

## ЭКСПРЕСС-ОБЗОР ICO ПРОЕКТА



[vimarket.io](http://vimarket.io)

ICO: 14.02.2018

**MEDIUM**  
Quality Rate

СРЕДНЯЯ ОЦЕНКА

4,8 / 7,0

**DIGRATE**  
digital rating agency



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

Настоящая информация может распространяться любым способом и в любой форме без предварительного согласия со стороны DigRate 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.

ОФИЦИАЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	4
КРИТЕРИИ	6
QUALITY RATE	9
ВЫВОДЫ	10
РЕКОМЕНДАЦИИ	13

ViMarket – это площадка, на которой выставляются товары в формате 3D. Данная площадка позволяет пользователям создавать объекты в виртуальной реальности (VR) и обмениваться опытом взаимодействия в ней. ViMarket помогает пользователям визуализировать товары, преобразуя традиционный 2D-просмотр в режиме реального времени в увлекательный просмотр 3D-предметов в VR.

Основополагающая для ViMarket технология VR используется в онлайн-играх. Но для электронной коммерции она послужит иначе: виртуальная модель товара позволит быть уверенным в своей покупке, а с помощью платформы ViMarket можно будет приобрести реальный товар с любого устройства. Благодаря собственному редактору ViMarket позволяет клиентам, независимо от их профессионального опыта и навыков, создавать интерактивные фотореалистичные имитации VR.

ViMarket призывает пользователей стать визионерами, покупая виртуальную версию товара с помощью ViTokens (ViT), прежде чем принимать решение о покупке продукта в реальной жизни. Это достигается с помощью простых и понятных в использовании инструментов, доступных клиентам, чтобы воссоздать среду, в которой продукт будет использоваться, а затем сравнить продукт с другими вариантами. Таким образом, сокращается число отказов от покупки и возвратов товаров, которые, по оценкам, будут стоить интернет-магазинам до \$6,4 трлн в год.

## ОФИЦИАЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

5

<b>Токен</b>	ViToken (VIT)
<b>Цена</b>	1 VIT = 1 USD
<b>Soft Cap</b>	-
<b>Hard Cap</b>	\$130 млн
<b>Бонусы на стадии пресейла</b>	До 50 %
<b>Баунти-кампания</b>	Есть
<b>Платформа</b>	Ethereum
<b>Принимают</b>	BTC, ETH, LTC, XMR, BCH, DASH
<b>Страна</b>	Великобритания



## 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?

5,8 / 7,0

### БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Компания представила проработанную бизнес-модель?

Команда представила четкую стратегию развития проекта (Road Map)?

Команда представила детальный финансовый план?

5,0 / 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?

4,0 / 7,0

Критерий	Оценка
<b>КОМАНДА</b>	
Основателями проекта уже реализован успешный профильный бизнес?	
Основатели и руководители проекта являются признанными профессионалами в своей сфере и/или в блокчейн-индустрии?	5,0 / 7,0
Команда проекта обладает значительным опытом для реализации проекта?	
<b>ТОКЕНЫ</b>	
Эмиссия токенов ограничена?	
Проектом предусмотрен механизм защиты от обесценивания токенов?	5,3 / 7,0
У участников экосистемы проекта есть четкая мотивация к владению токенами?	
<b>ПОДДЕРЖКА ПРОЕКТА</b>	
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

### КОММУНИКАЦИЯ

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

5,0 / 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?

4,3 / 7,0



## Как мы оцениваем Quality Rate?



### СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Команда детально описала бизнес-модель проекта.
- Представлена четкая стратегия развития проекта (Road Map).
- Эмиссия токенов ограничена.
- Юридическая структура компании прозрачна.
- Проект популярен в социальных сетях, на тематических форумах и новостных площадках блокчейн-ресурсов.
- Команда обладает значительным опытом и впечатляющими достижениями.
- Проект поддерживается серьезной командой Advisory Board.
- У команды имеется работающий продукт.

## Medium Quality Rate



### СЛАБЫЕ СТОРОНЫ

- Блокчейн не является необходимой составляющей проекта.
- Исходный код проекта не опубликован на GitHub.
- Низкая скорость и качество обратной связи от команды.

