

White paper

WORLD WI-FI

使命

在现代社会，没有互联网的生活不可想象。自1991年成立以来，互联网已经从一个奇怪的现象或实现某目标的便利的手段演变为一个必不可少的存在。很显然，我们社交生活的几乎所有方面都以某种方式与互联网相连。虽然这一观察对大多数人来说似乎是显而易见的，尤其是来自富裕的群体，但免费上网的重要性不容低估。一方面，我们可以说这是显而易见的，但事实是我们在访问互联网时仍经常面临极大的限制。

这些限制是由两个紧迫的问题引起的，我们打算解决这些问题：

- 1.访问互联网需要相对较高的财务成本。
- 2.由于缺乏公共网络，接入互联网受到地域限制。

World Wi-Fi的目标是随时随地为全球所有人提供免费的互联网接入服务。

商业模式

World Wi-Fi项目并没有从一开始就实现这一目标。相反，我们的项目是基于我们既成功的公司中使用区块链技术的自然结果：Radius Wi-Fi和Adrenta；他们目前在80多个城市运营并且在不断扩展。通过将区块链技术整合到现有的商业模式中，我们创建了一个项目，该项目将彻底改变Wi-Fi网络中的Wi-Fi热点和广告。

我们在这些行业实施的新业务模式可以被描述为Uber, Airbnb, Facebook和YouTube的混合体。

像Uber和Airbnb一样, World Wi-Fi可以让人们根据P2P原则直接提供服务, 以得到收入的鼓励机制进行代币交易。但与Uber和Airbnb不同的是, 与Facebook和YouTube类似, 由于网络上的广告, World Wi-Fi提供的服务对于用户而言将完全免费。

World Wi-Fi的优势

借助世界Wi-Fi, 每个人都可以通过为公众使用提供过量的互联网流量来为创建全球免费网络作出贡献。因此, 任何人随时随地都可以免费连接到免费的Wi-Fi。广告商将覆盖Wi-Fi路由器所有者的成本, 从而有机会向目标受众广播广告。

World Wi-Fi项目的好处可概括如下:

- 为路由器 (位于公共场所的家庭路由器或路由器) 提供通过互联网流量盈利货币化的能力, 为所有人提供免费的互联网接入;
- 通过可用的Wi-Fi接入点随时随地提供免费上网服务 (地区内);
- 以较低的价格向广告商提供最有效的广告机会。

接下来, 您将找到更详细的操作原理和我们平台的所有组件。
。为了测试公开的Demo版本, 您需要在我们的网站上注册。
。

目录

1.	问题	5
2.	World WI-FI如何运作	8
3.	互联网市场内的形势	16
4.	World WI-FI经济	20
5.	吸引投资的阶段与法律条款	26
6.	区块链	28
7.	团队	42



问题

在这一部分我们会描写目前互联网普通用户和广告商现有的问题和困难，以及借助World Wi-Fi平台解决它们的方法。

互联网普通用户的问题

第一个问题——在许多地区没有接入开放Wi-Fi网络的可能性。世界上的很多地方中都没有移动互联网，在此，通常，有私人的封闭Wi-Fi网络，无论如何你们都无法接入这些网络。甚至是在有移动(LTE)互联网的地方还存在着一定问题：LTE互联网在最大流量和速度上存在限制，通常价格更贵。对于具有中等和中等以下收入水平的游客们来说，这是一个尤其重要的问题，因为持续在漫游状态下使用LTE互联网非常昂贵。

解决方法——实施World Wi-Fi项目能够借助私人路由器在全世界最大范围的住宅空间内覆盖上免费的Wi-Fi网络，还会促进在高流量的地点分享免费互联网：咖啡厅、酒吧、餐厅、儿童和体育场地等。

第二个问题——互联网访问权的成本。对于网络运营商来说，提供访问网络的服务是具有一定成本的生意。

解决方法——World Wi-Fi项目会创建接入全世界免费Wi-Fi网络的可能。依靠广告，互联网变得免费，只要观看较短的广告短片(10-15秒)。

第三个问题——资金不足。地球上大部分居民想通过分享既得的财产来赚取额外收入。

解决方法——在World Wi-Fi平台上，按广告实际播放次数要加算代币。通过分配Wi-Fi和在网络上展示广告，我们提供获取加密货币的可能。可以建立自己的转介网络，并感觉自己成为网络的真正运营商领导。对于积极的人来说，World Wi-Fi项目创造出获取额外收入的简单易懂条件。工资的水平只取决于参与者的积极性和其活动的有效性。每月可以付出最小的努力并得到不小的金额，如果将许多人接入到免费互联网，那么会赚到很多钱。

◎ 广告商的问题

第一个问题——缺少有关广告传播受众群体的必要资料。在大多数情况下，在广告商不仅仅向确实会对此感兴趣的人展示产品或服务广告时，他们不得不“杀鸡用牛刀”，因此导致广告活动的预算增加以及有效性降低。这对推动具有明显目标受众的非大众产品尤其迫切。现代的互联网资源，例如，搜索系统或社交网络，能够通过一定的方式瞄准广告的目标受众，但是这种瞄准的参数被严重限制，而类似广告的价格非常高。

解决方法——World Wi-Fi平台能够让广告商基于搜索查询的历史、性别、年龄、社交网络概况和地理位置(一直到街道、房子和公寓的任何程度的具体化)清楚地为自己选择目标受众。重要的是,与搜索系统或社交网络中的广告不同,Wi-Fi用户在任何条件下都先会把注意力集中到广告短片或在进入互联网之前所展示出来的广告条上。在展示有效性更高的情况下,类似广告的价格还会比搜索系统或社交网络中的广告价格低很多。

第二个问题——难度,往往是无法监测广告活动的有效性。广告商不能得到有关向谁、什么时候以及展示其广告多少次的资料。如果广告活动没有达到预期结果,这使修正过程变得非常复杂。广告载体的所有者通常会故意夸大有关广告制作的统计资料,以便得到更多的预算,他们明白,广告商无论如何都无法对它进行检查。

解决方法——在World Wi-Fi平台上,每个广告商在个人中心内可以看到最完整并且百分百真实可靠的统计数据。广告的所有播放历史都记录在区块链中,并无法伪造。



World Wi-Fi如何运作

World Wi-Fi是区块链上针对用户和广告商的分散式平台。其中包括3个主要环节：

- 用户——接入开放网络并在观看广告后免费使用网络的人。
- 路由器的拥有者——提供对开放网络的访问并依靠将其他用户接入网络而赚取加密货币的人。
- 广告商——向自己目标群体展示广告并向路由器拥有者付清款项的人(参见表2)。

在接入系统时(参见表1)，路由器开始分配另一个无线网络。它在软件水平上与家庭网络隔离，所以接入到该网络将无法访问路由器所有者主网络中的计算机。

第二个网络是公共网络。路由器负载均匀分布，所有者可以制定符合它的公共网络参数(速度、接入的最大数量、播放广告的次数等)。

在接入公共网络时，用户会看到目标受众广告，它考虑到他们所有需求，通常甚至可能是有趣的。

路由器所有者的收入取决于路由器所有者开放网络的用户是谁以及他们所观看的广告数量。系统分析每个接入点，瞄准广告受众必要的其它参数。在公共网络中所聚集的有支付能力的受众越多，观看广告计入的代币就越多，因此，广告商展示的广告就越贵。我们在聚集社会的力量发展项目，并且每个人都可以依据自己对World Wi-Fi项目发展的投入来赚钱。转介计划(参见表3)能够让积极用户在创建全球化网络上赚到钱，同时引进新的路由器所有者。

