

## ЭКСПРЕСС-ОБЗОР ICO ПРОЕКТА



[roomdao.io](https://roomdao.io)

ICO: 01.07.2018

**LOW**  
Quality Rate

СРЕДНЯЯ ОЦЕНКА

4.2 / 7.0

**DIGRATE**  
digital rating agency

[digrate.com](https://digrate.com)

Настоящая информация может распространяться при наличии ссылки на источник [www.digrate.com](http://www.digrate.com).

Обзор выражает мнение DigRate и не является установлением фактов или рекомендацией покупать, держать или продавать те или иные активы, принимать инвестиционные решения. DigRate не принимает на себя никакой ответственности в связи с любыми последствиями, интерпретациями, выводами, рекомендациями и иными действиями, прямо или косвенно связанными с оценкой, совершенными DigRate рейтинговыми действиями, а также выводами и заключениями, содержащимися в обзоре и пресс-релизах, или отсутствием всего перечисленного. Единственным источником, отражающим актуальное состояние оценок, является официальный сайт [www.digrate.com](http://www.digrate.com).

Обзор отражает взгляд DigRate на документы и другие ресурсы, доступные на дату публикации отчета. Любые обновления/изменения документов после даты публикации отчета не учитываются в обзоре.

Команда DigRate выражает свое почтение всем энтузиастам криптовалютного мира.

+	
КОНЦЕПЦИЯ ПРОЕКТА	—
БИЗНЕС-МОДЕЛЬ	
ТЕХ. СОСТАВЛЯЮЩАЯ	
КОМАНДА	
ТОКЕНЫ	
ПОДДЕРЖКА ПРОЕКТА	
МЕДИАОКРУЖЕНИЕ	
ЮРИДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ	



## Whitepaper

### KYC / Whitelist

Условия и положения  
Соглашение о продаже  
токенов  
Политика  
конфиденциальности



Даты ICO	01.07.2018 - 30.07.2018
Токен	ROOMCOIN (RDC)
Цена	1 ETH = 3000 RDC
Бонусы	до 27%
Soft cap / Hard Cap	\$3 млн / \$30 млн
Платформа	Ethereum
Принимают	ETH

**Вывод:** ROOMDAO является децентрализованным туристическим агрегатором, цель которого — создать единую международную площадку, которая объединит всех участников рынка туристических услуг. На данный момент цель выглядит труднодостижимой из-за недостаточного опыта команды в туристической сфере на международном уровне. Если компания существенно расширит партнерскую сеть и заключит сотрудничество с крупными мировыми турсетями, операторами и платформами, то она вполне может занять достойное место на рынке туристического бизнеса. Запуск бета-версии платформы, предоставление детальной информации о бизнес-модели и финансовом плане, конкурентных преимуществах, а также устранение правовых недостатков значительно повысит доверие инвесторов к проекту. На сегодняшний день проект находится на ранней стадии подготовки к ICO и требует существенных доработок.

Согласно информации из [White Paper](#) проекта: ROOMDAO Online Travel System — это децентрализованная платформа, основанная на технологии блокчейн, которая позволит путешественникам быстро и удобно арендовать жилье, транспорт, проверить списки местных ресторанов и баров, узнать о достопримечательностях и сократить свои командировочные расходы благодаря отсутствию комиссий.

ROOMDAO — это эффективный инструмент для арендодателей и гостиниц, туристических агентств, транспортных и страховых компаний, компаний по аренде автомобилей и разнообразных поставщиков туристических услуг, гарантирующий сокращение расходов на рекламу, увеличение доходов за счет бесплатных услуг, а также простоту индивидуального обслуживания и осведомленность пользователей об услугах.

Платформа включает в себя три базовых элемента:

- Аренда, лизинг, обмен недвижимости
- Рыночная площадка туристических услуг
- Платформа для заработка и использования криптовалюты

## Критерий

## Оценка

### КОНЦЕПЦИЯ ПРОЕКТА

Существует реальная проблема рынка, которую планирует решать проект?

Продукт является потенциально востребованным и монетизируемым на рынке?

