

# ukit ico

利用人工智能  
提高网站转化

请仔细阅读载于本白皮书中的信息，并特别注意「使用条款和风险因素」的部分。如果您对个人应采取的任何行动抱有任何疑问，我们建议您咨询您的财务、法律、税务或其他专业顾问。

本白皮书仅供参考，并不持有合同或具有法律约束力关系的任何要素。本白皮书主要介绍我们公司的项目，并向UKT代币的潜在持有者提供重要信息，以进一步促进与uKit和UKT代币相关的决策过程，以实现其可能的收购目标。尽管我们已经尽力确保本文所提供的信息的准确性和相关性，但此类信息并不是专业建议，也不能被诠释为提供此类建议。我们不保证也不接受任何形式由本文件中包含的任何信息的准确性、可靠性、相关性或完整性引起或与之有关的法律责任。潜在的UKT代币持有人在依赖本白皮书所提供的信息来作出决定、履行义务或进行交易之前，应联系独立的专业顾问，因为所有信息仅供参考之用。

UKT代币不是任何管辖区内（包括潜在代币持有者所在的管辖区）并入的证券、数字货币、商品或其他金融工具。本文件不是招股说明书或报价单，它不作为任何司法管辖区内的证券报价或证券形式的投资请求。我们不会提供与UKT代币相关收购、出售或其他交易的意见或建议，而我们发行的白皮书不得被作为依据，不得作为签订协议或作出投资决定的基础。本白皮书没有规定任何人必须签订任何合同、承担买卖UKT代币的法定义务，也不接受任何加密货币或任何其他的付款形式。

如果您是任何禁用数字代币和/或数字货币，或者以相应法律作出限制的任何国家或地区的公民或居民（不论是出于税收还是用于其他目的），您即没有资格，也不得购买UKT代币。「人」通常被定义为在有关州份/地区居住的个人，或作为根据此等州份/地区的法律组织或组建的法人实体。代币持有者不得向上述人士出售或分发代币，也不得以任何方式转售、转移或转让代币。

本白皮书以英文版本为准，并作为有关uKit服务和UKT代币的主要官方信息来源。白皮书翻译成其他语言的译本仅供信息参考。

# 目录

<b>我们的愿景</b>	<b>4</b>
为什么我们这样做	15
为什么我们这样做：项目的使命和目标	15
<b>我们的受众。我们的营销愿景</b>	<b>17</b>
网站建设的市场	17
对自动化所能够涵盖的网站开发和维护服务需求	20
生成设计的需求分析	23
大数据市场	23
营销管道	24
<b>完工阶段</b>	<b>25</b>
路线图	29
<b>首次代币发行</b>	<b>30</b>
UKT代币	30
代币的技术方面	30
使用UKT代币来支付uData服务	31
接收UKT代币以换取数据	31
代币分发	32
ICO活动的条件和步骤	32
资金的应用	33
<b>使用条款和风险因素</b>	<b>35</b>
<b>团队</b>	<b>37</b>

# 我们的愿景

我们生活在一个80%生活及在1980年以后出生在发达国家及的人至少有一台可以上网进行搜索的设备的世界里[谷歌,2016]。浏览器和进行全局搜索的应用程式是智能手机和个人电脑中最广泛下载和使用的软件之一。[ComScore, 2016; 尼尔森, 2016; Sensor Tower, 2017] 无论是通过移动设备还是桌面式电脑进行访问，这仍然是相同的网络，是我们生活中不可分割的一部分，并融合在线和离线体验。

地区企业的搜索查询每天最多佔其客户的50%。[谷歌, 2014] 与此同时，在线订购商品和服务的习惯也越来越普遍 – 在欧盟，例如：在2012年至 2016年期间，通过互联网定期进行购买或交易的所有年龄组人数从44%增加到55%。[欧统局，数字经济和社会统计 - 家庭和个人, 2017]。

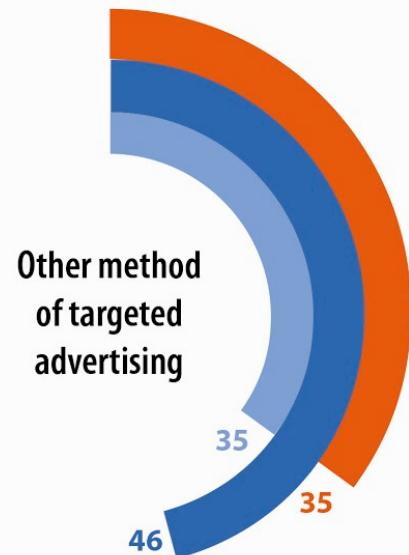
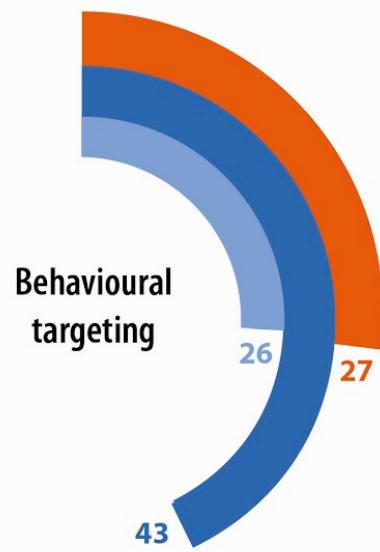
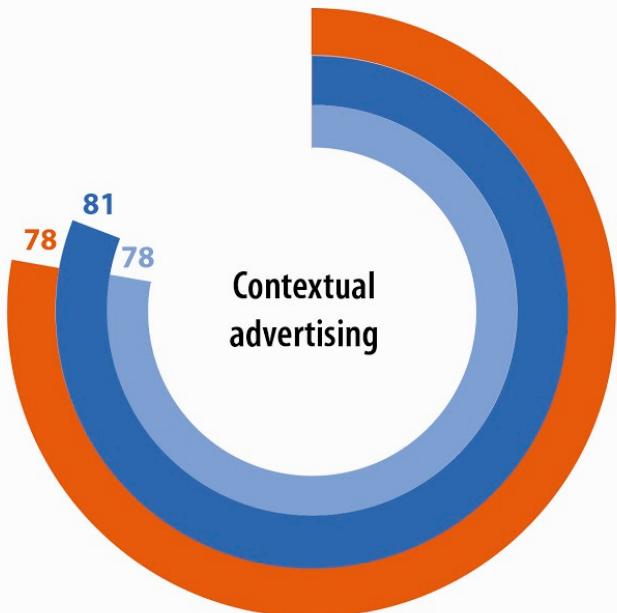
网站仍然是企业建立其网络存在的显著部分。网站数量稳步增长 – 这个数字从2010年到2015年增长了4.5倍，并过10亿个网站 [internetlivestats, w3techs, 2017]。

这种增长的一个重要来源是商业网站。例如在2009年有45%的美国公司在网上进行代理营销 [statisticbrain, 2017]，在2017年，此数据高达71%[Clutch, 2017]。欧洲统计局（欧盟官方统计网站）在2016年宣布，欧盟区域77%的公司都有网站[欧统局，互联网广告的业务 – 广告使用的统计， 2016]。

营销已采用多渠道的营销方式，网站仍然是最常用的工具。大多数企业拥有人（89%）将网站命名为驱动客户的主要渠道：相比之下，社交网络占72%，联销占32%[SmartInsights, 2014; Invesp, 2015]。只有15%的小团队和公司依靠自己的移动应用程序，[Clutch, 2016] 意识到人们不会因为它的存在，进而下载小型企业的应用程序。

2017年Approved Index 对于英国个人、中小型企业的调查显示，推出网站使企业营业额提高了45-62% [Approved Index , 2017]。

消费者和企业面临同样问题的不同侧面：以正确的格式和适合的时间来进行个性化、传递和接收有针对性信息的问题。Hubspot在2016年接受调查的互联网用户中有百分之七十七表示，他们希望看到自定义的广告信息，而不是在浏览器中完全屏蔽广告。显然，侵入性和不相关的广告已经成为网络访问者作出购买的麻烦。

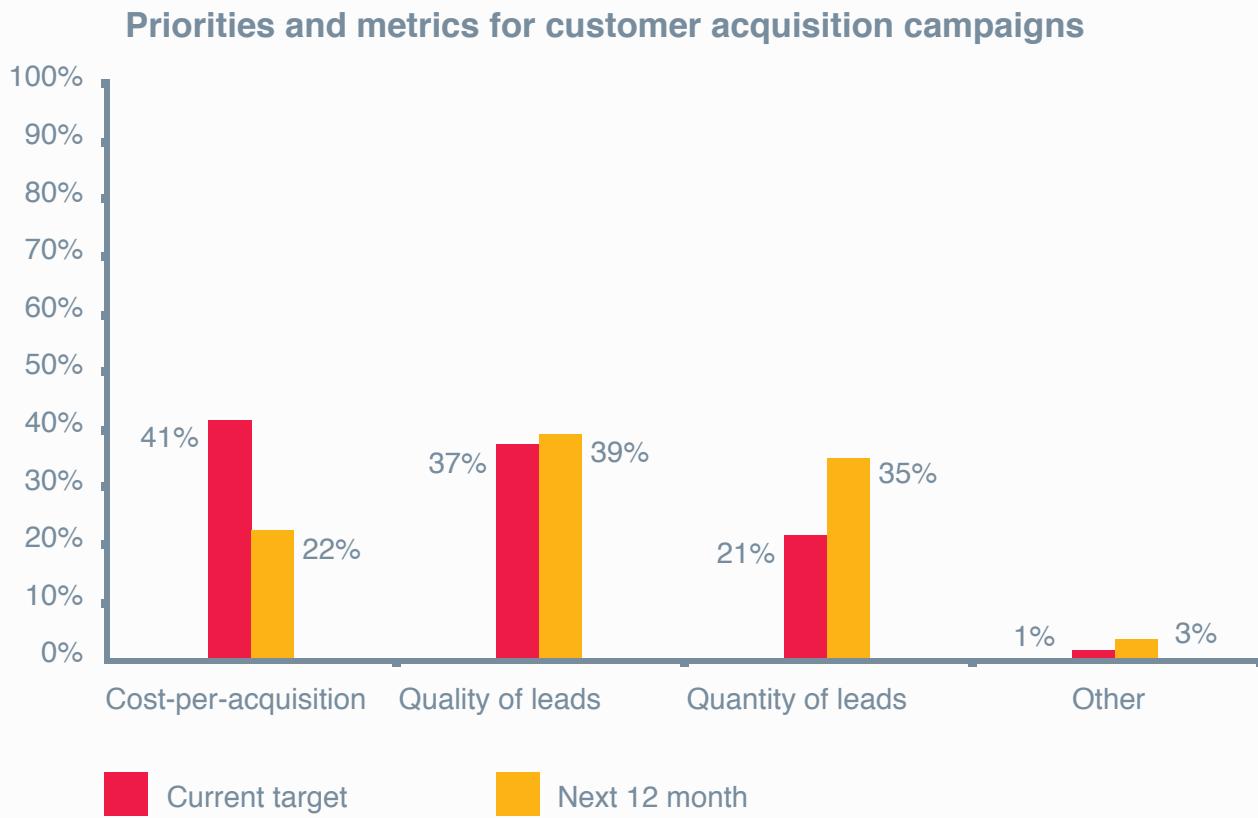


All enterprises      Large enterprises      Small and medium enterprises

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

内容的自动个性化已成为美国广告和市场营销部门负责人最期待的技术[eMarketer, 2017]。困扰在线用户利益和行为的问题并未被全球公司和企业所忽视。事实上，欧统局的报告显示，欧盟企业在2016年使用行为和地理定位的比例分别为27%和30%，尽管中小企业应用这些技术的几乎是大公司的两倍[欧统局，互联网广告的业务 – 广告使用的统计, 2016]。