工作原则



在World Wi-Fi平台上开发了最简单易懂的界面。路由器的所有者在完成几个简单的步骤之后(表1的1-3步),能在一分钟不费力地创建开放网络。

将路由器和平台对接需要借助邀请码。邀请码——这是与用户系统内钱包相关的转介链接。转介计划依据下列方式运作:所有账户都要向接通广告的人支付播放自己广告的佣金。这样一来,路由器的所有者对平台的定比例产生兴趣。每个人都可以依据自己的邀请码引入新的参与者,并得到在他们路由器上播放广告的收入。这里仅仅指分配广告预算,路由器所有者自身彼此间不相互支付。代币销售的参与者和发展网络项目的团队得到第一批邀请码(初始邀请码)。初始邀请码的区别只在于,它们的所有者不支付任何路由器上广告播放收入的佣金(参见表3)。为了接入系统,可以使用在代币销售中获得的初始邀请码,或者其他用户提供的基本邀请码。另外,任何人都可以在World Wi-Fi平台网站上得到基本邀请码。

邀请码不是一种支付方式，也不具备授权的特点。

逐步说明

表1. 路由器所有者活动的规定

步骤	活动	注解
1.	收取邀请码。	为了接入系统，可以使用在代币销售中获得的初始邀请码，或者其他用户提供的基本邀请码。任何愿意者都可以在World Wi-Fi平台网站上得到基本邀请码。
2.	在系统中注册并在路由器上安装软件。	安装说明和软件都位于我们的网站中。安装过程本身非常简单，任何有意愿的人都可以在几分钟内很轻松地完成任务。
3.	创建开放网络并分配免费互联网。	路由器所有者可以任意创建开放网络并向周围人分配免费互联网。

4.	得到☒金代☒。	<p>在创建新的开放网络时，路由器所有者得到代币形式的欢迎金。</p> <p>与该路由器相关的网络用户使用后可收回与欢迎金等量的奖金代币。对于广告商来说获取广告人必要的初始目标受众资料来说是必须的。</p>
5.	路由器所有者会为广告的每次观看收取代币。	<p>观看广告而记入的代币数量取决于将这个广告被传播给谁。集中于网络的受众群体越有支付能力，广告商方面的需求就越高，广告商愿意为广告播放所支付的金额就越高。因此，路由器所有者得到的代币就越多。</p> <p>如果对某些路由器上所播放广告的需求很低，并且系统中愿意为该路由器上播放费用支付一定金额的广告商不足，那么广告开始以转移支付的条件进行传播。如果这还不够，那么未分配的展示将依据RTB（Real Time Bidding）系统进行销售——依据实时广告拍卖原则运作，并能够在几分之一秒内通过广告展示销售拍卖会的线上广告技术。</p>
6.	如果愿意的话，可以确定广告内容的个别核查标准。	如果路由器所有者希望限制其网络中所展示的广告商类别范围，那么他会在网络中制定额外的限制。例如，部分网络参与者可以选择停止接收18+的广告。
7.	根据工作阶段的结果，确定所积累代币形式的利润。	如果愿意的话，所积累的代币可以加密货币交易所换成另一种加密货币或法定货币。

对于广告商来说，一切都非常简单和实用。

表2.广告商的活动的规定

步骤	活动	注解
1.	在系统中注册。	
2.	在个人中心中设置广告。	<p>可用的格式：横幅、广告短片、“追逐性”广告。系统自动计算广告活动的价格（以代币的形式）。每个点（系统中的路由器标志）都包含有关已经进行的广告活动和其转换信息。</p> <p>可用的定位参数：地点、性别、年龄、居住地、教育程度、职业、兴趣、搜索系统中的查询等。</p>
3.	在网站中确定同意报价协议的条款。	
4.	在交易所中购买必要数量的代币并支付广告活动。	World Wi-Fi 从广告商处获取广告预算5%的佣金 ¹ 。该资金用于保障平台的运营和发展。
5.	发送广告材料进行校审。	在World Wi-Fi平台上，所有广告材料都要依据以排除传播不良内容为目的而制定出来的标准进行校审。还存在路由器所有者确定的校审额外标准。例如，网络的部分参与者可以选择停止接收18+的广告。
6.	开启广告活动。	
7.	获取详细的报告。	报告包含有关所开展广告活动的详细、全面可靠的统计信息。

¹注册于新加坡的World Wi-Fi PTE Ltd.公司将是World Wi-Fi 平台的运营商。从广告主处得到佣金形式的资金将用来保障平台的运营和发展。

针对想要通过World Wi-Fi赚取更多收入的用户的分步说明。

表3. 针对想要借助World Wi-Fi平台发展赚钱的商务-模型

步骤	活动	注解
Wi-Fi分享（转介计划）		
1.	获取邀请码。（简称： Invite 1 ）	
2.	与Wi-Fi路由器的任何其他所有者协商，通过他或她的邀请码，为它安装软件，并创建新的开放网络。	<p>在此，系统将以下列形式分配特定用户在开放网络中所累积的代币（以下称为用户开放网络1）：</p> <ul style="list-style-type: none"> - 25%给邀请码的所有者 - 邀请码的新所有者（World Wi-Fi平台） - 75%给新路由器所有者（以下称为路由器所有者1） <p>该利益分配系统应用于所有邀请码，不依赖于邀请码是在World Wi-Fi网站中还是从其他用户手中取得。</p> <p>只针对在代币销售中分配的第一批（初始）邀请码存在例外情况。不需要向任何人支付有关它们的佣金。</p>
3.	激励依靠其邀请码创建开放网络的路由器所有者1寻找路由器的其他所有者（简称：路由器所有者2），给路由器2提供路由器1的邀请码，并创建新的开放网络（简称：客户网络2）。	<p>在此，系统将以下列形式分配在开放网络中所累积的代币（以下称为开放网络2）：</p> <ul style="list-style-type: none"> - 18,75 %给路由器所有者1 - 6,25 % 给邀请码1的所有者 - 75 % 给路由器所有者2 <p>也就是说，邀请码1的所有者将得到路由器所有者1的25%代币中的25%。如果路由器所有者2将跟其他人协商好，那么将出现路由器所有者3，则系统将以下列形式分配依靠新开放网络中广告所累积的代币：</p> <ul style="list-style-type: none"> - 18,75 % 给路由器所有者2 - 4,69 % 给路由器所有者1 - 1,56 % 给邀请码1的所有者 - 75 %给路由器所有者3 <p>依此类推。</p> <p>在引入新的路由器所有者时，代币销售参与者所获取的邀请码运作类似，并在建立转介网络时，不会形成额外的竞争优势。初始邀请码所有者不用从自身收入中向任何人支付佣金。</p>