4.6 / 7.0

Команда назвала проекты конкурентов и преимущества своего проекта перед ними?

Решение проекта значительно отличается от существующих действующих решений?

### БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Компания представила проработанную бизнес-модель?

Команда представила четкую стратегию развития проекта (Road Map)?

3.9 / 7.0

Команда представила детальный финансовый план?

### ТЕХНИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ

Блокчейн является решением проблемы и необходимой составляющей проекта?

У команды имеется работающий продукт?

4.0 / 7.0

Проведен аудит безопасности смарт-контракта?

Исходный код проекта опубликован на GitHub?

## Критерий

## Оценка

### КОМАНДА

Основателями проекта уже реализован успешный профильный бизнес?

Основатели и руководители проекта являются признанными профессионалами в своей сфере и/или в блокчейн-индустрии?

**4.8 / 7.0**

Команда проекта обладает значительным опытом для реализации проекта?

### ТОКЕНЫ

Эмиссия токенов ограничена?

Проектом предусмотрен механизм защиты от обесценивания токенов?

**4.3 / 7.0**

У участников экосистемы проекта есть четкая мотивация к владению токенами?

### ПОДДЕРЖКА ПРОЕКТА

Компетенции и опыт членов Advisory Board соответствуют целям проекта?

Партнерами проекта являются крупные известные компании?

**4.7 / 7.0**

Проект поддерживают крупные венчурные инвесторы?

## Критерий

## Оценка

### МЕДИАОКРУЖЕНИЕ

Проект популярен в социальных сетях и на тематических форумах?

Проект широко обсуждается на площадках новостных блокчейн-ресурсов?

4.5 / 7.0

### ЮРИСПРУДЕНЦИЯ

Юридическая структура является прозрачной?

Пройдены тесты на непризнание токена ценной бумагой?

Разработана политика AML и предусмотрено прохождение процедур KYC?

Проектом предусмотрены инструменты, которые бы гарантировали возврат инвестиций в случае нецелевого использования командой собранных средств?

Оформлены SAFT, детальный договор купли-продажи токенов или Соглашение о продаже токенов?

Оформлены детальная Политика конфиденциальности и Политика об обработке и хранении персональных данных пользователей?

Командой учтены юридические риски проведения ICO?

3.0 / 7.0

## Как мы оцениваем Quality Rate?



### СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Эмиссия токенов ограничена
- Представлена четкая стратегия развития проекта (Road Map)

## LOW Quality Rate



### СЛАБЫЕ СТОРОНЫ

- Команда недостаточно подробно описала конкурентную среду рынка и конкурентные преимущества проекта
- У команды отсутствует работающий продукт
- Низкий уровень проработки юридических аспектов проведения ICO
- Среди партнеров проекта отсутствуют крупные известные компании
- Профильный бизнес ранее не реализовывался основателями
- Команда не обладает достаточным международным опытом для достижения цели проекта
- Юридическая структура компании не прозрачна
- Низкие скорость и уровень качества обратной связи от команды проекта



**Запуск полной работающей альфа-версии платформы намечен на февраль 2019 года**

**КОНЦЕПЦИЯ ПРОЕКТА:** [RoomDAO](#) — децентрализованная платформа, по сути представляющая собой туристический агрегатор, который объединяет участников сферы туристических услуг: туристические агентства, арендодателей и гостиницы, рекламные агентства, транспортные компании и развлекательные центры в единую экосистему. Компания предоставляет своим пользователям следующие возможности: аренда и обмен жилья; туристические услуги, включая билеты, туры, страховки и пр.; рекламные услуги; система рейтингов и обзоров; возможность заработка внутренней криптовалюты; бесплатная регистрация для всех новых пользователей.

