

DSPLUS

基于Ethereum区块连的分散
Cashback平台。



PLUSCOIN

为吸引客户的线上和线
下商业营销工具。

内容

1.DS PLUS 简介	3
2.DS PLUS 的使命	4
3. DS PLUS 代币和首次代币发行 (ICO)	4
4.业务和金融模型：	6
5. 启用 PlusCoin 交易的产品	9
6. 不可抗力环境和风险控制	10
7.资金分配	12
8.项目团队	12
9.路线图	15
10.技术说明和规格	16
11.营销方案	18

关于本项目的资源链接：

[Facebook](#)

[Telegram 频道](#)

[Telegram 聊天](#)

[Viber](#)

[Bitcointalk](#)

[Medium](#)

[YouTube 频道](#)

[GitHub](#)

[DS Plus 应用官网](#)

[Pluscoin.io](#)

1.DS PLUS 简介

移动营销每年的市场份额都在不断增长：用来吸引和留存客户的原生移动平台在以惊人的速度开发，不断涌现出新的社交和信息技术。DS PLUS 有着一年多的历史，已经成为了移动营销和潜在客户开发市场中的一个关键角色。它鼓励人们向提供忠诚客户奖励的卖家购买和获取服务。

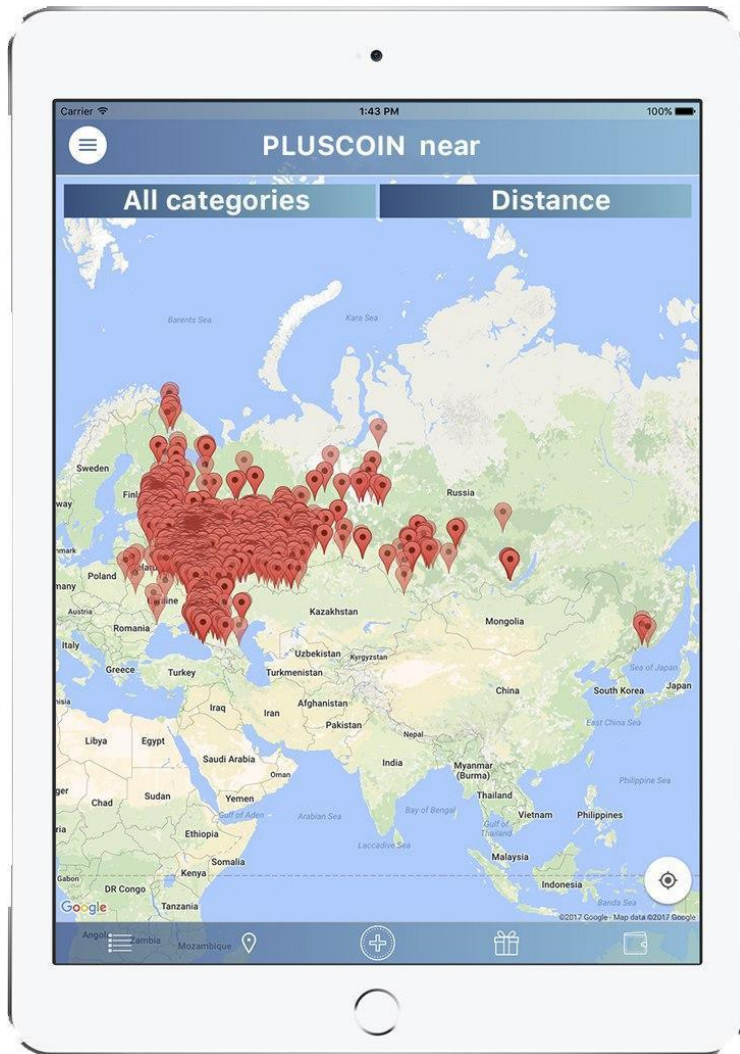


图 1：DS PLUS 运营节点地理示意图（产品截图）

我们将连接至 DS PLUS 系统的商户称为“合作伙伴”。截至目前，我们已经拥有 1496 位合作伙伴，我们的系统运行在俄罗斯和欧洲部分地区的 8027 个节点上。这些数字还在不断增长（图 1：DS PLUS 运营节点地理示意图）。我们的合作伙伴包括地区性公司（比如连锁超市 Absolut）和大型国际零售商（比如 X5 Retail Group、麦当劳和肯德基）。

我们可以与合作伙伴公司的决策方直接沟通，这使得我们可以取得更高级别的合作关系。但是，与其他任何 IT 企业一样，我们公司同样也依赖于用户以及他们对产品的兴趣。即便我们没有采取激烈的营销推广，我们现在仍有 90000 名以上的活动用户：我们会定期根据客户和用户的反馈改进我们的产品。