因在他们家庭网络中播放广告而向Wi-Fi路由器所有者征收的每月固定费

1.	获取邀请码（简称邀请码）。	
2.	与Wi-Fi路由器的任何其他所有者协商，在邀请码下为它安装软件，并支付互联网费用（每月转账必要金额到相应网络服务商分账户）。	<p>在安装软件后（对于网站上的每个商务-模型都有独特的说明和软件），在接入网络的情况下，将向路由器所有者展示广告，而观看广告所得的代币将累计在邀请码所有者的名下。</p> <p>在大多数情况下，如果这里指的是有支付能力的目标受众，那么依靠在一个月內销售代币而收入的金额将远远高于使用互联网的费用。</p>
3.	将在一个月內累计的代币转化为必需的信托货币，并将使用互联网的每月费用划转到网络服务商的分账户。	将可以通过加密交易所转化代币。

在广告商感兴趣的群众集中场地安装路由器

1.	获取邀请码。	
2.	安装路由器，并使得所需场地位于它的效力半径内。	
3.	在系统中注册，并在路由器上安装软件。	安装说明和软件都在我们的网站上。
4.	创建开放网络，并发布免费互联网。	适合该商务模型的场地范例可以是游乐场、运动场、公园、广场等。

² 注册于新加坡的WorldWi-FiPTLtd.公司将是World Wi-Fi 平台的运营商。从广告主处得到佣金形式的资金将用来保障平台的运营和发展。



互联网市场内的形势

世界中的互联网用户

依据2017年9月18日联合国报告Global Broadband Progress中所阐述的数据，世界互联网用户数量为35.8亿（地球总人口为76亿）。大部分用户现在分布在发展中国家，其中用户人数为25亿，而在发达国家中有10亿用户。

从百分比来看，互联网的最大融入占比还是存在于发达国家——81% 相比于发展中国家的40%，以及最不发达国家中占比15%。在欧洲76%的人口可以上网。居第二位的是独联体国家——67.7%，第三位的是用户比例为65.9%北美和南美国家。非洲的比例最低——仅为21.8%。

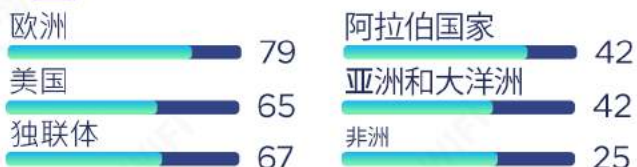
从2000到2015年的阶段中，互联网用户的占比几乎增长了7倍——从世界人口的6.5%到43%。

能够上网的住户占比从2005年的18%增长到2015年的46%。在最近四年间，住户的上网水平在非洲呈现出最高的增长（零起步的模范性增长），在此，年增长速度达到27%。

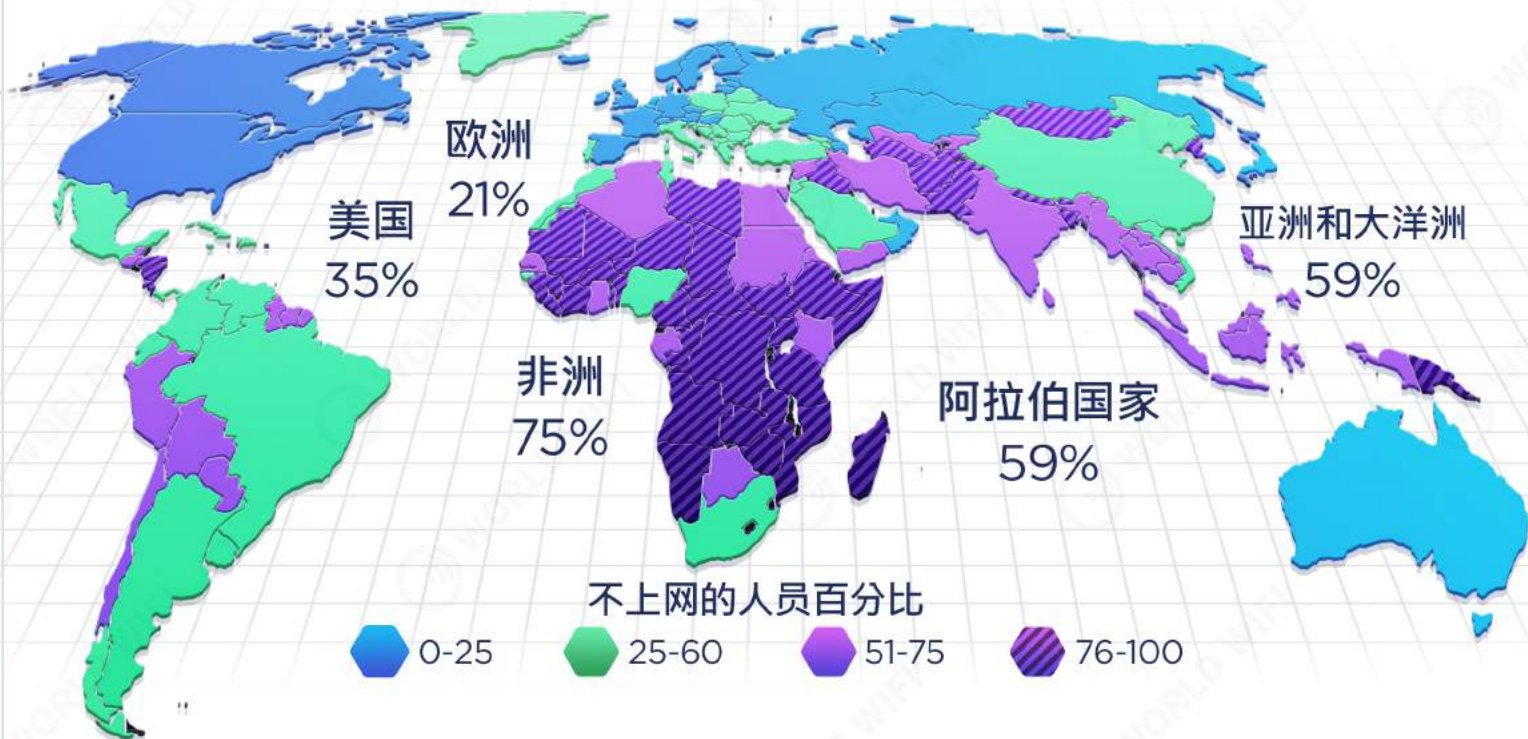
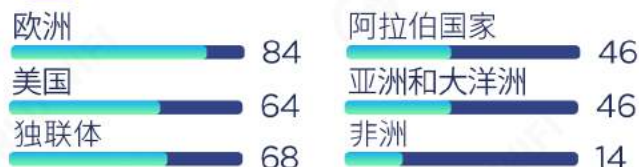
网络分布比例（2016年）



使用互联网的人员百分比 %, 2016



能上网的住户百分比 %, 2016



Wi-Fi网络的发展

同时，Wi-Fi网络也在迅速扩散。它们近乎控制了整个世界：依据 ipass.com 的数据，到2017年初，世界上Wi-Fi网点的数量达到了177 418 979个。