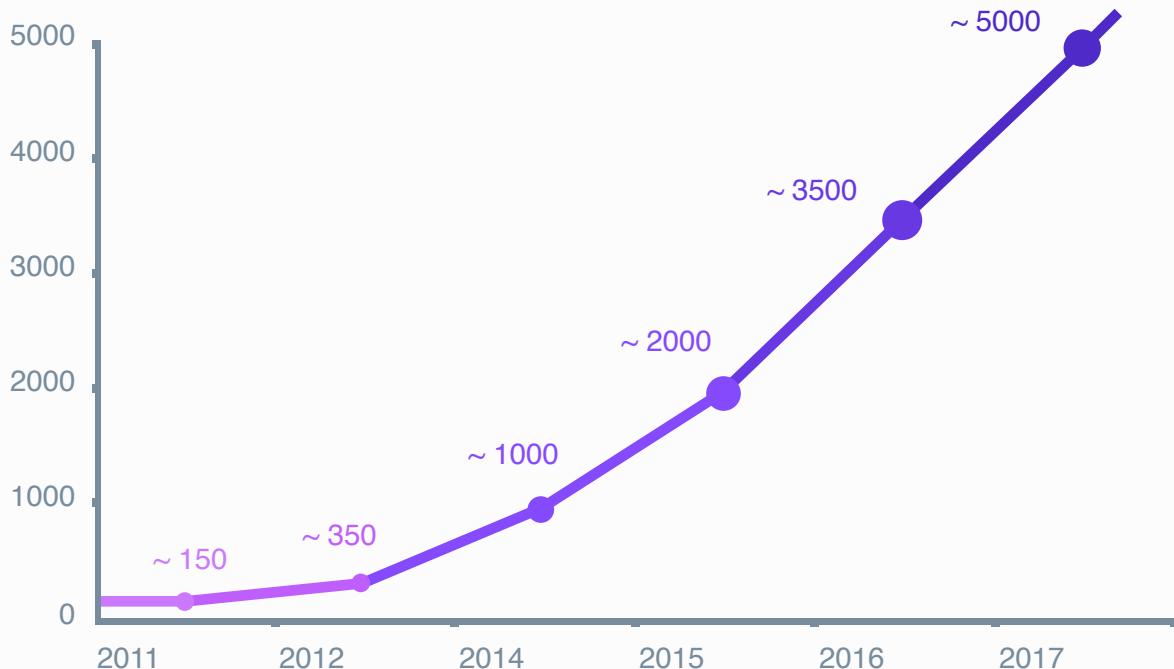
企业的基本需求不变。吸引潜在客户始终是应推广的基石 – 70%的营销人员将命名转化率作为在线营销的首要任务 [HubSpot, 2017]。



随着网络竞争的加剧，增加客户开发和销售的数量，同时尽可能低地保持吸引客户的成本成为一项关键任务。

营销及其技术不断变得越来越复杂。全球各地推出越来越多不同的营销工具。在2017年5月，Scott Brinker在其热门博客Chief Marketer发布了过去六年中越来越多营销工具的统计数据：研究发现仅在去年，引入市场的营销工具的规范就增加了40%。

## Growth of the marketing technology landscape over 7 years



Source: <http://chiefmartec.com>

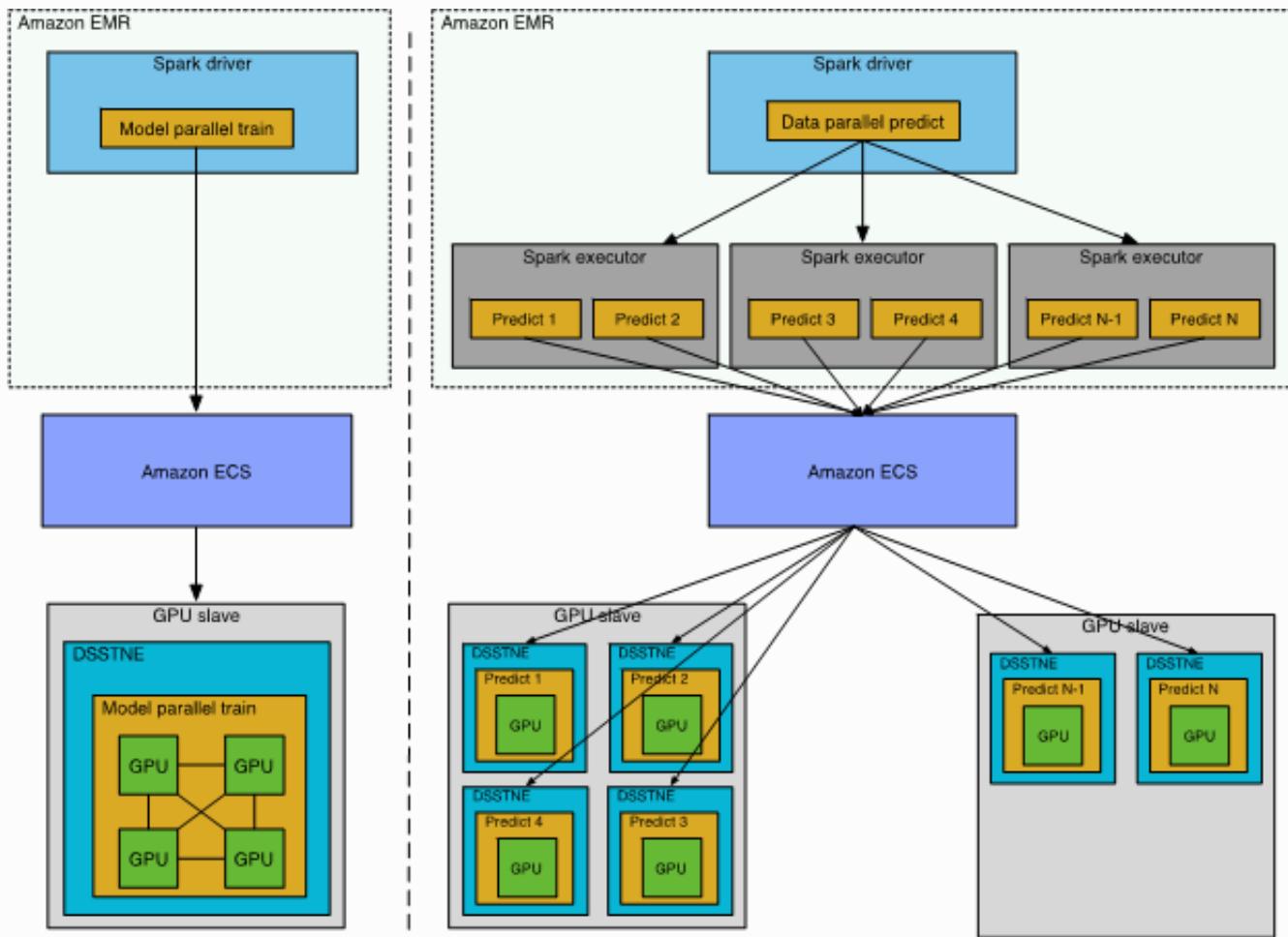
随着各种可供选择的先进营销工具，其内在特征也变得越来越复杂。与此同时，缺乏劳动力、预算和时间来实施和测试营销变化和想法已成为61%公司的主要问题 [BrightTALK, 2015]。

工作繁重是39%的营销专家解释复杂因素的唯一原因，例如在他们的活动中潜在客户开发中使用各种设备，42%的B2B领域的营销人员指出缺乏消费者的数据是提高转换率的主要障碍 [BrightTALK, 2015]。

在这种情况下，转换率的优化在数据处理时需要机器学习，而广告业的主要参与者已经做到。

大型企业已经从基于机器学习和数据的个性化中受益。许多大型互联网项目都使用机器学习，使系统对用户行为更加自然地做出响应，并使产品本身更加人性化。一个广为人知的例子是Facebook的个性化用户提要。

除了为消费者提供方便的广告之外，个性化还可以帮助公司创造收益。三分之二的大企业已经通过个性化实现了其年收入增长6%[BCG, 2017]。根据IDC预测，在2025年，大数据「货币化」将成为广告业主要参与者的关键利润驱动力[IDC, 物联网：准备迎接对数字经济的影响, 2016]。



The training scheme of the Amazon recommendation system based on the neural network. Source: Amazon AWS blog

基于数据分割和深度机器学习的个性化已经以市场服务和内部发展形式让零售商使用多年。亚马逊等顶级公司的经验表明，这些技术不仅会带来收入增长，而且会增加平均访问深度和平均会话时间，从而使网站在搜索引擎有更高的排名。

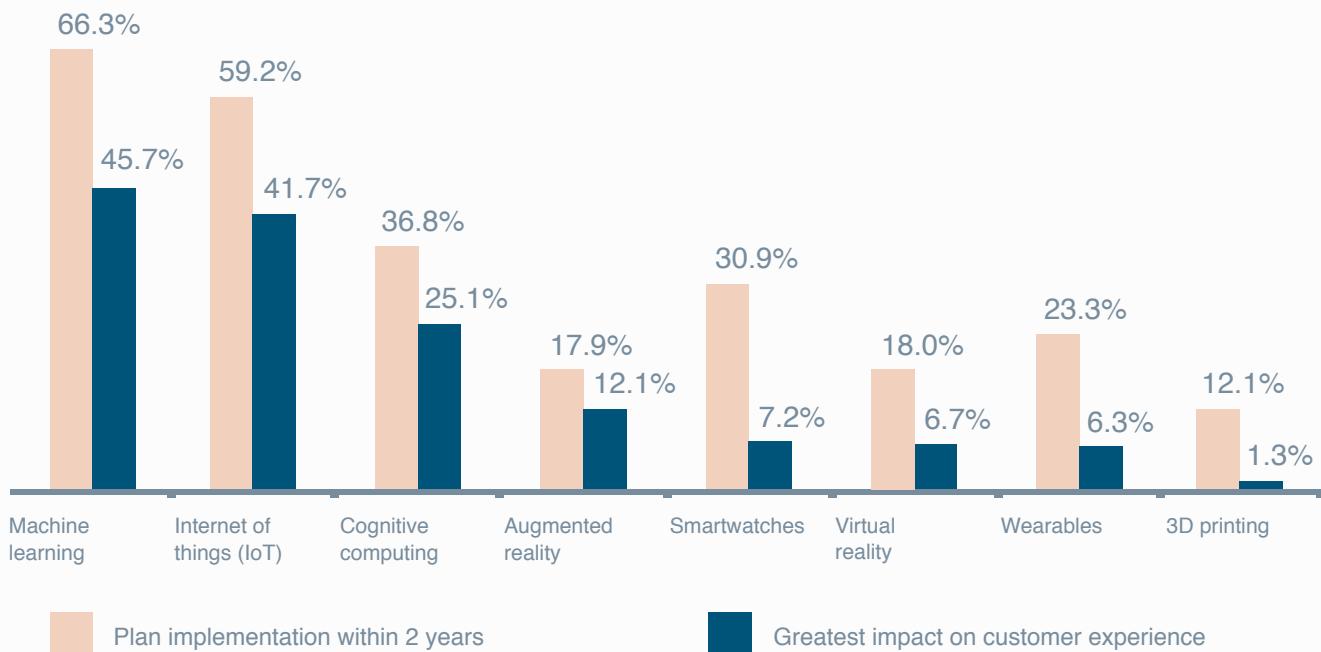
但是，用户数据市场上几乎所有的高质量解决方案都是针对大型企业。例如，像 Demdex (Adobe) 的数据管理平台将用于存储的数据库、数据搜索、分析平台以及帮助营销人员依靠计算机分析结果做出决策的应用程式结合在一起。但是，他们主要针对的是拥有大量来自不同来源数据的营销专家。

即使是慈善活动 - 亚马逊在2016年发布的GitHub机器学习产品推荐系统代码 - 也面临着需要拥有大型数据库来优化其转换率的需求。小型公司根本没有独立实施和开发这些系统的资源。

我们生活在依赖人工智能技术的时代。研究人员指出，人们现在对前所未有的「智能」技术感到兴奋：77%的美国成年人认为人工智能将成为未来5年改变世界的主要技术 [IPSOS, 改变世界的技术, 2017]。