用户每天都与我们的合作伙伴进行交易。我们的用户数量每天平均增长 250 个。当客户使用 DS PLUS 从合作伙伴采购时，他们可以获取折扣和独特的奖励积分；客户可以使用这些积分交换各种赠品或其他产品与服务。用不了多久，这些奖励积分

就会变成支持的加密货币，我们的合作伙伴和客户将在一个共用的基本架构下走到一起。这是如何实现的呢？我们将在下面回答您的所有问题！

2. DS PLUS 的使命

我们将创建一个用于提供加密返现¹的独立工具，供合作伙伴使用。

现在返现工具的情况如何呢？在电子商务市场，现在有好几种服务成功支持在大型在线零售商购买时，返还购买价格一定比例的现金流程。但是使用这些服务需要实施一系列对于普通消费者来说比较复杂的操作，后者有时需要等待两个月之久才能收到返还的现金；此外，消费者还需要与提供返现的服务共享返现。在线下零售业中，返现是银行的特权。返现在一个月之后支付，在大多数情况下，返现仅有 1-2% 的比例。当然，也有许多银行合作伙伴向用户提供高达 15% 的返现比例，但这些通常是用户不太感兴趣的零售商，或者是在首次购买时以大额奖励形式发放的一次性促销。

我们的目标是尽可能吸引最大数量的用户与合作伙伴采用加密货币和区块链，让用户使用我们的加密货币从我们的合作伙伴处进行购买，获得返现。要实现这个目标，仅使用加密货币支付还是不够的：所以我们还基于以太坊区块链开发了其他服务，支持加密货币的交换和出售。它们还可以构建一个用来发展该领域的基础环境。

我们计划将 PlusCoin 首次发行筹集的 50% 资金用于市场推广，从而来保证合作伙伴和用户数量的稳定增长，以推动 PlusCoin 的价值与需求不断平稳地增长。普及 PlusCoin 还意味着提高接受以 PlusCoin 为其商品和服务的付款方式的合作伙伴数量。

DS PLUS 团队当前首要任务是尽量吸引更多用户使用加密货币，扩大其影响区域，并且在每个区域中提高接受 PlusCoin 作为其付款方式的合作伙伴数量。

3. DS PLUS 代币和首次代币发行 (ICO)

该项目提倡众筹投资基于以太坊区块链平台的 PlusCoin 母币。

项目的第一阶段将预销售 PlusCoin 母币，由 8 月 4 日至 8 月 15 日：在该阶段，我们将以每枚 \$5 的价格发行 10 万枚母币。

用户可以通过比特币、莱特币、以太坊、DASH 等购买 PlusCoin 母币。ICO 将从

¹返现是忠诚客户奖励计划的一种形式，其中购买价格的一部分将返还给买家。

2017年9月10日持续到11月10日。

1枚 PlusCoin 母币等同于 3300 枚 PlusCoin（最终代币）。

在 ICO 第一阶段（20 天，或 3,000,000 枚代币 + 400,000 奖励金），每一枚 PlusCoin 母币将以 \$10 的价格出售。

在 ICO 第二阶段（20 天，或 3,000,000 枚代币 + 300,000 奖励金），每一枚 PlusCoin 母币将以 \$11.5 的价格出售。

在 ICO 第三阶段（22 天，或 3,000,000 枚代币 + 300,000 奖励金），每一枚 PlusCoin 母币将以 \$13 的价格出售。

在 ICO 期间发行的 PlusCoin 母币数量限制在 9,000,000 代币 + 1,000,000 奖励金之内。

总数为 1,000,000 枚 PlusCoin 母币的奖励金将按照下列方式发放：

对于在 ICO 期间购买 PlusCoin 母币的用户，我们将发放代币礼物：

- 购买 100-299 枚 PlusCoin 母币：赠送购买数量的 2%；
- 购买 300-499 枚 PlusCoin 母币：赠送购买数量的 4%；
- 购买 500-699 枚 PlusCoin 母币：赠送购买数量的 6%；
- 购买 700-999 枚 PlusCoin 母币：赠送购买数量的 8%；
- 购买 1000 枚以上 PlusCoin 母币：赠送购买数量的 10%；

为推广项目，我们将设立一个数量为 100,000 枚 PlusCoin 母币的基金（此为估算值：这是最低数值，最终数值取决于在 ICO 期间购买的 PlusCoin 母币数量）。

将来不会继续生成 PlusCoin 母币，在 ICO 期间未销售的所有代币都将被摧毁。除了在 ICO 期间发行的一千万枚代币外，DS PLUS 还将发行 9,000,000 枚 PlusCoin 母币 (29,700,000,000 PlusCoin) 用于在基础环境中流通。我们还会投入 6,000,000 枚首批 PlusCoin 代币城里一个储备基金，并将在流动性不足的情况下分批投入到基础设施中。所有 PlusCoin 母币的发行情况显示在图 2。

所有 PlusCoin 母币发行	
ICO 前期预售	100,000
ICO	10,000,000
流通中（构建基础环境）	9,000,000
储备	6,000,000
1 枚 PlusCoin 母币 = 3300 枚 PlusCoin	