目前,世界上有
262 262 359 个WI-FI网点



48% 从年初起,相比于2016年的指标,网点增长了48%

900% 近四年间,网点数量增长了9倍

目前,世界上有262 262 359个WI-FI网点:
— 82%为家庭WI-FI接入网点
— 18%为公共管理的WI-FI接入网点。

从年初起,相比于2016年的指标,网点数量增长了48%。近四年间,网点数量增长了9倍。

近四年间，

WI-FI网点量增长了9倍



依据WebEnertia交互式地图的预测，到2018年末，一个网点将可容纳20人。

广告主

互联网广告的费用在不断增长。依据Zenithmedia研究公司的预测，在2017年市场将增长13%，并达到2050亿美金。在互联网中的广告在广告市场总份额中的占比从34%增长到36.9%。

在此，大部分广告预算以无目的性方式消耗。通常，广告预算的每1美金中就有约44分花在了中间人身上。

问题在于，市场由大市场监管，该市场的运作并不透明：中间人从别人手中转买到订单，信息量无针对性，经常用机器人取代似乎看过广告的活人，产生错误数据。所以广告商几乎永远都不知道，他到底是为了什么而付款：他也许不确定，目标受众是否看过广告，以及转换的依据是什么。

对Wi-Fi广告的需求在增长：由于广告的高准确度，以及很有可能真实用户会观看广告。但是Wi-Fi网络中的广告市场被地方垄断者依据地理特征所占据。在客户接入自己机构所开发的Wi-Fi网络时，餐厅和购物中心网络会播放广告，这些广告通常是付费的，因为广告商每月要支付网络接入费。电信运营商有不同的定位方法和不同的转换。目前，没有统一的Wi-Fi广告市场，而价格制定通常是混乱的。大部分企业会确定千次展示广告的价格。

- 视频播放1000次的平均价格——30美金，考虑到受众定位。

新的广告网络

现代化广告网络，例如AdSense，会得到大量佣金。广告的卖方不得不与广告网络分享30%—50%的利润。而且大部分被用于补偿广告网络的财务和官僚式支出。

在当前的情况下，只有少数公司和受欢迎的博主能指望从广告中取得巨大的利润，在他们的平台中具有很大的通信量。依靠接入小型个人路由器和网站，World Wi-Fi平台向广告商提供接触广大受众的可能。而互联网访问点的所有者有机会借助传播广告来赚钱。这是建立在真实需求和数据基础上的精准广告营销。这样就在全世界Wi-Fi网络内部出现了前途广阔的广告市场。

World WI-FI经济

在启动平台后的3年内，我们计划将2000万个Wi-Fi路由器连接到我们平台。考虑到世界中现有的Wi-Fi网络发展动态和路由器数量的不断增长，我们的目标是完全可以实现的。

在启动项目后的3年内，我们计划将

2000万个WI-FI万个WI-FI

路由器连接到我们平台



World Wi-Fi的商务模式

在平台上所有路由器网络，World Wi-Fi平台向广告商收取广告播放5%的佣金。在向路由器所有者分配代币之前，广告商发布预算时征收该佣金。

路由器1上的广告费用和播放数量的平均计算

该商务-模式能够让World Wi-Fi项目在经济上保持效益，促进社会创建全球化的免费互联网网络，并在工作3年内让周转额超过每年10亿美金。

网络的种类	计算的平均参数	路由器 ¹ 的收入计算	注解
家庭网络	<p>3个人</p> <p>每天连接4次</p> <p>在接入网络时播放广告短片1次</p> <p>考虑到目标定位²，播放1次广告短片的平均价格为0.03美金</p>	<p>每月的播放次数 (N)，每月的平均天数</p> <p>$=365/12=30.4167$</p> <p>$N = 3*4*30.4167 = 365$</p> <p>每月的路由器收入 (S)</p> <p>$S = N*0.03=10.95$ 美金</p>	<p>发布网络的路由器所有者可以在个人设置中确定，在接入时播放广告1-3次，并且在播放广告满一定时间后中断播放，同时提高自己的收入。</p>
公关网络	<p>每天连接60次</p> <p>在接入网络时播放广告短片1次</p> <p>考虑到目标定位³，播放1次广告短片的平均价格为0.03美金</p>	<p>每月的播放次数 (N)</p> <p>$N = 60*30.4167 = 1825$</p> <p>每月的路由器收入 (S)</p> <p>$S = N*0.03= 54.75$ 美金</p>	

² 播放广告的路由器收入表现为代币形式，但为了简化结算，我们用美元结算广告费用，依据Wi-Fi网络中目标受众广告的平均价格。

³ 在结算中，我们使用当前Wi-Fi网络中目标受众广告的平均价格，然而，我们预测，随着全球市场的形成，广告价格会出现显著增长。目前，相比于其它资源，Wi-Fi广告被估计过低，因为没有统一的市场，而价格制定通常相对混乱。

⁴ 参见4

2017年8月 - 2017年12月

2017年12月 - 2018年4月

2018年4月至5月

1 完成项目原型的工作，开发智能合同，财务和营销计划。扩大参与大数据，市场营销，财务管理等领域的团队成员数量。

2 开始PRESALE活动。完成平台的ALPHA测试。启动WORLD WI-FI营销活动。

3 开展销售和完成收集资金的运动。

路演

6 2018年6月
完成专用WI-FI路由器的所有主要模型的开发。WETOKEN在最大交易所上市。

5 2018年5月至6月
完成BETA测试。正式发布WORLD WI-FI平台。为吸引用户和广告商而开始世界信息宣传活动。

4 2018年4月
代币上市。开始WORLD WI-FI平台的BETA测试。启动邀请活动。

7 2018年8月 - 2019年3月
为移动设备启动APP。修改和指定世界WI-FI平台的新机遇。在旧金山开设办事处。该项目的指标输出：每天广告1.5亿次展示。3百万个连接的路由器。

8 2019年3月 - 2019年12月
为我们的合作伙伴和广告客户举办三场论坛会议。吸引合作伙伴。社区新成员和广告商。该项目的指标输出：每天广告4亿次展示。8百万个连接的路由器。

9 2019年12月 - 2021年3月
世界所有主要地区的覆盖范围：美国、亚洲、欧洲、澳大利亚。吸引最大的国际网络广告公司。项目的指标输出：每天广告1万亿次展示。2千万个连接的路由器。

依据代币销售中所募集的美元资金，在世界各地大规模部署WORLD WI-FI



代币销售计划

在TOKEN SALE期间，将销售erc20标准的代币。

1 WeToken = 在World Wi-Fi中播放10次广告 = 0.134

目前，在Wi-Fi网络播放10次定位广告的平均市场价格为0.3美金。这样一来，初始折扣适用于为标记销售指定的代币。

为了推动对World Wi-Fi感兴趣的路由器所有者、广告商和投资商，从2017年12月份起我们开始举办预售。

预售条件：

ETH / USD和BTC / USD的汇率将于2013年4月17日以所有Bitfinex交易所实际汇率为准。对于以BTC或ETH购买WeToken的所有预售参与者，BTC / WeToken和ETH / WeToken汇率将固定如下：