## Emerging Technology Adoption Plans and CX Impact

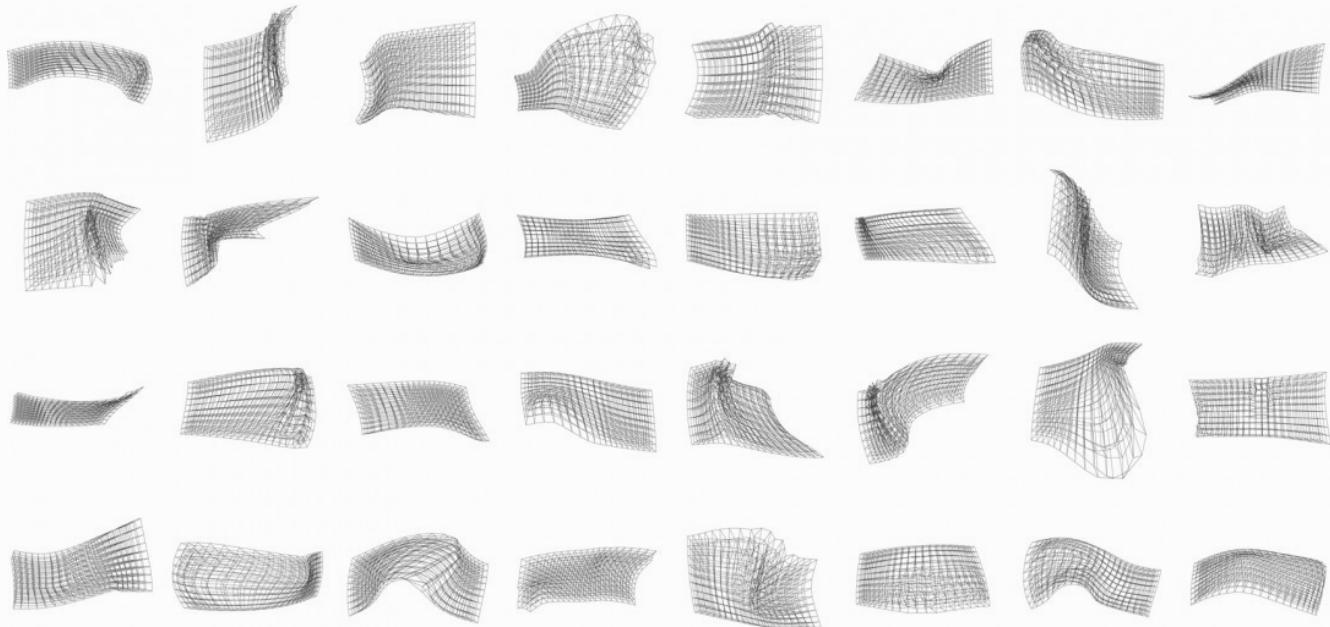
based on a survey of 223 marketing technologists in North America  
(November 2016)



这个愿景与企业的需求重叠。美国80%的市场营销和广告业高管认为，将机器学习融入市场营销流程是当务之急，因为它是改善用户体验的主要工具。这样的期望比任何其他新技术都要高。 [SapienNitro, chiefmartech, 2016].

世界正进入人类和机器共同设计的时代。2017年1月，技术会议包括人工智能主题会议的主要发布者和组织者之一O'Reilly，在其博客中表示，在2025年，设计专业人士和非专业人士将开始使用人工智能助手来加速日常流程并寻找新假设[O'Reilly, 人工智能和设计的未来：2025年的设计师会是什么样子？, 2017]。这个预测是基于当前在生成设计领域已经取得的成功 – 培训机器创建（生成）和测试不同视觉版本的能力，只需少数员工参与（人扮演客户和结果评估员）。

生成设计已经完成测试，目前被大型企业及其客户用于商业目的：Siemens PLM Software将生成算法集成到他们的Solid Edge建模应用程式中。（他们的PLM软件被售于企业客户，如今，它在全球发行约1500万个许可证 [从该公司官方网站获取的数据 – [https://www.plm.automation.siemens.com/en/about\\_us/facts\\_philosophy/index.shtml](https://www.plm.automation.siemens.com/en/about_us/facts_philosophy/index.shtml)]）。计算机辅助设计（CAD）系统的领导者Autodesk也倾向于将生成算法引入其产品中。



An example of generative design. Image source: <http://spatialpixel.com>

大型IT公司当前正投资生成设计：微软[有线，微软涂料新工具似乎自动完成绘图，2015]和奥多比[DesignScape：使用交互式布局建议进行设计，2015]是其中之一。奥多比已经在尝试将机器设计和大数据分析技术结合在一个名为Sensei的项目中，该项目旨在为Creative Cloud用户服务。

同时，还有一些使用生成技术的著名项目，如Prisma、Vinci和Mlvc，它们使用神经网络将用户的照片和视频转化为拥有著名艺术家风格的艺术作品。

生成设计和人工智能自动化技术已被应用于各种服务和项目的网页设计中 – 从教导神经网络开发网页（pix2code）到生成徽标（Logojoy、Brandmark）等等。在网页设计中使用这些技术是下一阶段的可能性之一。内容设计和布局是网站所有者最优先考虑的事情[Cossa, 2017]，因为访客在决定是否逗留在特定的网站时将这些要素设为重要标准 [对在线健康网站的信任和质疑, 2004]。在这种情况下，生成技术将有助于识别和测试更多的设计变化。

虽然有各种各样的工具可单独使用，但一个全包的工具会更方便。今天，普通网站所有者、网站管理员或营销人员所需的功能可以通过不同的服务获得。像Kissmetrics这样的项目对访客的行为有越来越多的认知，并更精确地将观众划分归纳在不同部分。像CanopyLabs这样的平台研究消费者习惯，提出可以提高转换率的建议，并分析实施这些建议的结果。有许多服务可以通过A/B测试自动进行设计的假设测试，还可以通过动态更改标题和其他内容来对登陆页面的某些部分进行个性化。由于其独立性，这些工具并不总是兼容的，通常需要付费订购。

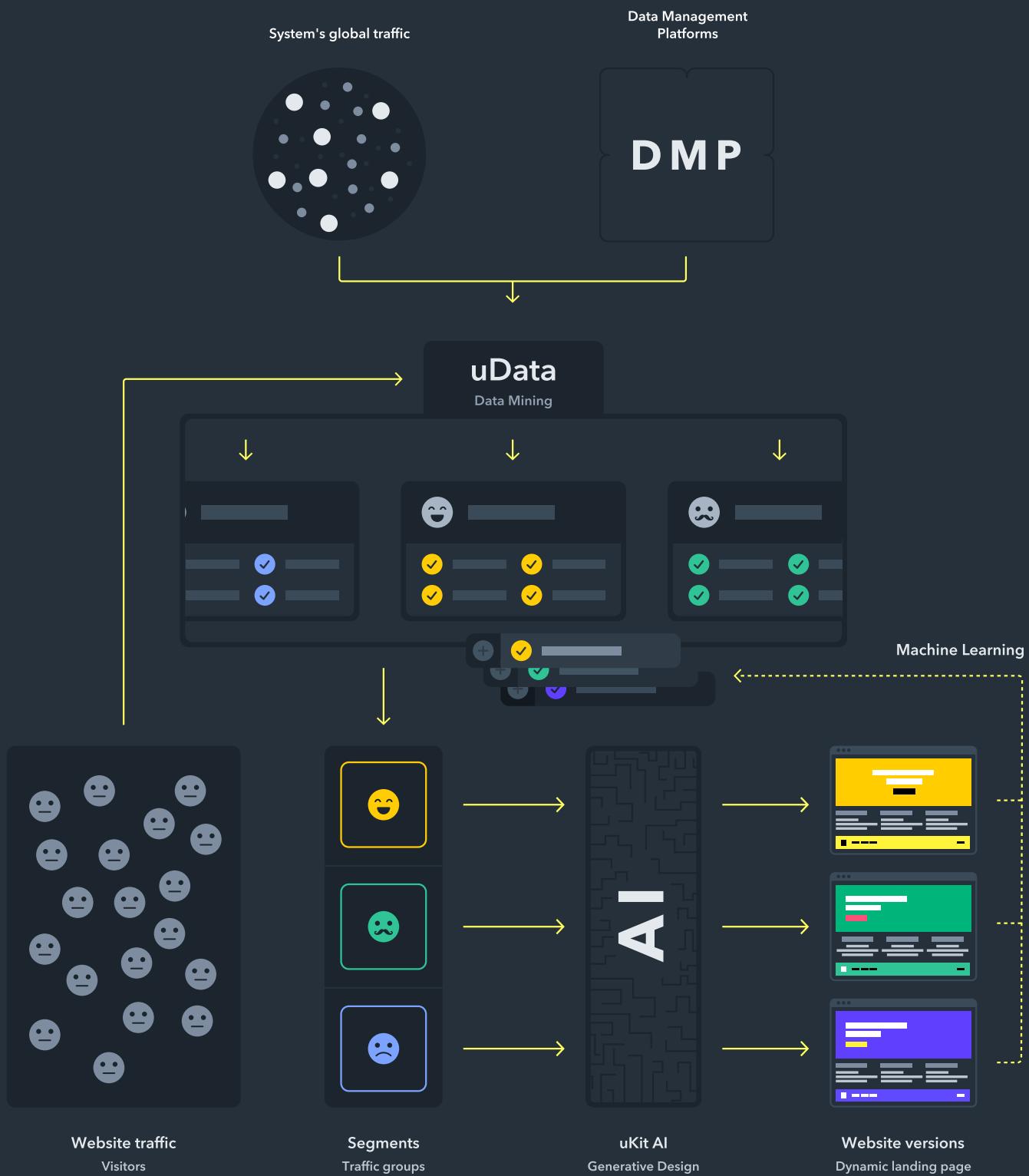
作为网站建设大规模解决方案的开发商，我们看到成千上万的小型公司需要访问新的自动化技术，并在单一平台上增加各种工具和服务的功能。

如今，我们已经通过机器学习和生成算法进行设计和开发网站过程的自动化 – 我们正在制造以前只限企业用来解决自己实际问题的技术 – 并提供给大家。下一步是将生成设计技术与来自互联网用户数据的实时分析进行相结合。

关于我们的兴趣、消费习惯、购买、点击等非个人化信息已经存储在数据管理平台上。通过使用相同的数据来「识别」网站访问者，我们将在一个平台内为不同的受众提供网页个性化服务。互联网巨头使用的这项技术可供所有人使用。而访问它将是透明化的 – 这一切有赖区块链技术。

# 我们提供的服务

uKit AI 2.0平台汇集了一组工具和服务来定制网页，并遵循动态着陆页的原则（将不同的设计保存在一个网站地址，根据每个细分受众群的数据触发一个特定的设计），并使用机器学习实践以及研究各部位行为的数据。



1

## uData - 用户在互联网上部分行为的数据集的基础

数据库通过购买来自数据管理平台（DMP）的信息进行更新，数据管理平台（DMP）提供广告业不同参与者（网站、应用程序、广告公司等）的详细信息，以及来自其他项目成员的全面数据贡献。基本上，uData将使每个人都可以使用大数据（消费者的习惯、兴趣、以前的互动结果等）自动定制适于不同细分受众群的网站。

当用户访问所需的URL地址时，系统将自动识别该用户属于哪个部分，并根据之前的行为细节生成一个重建着陆页的建议列表。用户将能够通过分享有关访问者在其网站上行为方式的数据量来获得一部分代币。如果用户决定将数据传递给我们的系统，交易的透明度将通过区块链来保证。

2

## 预测系统

根据数据段，系统参考以前的行为生成一组关于如何为每个特定部分重建着陆页的建议。

3

## uKit AI 1.0 - 生成设计服务

服务结合神经网络和常规算法来搜索适合安排内容和可视化网页的新方式。然后通过HTML和CSS编码将所有内容放在一起，以创建一个即用型的自适应前端。最初，这个系统是作为一种服务而开发的，它重新设计和基于技术来更新现有的网站（一个网站自动适应Bootstrap网格，代码被改写成HTML5 /CSS3），并进一步传送给我们的uKit网站建设者。

在下一个版本（uKit AI 2.0）中，服务将根据uData的数据集生成单个页面的多个选项以适应不同的受众。这些设计版本将形成一个动态的着陆页。您将能够使用一部分代币来请求服务为您创建新的设计，这种转换将通过区块链技术来实现。

4

## 评分系统 - 重新设计结果的初步评估

此系统具有自动检查质量的功能，您可以在「实时」运作之前预览机器设计的页面。通过研究包含视觉上吸引人的、高转换率的网站和设计不佳的网站的数据集，我们的系统学习如何预测网页是不是有效的设计。这个系统是基于两个竞争网络的生成对抗性网络（GANs）：一个使得设计看起来更糟，而另一个则识别和修复缺陷。

