеет 12 лет опыта на должности СТО в высоконагруженных проектах. С 2005 работал в «Точке кипения», где сопровождал онлайн-игру «Дозоры». В компании с 2012 года.

Роман Штейнберг

Руководитель нейросетевой группы

Занимается обучением нейросетей в рамках uKit AI. Имеет 3 года опыта в области машинного обучения и интеллектуальной обработки данных. Кандидат физико-математических наук, доцент Института математики, механики и компьютерных наук Южного федерального университета.

Олег Левшин

Ведущий разработчик блокчейн-направления

Отвечает за разработку комплекса смарт-контрактов, обеспечивающих заявленный функционал платформы. 7 лет в коммерческой веб-разработке. Образование – математик со специализацией в сфере информационной безопасности. В команде

с 2015 года. Специализируется на современном Node.js-стеке (MongoDB, Express.js, Koa, Webpack, React), ответственен за биллинговую составляющую конструктора uKit.

Михаил Гуревич

CFO

Курирует юридическую структуру ICO. Сформулировал основные свойства токена UKT в системе, отвечает за их реализацию. Имеет 7 лет опыта финансового аудита в различных отраслях: работал аудитором в KPMG, финансовым менеджером в Deseuninck NV и инвестиционным контролером Mars. В команде с 2017 года.

Виктор Кадников

Арт-директор

Курирует продуктовый дизайн: развитие UX/UI и визуального языка элементов нашей платформы. За 6 лет в отрасли прошел путь от рядового дизайнера до арт-директора. Работал с маркетинговыми стартапами. Победитель UA Web Challenge 2013 в номинации «Веб-дизайн». В команде с 2014 года.

Жукова Татьяна

Руководитель направления локализации

Отвечает за адаптацию сервисов и маркетинговых материалов под менталитет, языковые и культурные особенности целевых рынков. Занималась локализацией uKit – составной части нашей платформы. Имеет профильное лингвистическое образование. В команде с 2015-го.

Сотрудники

Разработка, верстка	58	Маркетинг	10
Разработка ядра uKit AI	3	HR, финансово-юридический отдел	14
Data science	2	Системное администрирование	8
Асессоры для сбора дата-сетов	12	Дизайн, UX/UI	12
Тестирование	4	Техническая поддержка	7

Тонкая подстройка сайтов под посетителей – следующая большая революция в вебе

- Искусственный интеллект работает над сайтами как маркетолог и дизайнер, повышая их конверсию для бизнеса и удобство для посетителей.
- Ценность токена, привязанного к количеству персонализаций и данных в системе, растет с каждым новым посетителем
- Каждый пользователь платформы может зарабатывать дополнительные токены на обучении ИИ, став поставщиком данных.

Присоединяйтесь

Pre-sale

11 декабря – 1 января, 2018

ICO

19 Февраля – 1 Мая, 2018