- 如果BTC的价值高于9,000美元且ETH高于700美元，则汇率将固定为截至2018年4月17日的Bitfinex交易所的实际价值 - 如果汇率为BTC或ETH (取决于关于以什么货币购买WeToken) 将低于规定值，那么BTC / WeToken和ETH / WeToken费率将根据1 BTC = 9000美元和1 ETH = 700美元的汇率来确定。

正式销售条款：

ETH / USD和BTC / USD的汇率将用于所有TOKEN SALE的参与者将于2013年5月19日 (或在2013年4月18日之前收盘硬币杯结束后的第二天结算日) 以Bitfinex交易所的实际价值为基础确定。对于以BTC或ETH购买WeToken的TOKEN SALE的所有参与者，BTC / WeToken和ETH / WeToken的比率将记录如下：

- 如果BTC利率的价值高于9000美元，ETH高于700美元，那么利率将固定为Bitfinex交易所的实际价值，截止于证券销售结束后的第二天 - 如果BTC或ETH (取决于购买WeToken的货币) 将低于规定值，那么BTC / WeToken和ETH / WeToken利率将根据1 BTC = 9000 USD和1 ETH = 700美元。

WorldWi-Fi团队为参与者提供预售和代用销售的固定课程条件，以防止短期汇率风险。我们实施全球项目，设定长期目标并相信加密货币市场的未来。

在筹集资金并接近预售结束日期之前，项目团队可以减少奖金。有关奖金变化的信息将在网站上发布。

预售金额可以以下列形式加入到已购买的代金券。

1、50 000 美金起及以上，25%的代币补贴。*

2、不足 50 000美金，15%的代币补贴。

* 投资额高出15000美金的PRE-SALE和TOKENSALE所有参与者会得到具有零佣金的独特初始转介链接。

TOKEN SALE定于2018年4月18日。

代币数量限制：

总共会发布6亿WeTokens (WT)。

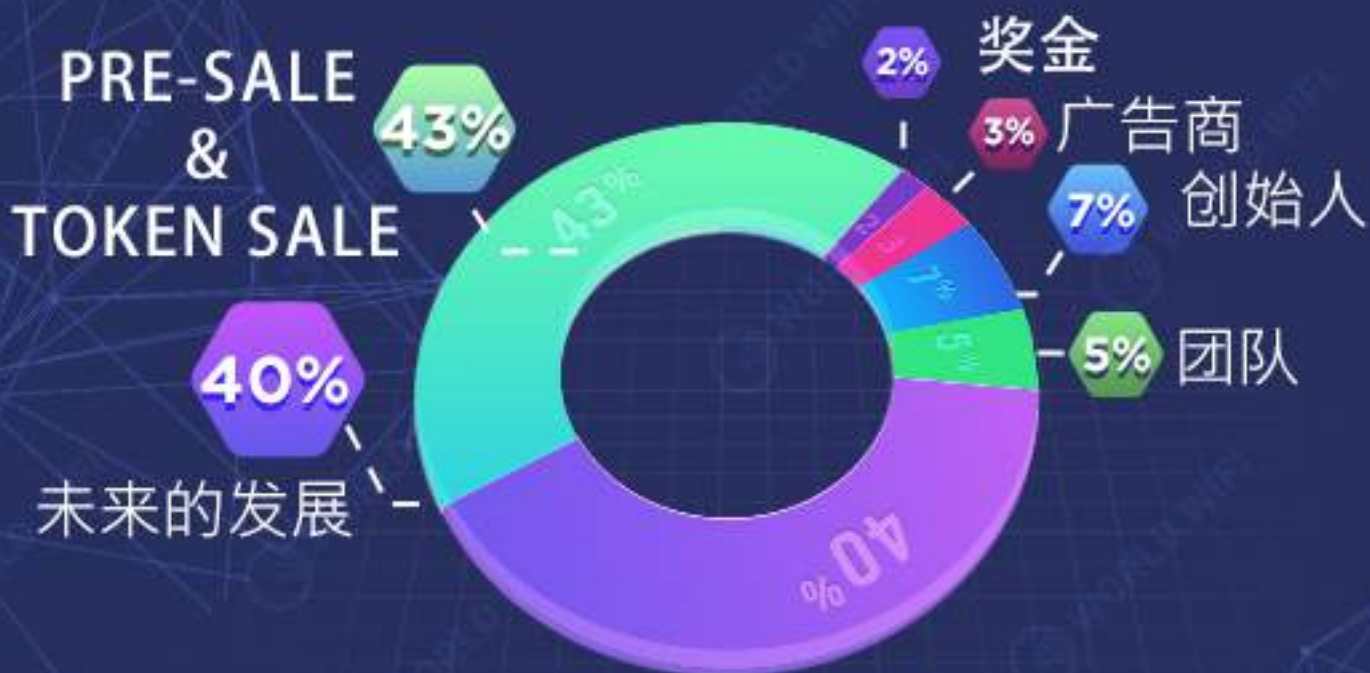
在预售和代币销售期间，有2.58亿WT可用于购买。

未被销售的代币将被销毁。

随着World Wi-Fi平台的出现，一个新的全球性的活跃Wi-Fi广告市场即将成型。

WeToken的发行由智能合约设计程序，并将以下图所示的程序实施。

TOKEN 分布



代币分布

- 预售和 代币销售: 43%;
- 团队: 5%;
- 顾问: 3%;
- 奖金: 2 %.

创始者的组合得到所有代币的 — 7% ，它们将被冻结一年。

用于未来发展的代币— 40% （冻结1-5年）

用于下一年发展和代币的分布：

- 第2年可以销售不超过10%的代币；
- 第3年可以销售不超过20%的代币；
- 第4年不超过30%；
- 第5年对销售取消限制。

但是，代币可根据项目需求相应延长销售期限。

代币销售量和销售期限将取决于市场情况和公司目标。

代币购买

代币购买量取决于World Wi-Fi对广告市场的融入度。随着World Wi-Fi项目的发展，广告商将从市场购买越来越多的代币，以便有机会开启广告活动。因此，代币市场发展壮大，但它的总量却是固定的。

◎ 吸引投资的阶段与法律条款

阶段I. 代币的预销售 (PRE-SALE)

在开展WeToken 代币的预销售时，我们将发布法律文书——SAFT（未来代币协议的简单协议）。该协议的有效期将持续到预售结束。此协议停用后，将根据投资量转变为WT。根据预售条件，SAFT所有者将能够获得奖励WT代币。实质上，SAFT是包含众筹的远期合约。SAFT将一直保护预售参与人的权利，直到结束。

投资过程由四个简单的阶段组成：

第1步：平台运营商 (World Wi-Fi PTE Ltd.) 将以SAFT通告的形式发布公开报价，并在网站<http://worldwifi.io/>上发布SAFT备忘录。

第2步：World Wi-Fi PTE Ltd.将依据美国有价证券法律的S和D条款，与认证投资者签署SAFT协议（针对美国投资者），同时依据2003/71/EC指令所确定的所有有资质的投资者签署SAFT协议。该阶段本质上是众筹——这一方法被广泛应用于吸引对不同项目的投资。