5

## 动态切换内容的工具

此工具由我们开发，并作为uLanding页面生成器项目（2017）的一部分，可以同时为不同的细分市场显示不同的设计版本（根据习惯和行为定制），全部适用在一个页面上。根据导入的访问者数据，我们的工具通过我们的系统为此特定用户预先准备的自定义内容部分来允许替换默认的页面信息。

6

## A/B测试工具

此工具可让您检查为一个受众设计的不同版本。它将一个或多个元素不同的两个页面（页面A和页面B）或更多设计版本（A/B/n）以相等比例显示在同一个部分上。通过提供统计上显着的视图量，它能够确定最匹配的网页版本。

7

## 假设检测和稳定系统

系统估算已向访客显示的动态着陆页和A/B页版本的转换率。有效的设计假设由uData生成并被uKit AI塑造，再进行自动检测。系统通过收集可改善特定着陆页上特定分段的转换数据，用于跟踪用户与页面的交互方式（点击次数、页面深度、跳出率等）。根据某些受众与特定网站的新行为互动，当前的假设被更新或者新的假设将被形成。

8

## 网站和着陆页建设者

随着uikit建设者推出市场上将近两年，其托管在线CMS、可视化编辑器以及一套更新的即用型与营销工具的集成。建设者需要创建和添加内容到最初的网站版本，这将成为动态着陆页的基础。创建一个网站并添加内容可以通过几种方式完成：手动地通过Facebook或VK上的社交媒体页面传输内容，以及通过uKit AI 1.0的帮助，将另一个平台上（或是没有）托管的现有网站自动传输到uKit。

# 为什么我们这样做

我们为大众市场开发线上网站建设服务已有12年历史。此项目由我们的公司uKit集团（2017年前为uCoz网络服务）开发，uKit集团于2005年成立，主要生产网站建设者和提供相关的解决方案和服务。在他们的责任范围内，许多重要员工的工作经验是3至10年，其中大部分在维护和开发高负荷与复杂的项目方面已经有丰富的经验。

我们的平台支持350万活跃的网站。我们自己的平台使我们能够不断地获取、开发和修改关于网站所有者需求的知识，以及为营销专家提供服务，以及满足他们不同受众和潜在客户的需求。

一套随时可用的技术和原型。与传统创业公司不同的是，我们并不是从头开始 - 我们根据现有的uKit产品建立一个完整的项目，并拥有100万用户。网站重新设计系统目前正在准备发行预览版本。此外，我们还了解如何在我们的行业实现机器学习和数据分割。

核心团队拥有相同项目的共同工作经验，并对这一领域有着真正的兴趣。项目中的关键人员已经在一起工作了好几年，不仅在解决日常任务方面积累了专业知识，而且在当前部分项目需要覆盖的方向上积累了专业知识。其一，我们的首席技术官正运营他涉及神经网络和人工智能的第三个项目，他对这些领域的兴趣和研究可以追溯到2010年初。

## 为什么我们这样做：项目的使命和目标

项目任务：就像在这个行业工作的其他人一样，我们是网络开发者，同时也是消费者。

我们喜欢关于我们的信息的无缝和智能个性化功能，因为它使我们在数字和现实世界中获得崭新的舒适度。谷歌已经根据访客之前的访问次数提出他想要访问的地方的建议，在这个已知的信息上建议各种路线及方向。例如，假设你想在下班回家的路上买一些牛奶，谷歌则指出一家你可能想在途中访问的杂货店。这家商店在上次访问时有一定的服务水平，而且恰好有营业。这种个性化的机会确实是无限的，可以应用于人与互联网之间不同的交互场景。

我们倾向于让我们的服务转换率继续增长。以内行人的眼光来看，我们了解到维护数十个匹配不同受众的着陆页需要大量的资源来支持，并分析传入的数据、搜索和实施改进假设等，从而实现高转换率。而且我们看到，自动化是未来的趋势。

基于这个愿景，我们正为网络发展的下一个阶段作准备：网站将通过向访问者和所有者提供好处（个性化和更好的用户体验）而变得「更智能」，这有赖转换的增长和更低的营销成本。

目标：就如其他已成立的企业一样，我们希望开拓和扩大影响的范围。两年来，我们一直从自己的收入中挪出资金，投资于uKit建设者的发展和uKit AI的研发。但这是一条漫长而波折的路。

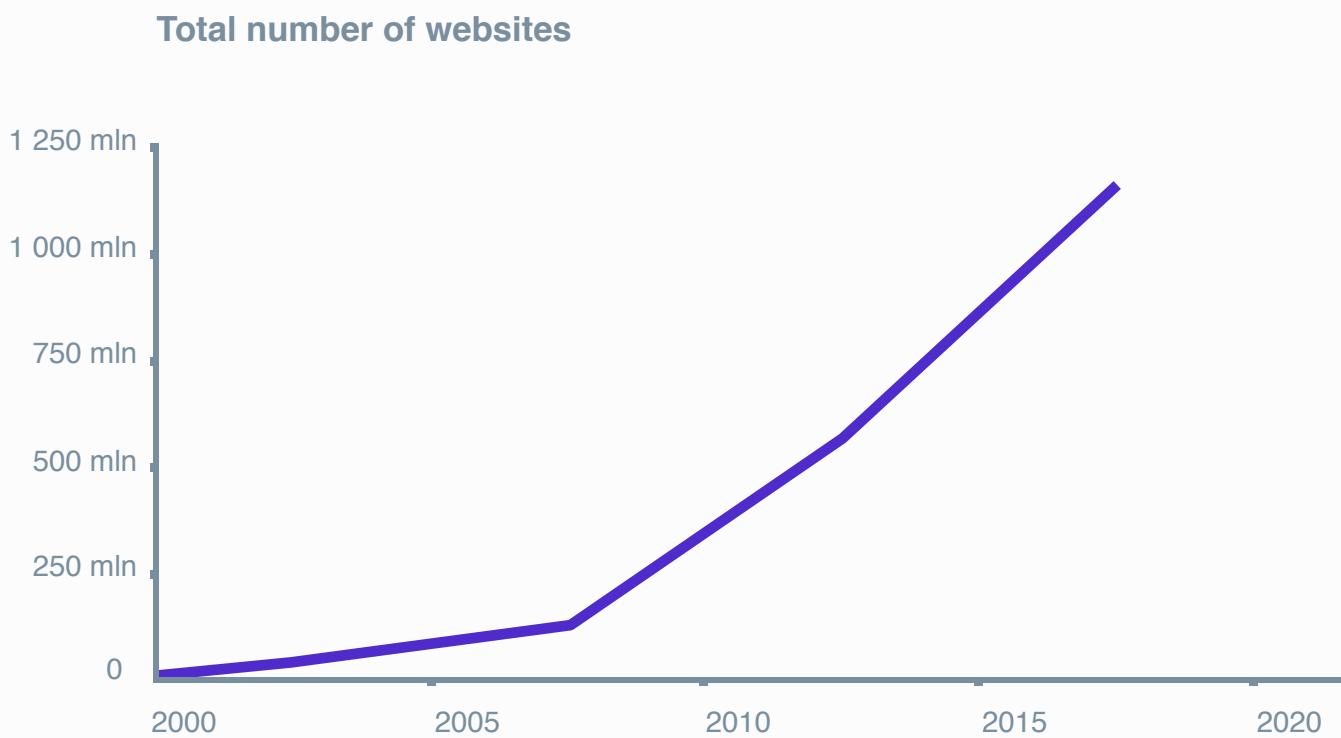
吸引外来融资是一个典型的方法我们能够加速发展，将产品推向下一阶段的公共测试，最后则是稳定发布。然而，传统的筹款模式有其弊端 — 需与财团进行的长时间谈判，以及团队对产品未来的失控程度。通过ICO，我们希望能加速uKit AI 2.0.向市场的发布并完成项目的使命。

# 我们的受众。我们的营销远景

## 网站建设的市场

在2010年至2015年的期间，由于以下因素，网站数量激增：

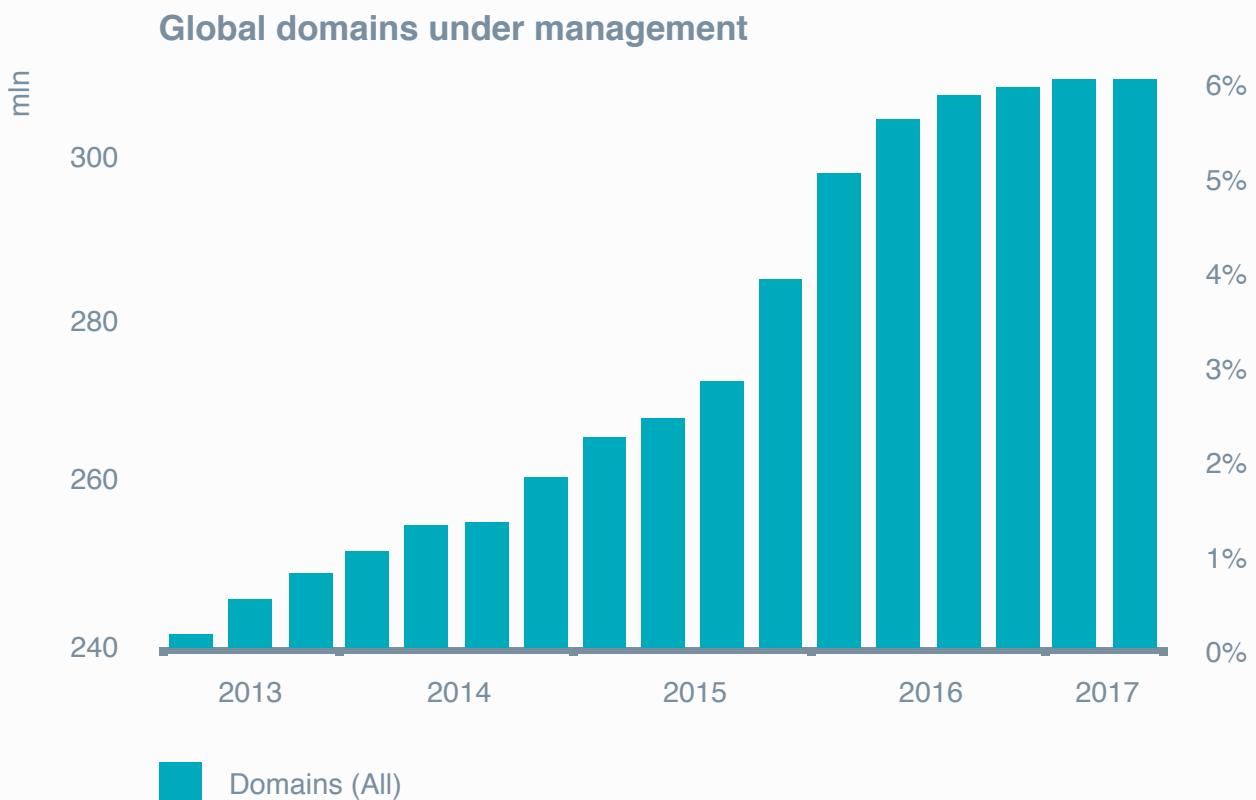
- 整体互联网的普及率提高。（据Internetworldstats的统计，互联网用户从18亿人增加到33.6亿人）
- 简单可用的网站创建和维护方法的出现和蔓延（包括网站建设者），以及自由职业者服务的增长（例如，在美国，自2014年到2015年，自由职业者的数量增加了100万[Upwork, 美国的自由职业，2016]）
- 小型企业对网站的需求。（LeadPages和Infusionsoft在2015年底进行的研究显示，71%的企业家认为网站是主要的营销工具，排名甚至高于SMM、电邮营销、传统的离线和数字渠道，如电视等[2016年小企业营销趋势报告]）。



据NetCraft监测公司报道，截至2014年底，已达到10亿个网站的门槛。自2016年3月以来，互联网上的网站数量已稳步超过这一水平。根据Webydo，2013年网站总数在每月增加1600万 [雅虎财经，网页设计行业的市场分析，2013]。

