

ЭКСПРЕСС-ОБЗОР ICO ПРОЕКТА



THRIVE

ico.thrivelabs.io

ICO: 10.03.2018

HIGH
Quality Rate

СРЕДНЯЯ ОЦЕНКА

5.8 / 7.0

DIGRATE

digital rating agency



digrate.com

Настоящая информация может распространяться при наличии ссылки на источник: 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.

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 +
КОМАНДА
ТОКЕНЫ
ЮРИСПРУДЕНЦИЯ
БИЗНЕС-МОДЕЛЬ
ТЕХ. СОСТАВЛЯЮЩАЯ
ПОДДЕРЖКА ПРОЕКТА
КОММУНИКАЦИЯ
ЮРИСПРУДЕНЦИЯ



White Paper
KYC/Whitelist
Условия и положения
Соглашение о продаже
токенов
Политика
конфиденциальности



Даты ICO	10.03.2018 - 05.04.2018
Токен	Thrive Token (THRT)
Цена	1 THRT = 0,25 EUR
Бонусы	до 40 %
Soft Cap / Hard Cap	3000 ETH / € 25 млн
Платформа	Ethereum
Принимают	ETH, BTC, LTC

Вывод: в целом проект имеет все шансы быстро масштабироваться и занять нишу на рынке цифровой рекламы премиум-уровня благодаря минимизации стоимости рекламы и повышению ее эффективности.

Согласно информации из [White Paper](#) проекта: “Конечная цель Thrive заключается в создании первого меритократического и общего премиум-рынка рекламы, где все участники становятся сильными авторами в определении четких интересов издателя, коммерческой выгоды и самоусиливающих процессов, чтобы сделать более понятным вступление в группы. Thrive верит в сообщество - это основа его бизнес-модели, поэтому все основные субъекты, которые активно способствуют развитию рынка объявлений, такие как потребители, рецензенты, рекламодатели и издатели, имеют право улучшить свои экономические показатели. Эта концепция смены процесса игры в индустрии цифровой рекламы строго регулируется прозрачной и меритократической моделью вознаграждения, обеспечивающей полное перераспределение резервных токенов на завершающем этапе. Проект Thrive Labs выходит за рамки децентрализованной концепции Ad Market Place, начиная с создания и интеграции активного сообщества вокруг него с четкими и прозрачными правилами взаимодействия. Thrive - это компания, основанная на Blockchain и смарт-контрактах со всеми конкурентными преимуществами, которые эта технология приносит, обеспечивая полную прозрачность и 100 % безопасность данных”. В соответствии с бизнес-моделью Thrive доход компании будет генерироваться за счет: 10 % комиссии за каждую транзакцию; ежемесячной оплаты за использование Thrive DMP (платформы управления данными) в токенах THRT в размере, эквивалентном €1000; оплаты CPM (Cost-per-Thousand) в токенах THRT в размере, эквивалентном €0,5 за каждую тысячу показов рекламы (на основе данных Thrive DMP).

Критерий

Оценка

КОНЦЕПЦИЯ ПРОЕКТА

Существует реальная проблема рынка, которую планирует решать проект?

Продукт является потенциально востребованным и монетизируемым на рынке?

Команда назвала проекты конкурентов и преимущества своего проекта перед ними?

Решение проекта значительно отличается от существующих действующих решений?

6,0 / 7,0

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Компания представила проработанную бизнес-модель?

Команда представила четкую стратегию развития проекта (Road Map)?

Команда представила детальный финансовый план?

6,0 / 7,0

ТЕХНИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ

Блокчейн является решением проблемы и необходимой составляющей проекта?

У команды имеется работающий продукт?

Проведен аудит безопасности смарт-контракта?

Исходный код проекта опубликован на GitHub?

5,3 / 7,0

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?

6,0 / 7,0

Команда проекта обладает значительным опытом для реализации проекта?

ТОКЕНЫ

Эмиссия токенов ограничена?