第3步：World Wi-Fi PTE Ltd. 将所获得的资金投入平台后期搭建。

第4步：World Wi-Fi PTE Ltd.应根据SAFT下的金额，包括相应的奖金，在预售结束后将SAFT转换为WT。

WORLD WI-FI项目的费用结构



阶段II. 代币销售

在代币销售阶段，投资者将加密货币形式的资金存入到加密钱包，在代币销售完成后，将会向他们分配WeToken（如果他们投资了以太坊，那么分配将依据智能合同进行）。代币销售阶段所集得的资金将被World Wi-Fi PTE Ltd.投资于平台修复和项目发展。

World Wi-Fi项目的费用结构

发布和销售代币

WT代币提供给SAFT的持有者，并考虑到投资者所提供的奖金进行兑换。WT代币提供给代币销售的参与者，并考虑到他们对相应加密货币的出资进行兑换。

WT代币会以加密的形式挂牌交换，其持有者可以将其兑换为法定货币或其他加密货币。

投资者有权在交易所中转卖自己的代币，或者在World Wi-Fi平台上使用它们购买广告。

WT代币

WeToken (WT) 是World Wi-Fi平台的内部货币，所有平台内的交易都将只以WeToken的形式进行。代币的发行人将是World Wi-Fi PTE Ltd.

WeToken (WT) 不将作为有价证券，因为WT代币的价格完全取决于平台参与者的活动。平台运营商在平台中扮演着完全间接的角色。可以在所发布的备忘录中了解代币销售及其税务和法律等级的完整法律地位。

◎ 区块链

体系协作和区块链-组成

该体系是由广告人、路由器所有者和网络用户组成的分散式网络。为了解决可能伪造数据的问题，也为了管理广告材料的真实展示，以及保障履行向路由器所有者执法酬金的义务，World Wi-Fi项目使用Ethereum区块链。

总的来说，需要利用享有特权的参与者来保障对网络所有参与者间正确执行义务的监管。由此制定了代表人奖励计划。

代表的职能包括存储网络参与者状态的复制数据库，该数据库具有按字段编码数据的定位信息：路由器的地理坐标、用户数量、年龄、兴趣、有关过去广告活动的信息 (ROI, 转换率)。事实上，广告数据库是区块链中数据的编码卷。这些数据对广告商和计算消费数据来说非常必要，对广告商有重要参考价值。对这些信息的访问必须是及时的。

还可以使用具有高级索引功能的从“框架外”区块链。原则上，这涉及代表人，也就是指他们方面的软件部分。

World Wi-Fi项目也考虑发展属于自己的区块链平台。

平台结构



路由器的交互协议、以及发现代表的p2p系统是不变的部分，并且不依赖于保存数据和区块链类型系统的技术实施。

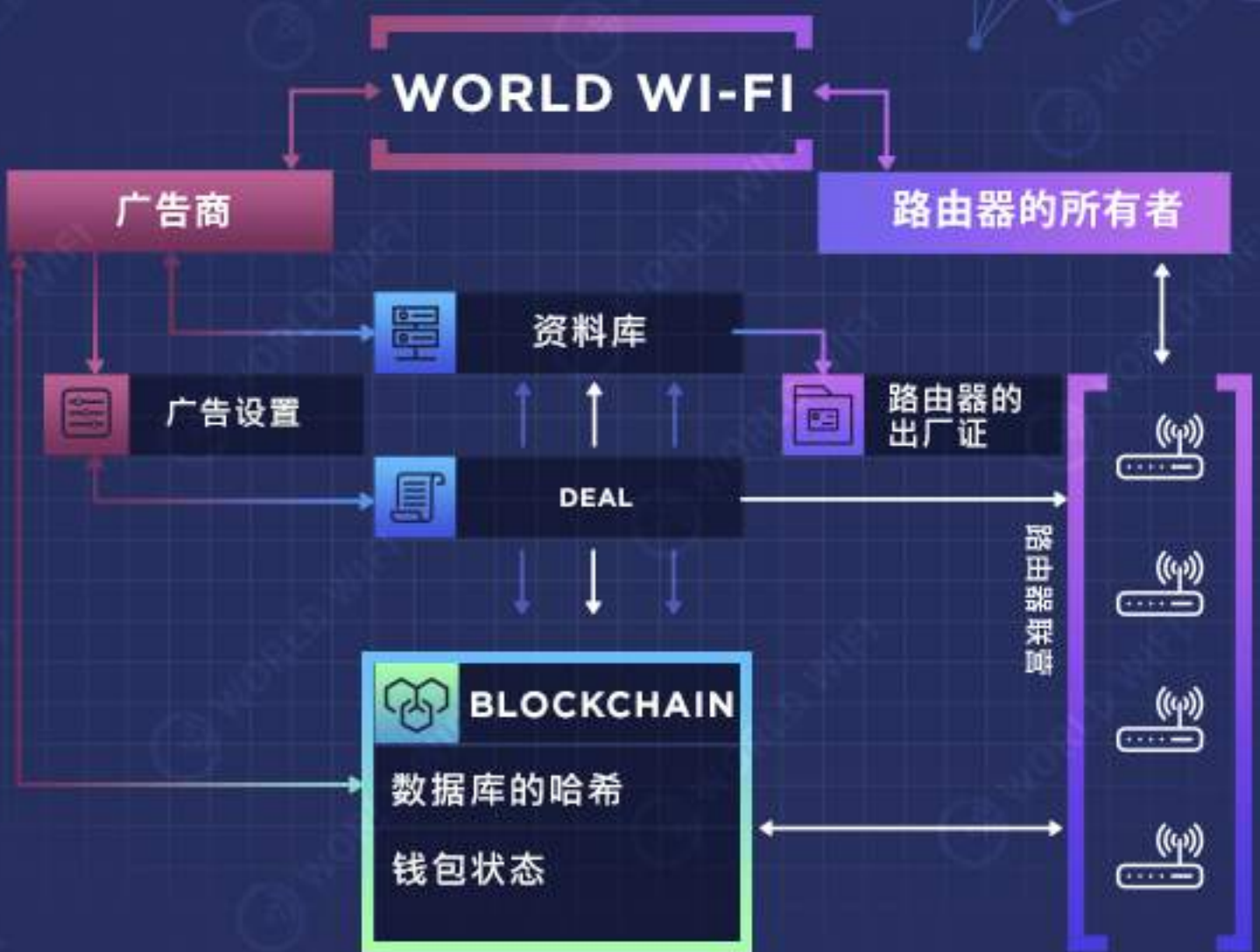
网络参与者相互协作的布局在应用层界面上会：

- 以广告商设计师的形式组织广告活动
- 确定针对每个路由器的广告活动价格
- 确定广告资金将如何在所选的路由器广告商之间进行分配

为了保障代理的可接近性，可以形成用于监控的额外抽象层。这样一来，广告商和路由器所有者可以使用静态不变的域名进入个人中心（该域名之后可以被解析为最接近代理客户端的IP）。

所有信息都储存在区块链中，并且定期更新。这些数据不会丢失或者被伪造。

区块链成为了整个系统的连接环节。每个交易都由合同 (deal) 服务。Deal事实上起到广告代理处的作用。它是让双方确定，广告预算会到达目的地并转化为预计数量的广告播放所必需的。