已注册的二级域名的增长。这个市场表现稳定增长。根据DomainWire的报告，二级域名的平均季度的增长为0.5%[CENTR's DomainWire全球顶级域名的统计报告，第1季度，2017]。

随后，最新报告（2017年第二季度）显示，与上一季度相比，域名的年增长率为1.9%。



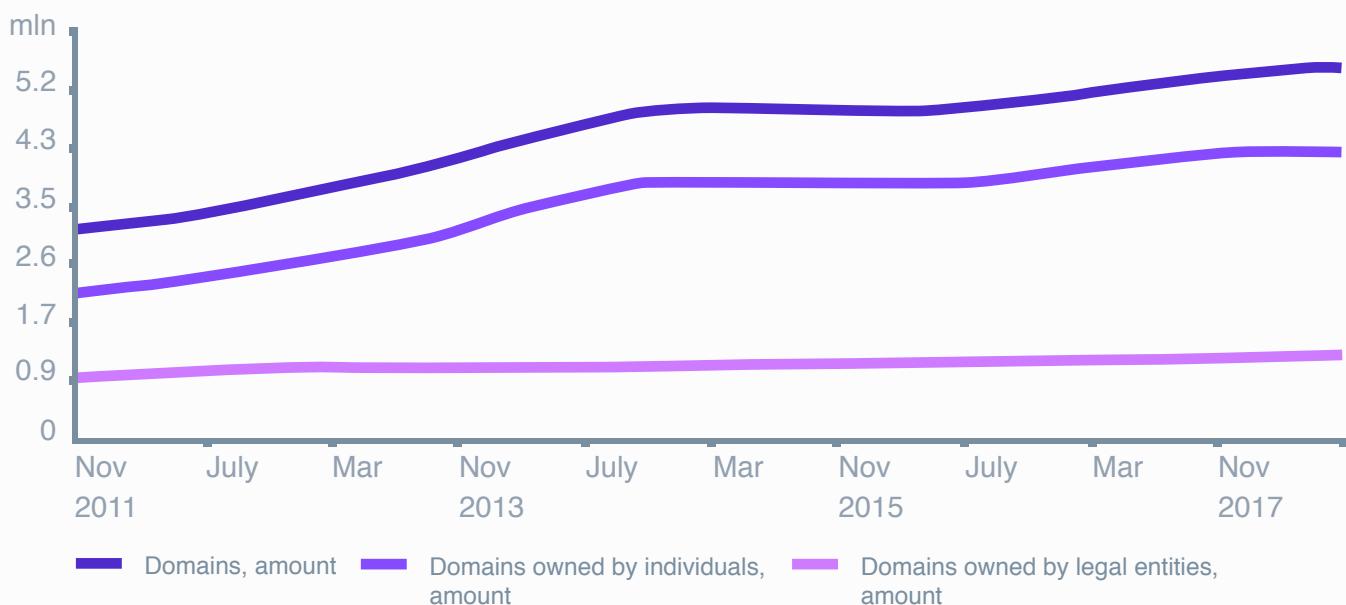
从网络化的角度看，发达地区和发展中地区的网域数量的积极增长是可以观察到的。去年，非洲最大的增长是19.4%（尽管互联网普及率最低，为31.2%[InternetWorldStats]），北美排在第二位，增长11.4%（互联网普及率为88.1%[InternetWorldStats]）。俄罗斯联邦（.ru）和中国（.cn）的网域扩展是其中最为迅速之一。

独特的网站所有者（管理员）的增长。以.ru域名扩展与网站管理员的动态增长为例：唯一拥有的人的数量在个人（第2列）和公司（第4列）之间不断增长。

Date	Domain names held by individuals, %	Domain names, amount	Domain names held by organizations, %
23 October 2017 (Mo)	78,32 %	5 447 575	21,68 %
22 October 2017 (Su)	78,30 %	5 442 958	21,70 %
21 October 2017 (Sa)	78,29 %	5 439 953	21,71 %
20 October 2017 (Fr)	78,29 %	5 437 520	21,71 %
19 October 2017 (Th)	78,28 %	5 436 917	21,72 %

Data provided by ANO "The Coordination Center for TLD RU"

由于网站所有权（续展、转让等）的特殊性，其统计数据在短期内波动较大，其绝对指标下降幅度较大，但从长远来说，可以容易地观察到稳定增长：



Data provided by ANO "The Coordination Center for TLD RU"

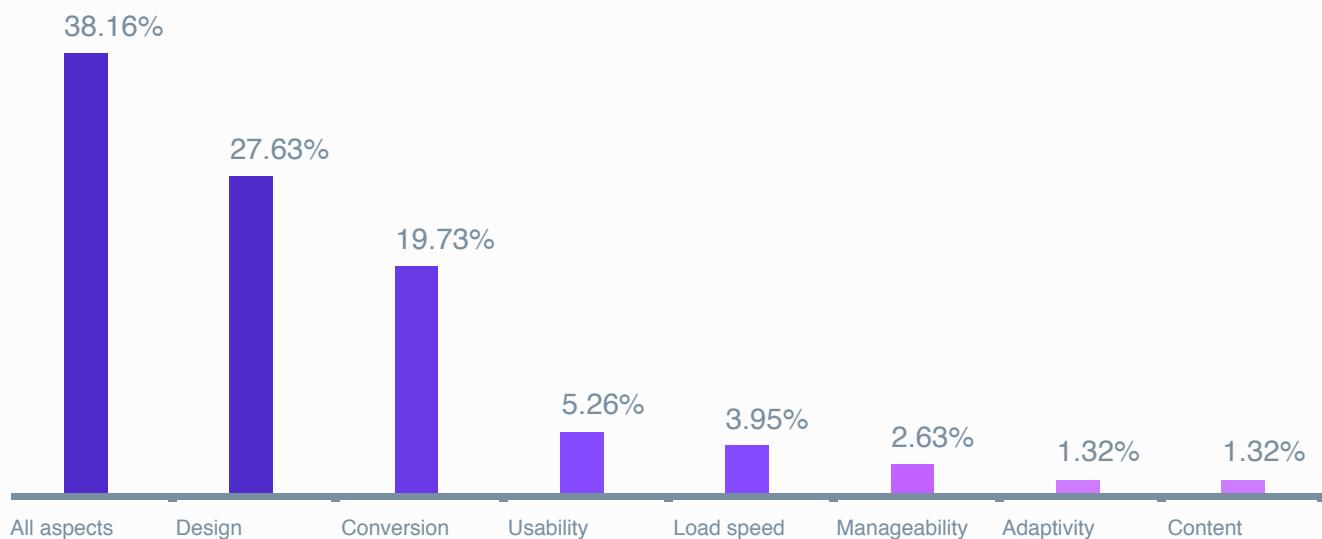
另一个增长领域是网站建设服务。2011年至2016年期间，美国网页设计服务的市场年均增长约4.8%[IBISWorldWeb 设计服务：市场研究报告]。增长的驱动因素之一是创建画面适合移动的网站的需求。

## 可以通过自动化来覆盖网站开发和维护服务的需求。

我们公司通过检查小型企业网站并向网站所有者询问问题来进行一项研究。该研究揭示一些可以通过我们的平台中应用自动化来解决的常见问题：

- 设计 - 通过生成式设计(uKit AI 1.0)。
- 转换和用户体验 - 通过uKit AI 2.0的帮助，完成自动个性化的细分。
- 加载速度、适应性和可管理性 - 通过uKit平台托管一个网站，使用Bootstrap自适应网格，进行加载和页面速度优化，以及设置一个直观的CMS。

### What would you like to improve on your website?



The results and research methodology published by Cossa and Inc Russia magazines

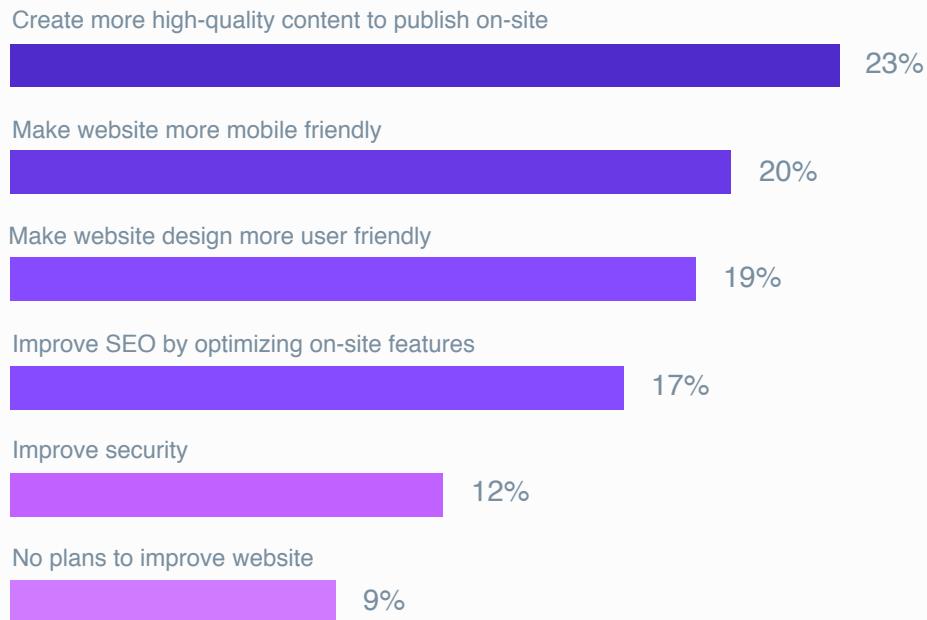
### Cossa公司和Inc.Russia杂志公布的结果和研究方法

根据我们自己的研究，我们发现网站最常见的技术问题是不适应移动屏幕（5,060个网站中的63%有这个问题）。研究还显示，网站所有者特别关注其外观和转换潜力

这些数据与其他市场上其他专业人士的调查结果相符。

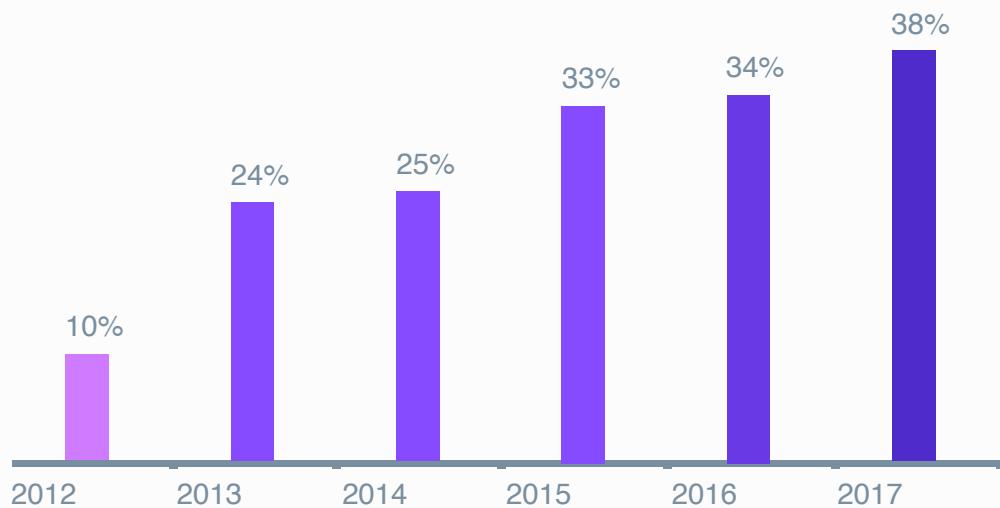
因此，一家在美国网站所有者之间进行年度调查的品牌营销公司Clutch（Inc和Entrepreneur参考的高调杂志）显示，受访者对于其当前的设计、可用性和移动适应性的改善感兴趣。

## Small Business Website Priorities in 2017



Source: Clutch 2017 Small Business Web Design Survey

## Percentage of people who use three screens — computer, smartphone and tablet



可使用与移动设备。Google消费者测量表累积的数据显示，习惯在设备间切换的用户数量正在不断增长。这些用户面临画面移动不协调的网站问题。抱怨转换率低的网站所有者从一开始就失去了这个受众。

通过uKit AI 1.0，我们正在积极解决这个问题。目前，在重新设计现有网站时，机器会识别其内容和结构，然后在uKit网站构建器中的自适应模板上进行重现。因此，网站变得适应自然，同时保留其域名和搜索引擎优化的历史。

重新设计。生成式设计技术允许通过教导神经网络进行内容安排、页面可视化和结果初步评估的原则，可加快重新设计过程。这个过程可以在uKit AI的帮助下为广泛的网站所有者提供服务。与传统手动方式（由网站所有者或雇佣的专业人员）进行的更改相比，基于机器的方法不需要用户提供任何资源，并且是完全可扩展的。

转换提升。可以在网站上看到通过自动化进行转换改进：出现的弹出窗口取决于用户是否执行目标操作、修改动态内容等。我们计划把自动化作为一个全面的过程。

在uKit AI 1.0中，通过应用机器重新设计的组件来实现现有站点的转换提升：使站点页面易于移动、重新排列内容（对决策很重要的部分放置在页面的上部等），并基于神经网络用于学习的示例来改进导航。在uKit AI 2.0中，根据细分受众行为的信息以及对结果的持续分析，通过动态内容更改将实现转换提升。基本上，机器将运行一些A/B测试，以便为每种类型的受众创建最有效的设计版本。

## 生成设计的需求分析

在2017年的5月至6月，我们对超过400个网站所有者和管理员进行试卷调查作为我们的研究的一部分，以确认他们是否愿意从机器「订购」网站设计。结果显示，40%的目标受众对机器人为其拥有的网站进行的自动重新设计感兴趣。

If you had an opportunity to automatically upgrade your website in 5 minutes would you take advantage of such a service?