Проектом предусмотрен механизм защиты от обесценивания токенов?

6,0 / 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?

5,7 / 7,0

Проект поддерживают крупные венчурные инвесторы?

Критерий

Оценка

КОММУНИКАЦИЯ

Проект популярен в социальных сетях и на тематических форумах?
 Проект широко обсуждается на площадках новостных блокчейн-ресурсов?

6,0 / 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?

5,6 / 7,0

Как мы оцениваем Quality Rate?



СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Команда хорошо изучила конкурентную среду рынка и описала конкурентные преимущества.
- Блокчейн является необходимой составляющей проекта.
- Команда детально описала бизнес-модель проекта.
- Эмиссия токенов ограничена.
- Проект популярен в социальных сетях и на тематических форумах.
- Команда обладает значительным опытом и впечатляющими достижениями.
- Проект поддерживается серьезной командой Advisory Board.

**High
Quality Rate**



СЛАБЫЕ СТОРОНЫ

- Не предусмотрены инструменты (например, эскроу-соглашение), которые бы гарантировали возврат инвестиций в случае нецелевого использования командой собранных средств.

К 2020 году расходы на цифровую рекламу во всем мире достигнут \$335,4 млрд.

[Thrive Labs](#) представляет собой компанию, занимающуюся разработкой платформы управления данными (DMP), которая будет использоваться для рекламного маркетинга. Экосистема Thrive позволит рекламодателям и создателям контента взаимодействовать непосредственно между собой без участия посредников. Цель проекта - создание децентрализованной площадки, работа которой будет основана на принципах прозрачности и учета репутации при выплате бонусов. Технология блокчейн, лежащая в основе платформы, обеспечит полную прозрачность, надежность и безопасность сотрудничества, а смарт-контракт гарантирует быструю и своевременную оплату участникам рынка рекламы.

У основателей проекта имеется успешный опыт, который подтвержден функционирующим бизнесом. Создатели Thrive Labs - основатели компании [Weboom LTD](#), которая входит в четверку самых крупных в Италии компаний в сфере цифровой рекламы. В 2015 году Weboom Ltd был упомянут AdWords среди топ-10 рекламодателей.

Расходы на цифровую рекламу во всем мире составили, по различным оценкам, порядка \$194,6 млрд в 2016 году. [По прогнозам](#), этот показатель к 2020 году достигнет \$335,4 млрд.

Командой проекта проведен детальный анализ рынка цифровой рекламы и конкурентной среды. На мировом рынке достаточно давно и прочно закрепились успешные компании, такие как [Google DoubleClick](#) и [AppNexus](#).

Основные конкурентные преимущества Thrive:
- низкая стоимость рекламы премиум-уровня;
- максимальная прозрачность и безопасность данных;
- защита бренда рекламодателя.

Из проектов-конкурентов, которые провели или собираются провести краудсейл, в числе наиболее перспективных можно выделить [AdEx](#), [Ad Shares](#), [Basic Attention Token](#), [Papyrus](#) и [BitClave](#). Например, проект BitClave (оценка инвестиционной привлекательности A1) в ходе ICO собрал \$25,5 млн, а в день выхода токена CAT на биржу его цена поднялась в три раза.

Несмотря на наличие сильных конкурентов, разработчики Thrive отмечают недостатки каждого из них и собственные конкурентные преимущества. В связи с разработкой командой Thrive Labs собственного блокчейна, планируется устранить такие недостатки, присущие их конкурентам, как низкая скорость транзакций, высокие комиссии по ним и недостаточно большие возможности хранения данных. Также основные преимущества проекта: низкая стоимость рекламы премиум-уровня (от 4,5 до 7 раз ниже, чем у конкурентов), которая возможна за счет использования собственных сервисов для сбора информации, вместо привлечения посредников; максимальная прозрачность и безопасность данных; защита бренда рекламодателя от неблагоприятного информационного окружения. Система будет работать таким образом: чем больше личной информации готов предоставить сервису пользователь, тем больше он будет вознагражден экономически. Данный вид поощрения в перспективе предоставит компании максимальное количество информации о пользователях и будет способствовать более качественному таргетингу. Thrive Labs стремится изменить принципы работы алгоритмов современных DMP (платформа управления данными).