Deal

- 接收从World Wi-Fi服务器内广告商任务中所产生的数据。
- 组建已经被输入广告设置中的广告活动。
- 确定每个路由器广告活动的价格。
- 确定广告预算将如何在所选的路由器广告商之间进行分配。
- 在有关已结束的广告活动报告进入数据库后，Deal接收广告商的报告和路由器的报告，并在数据库中制作有关该具体路由器的新纪录，同时记录，X年X日期前的路由器数据已被更新。广告商可以看到并评估所更新的数据。
- 数据库散列被记录在区块链内。

输入到区块链内的一条记录会包括一个交易的信息。这样一来，交易的数量就等于广告活动的数量。

在数据分配基地中有关于过去广告活动定位的信息（路由器的地理坐标、用户数量、年龄和兴趣等）及其被系统化的转换，以便这些材料能被轻松地找到，并被加工处理。数据库会自动更新，并且由所完成的新广告活动信息进行补充。

哈希数据库绑定在每个路由器上，并保障广告商得到有关所开展的广告活动转换的重要真实信息。广告商图形界面看到它，广告商在该界面上选择设置和选择自己广告活动的参数。

可扩展性

交易由项目数据中心进行处理——这是所有合作伙伴都将能够访问的分布式网络。交易的确认将在几个节点之间进行，大大加快了处理速度。

系统旨在一秒内处理数十个交易（=广告活动）。

因为输入-输出的高负载交易不会直接与区块链的成分开展协作——在项目中没有数据库可扩展性和区块链速度的问题。

有关不接受责任的声明

这个文件不是有价证券的提案或者集体投资计划，并且不是某司法权框架下的协议关系。

信息可能不完整。World Wi-Fi公司不保障且不承担产生于该文件准确性、可靠性、现实性或完整度某属性的法律责任。

White Paper World Wi-Fi由项目团队在考虑到法律规范的情况下制定，并由我方律师检查和确认。

建议代币销售的参与者自己熟悉该文件，并在投入资金时慎重考虑。在做出最终决定之前，我们建议咨询律师、金融、税务和商务顾问。

技术特性

World Wi-Fi与现有的广告网络有5点区别。

1. 多层次的机构。

每个装好的广告中可能会有几个接受佣金的客体。

- 佣金支付给网络平台。
 - 额外佣金可以支付给合作伙伴(代理)——即支付给那些将访问点所有者连接到网络的人。
 - 代理也可能有自己的代理，因此更多人取得广告佣金。
- 这个特性促进合作伙伴将更多的访问点连接到网络。

2. 代币。

交易借助虚拟货币——“代币”完成。代币是系统中的支付工具。

代币在代币销售时发行(第一批发行的钱币)。可以通过市场把它们兑换成任何其它真实的世界货币(信托货币)或加密货币。

使用代币简化并降低了佣金和交易费用。

3. 区块链的技术支持。

有关代币、交易和广告的信息会保存在公共区块链内。它保障了网络及其参与者之间的透明和信任。

4. 智能设置。

在广告网络中保存着所有访问点广告的目标统计数据。这使得网络可以自动选择符合广告商偏好的访问点(或者路由器)。

另一方面,网络平台能够在调整所通过广告的最低费用时,确定访问点的“偏好”,并过滤掉依据统计不适合其受众群体的广告(例如只针对成年人)。

5. CPA/CPM机制。

广告网络允许两类交易:展现成本(CPM)或行动成本(CPA)。

“展现成本”——客户为每次展现的广告而付费。

“行动成本”——客户只为具体的行动付费,例如,点击广告或转到客户网站的特定页面。

架构概述



架构概述

假设访问点和客户已经签署了Deal——有关展示哪一个广告协议（在白皮书交易部分了解有关Deal的详细信息）。

访问点

访问点展示受众群体所同意的广告，并直接通过GA-类似指令码发送或间接发送，同时征询保存在广告统计服务器中的广告图片URL地址——广告统计服务内的统计数据。

客户网站（登录页面）

客户网站是展示主要广告的地方。客户网站（制剂通过GA-类似指令码）向广告统计服务发送用户与网站协作的统计数据，同时跟踪Deal中所列出的用户在网站内的特定操作（例如，订购产品或填表格）。

广告统计服务

广告统计服务是具有API的互联网服务，用于：

- 1) 保存统计数据；
- 2) 获取具体的统计数据。

它还管理：

- 查询访问点数据库，以便找到合适的搜索标准，例如受众群体；
- Deal的当前条款；
- 统计数据；
- 创建新Deal。

访问点可以联系广告统计服务，以便查询信息：

- a) 关于Deal的结束；
- b) 关于新Deal的可达性。

广告统计服务通过有关访问点和Deal的实际数据链接更新区块链。

广告统计数据库

广告统计数据库保存广告统计服务所获取的数据，并每日用输入Deal的信息更新区块链。

广告统计数据库每周收集访问点的统计数据，以便给访问点分类，并提前将新Deal的访问点指数化。

区块链

区块链被应用于保存有关支付和账单的可靠信息。所有交易都以代币-货币WeToken的形式进行。

网络的每个参与者：访问点、广告商、网络开发者和投资者和WeTokens拥有者。WeTokens有自己的账号（账户），也叫钱包。

区块链保存有关下列内容的信息：

- 参与者账户里拥有多少WeTokens；
- 现有的Deals：有关目标的信息、统计数据、广告活动数据库中Deal扩展数据的链接；
- 接入点：它们的统计数据和账户的链接。

区块链是所有网络中唯一一个进行WeTokens交易的地点。WeToken智能合约保障交易达成后，完成付款。

Deal

Deal是广告商和一个或多个接触点之间的虚拟协议。它在广告网络中扮演着中心角色。

客户-广告商分配新的 (例如通过Ad Statistics Service front-end系统)。之后服务找到相应访问点。然后,广告商以自己的名义发起与WeToken区块链的Deal,同时确认交易。

每次当新Deal在区块链内注册时,WeToken都会被从广告商账户划转到与Deal相关的Escrow (仲裁基金),并且应该在广告活动结束后转交给访问点。

Deal具有几个特性:

- 独特的 ID。
- Escrow。(一个中间收款处)
- 目标 (展示和行动次数等)。
- 访问点的ID。
- 每个访问点的统计数据。
- 与广告相关的不同参数:广告图像、广告偏好 (展示时间、展示区域等)。

每次当Deal统计数据达到广告活动目标时,Deal则被标记为已完成,而 Escrow被划转给访问点 (依据它们在结果中的参与比)。

从WeToken的每次划转中征收佣金。

5% – 划转给网络本身 (根账户),

25% – 佣金划转给所谓的付费访问点“代理” (路由器拥有者)。“代理”还可以拥有自己的“代理”。

Deal既保存在区块链内，也保存在广告统计的数据库内，因为区块链被应用于可靠的付款信息来源，此时在广告统计的数据库内还可以保存更重要的统计数据，它会被定期输入到区块链，并且是不依赖于付款的额外扩展数据和广告参数的保存地。