I'd rather have it build by humans



Yes, absolutely



No



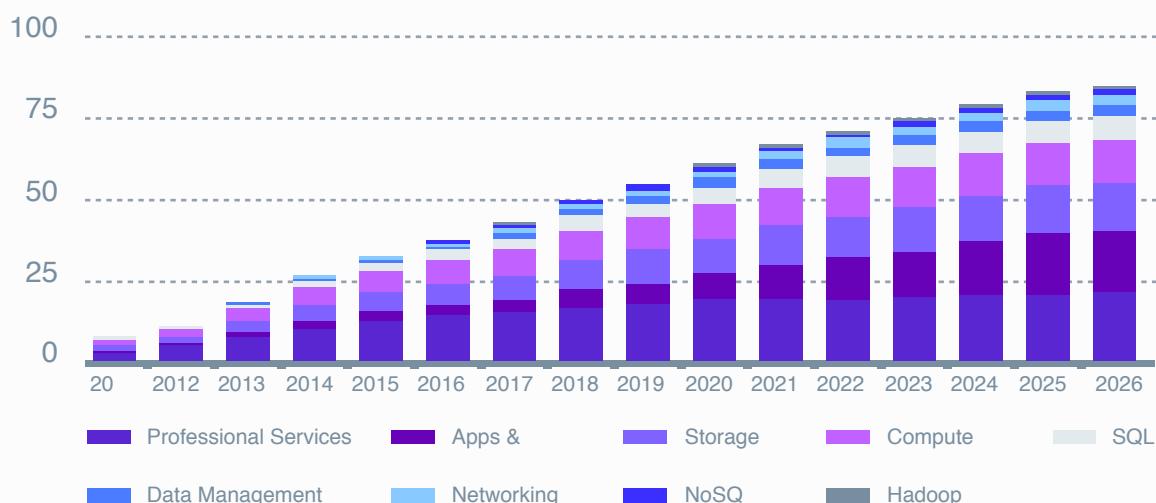
I would give it a try



## 大数据市场

我们的平台将迈入大数据市场，并成为大型企业（数据管理平台）和普通用户之间的中介平台。预计未来九年大数据市场价值将增加三倍 [Statista, 2017]。

Market volume in billion U.S. dollars



在这方面，收入的最大部分将从专业服务、应用程式和数据存储产生[Statista, 2017]。我们正创造用于专业和商业目的的平台 – 提供服务给营销专家和网站所有者 – 在网络营销行业内对用户相关的质量数据有一个尚未开发的需求 [BrightTALK, 2015]。

## 营销渠道

在吸引客户方面，我们的团队在推广uKit方面有丰富经验 – 我们是100多个国家中超过100万人使用的网站建设者。我们的客户可以划分为以下几组：企业家和他们的员工；自由职业者和小型工作室； 交通仲裁专家和营销专家。

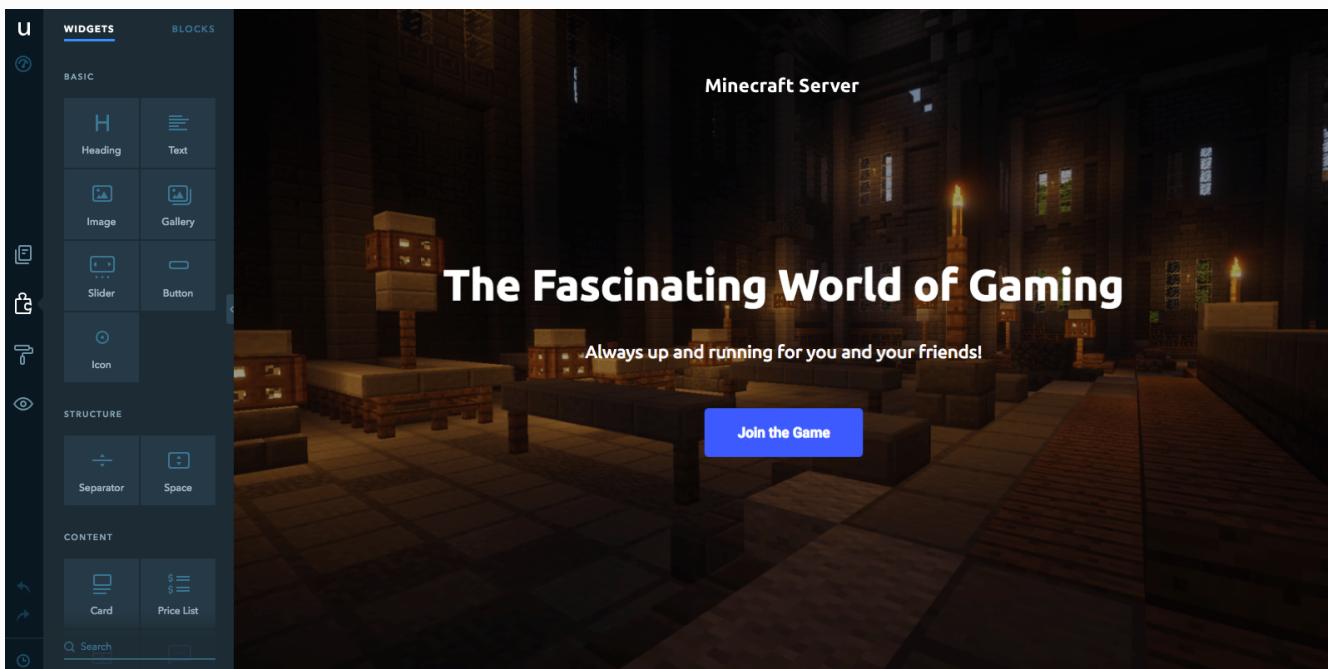
在测试不同渠道的同时，我们挑选了能够长期获得和保留客户以及战略合作伙伴的方法：

- 搜索引擎营销（搜索引擎优化和文意式广告）
- 重定向SMM（包括有针对性的广告、传播流行内容等）
- 程序化广告
- 内容营销，公共关系
- 联属营销计划
- 直销（电子邮件和推送通知）
- 公关和事件营销
- 合作伙伴
- 增长黑客行为（网络分析、产品分析等）

我们团队中有10名具有国际经验的人士正在开展营销活动。

# 完工阶段

目前，我们平台的4个基本组件中有3个处于不同的完结阶段。



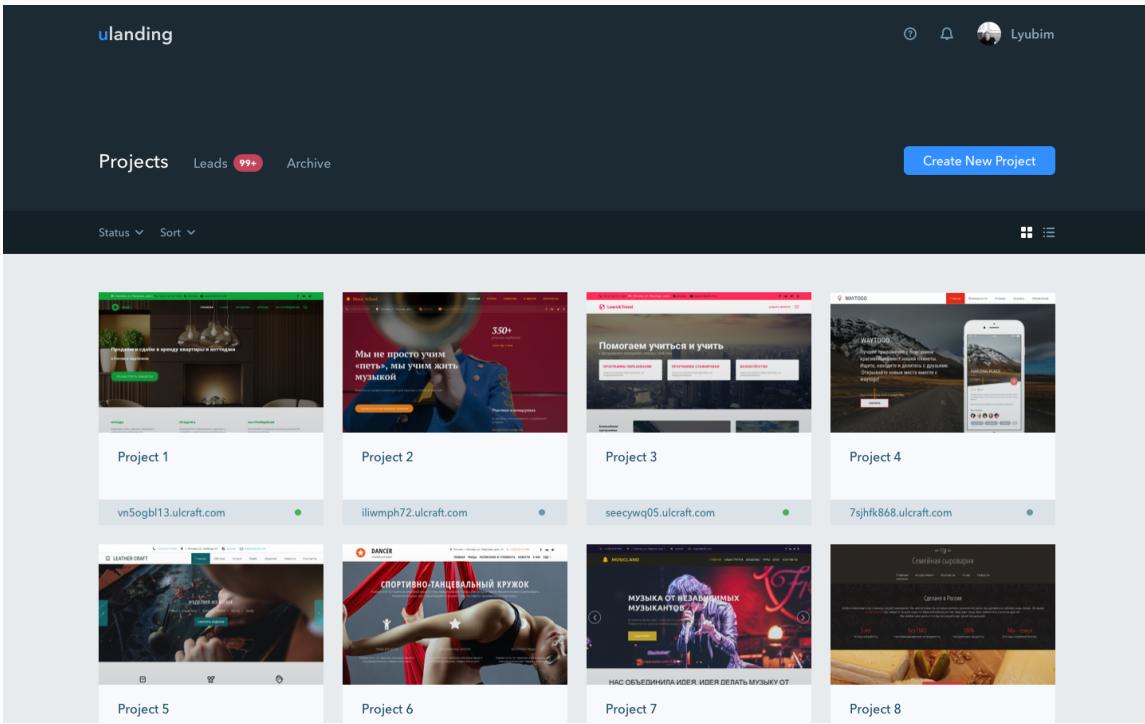
## uKit.com

一个网站建设平台。这是一个商业上可行的产品，已经在市场上运营超过2年。这是网站建设者的现代版本，针对于用户友好性：可进行修改的可视化编辑器、在线CMS管理网站（分析、推广等）以及营销服务的现成整合（客户关系管理、在线聊天等）。

uKit将被用作存储和编辑用户网站的基础，网站可以从uKit AI 1.0被转移到那里，并重新创建或自动填充从Facebook或VK社交页面获取的内容。

服务包括许多对现代网站至关重要的技术方案：

- 一套用于前端开发的现代技术 - 用于移动适配的HTML5、CSS3、Bootstrap框架；用于后端 - Node.js、MongoDB
- 即时备份系统 - 网站副本存储在不同位置的不同服务器；然而，他们之间的任何变化都会立即同步；这保证了网站的稳定性。
- 网站加载优化 - 一个网站的源代码占用尽可能小的空间，这导致更快的加载速度并为“重度”使用者的内容留下更多的空间（视频、图片等）
- HTTPS - SSL证书被提供给二级域的每个所有者
- 防止DDoS攻击



## uLanding.io

动态内容和假设测试工具。您可以使用邀请码尝试内测版本

`wCxmxyYzXUGCYnee`

一个基于uKit代码的着陆页（单页网站）构建器，具有创建网页多个变体所需的功能，包括：

- 动态内容切换 - 网页内容（标题、文字等）根据营销活动输入或搜索查询而变化。
- A/B测试和分裂测试系统 - 允许通过在不同版本之间分配流量并找出可确保最佳转换率的变体来测试不同版本的页面设计和版面设计。

## Upgrade your website to the latest trends

in 10 minutes with the help of artificial intelligence:

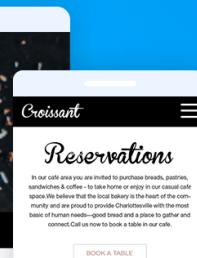
### Simple and Powerful CMS |

Be the first to try it out

Before  
uKit AI



After  
uKit AI

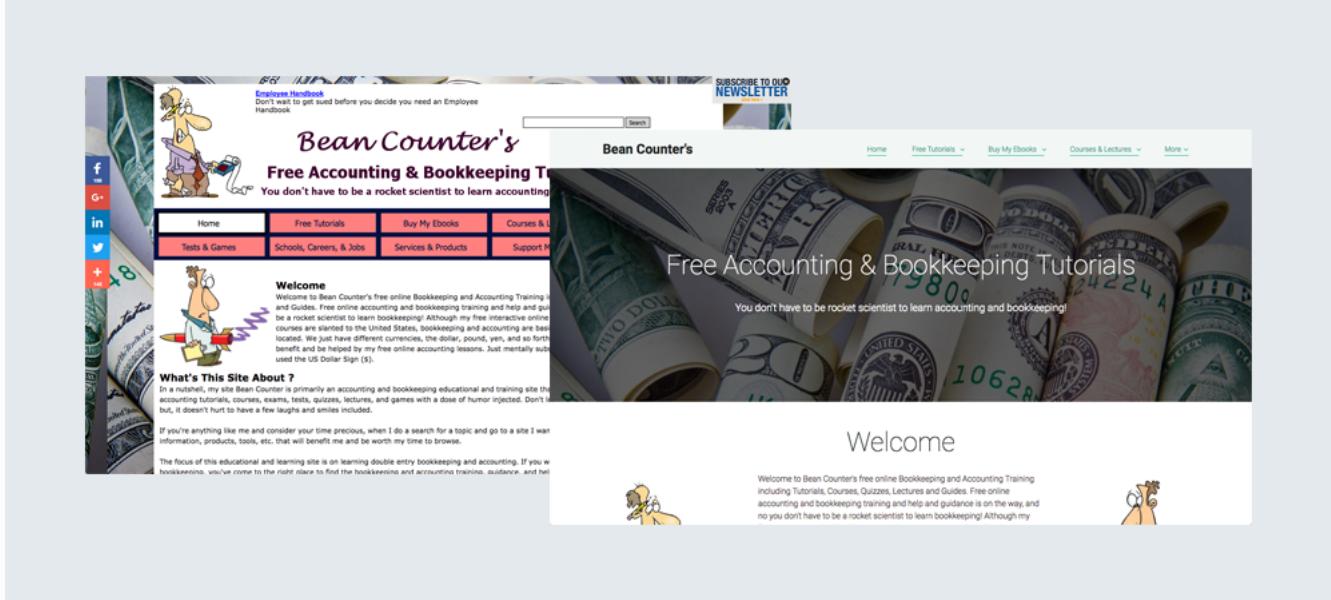


## uKit.AI

生成性设计服务和评分系统。当前，计划在2017年底发行预览版本的原型。基于机器学习，用于更新网站设计和现有网站前端的服务。在当前的版本中，它能够处理基本的网站问题：较差适应性、影响决策和转换率的网站元素的不当位置（反馈表单、按钮、联系等）以及使用过时的技术（Flash等）。

在下一个版本中，我们在项目技术开发期间从细分市场的偏好中获得的数据结果将用于网页设计和代码的即时更新。目前，实现了以下功能：

- 网站内容和结构的认可 - 系统分析网站的现有版本并识别其结构（DOM树）和唯一内容（文本、图像、视频）。这提供了用于选择重新设计变体的输入信息
- 转移到uKit平台 - 内容被传输到构建器的相应小部件（视频、图像、文本、标题）。然后根据最新的设计和消费标准（在网络版本中有一个简短的纵横菜单、在移动设备上的「汉堡」菜单等）重新创建结构。传输保证新网站版本、现代字体等的适应性。
- 评分 - 神经网络从不同来源学习审美角度，通过收集网站样本，包括视感吸引人的和视感不吸引人的，并用于评估网站。这个过程的基础是2014年发明的GAN算法 - 神经网络之间的竞争，其中一个系统识别旧网站（左侧）的内容和结构，并将其与uKit构建器进行转换并重新设计（右侧）。uikit ico 30网络「毁坏」样本网站的设计，另一个网站则对其进行质量改进。这个过程允许为特定的网页选择更具视觉吸引力的变体，用于设计和布局，并且还通过机器对结果进行初步评估。



系统识别旧网站（左侧）的内容和结构，并使用uKit构建器（右侧）进行传输和重新设计。

# Roadmap

- 2017年11月  
uKit AI 1.0.原型：识别和评估系统
- 2017年12月  
ICO预售
- 2018年2月  
ICO
- 2018年2月  
uLanding 商业版发行
- 2018年第二季度  
uKit AI 1.0测试版
- 2018年第二季度  
开始发展uData
- 2018年第三季度  
uKit AI 1.0发行
- 2018年第三季度  
uData测试版
- 2018年第四季度开始  
uKit AI 2.0测试版
- 2019年第一季度  
uKit AI 2.0发行

# 初始代币发行

## UKT代币

### 代币的技术方面

在ICO活动结束后，我们计划发行ERC20标准的代币。UKT代币将在uKit平台中具有以下属性：

#### — 终身使用uKit产品

拥有10,000或以上UKT代币的持有者有资格在持有期内无限使用uKit产品系列中的高级配套（包括uLanding）。如果UKT代币被转售或转让，则该权利被转交给新的持有者。当以这种方式使用时，代币不会过期并且不被用作访问公司高级服务的支付手段。

#### 计划

计划	代币	价格
高级	10 000	\$200
超高级	15 000	\$300
电子商务	20 000	\$400
专业	30 000	\$600

#### — 新功能的投票权

UKT代币持有者有资格进行投票（1代币等于1票），以决定公司的建设应该实施哪些功能。就这样，通过区块链决策，可为所有使用uKit服务的用户透明地执行产品的功能开发。

#### — 支付uData服务

以UKT代币支付uData服务。

#### — 接收UKT代币以换取数据

uData服务的用户可以根据既定的条件获得UKT代币，以便参与uData的教学。

## 使用UKT代币来支付uData服务

用户是uData系统的用户。

访问者是uData系统中登录页面的访问者

动态着陆页视图是访问者优化的着陆页面视图。

UKT代币将用于支付系统中的着陆页。这意味着用户将会需要花费一定数量的代币将其着陆页转换为新的动态模式。例如，您将需要支付一个代币来优化您着陆页的外观，适用于接下来的2000个用户（动态着陆页的2,000个视图）。更多1 UKT代币与动态着陆页视图数量之间的精确比率在将来决定。

同时，那些通过提供有关使用其着陆页的数据来帮助培训系统的用户，并在他们的网站上积极实施uKit工具，将获得系统中所有转换的其中一部分（10,000代币则为0.001%），而不是为每个UKT代币接收固定数量的动态着陆页的展示次数和转化次数。

系统处理的数据量越大，用户的贡献越大，这个百分比所确保的绝对值就越大。这样，如果代币被积极使用，UKT代币的价值将随着系统的增长而持续上升。

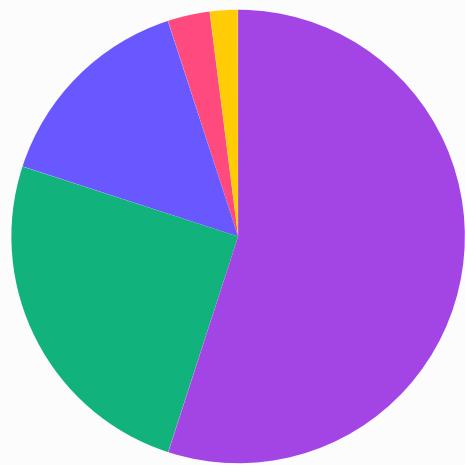
uData将记录所有使用UKT代币购买服务的相关交易到公共区块链。因此，社区将能够检查用户是否确实花费了指定数量的UKT代币。当使用UKT代币支付uData服务时，其中一半的代币将被销毁，而另一半将被添加到储备基金中。

## 接收UKT代币以换取数据

用户将有机会通过共享关于访问者如何使用他们的着陆页的数据来帮助uData系统开发。若是提供这些信息，用户将获得储备基金的代币作为奖励。而uData将记录与接收代币相关的所有交易到公共区块链。

## 代币分配

已发行的UKT代币将按以下方式分发：



储备基金中的9600万UKT代币（9.6%）将在ICOS代币持有者之间分配。

团队保留的代币（15%）将被搁置，在ICO结束后的18个月后，它才可以被转让、使用和销售。

## ICO活动的条件和步骤

uKit ICO将分两步举行：

### 1 于2017年12月11日至2018年1月1日举行预售

- 在整个预售期间，有5,000个非重新注册的UKT代币可供购买。预售完成后，代币按1比10000的比率重新定值；
- 在重新定值之前，UKT代币以150美元的价格出售（2018年1月17日重新定值后，一个代币的价值是0.015美元）。

### 2 ICO（2018年2月19日至2018年5月1日）：

- 在整个ICO期间，有500,000,000 UKT代币被销售，总额为10,000,000美元。
- UKT代币的出售价格为每代币\$ 0.02。

预售期间和ICO期间未被售出的代币将被销毁（摧毁）。

总共发行的代币数量将被限制为1,000,000,000。

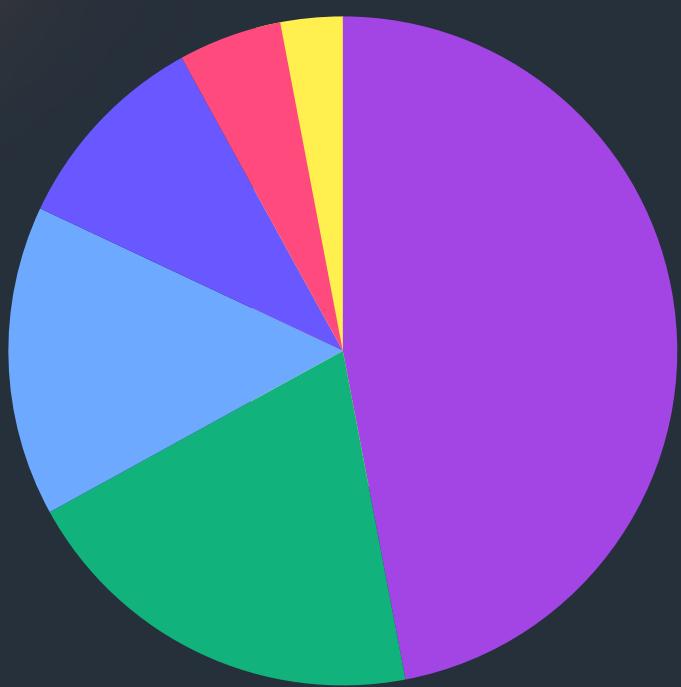
UKT代币可以特殊条款出售，包括红利和折扣。潜在买家将通过uKit提供的一种方法告知目前购买UKT代币的特殊条件

## 资金应用

根据在ICO期间出售UKT代币所筹集的资金，使以下产品开发选项是可实行的：

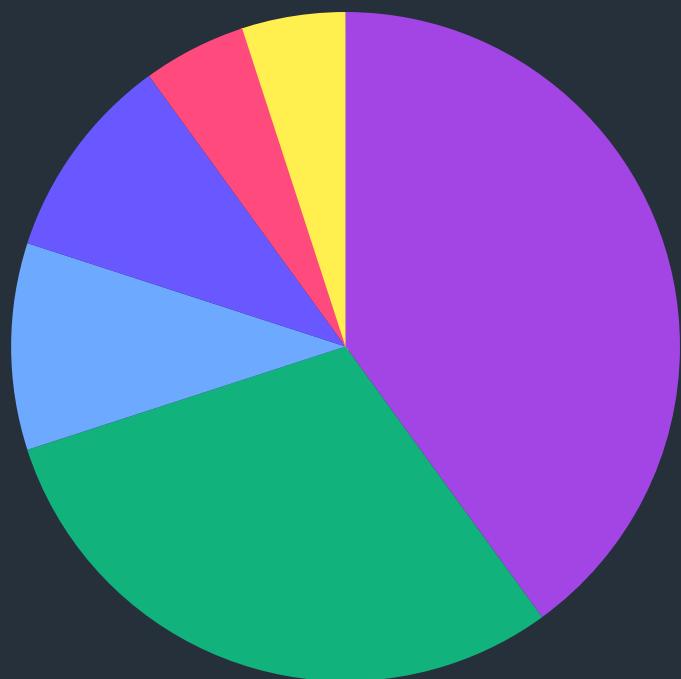
- 筹集资金：2,500,000美元以下。如果没有到达软上限，所有资金将被转回给ICO参与者。预售期间筹集的资金将不予退还，但预售参与者将收到UKT代币，使他们有权终身使用uKit服务。
- 如果筹集的资金超过250万美元，它们将被转发并进一步开发uData项目，让创建网站为用户提供贴心的体验。