**БИЗНЕС-МОДЕЛЬ:** Основными статьями доходов компании будут являться: комиссии за регистрацию для крупных поставщиков услуг, таких как турагентства, гостиницы и отели; платная оптимизация объявлений внутри системы; проведение рекламных кампаний турагентств онлайн, но конкретные цифры по стоимости услуг отсутствуют. В [Road Map](#) изложена информация о дальнейшем развитии проекта, в том числе запуск бета-версии ROOMDAO Ecosystem Platform в мае 2018 года, запуск модулей ROOMDAO Ratings, ROOMDAO Blogs и ROOMDAO Events в декабре 2018 года. Запуск полной работающей альфа-версии платформы намечен на февраль 2019 года. Финансовый план проекта на официальных ресурсах не опубликован.

**РЫНОК И КОНКУРЕНЦИЯ:** На мировом рынке уже закрепилось достаточно большое количество туристических агрегаторов. Среди крупнейших можно выделить [AirBnB](#), [Booking.com](#), [TripAdvisor](#), [FlipKey](#), [HomeAway](#), [Vacation Rentals](#), [VRBO](#).

**Члены команды не обладают достаточным международным опытом в туристической сфере для достижения цели проекта**

Из аналогичных проектов, которые применяют блокчейн и уже провели краудсейл, можно отметить [Windingtree](#), собравший по итогам ICO \$14,4 млн (первоначальная стоимость токена — \$1,05, на данный момент — порядка \$0,2), Rentberry привлекли \$30 млн. Проект [Travelchain](#), ICO которого закончилось 12 марта 2018 года, собрал более \$1,3 млн. Также в ближайшее время стартуют ICO [CoolCouison](#) и [CryptoBnB](#).

**КОМАНДА И ПОДДЕРЖКА ПРОЕКТА:** Команда проекта состоит из 10 человек, специализирующихся в области электронных платежей, программных разработок и маркетинга. Среди них есть экс-директор компании [E-PORT](#) Александр Матушевич, а также основатель и CEO компании [Page Media Solutions](#) Александр Самардак. Члены команды не обладают достаточным международным опытом в туристической сфере для достижения цели проекта.

Среди эдвайзеров присутствуют: член [IBDI — International Blockchain Experts Association](#) и основатель компании «[Ростакси](#)» Александр Оникиенко, специалист по кибербезопасности и сооснователь ODOS и ICO Pools Gains Реда Рахал Сабир. Подтверждение сотрудничества основателя Reddy&Co и Global practice Кэвина Редди, а также Николая Чернова с проектом отсутствует. Среди крупных партнеров проекта можно выделить PumaPay, чья платежная система будет интегрирована в платформу, [Rentberry](#) — крупный децентрализованный туристический агрегатор, [VIPOLE](#) — мессенджер, который будет интегрирован в платформу, и [ORBI GROUP](#) — один из крупнейших застройщиков и арендодателей в Грузии. Среди ранних инвесторов проекта команда указала такие пулы, как MyICOPool, Prico Pool и Gain Pool. Хотя информация о сотрудничестве с MyICOPool и Prico Pool не подтверждена.

**Пользователи системы будут вознаграждаться токенами RDC за различную внутреннюю активность: листинг, размещение отзывов, рейтингование. Также RDC будет служить средством платежа в системе**

**ТЕХНИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ:** По данным из Road Map проекта, бета-версия платформы планируется к запуску в мае 2018 года, за месяц до предполагаемого краудсейла. Работающая MVP команда обещает предоставить в открытый доступ непосредственно перед началом ICO. Исходный код смарт-контракта для проведения ICO опубликован на [GitHub](#), его независимый аудит не проводился. Код контракта разрабатывала компания [SmartFactor](#), специализирующаяся на консалтинге в области факторинга и внедрении блокчейн-технологий.