图 2：所有 PlusCoin 母币发行

4.业务和金融模型：

与合作伙伴的合作模型：

现在，DS PLUS 服务运营的基础包含鼓励用户从合作伙伴购买服务或商品，同时向后者提供各种形式的忠诚客户奖励计划（折扣、优惠以及奖励）。一旦 PlusCoin 投放到市场上，合作伙伴将通过向用户帐户发放 PlusCoin 返利，激励用户从他们那里采购。现在，PlusCoin 奖励金（当前尚未提供，可以用来换取购买赠品和汽车所需的票券）通过 DS PLUS 服务支付。截止到今天，用户持有的总数为 16,000,000 枚 PlusCoin。

我们未来将采取下列形式与合作伙伴展开合作：

在第一阶段，我们将向传统市场集成 PlusCoin：合作伙伴使用其个人帐户以 EPPC 价格（PlusCoin 交易价格，即 PlusCoin 的市场价）购入数字货币，向其 PlusCoin 余额充值。EPPC 的高低取决于 PlusCoin 在特定时刻的兑换率。合作伙伴使用其个人帐户指定准备向用户返现的固定金额或销售价格的百分比。交易完成后，向用户支付的 PlusCoin 总数量按照下列公式计算：

$$\text{返现} = \frac{A \cdot x}{EPPC \cdot USD \text{ 价格}}$$

A 表示用户购买数量，USD 价格是指购买时用传统货币支付的价格（美元）。

如果用户访问合作伙伴，则也可以使用 PlusCoin 付款。访问可以通过合作伙伴安装的地理位置与 iBeacon 传感器记录。

DS PLUS 运营的一个重要方面在于它可以将合作伙伴分类三种类型：

1. 缺乏兴趣— 尚未准备好独立管理 PlusCoin 支付的合作伙伴：在这种情况下，DS PLUS 或其他与 PlusCoin 合作的潜在客户开发商将负责 PlusCoin 的支付；
2. 二阶合作伙伴 – 准备转向新系统，独立负责向使用服务的用户支付 PlusCoin，但没有准备好接受用 PlusCoin 为商品/服务付款；
3. 三阶合作伙伴 – 准备转向新系统，独立负责向使用服务的用户支付 PlusCoin，同时也愿意按照下列公式给出的比率接受用 PlusCoin 为商品/服务付款； $N * EPPC * \text{价格 (PlusCoin)}$ ，其中 N 代表合作伙伴的溢价系数。

比如，如果合作伙伴一件产品的价格是 \$100，EPPC 为 \$0.02，表示市场价等于 5,000 枚 PlusCoin，如果合作伙伴将溢价系数 N 设为 1.6，那么合作伙伴将以等同于

\$160 的 PlusCoin 出售这件商品，从而获得 60% 的溢价。溢价系数 N 的最大值为 2，最小值不限。对于每种类型的商品有一个推荐的 N 值。在向传统市场集成早期，溢价系数有助于激励合作伙伴接受以 PlusCoin 为他们商品的付款。

对于从未接触过加密货币社区以及对区块链或加密货币没有特别兴趣的用户，他们可以在 DS PLUS 平台上的在线商店、其他接受 PlusCoin 付款的平台或一阶合作伙伴那里消费积攒的 PlusCoin。

DS PLUS 平台上的商店会出售二阶合作伙伴提供的商品，按照下列方式运营：

1. 用户在商店上对产品下单，然后收到关于订单已被审核的通知；
2. 订单被传至处理中心，然后会转到交易者或者专业的市场玩家手中，当这些玩家核准订单执行、并将传统货币转给合作伙伴后，就会从用户那里收到 PlusCoin。不同类型商品的溢价系数 N 也不同。
3. 熟悉 PlusCoin 的用户可以自行交易他们积攒的代币（交易者、交易所等等）。为方便起见，DS PLUS 应用将集成聚合交易者的功能，此外还会使用钱包界面提供 PlusCoin 用户转账功能 (P2P)。