募集资金将用于开发uKit AI和uData，进入国际市场并从数据管理平台购买数据（如果募集资金超过2,500,000美元，将使用大量资金）。



超过5m

成本	百分比, %
广告与公关	47
研发人员	20
数据采购研发	15
营销和管理人员	10
其他	5
外包研发	3



从2.5M到5M

成本	百分比, %
广告与公关	40
研发人员	30
数据采购研发	10
营销和管理人员	10
其他	5
外包研发	5

# 使用条款和风险因素

包括uKit, uLanding, ukit AI和uData在内的平台服务的知识产权权属于Compubyte Limited, 这些权利以及它们的组件和相关知识产权资产将在未来单独重大, 创建并创建。

UKT代币的收购涉及高度的风险, 包括但不限于以下列出的风险。在购买UKT代币之前, 建议每个UKT代币的潜在持有者复审本白皮书中描述的所有信息和风险、其他ICO文档以及潜在持有者从其他来源获知的信息和风险。

## UKT代币不是证券

代币持有者承认、理解并同意, UKT代币不是在任何司法管辖区内并入的证券、数字货币、商品或其他金融工具, 包括潜在代币持有者所处在的司法管辖区, 都不应该被潜在买方如此认为。根据项目的概念和提供给UKT代币持有者的机会, 每个UKT都是数字产品的一个单元, 旨在执行uKit服务中的某些功能, 在此平台之外没有任何价值。UKT代币决不会赋予其持有者拥有资产、利润、股息的权利, 也不会给予管理uKit公司的权利。UKT代币不能用于本白皮书中明确描述的功能之外的任何目的, 包括投资、投机和其他金融目的。uKit可能会将UKT代币持有者的反馈和建议纳入考量, 以便开发和改进产品。但是, UKT代币并不赋予参与决策制定或与uKit服务相关的任何业务线的权利。

## 依赖计算机基础设施

我们项目应用的领域来自软件和硬件系统、电信设备以及互联网接入的依赖。我们公司将努力确保uKit服务的可用性; 但是, 服务的基础是按照「原样」提供, 因此我们不保证服务不中断、没有错误、缺陷和延迟。我们也不负责服务停产, 包括但不限于电信和电力网络的故障、温度的重大变化、恶意程序的影响, 以及旨在未经授权访问和/或禁用服务的软件和/或硬件系统的第三方的恶意行为, 这意味着我们公司并不保证计算机基础设施的任何故障不会对UKT代币和服务的使用产生不利影响。

## 黑客和未经授权的访问

我们采取一切必要的措施, 确保uKit服务的安全性符合国际防范外部干扰标准的要求, 但总可能会出现风险, 包括黑客攻击、恶意病毒以及其他旨在损害内部系统的第三方行为。这些行为可能导致服务的缺陷或故障, 这可能导致UKT代币的服务和贸易网络以不可预见的方式运作、中断、延迟或完全中止工作, 并且不能保证这种故障或意外功能不会导致UKT代币完全损失。旨在对其他人造成物质损害的第三方的行为在世界大部分司法管辖区是被视作犯罪行为并将受到刑事起诉。

## 使用新技术

项目中使用的区块链和智能合约技术属于新技术, 处于发展初期, 这意味着其使用的缺点、弱点等问题还没有得到充分的探索。因此, 潜在的运营、技术、监管、声誉和财务风险可能会导致uKit服务出现技术问题, 甚至导致UKT代币完全损失。

## 不设收入或利润的保证

我们无法保证在任何一段时间内UKT代币的具体价格, 也不对UKT代币价格的任何变化或UKT代币的价格未能满足客户预期负责, 因为UKT代币价格受限于许多不可预见和不受控制的情况。同样, 由于UKT代币计划只在uKit服务中使用, 超出此范围将暂无价值, 所以我们无法保证买方会收到任何收入或利润。

## 金钱损失风险

募集的资金没有任何保险。如果他们丢失或失去价值, UKT代币的买家不能向保险代表申诉。

## 监管的不确定性

区块链技术和相关流程不受绝大多数辖区的管辖; 然而, 由于其跨国性质, 它们可以在金融监管机构的密切监督下进行, 因此, 在某些司法管辖区, 现有的法律可以用类比的方式来适用, 也可以发挥新的法律作用。此类法律可能会与当前的uKit服务组织相冲突, 包括限制使用或限制持有数字货币、限制其运作、发出代币购买禁令或导致UKT代币的完全损失。此外, 潜在的UKT代币持有者应注意, 如果此类活动被禁止或受到其管辖范围内适用法律的某种限制, 无论是获得我们公司的许可证和/或获得国家主管部门的认可, 都不符合购买UKT代币的资格。

## 税务

UKT代币持有者可能需要缴纳与其进行交易有关的税款。UKT代币持有者全权负责确认他们在本白皮书下发生的交易是否在其辖区或任何其他司法管辖区受到任何适用税项的征税。UKT代币持有者必须确保符合其管辖范围内的适用税法，并支付所有相关税费（如有）。

## 不可抗力

当出现不可抗力的情况，本公司的活动可能会中断、暂停或延期。就本白皮书而言，不可抗力是指我们无法预见的紧急事件和情况，包括自然灾害、武装冲突、骚乱、人为灾难、流行病、停工、罢工、长期电力供应或是电信服务的短缺或中断、国家机构的行为以及通过新法律来限制我们公司的活动，还有其他我们无法控制的情况。

## 信息披露

我们不负责UKT代币持有者的个人信息披露、所拥有的代币数量、所使用的钱包以及其他可向法庭、授权的州政府和其他第三方披露的信息，我们公司有义务根据适用法律、法院判决或授权的国家主管部门的要求披露这些信息。

## 预期不匹配

我们公司开发的项目可能不符合UKT代币买家的期望。由于uKit服务正在开发之中，因此在发行前可能会发生重大变化，因此UKT代币买家对于uKit服务和UKT代币形式和功能的期望可能将无法实现。

## 预测和估计

我们项目的前瞻性陈述使用「可以」、「预期」、「将会」以及对事件不确定性的其他标识符来表示。这些陈述是前瞻性陈述，允许潜在的代币买家了解我们公司对项目未来的信念和意见，但不对发生任何结果提供担保或承诺。潜在的UKT代币持有者应该明白，这些前瞻性陈述与已知和未知的风险有关，这些风险的发生是我们无法预见的，并且不符合我们意愿的。因此，项目的结果可能与任何公布的预测和意见有很大的不同。对未来经济、竞争和市场状况以及商业决策的看法不能被看作是潜在UKT代币买家的承诺或保证，即认为目标和项目计划将被成功实施。本白皮书中使用的所有收入和利润计算示例仅用于演示目的，或者用于演示行业平均值，并不能保证这些结果能够实现。我们将尽力保持我们所提供的信息的相关性，但如果当前情况或预期情况发生变化，我们不承担更新前瞻性声明的责任。

除了本白皮书中提到的风险之外，还有其他风险是我们公司无法预见的。这些风险可能通过这里没有指定的其他形式来实现。

由于UKT代币和uKit产品正在开发和不断改进，所以其内容、算法、代码和其他技术规格和参数可以持续更新、更改和改进。随着项目进展，uKit有权更改代币的技术组件和技术演示。由于uKit平台的不断发展以及新功能和产品的引入，我们保留将UKT代币换功能更强的类似代币的权利，假设在技术上发现不可能为平台的潜在UKT代币持有者和产品更新实现所有好处。UKT代币可能的交换不会减少潜在持有者的权利，也不会影响代币的周转。所有感兴趣的各方都会提前获知相关UKT代币兑换的可能性，公司将采取一切可能的合理步骤和努力，保障这样的兑换对uKit产品所有用户的同步性和透明性。

尽管此白皮书中提供的信息与当前日期相关，但不能视为最终信息，其中的信息可以在不事先通知的情况下进行更改或更新。为了全面知悉更新，建议定期查看本白皮书中包含的信息。uKit没有义务通知您有关UKT和uKit产品正在进行的工作的所有详细信息，包括无论是否计划进行的进度状态和/或已完成的任务（指标），因此尽管在此方面采取了一切必要和合理的措施，uKit亦无义务为您提供完整且及时的所有信息。

因此，潜在的UKT代币持有者确认他们仔细研读了本白皮书，即其管辖的现行法律；他们理解并接受与UKT代币收购有关的风险和成本，并且完全自行承担风险。

# 团队

## 管理与发展

### Evgeny Kurt

uKit集团执行合伙人

负责投资者关系(IR)，并为产品设定愿景。Evgeny在网站建设业务方面拥有12年的经验，是本公司的共同创始人。他曾发起7个内部创业公司，而其中6个是成功的。

### Irina Cherepanova

uKit集团首席产品官

负责产品发布。她在产品团队管理领域拥有7年的经验。Irina负责推出uShop网店建设者（10K店铺），并发起和发展uKit和uLanding建设者。她（荣誉）毕业于莫斯科科技大学控制论系（MIREA）。

### Pavel Kudinov

uKit集团首席技术官

uKit、uKit AI和uData系统的架构师。程序设计竞赛的获奖者。Pavel拥有12年担任高负荷项目首席技术官的经验。自2005年以来，Pavel一直在Tochka Kipeniya工作，他在那里维护一个网络游戏Dozory，直到他在2012年加入我们公司。

### Roman Steinberg

神经网络小组负责人

负责将神经网络作为uKit AI项目的一部分，并进行教学。Roman在机械学习和智能数据处理领域拥有3年的经验，他是一名物理和数学博士，也是南方联邦大学的数学、力学和计算机科学研究所的副教授。

### Oleg Levshin

区块链开发领导

负责开发确保平台功能的智能合约。Oleg有7年的商业网站开发经验。他拥有信息安全专业的数学学位。他在2015年加入团队。Oleg擅长现代Node.js stack（MongoDB、Express.js、Koa、Webpack、React），负责uKit网站建设者的计费部分。

## **Mikhail Gurevich**

首席财务官

监督ICO的法律框架。Mikhail在系统内提出UKT代币的基本属性，并负责实施。他在不同领域的财务审计方面拥有7年的经验；他曾在毕马威会计师事务所担任审计师，在德雷宁克公司担任财务总监，并在玛氏担任投资控制人。Mikhail在2017年加入公司。

## **Viktor Kadnikov**

艺术总监

监督产品设计流程，包括UX/UI的开发和我们平台的视觉语言元素。Viktor在业界已经有6年的经验，他在这些年从初级设计师晋升至艺术总监。Viktor拥有与营销初创公司合作的经验，并且是2013年UA网络挑战赛之网页设计类别的获胜者。他在2014年加入公司。

## **Tatiana Zhukova**

本地化经理

负责根据目标市场的心态、语言和文化细节调整服务和营销材料。Tatiana负责uKit的本地化运营，这是我们计划中的一个组成部分。她拥有语言学相关的学位。她在2015年加入团队。

# 员工

前端和后端开发	58	营销	10
开发uKit AI核心	3	人力资源、财务和法律部门	14
数据科学	2	系统管理	8
收集数据集的评估员	12	设计、UX/UI	12
测试	4	技术支持	7

# 为访客制定网站 - 网络上的下一件大事

- 人工智能通过提高企业转换率和改善访问者的体验，在网站上担任营销人员和设计师的身份。
- 与个性化数量和系统中的数据量相关的代币价值，随着每个新用户而增长
- 平台的每个用户都可以通过提供数据和培训人工智能来获得额外的代币。

## 加入我们

ICO

2018年2月19日至2018年5月1日