## ВЫВОДЫ

[ViMarket](#) представляет собой платформу, объединяющую в себе торговую площадку, а также инструменты для работы с виртуальной и дополненной реальностью, с помощью которых продавцы смогут создавать виртуальные версии своих товаров, а пользователи - 3D-копии своих комнат и смотреть, как на практике будут выглядеть понравившиеся товары в их интерьере. Сейчас ViMarket специализируется преимущественно на недвижимости и дизайне интерьера, а также проявляет интерес к продукции фэшн-индустрии и автомобильной промышленности. Оплачивая виртуальные покупки токенами VIT, пользователь сможет приобрести право собственности на товар в виртуальной реальности и протестировать его в виртуальной модели своей комнаты/дома. По словам разработчиков, стоимость виртуального товара будет низкой, а приобретая реальную вещь через площадку ViMarket, пользователь получит скидку, равную цене потраченных токенов или превышающую ее. Компанией разработаны и [доступны для тестирования бета-версии](#) инструментов для создания виртуальных моделей товаров и виртуальной версии помещения, которые интуитивно просты в использовании. Создатель проекта - компания ViMarket Gamechanger, которая ранее применяла свои 3D-разработки в игровой индустрии.

## ВЫВОДЫ

Разработчики проекта демонстрируют понимание конкурентной среды и в качестве основных конкурентов указывают Amazon и Facebook, которые одними из первых вышли на рынок с разработками в области виртуальной реальности. Тем не менее ни Amazon, ни Facebook не предлагают концепцию, в которой электронная коммерция и виртуальная реальность взаимодействуют в рамках одной экономической системы. Также на рынке существует ряд других [крупных компаний](#), которые предлагают централизованные решения по 3D-визуализации товаров (например, приложение Augment, интегрированное в магазин Oracle Cloud Marketplace). В децентрализованной среде аналогичные решения не обнаружены.

Объем рынка электронной коммерции в течение последних восьми лет рос более чем на 10 % в год, и ежегодно онлайн-маркеты тратят свыше \$6 трлн на возврат и обмен товаров, которые пришлись не по душе своим покупателям. Решение, предлагаемое ViMarket, предоставит интернет-потребителям возможности для получения опыта владения товаром до его приобретения. Экономическая природа VIT определяет токен как цифровую единицу сервиса ViMarket для использования покупателями в качестве расчетного средства за услугу или товар, что не является основанием для признания токена ценной бумагой. Однако Howey test командой не проведен. VIT позволит пользователям приобретать виртуальные версии товаров, которые им интересны, и опробовать их перед покупкой реального товара.

**Представленные прототипы инструментов и описанное инновационное решение в среднесрочной перспективе позволят компании захватить часть рынка электронной коммерции и будут способствовать росту цены VIT.**

VIT несет в себе реальную экономическую ценность, поскольку владение виртуальной версией товара дает право на скидку (равную стоимости виртуального товара или превышающую ее) при его покупке в реальной действительности. С целью снижения риска обесценивания токена и манипулирования его ценой проектом предусмотрены следующие меры: ограниченная эмиссия токенов, уничтожение всех нераспроданных токенов, хотя в официальных документах нет упоминания об обратном выкупе токенов или их сжигании. Проектом не проведен аудит безопасности смарт-контракта, что повышает риск наличия уязвимости в коде и несанкционированного вывода средств. Стоит отметить, что реализация бизнес-модели проекта ViMarket возможна без применения технологии блокчейн. Тем не менее конкуренция на рынке электронной коммерции жесткая, и с каждым годом она становится жестче, поэтому ViMarket, который предлагает новые инструменты взаимодействия продавцов с покупателями, является конкурентоспособным и перспективным. Представленные прототипы инструментов и описанное инновационное решение в среднесрочной перспективе позволят компании уверенно захватить часть рынка электронной коммерции в области недвижимости, дизайна интерьера, фэшн-индустрии и автомобильной промышленности, что будет способствовать росту цены VIT.

**Что важно  
улучшить?**

### **Задачи с высоким приоритетом:**

- обосновать необходимость применения в проекте блокчейн-технологии;
- опубликовать исходный код проекта на GitHub;
- пройти Howey test и опубликовать его результаты;
- провести независимый аудит смарт-контракта и представить его результаты;
- организовать профессиональное юридическое сопровождение проекта.

**Какую  
информацию  
необходимо  
добавить?**

### **Требуется больше информации:**

- о финансовом плане;
- регламентации расходования средств и использовании инструментов (например, эскроу-соглашения), которые бы гарантировали возврат инвестиций в случае нецелевого использования командой собранных средств;
- крупных известных партнерах и крупных венчурных инвесторах проекта;
- условиях купли-продажи токенов;
- выполнении требований законодательства в сфере защиты персональных данных и о разработке Политики конфиденциальности.

# DIGRATE

digital rating agency

+7 (495) 175-1024 (Россия)

+41 21 588 02 23 (Швейцария)

info@digrate.com

digrate.com