图 3

与一阶合作伙伴的交易

图表显示了各种用户的状态：

用户 1 - 积攒 PlusCoin,

用户 2 - 使用 PlusCoin 购买商品。



图 4

与二阶合作伙伴的交易

玩家/交易/其他 - 其他愿意为交易提供传统货币的玩家、交易者等等。



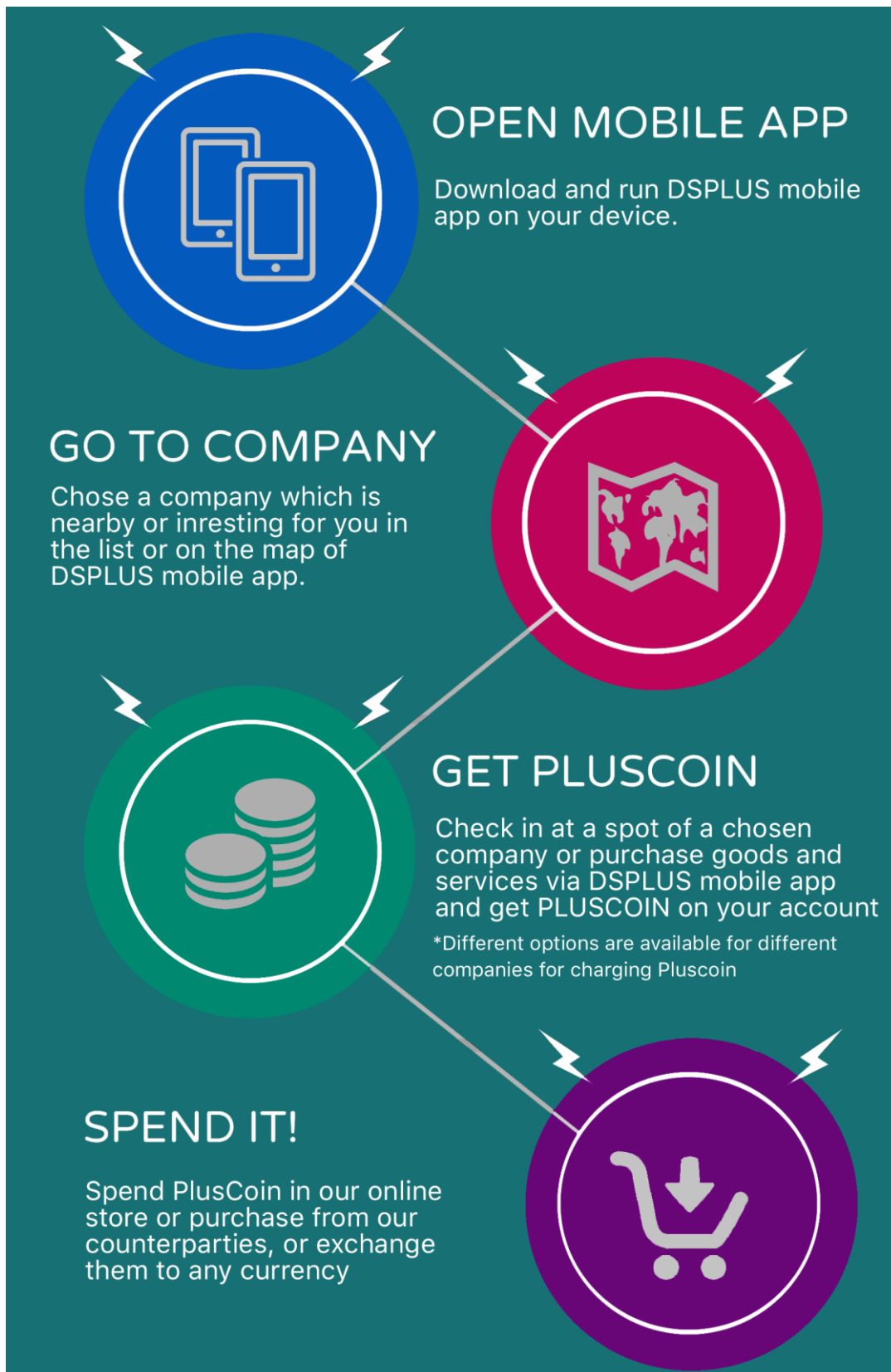


图 5 应用工作方式。

5. 启用 PlusCoin 交易的产品

我们正在开发下列产品，从而在传统市场关系中进一步集成 PlusCoin，同时也为了保证加密资金的去中心化流通：

1. MarketPlace 聚合器：

对于不愿或无法接受 PlusCoin 作为其产品付款的合作伙伴（二阶合作伙伴），我们提供让他们加入系统并获取传统货币盈利的机会。我们正在为实现该目的开发一个产品，将采用开放式 API 和透明的工作原理。二阶合作伙伴使用个人帐户出售他的产品，并以传统货币标明其价格；在线系统将使用指定产品类型的溢价系数 N 把该价格转换成 PlusCoin。平台将把交易者和其他专业玩家连接起来，因此解决了交易的传统货币供给问题；同时，交易者也会以溢价系数 N 的形式收到利润。这个工作原理基于下列事实，即绝大多数普通用户并不真正了解 PlusCoin 的价值：他们将加密货币当做奖励积分系统，并用其交换商品。

2. P2P 平台：

当 DS PLUS 系统合作伙伴公司向用户积累的的 PlusCoin 数量超过 10 亿枚时，我们将启动一个用户使用 PlusCoin 交易商品/服务的平台。与传统的 P2P 平台不同，该系统将集成在 DS PLUS 移动应用进行交易的功能。这样能保证用户的购买安全：特定商品或服务仅在出售时付款，因此减少了欺诈的风险。