**Выход альфа-версии
платформы Thrive DMP и ее
тестирование
запланированы на второй
квартал 2018 года.**

В настоящее время DMP, доступные на рынке рекламы, собирают данные о клиентах непосредственно из цифровых реклам, с веб-сайтов и из мобильных приложений. Thrive DMP будет использовать данные клиента, собранные на протяжении всей истории поиска покупателя, что будет способствовать улучшению качества контента и наибольшему соответствию нуждам потребителя. Еще одним качественным отличием проекта от проектов конкурентов станет система оценки качества веб-сайтов создателей контента, в рамках которой рецензенты будут награждаться за свою работу, а создатели неэффективного контента со временем покинут экосистему.

Экономическая природа THRT определяет токен как цифровую единицу сервиса Thrive DMP, которая будет начисляться пользователям в качестве награды за ежемесячный серфинг в интернете и просмотр рекламы. Также THRT будет использоваться в качестве единственного расчетного средства за размещение рекламы с помощью Thrive DMP, что не является основанием для признания токена ценной бумагой (результаты Howey test предоставлены).

С целью снижения риска обесценивания токенов и манипулирования его ценой проектом предусмотрена ограниченная эмиссия токенов и их частичное сжигание, временное блокирование токенов членов команды и крупных инвесторов. Минимальная комиссия сервиса (10 %) при размещении рекламы, начисление бонусов активным пользователям - основные факторы высокого спроса на THRT. Дефицитная модель токена - пассивный фактор роста цены THRT при условии наличия спроса на сервис.

Проект Thrive имеет все шансы занять нишу на рынке цифровой рекламы премиум-уровня.

Разработчиками хорошо проработана юридическая сторона вопроса о проведении ICO, в том числе представлен пакет основных юридических документов.

Компания Thrive Labs LTD (номер C79094) зарегистрирована на Мальте, что минимизирует юридические риски проведения ICO, поскольку правительство Мальты активно поддерживает развитие блокчейн-проектов.

Также командой проекта представлена [демоверсия платформы Thrive DMP](#) с очень ограниченным функционалом. Разработчики утверждают, что выход и тестирование альфа-версии платформы запланированы на второй квартал 2018 года.

Документация проекта проработана качественно и детально, подробно прописана бизнес-модель, представлен детальный финансовый план, показаны качественные отличия проекта от существующих конкурентов. [На GitHub опубликован код смарт-контракта](#) для проведения ICO и PreICO. Разработчики утверждают, что они располагают данными по результатам независимого аудита смарт-контракта, однако соответствующих документов в открытом доступе не найдено.

Командой проекта также проведено маркетинговое исследование, по результатам которого 80 % опрошенных (в число которых вошли крупные участники рекламной индустрии) выразили заинтересованность в услугах, предлагаемых Thrive Labs.

В целом проект имеет все шансы быстро масштабироваться и занять нишу на рынке цифровой рекламы премиум-уровня благодаря минимизации стоимости рекламы и повышению ее эффективности.

**Что важно
улучшить?**

Задачи с высоким приоритетом:

проработать вопрос о регламентации расходования средств и использовании инструментов (например, эскроу-соглашения), которые бы гарантировали возврат инвестиций в случае нецелевого использования командой собранных средств.

**Какую
информацию
необходимо
добавить?**

Требуется больше информации:
об аудите безопасности смарт-контракта.

DIGRATE

digital rating agency

+7 (495) 175-1024 (Россия)

+41 21 588 02 23 (Швейцария)

info@digrate.com

digrate.com