**ТОКЕНЫ:** Компания описывает преимущества своей платформы, включающие в себя факторы роста цены токена ROOMCOIN (RDC) и меры, принимаемые для снижения рисков инвесторов. Токен RDC содержит признаки utility-токена. Эмиссия токенов ограничена в размере 60 млн RDC, из которых 39,6 млн будут доступны на краудсейле. Все нераспроданные токены будут уничтожены. Пользователи системы будут вознаграждаться токенами RDC за различную внутреннюю активность: листинг, размещение отзывов, рейтингование. Также RDC будет служить средством платежа в системе. Дистрибуция токенов выглядит следующим образом: 66% всех токенов будут доступны в публичной продаже, 20% зарезервировано для руководства проекта, еще 10% — резерв для команды, оставшиеся 4% токенов пойдут на баунти-программу, вознаграждение эдвайзеров и партнеров проекта. Также, по заявлениям основателей, токены RDC пройдут листинг на биржах YOBIT, EtherDelta и IDEX сразу после окончания публичной продажи.

**Непроработанность юридической стороны может повлечь негативные юридические казусы в будущем со стороны регуляторов рынка и приобретателей RDC**

**ЮРИСПРУДЕНЦИЯ:** Юридическая сторона проведения ICO проработана достаточно посредственно, отсутствует информация о юридической компании — эмитенте токенов, а также о компании, которая будет вести операционную деятельность. Не опубликована информация о политике AML/KYC, о регламентации расходования средств и использовании инструментов (например, эскроу-соглашение), которые бы гарантировали возврат инвестиций в случае нецелевого использования командой собранных средств. Также отсутствует соглашение о продаже токенов.

**РИСКИ И ВОЗМОЖНОСТИ:** К основным рискам можно отнести тот факт, что проекту вряд ли удастся достигнуть планируемых показателей количества пользователей платформы вследствие высокой конкурентной среды в данном сегменте. Хотя проект и указывает свои конкурентные преимущества, такие как снижение издержек за счет отсутствия комиссий, децентрализованность и прозрачность системы, а также возможность заработка токенов внутри системы, эти преимущества действительно являются конкурентными в централизованной среде, но они присущи большинству проектов из децентрализованной среды, поэтому в этом поле они не будут существенно выделять проект из ряда конкурентов. Непроработанность юридической стороны может повлечь негативные юридические казусы в будущем со стороны регуляторов рынка и приобретателей RDC.

**На данный момент проект ROOMDAO находится на ранней стадии подготовки к ICO и требует существенных доработок**

**Выводы:** ROOMDAO является децентрализованным туристическим агрегатором, цель которого — создать единую международную площадку, которая объединит всех участников рынка туристических услуг. На данный момент цель выглядит труднодостижимой из-за недостаточного опыта команды в туристической сфере на международном уровне. В случае, если компания существенно расширит партнерскую сеть и заключит сотрудничество с крупными мировыми туристическими сетями, операторами и платформами, то она вполне может занять достойное место на рынке туристического бизнеса. Запуск бета-версии платформы, предоставление детальной информации о бизнес-модели и финансовом плане компании, конкурентных преимуществах, а также устранение правовых недостатков значительно повысит доверие инвесторов к проекту. На сегодняшний день проект находится на ранней стадии подготовки к ICO и требует существенных доработок. Аналитическая группа DigRate будет внимательно следить за реализацией проекта ROOMDAO.

**Что важно  
улучшить?**

### **Задачи с высоким приоритетом:**

- разработать и представить детальный финансовый план
- запустить бета-версию продукта
- внедрить регламент расходования средств
- доработать механизм защиты от обесценивания токенов
- разработать политику AML, внедрить процедуру верификации пользователей (KYC)
- привлечь в команду специалистов с опытом в международном туристическом бизнесе
- дополнительно привлечь к сотрудничеству крупные мировые туристические сети, операторы и платформы

**Какую  
информацию  
необходимо  
добавить?**

### **Требуется больше информации о:**

- стратегии развития (Road Map)
- маркетинговой стратегии продвижения проекта в социальных сетях, на тематических форумах и новостных площадках блокчейн-ресурсов
- юридическом сопровождении проекта и проделанной работе в сфере правовых отношений
- прохождении Howey test
- аудите безопасности смарт-контракта
- деталях бизнес-модели и финансовом плане
- условиях купли-продажи токенов

# DIGRATE

digital rating agency

+7 495 175 10 24 (Россия)

+41 21 588 02 23 (Швейцария)

info@digrate.com

digrate.com