3. 加密信用系统：

根据用户获得、花费 PlusCoin 以及使用这种加密货币进行交易的活跃度，DS PLUS

系统可以生成该用户相对于其他用户的分析评级。该评级可以作为使用 PlusCoin 货币交易消费者商品的进一步信用工具。

我们的一阶合作伙伴、交易者和其他市场参与者可以使用该工具，从而使得他们可以独立提供交易，或者根据用户之前的订单或在 DS PLUS MarketPlace 聚合器发出初始请求后在该聚合器上提供交易。

6. 不可抗力环境和风险控制

DS PLUS 最重要的一项任务是创建一个去中心化经济环境，将系统对 DS PLUS 的依赖降为零。

为实现该目标，我们将采取下列措施：

1. 为支持不接受加密货币付款的合作伙伴，我们必须保证传统货币和 PlusCoin 的兑换。DS PLUS 和交易者正在签署为达成此目的而制作的合作伙伴协议，在将来，我们预计会出现其他专注于 PlusCoin 且支持交易者功能的其他市场玩家。
2. 在协议框架内，交易者和其他专业玩家可以通过 DS PLUS 创建的平台或使用其他市场机制，以 EPPC（代币市场价）向合作伙伴出售 PlusCoin；
3. 在传统市场区与 DS PLUS 竞争的产品将被吸引到单一合作伙伴网络，并将成为 DS PLUS 正在开发的基础架构中最重要的组件之一。该项目的主要目标是让 PlusCoin 真正融入到商品和金钱的流通中，从而保证兑换率的稳定增长，提高从事加密货币经济的人群数量（包括消费者和企业）。

4. 系统稳定性。我们将建造的基础架构的最重要的一个部分就是，所有在这个基础架构中发生的操作都能共赢。

让我们来看下这个简单的例子：合作伙伴 A 购买 PlusCoin，然后将购买价值的 5% 返还给用户。在大量交易或 P2P 平台操作过程中，用户积累了 50000 枚 PlusCoin。如果用户理解他拥有的加密资金的价值，他可能会通过交易者或交易市场的服务来获得传统货币。如果他认为 PlusCoin 只是一种奖励金，那么他可以通过支付溢价系数 N 从一阶合作伙伴或二阶合作伙伴（通过交易者或其他市场玩家等中介形式）直接购买自己感兴趣的产品。

在这种情况下：

- 合作伙伴 A 因为忠诚客户奖励计划获得了客户；
- 用户获得了自己需要的服务和（或）产品，或者用资金获得了法定货币；
- 一阶合作伙伴用低于 EPPC 的价格购入了 PlusCoin，这需要得益于溢价系数 N，同时他可以在忠诚客户奖励计划中将该系数付给用户；
- 二阶合作伙伴获得了客户并且成功实现了销售；
- 得益于溢价系数 N，交易者在法定货币和他获得的 PlusCoin 中赚取了差价。

虽然我们付出了许多努力，但我们的策略依然有可能只实现部分或根本无法实现。有鉴于此，所有购买 PlusCoin 母币的用户有可能出现投资损失。

7.资金分配

我们将从 ICO（9,000,000 枚 PlusCoin 母币 = 29,700,000,000 PlusCoin）获取的资金中，拿出 1,000,000 PlusCoin 母币作为对投资人的奖励金。

支出领域	价值 (%)
团队	15%
营销	50%
产品扩展	25%
副产品研发	10%

剩余代币的分配：

区域	价值（代币）
预售	100,000
基础架构实施	9,000,000
稳定基金	6,000,000

8.项目团队

该项目共有 69 人参加，大部分是普通员工，从事项目扩展工作；他们负责与合作伙伴沟通交流。项目的主要策略任务由七个参与者负责。所有参与管理和负责项目主要部件的员工均为年轻的经理人，他们拥有多种能力，在多个领域有着丰富经验。项目的首席顾问是 Chronobank 项目的创始人兼首席执行官 Sergei Sergienko 先生。

TEAM



Mikhail Mikhailov
CEO

6 years experience in retail business, 4 years experience in IT marketing business, 2 years experience in trading and blockchain technology.



Arkadiy Obolkin
CTO

12 years experience in software development, 6 years as CTO. Skilled in 15+ programming languages, and with many modern technologies.



Yuriy Mamonov
COO

7 years of experience as a sales Manager in the banking sector. 2 year's in the field of IT technologies. B2B-B2C. The promotion of the product at the territory of the RF



Kristina Galkina
CMO

An expert in marketing, massmarketing and building relationship with key partners.



Leonid Chernigov
Product manager

CEO of "inLermontov" co-working, Head of the Center for Technology Transfer in Irkutsk State University



Nikita Arsentiev
UX/UI Designer

MSU - Graphic design and coding (Master's degree). 5 years experience in mobile application design.



Denis Golub
PR manager

4 years' experience as a PR manager of international tourist project, 2 years' experience in supervision of marketing campaigns for IT products.



Vugar Pashadjanov
Finance consultant

Adviser in business, economy and financial market. Specialist in investment. Blockchain enthusiast and ideologist of the DS Plus project.

ADVISOR



Sergei Sergienko

Co-founder of Edway Group Ltd. He has won a number of awards in business in Australia, including "Hot 30 under 30" and "Young gun in business". He has represented Australia on G20 summits and understands how to connect real and crypto world economies.



Simone Giacomelli

Enthusiast and evangelist of digital technologies. Has more than 3 year experience being a team leader working on the next generation of blockchain solutions. Has been heavily involved in collaborative efforts with the Institute of Data Driven Design



Alexey Zarya

Business Analyst. Analyst – ICOWOX.Federation.



Alex Linenko

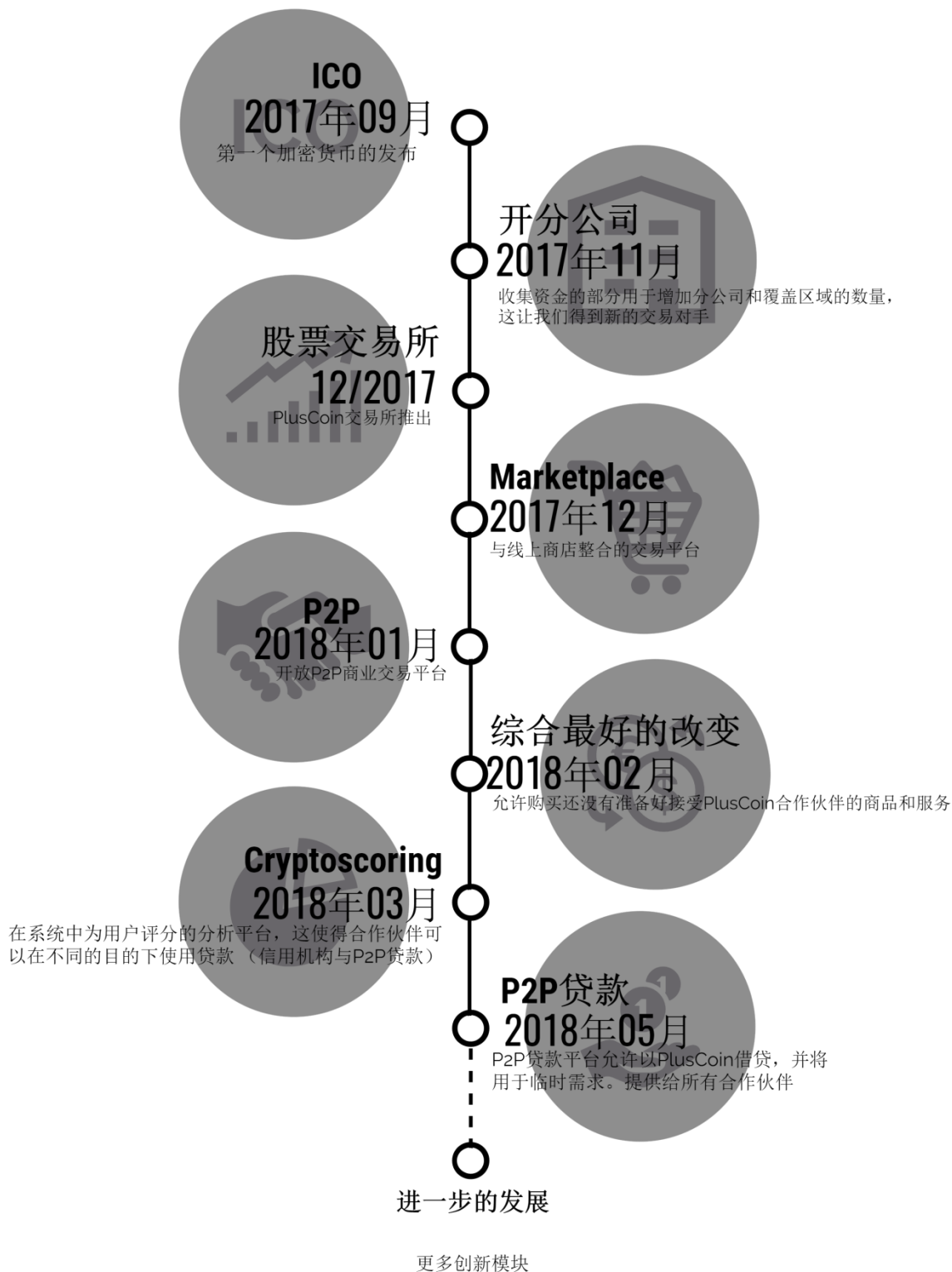
Lead Business Development manager at ICOWOX.



Aleksandr Minakov

Head of Investor Relations – ICOWOX. Blockchain Visioner and Enthusiast. ICO and Token Sales Advisory.

路线图



10.技术说明和规格

PlusCoin 智能合约包括：

防止在数字运算中出现溢出的 SafeMath 库。

标准 ERC20 函数和事件：

- 返回代币总供应量

```
function totalSupply() constant returns (uint256 supply) {}
```

- 返回指定地址所持有的代币余额

```
function balanceOf(address _owner) constant returns (uint256 balance) {}
```

- 向指定地址（从发送人的余额中）发送代币

```
function transfer(address _to, uint256 _value) returns (bool success) {}
```

- 从给定地址向另一个给定地址发送代币（如果扣除代币的地址所有人同意了该操作）

```
function transferFrom(address _from, address _to, uint256 _value) returns (bool success) {}
```

- 允许从消息发送人帐户中扣除一定数量的代币，发送给指定地址

```
function approve(address _spender, uint256 _value) returns (bool success) {}
```

- 返回其他地址可以从指定地址中扣除的代币总量

```
function allowance(address _owner, address _spender) constant returns (uint256 remaining) {}
```

在预售和 ICO 的三个阶段，只有智能合约所有人才能使用这些函数。

公共变量和常量：

- name – 代币名称；

- symbol – 代币符号；

- `decimals` – 加密货币在小数点后的位数；
- `totalSupply` – 加密货币的总供应量；
- `PRESALE_PRICE` – 相对于 1 以太币的价格；
- `current_state` – 合约当前状态；
- `OWNER_MIN_LIMIT` – 加密货币最低数量；
- `TOKEN_PRESALE_LIMIT` – 加密货币在预售阶段的销售上限；
- `TOKEN_ICO1_LIMIT` – 加密货币在 ICO 第一阶段的销售上限；
- `TOKEN_ICO2_LIMIT` – 加密货币在 ICO 第二阶段的销售上限；
- `TOKEN_ICO3_LIMIT` – 加密货币在 ICO 第三阶段的销售上限；

预售和 ICO 阶段的函数等等：

- `function transferOwnership(address newOwner) onlyOwner {}`

允许合约所有人将其所有权转移给他人。

- `function buy() public payable {}`

以固定价格从合约所有人购买代币的函数；只在预售期以及 ICO 的三个阶段中启用。

- `function buyTokens(address _buyer) public payable {}`

购买代币并将它们发送至指定地址的函数。

- `function price() constant returns(uint)`

获取合约的当前状态。

- `function setTokenState(State _nextState) public onlyOwner`

更改合约状态。可能状态：Created、Presale、ICO1、ICO2、ICO3、Free trading 和 Pause。状态只能单向更改（从‘Created’至‘Free trading’）。但是，合约所有人可以在预售阶段将合约更改至 ‘Pause’ 状态来暂停销售。在出现不可预料的情况时，可以使用该函数进行防护。只有预售阶段才支持 Pause 状态切换。

● *function remaining_for_sale() public constant returns (uint remaining_coins)*

根据设置的上限，在当前阶段返回可以出售的数字货币的剩余数量。

11.营销方案

俄罗斯联邦：

现在，俄罗斯联邦是 DS PLUS 的主要发行市场。今天，国内的服务有 12 个连锁店，每一个都负责与区域合作伙伴展开合作。俄罗斯联邦 DS PLUS 和 PlusCoin 的进一步发展策略如下：

目标用户区包含中等和中等以上收入的年轻、活跃的人群，他们是活跃的手机应用用户，但在加密货币和加密经济的世界中却是新手。

考虑到俄罗斯联邦各地区的宏观经济特殊性以及合作伙伴的分布、数量和等级，那么很明显，我们需要把重心放在五十万以上人口的城市。在俄罗斯，满足该条件的城市有 36 个。这些城市的总人口数量是 4460 万。

根据俄罗斯联邦统计局的数据，年龄在 22 - 39（目标用户的关键特征）的人群占总人口的 22.5%。平均失业率为 5.5%。根据俄罗斯社会舆论基金会的研究，每个城市中有超过 46% 的人口收入达不到平均水平。

基于这些数据，目标用户的总量是 512 万。在营销期间，我们会通过下列渠道吸引用户：

1. 社交媒体– vk.com（Vkontakte，独联体流行的社交网络），Facebook, Instagram。

我们将在这些社交网络内使用基本的营销工具，以及由网络大 V 发表的付费文章。

假设正确使用这些渠道，那么平均客户获取成本 (CAC) 为 \$1；

2. YouTube – 内置广告，此外还将向观众满足产品目标用户条件的流行视频博主投放广告。通过内置广告的设置，可以让其抵达下列用户：

- 使用 YouTube 搜索特定关键字的用户；
- 观看了类似内容的用户；
- 在特定 YouTube 频道观看视频的用户；
- 访问了特定网站的用户（访客找回）。

这种渠道的平均客户获取成本为 \$2；

3.互联网和移动媒体，发表关于产品的帖子和文章。这种方式有两个目标：吸引用户，以及提高品牌定位，这对吸引合作伙伴很有必要。该渠道的 CAC 很难计算，因为大部分媒体不欢迎产品链接。因此，这种渠道可以作为备用方案。

4.活动营销，组织或参加公共活动。该渠道可以用来加强品牌形象，还可以通过给用户营造一个正面的印象来提高产品的传播。比如，有个城市正在举办一个公开的公共

活动。DS PLUS 服务可以指定一个地理位置辐射半径，辐射区内的用户可以收到系统设置的定量 PlusCoin；他们可以使用这些 PlusCoin 从该辐射区内、愿意接收 PlusCoin 的合作伙伴购买食物或饮料。

根据参与人数的多寡，该渠道的 CAC 可能会有较大变化，但是活动效果可以延续很长时间，在活动结束后的三个月内都可以吸引用户。

除了直接吸引用户之外，这些渠道还可以提高 LTV（终身价值，即用户对应用保持兴趣而且不删除的时间周期），此外还可以重新吸引已经不再使用应用的用户。

除了特定渠道之外，还可以通过病毒式传播（通过口耳相传而不是营销的力量来向用户或合作伙伴进行产品宣传）、以及应用内已经启动的推荐计划来吸引用户。

我们预计吸引的用户中约有 10% 会来自这两个渠道。

基于 CAC + LTV + 用户返回的总值 \$9，我们应当可以用在 ICO 期间募集的资金以及 DS PLUS 的流动资本中的 218.7 万美元获得 270 万用户。

多年社交研究的各个方面²表明，俄罗斯人平均将每月收入的 50% 用在食物上。根据统计数据，在俄罗斯联邦，一个自然人的平均税后工资大约是 30800 卢比，普通人在食物上的花费不低于 15400 卢布。合作伙伴提供给用户的平均忠诚客户奖励返现是 5%，或每月 770 卢布。基于这些计算，收到 5% 购买返现的 270 万活跃用户，每月将

² <https://www.gazeta.ru/business/2017/02/21/10536293.shtml>
<http://www.the-village.ru/village/business/news/235333-food-money>
<http://www.rbc.ru/economics/19/04/2016/571586799a79476942a572de>

生成价值大约 20.79 亿卢布的日用消费品营业额（以 PlusCoin 等值计算），而且这仅代表合作伙伴运营的众多领域之一。如果我们计入娱乐业、外出就餐和服装业等等，那么估计每月营业额将超过 100 亿卢布（以 PlusCoin 等值计算）。

我们计划在 2018 年底达到这个水平的用户数量（278 万，或者俄罗斯联邦总人口的 1.87%）和 PlusCoin 流通率。

欧盟国家和亚洲：

通过在欧盟国家和亚洲采用类似营销策略，我们预计将活跃用户扩展到 700 万。在俄罗斯联邦外部地区推广产品的策略包括搜索与 DS PLUS 类似的项目并与他们达成合作伙伴协议，从而让他们将 PlusCoin 带入市场流通。此外，DS PLUS 计划在 2018 年 5 月开始在这些国家内开设连锁店，并吸引本地居民成为连锁店的 CEO，从而将产品推广到国际市场。

到 2018 年年底，我们计划将所有 297 亿枚 PlusCoin 投放到市场流通。通过实现 PlusCoin 流动性和兑换率的增长，系统将在无需继续投放的情况下正常运行，维护 PlusCoin 的营业额并提高其以传统货币计算的营业额价值。如果需要进一步投放加密货币，那么 DS PLUS 承诺将从稳定基金拿出部分 PlusCoin 投入市场流通。截至 2018 年年底，系统应当也可以通过向我们创建的基础架构中引入其他加密货币来维持系统的稳定。他们将支持新的、发展中的经济。

ICO 后的营销：

DS PLUS 理解，该项目的成功发展可能不仅会影响 PlusCoin 的市场率，还会影响到基础架构的发展，并会在其博客和专业资源统计中发布项目实施详情，包括：

- 每月活跃用户 (MAU) 指数 - 过去一个月中独立用户的数量；
- 应用活跃用户的总数；
- 流通中的 PlusCoin 数量；
- 将 PlusCoin 引入到其运营中新合作伙伴的信息；
- 新合作伙伴数量的信息；
- 总合作伙伴数量的信息；
- 项目推广结果；
- 关于副产品的分析摘要（MarketPlace 聚合器，P2P 平台，加密信用系统）

自从我们意识到 DS PLUS，像其他项目一样，可能因为不可抗力而关闭，我们承诺将在清算开始一个月内通过我们的合作伙伴将所有已有的代币投入到市场流通，如果无法在这个时限内时限该目标，我们将摧毁所有 DS PLUS 剩余的 PlusCoin。