访问点会通过Be6-API向广告统计服务询问新Deal 和相应广告。

WeToken

WeToken是一种新的加密代币。WeToken将建立在以太坊平台ERC223基础之上，因为以太坊区块链能够轻松地开发并测试用户指令码(智能合同)，以便实施上述WeToken和成交逻辑。

代币数据 账户

类型:对照(地址=>无符号整数)

目标:为每个用户保存代币数量。

Deals

类型:对照(Deal_ID =>交易)

目标:存储依据它们的Deal_ID识别符能够被访问的交易。

Deal是包含以下字段的结构:

- Deal_ID – 无符号的整数或待确定的字符串。
- Escrow – 无符号的整数。
- 目标: (对照(字符串=>无符号整数32))
- HotspotCount – 无符号整数32
- HotspotStats (HotspotDealStats [])

- DealDBKey (无符号整数) – 符合该记录的BD交易密钥链接, 以便获取扩展信息。
 - DealDBHash (无符号整数) – BD交易对密钥的哈希-意义链接, 以便检验, DB并未被损坏。HotspotDealStats是一个结构
 - HotspotID (地址)
 - DealStats (对照 (字符串=>无符号整数32))
 - DealStatsDBKey (无符号整数) – 符合该记录的DB交易密钥链接 (以便获取扩展信息)
 - DealStatsDBHash (无符号整数) – DB交易对密钥的哈希-意义链接, 以便检验, DB并未被损坏
- 备注。目标和统计数据被识别为字符串, 例如“展示次数”或“点击次数”, 以便它们能够被扩展。提供可靠的字符串是客户代码的责任。

访问点

类型: 对照 (地址=>访问点)

目标: 存储有关访问点的统计数据。

访问点是以下结

- HotspotDBKey (无符号整数) – 符合该记录 (包含有关访问点的扩展信息) 的BD访问点密钥链接
- HotspotDBHash (无符号整数) – BD访问点对密钥的哈希-意义链接, 以便检验, DB并未被损坏
- HotspotGroupIDs (无符号整数[]) – 访问点可能是一个或多个小组的一部分
- HotspotSuzerain (宗主) – 参见下面的内容

系统帐户

类型: 地址[]

允许更新统计数据的系统账户。

代理 (Suzerains)

类型: 对照 (地址=>地址)

目标: 为每个用户保留代理。

SuzerainsCommission – 代理佣金。

类型: 对照 (地址=>无符号整数16)

目标: 存储每个代理的佣金值。

主要交易

NewDeal ()

登记新的 Deal。

参数: 单位Escrow价格, 域[] 目标热点, 映射 (字符串=>32位) 对象/
不带第三方代码的整数值处理值, 地址[], 映射 (字符串=>非32位整数)
) 对象

可返回的费用: Deal_ID 新交易的识别符

注解:

登记目标访问点和目标阵列上的新交易。

在发送方账户内部检查escrowValue参数, 此后金额将转移到交易的新托管帐户内。

访问点阵列可以很大, 但是它的大小:

- 1) 受以太坊的限制 (约27000个地址);
- 2) 尺寸越大, 需要支付的gas越多。

为了解决该问题, 可以采用替代实施, 同时使用HotSpotGroup ID标识符作为参数以及与预先建立的HotSpot小组的合作。

新Deal保存在Deals中;

UpdateDealStatistics ()

更新Deal的统计数据

参数: Deal_ID [], HotspotDealStats [] new_stats

返回值: 无

注解:

msg.sender应该位于SystemAccount的阵列内。

更新处理具有新值的统计信息。如果任务均已完成, 则进入EndDeal ()

EndDeal ()

Deal结束后,把资金从Escrow 账户划转给访问点和“代理”-宗主。

参数:Deal_ID交易

返回值:无

注解:

结束交易。

步骤:

- 1) 在访问点之间依据他们对任务的参与比例,分配Escrow账户内的金额。
- 2) 为每个访问点在代理地图上找到他的代理,并向他转交 SuzerainsCommission值对该代理所规定的总成本中的佣金(占总成本的百分比)。
如果代理的地址是代理地图的关键(所以他有自己的代理),那么对他做同样的事情,之后再次做同样的事情,如果代理有自己的代理,并且以此类推。
- 3) 将剩下的资金划转到访问点

UpdateDeals ()

UpdateDeals ()

更新Deal的统计数据。

参数Deal []交易

返回值:无

注解:

msg.sender应该处在SystemAccount阵列中。交易的Escrow账户和目标或者不存在,或者要符合区块链内现有的账户和目标。

批量更新处理具有新值的统计信息。如果目标均已达到,则对它发起

EndDeal ()。

UpdateHotspot ()

更新有关访问点的数据。

参数:地址hotspot_address,访问点的描写hotspot_description

返回值:无

注解:

更新有关访问点的统计数据

AddHotspot ()

在区块链中登记新的访问点。

参数: 访问点hotspot_description, 代理地址

返回值: 无

注解:

创建访问点, 向代理地图中添加代理的数量 (访问点地址——这就是密钥)。访问点地址从msg.sender中选取。需要验证, 作为SuzerainCommission佣金代理地图密钥的代理值是否生效 (代理已经被加入)。

AddSuzerain ()

添加/更新代理。

参数: 代理地址, address suzerain_of_suzerain, 佣金无符号整数

16

返回值: 无

注解:

向SuzerainCommission佣金代理地图中添加代理和佣金。如果指出了suzerain_of_suzerain值, 那么要把它当做数值加入到代理地图的suzerain_of_suzerain中, 而代理则作为密钥。

msg.sender应该处在SystemAccount阵列或suzerain_of_suzerain中。

◎ 我们团队



Co-Founder & CEO

Ilya Yashin

企业家，超过17年从事IT领域项目的经验。
IT集成商的联合创始人。Adrenta和Radius
Wi-Fi服务器的联合创始人。



Co-Founder

Yan Sepiashvili

企业家，医学副博士，超过10年从事IT、
广告和不动产领域内项目的经验。Adrenta和Radius
Wi-Fi的管理合伙人和联合创始人。



**Technical Information
Security Officer**

Larry Cameron

有着多年担任信息技术领域技术总监的经验。
与数据中心、系统架构、管理系统、
支持和网络安全工作方面的实际技能。



Technical Director

Yuri Polovinkin

参加了莫斯科地铁内的Wi-Fi启动工作。
从事开发和推出自己的热点解决方案。
从事开发和运营大企业内的信息系统。



Marketing & PR in North America

Alisha Golden

“拥有在三大洲不断发展壮大的初创企业和品牌内11年工作经验的成长战略家和媒体专家。阿丽莎非常了解为客户创造的三重底线，以及车辆装备技术、投资和吸引客户的主要媒体。阿丽莎的代表客户为Fast Company、INC、Wired、Forbes、Origin Magazine、Новости ABC、The Huffington Post、New York Daily News，同时还与来自硅谷的品牌和技术巨人公司建立了伙伴关系。”



Big Data strategy

Anand Gupta

毕业于印度技术学院，在“Nokia”和“Mitel”公司实施“大数据”解决方案方面拥有多年经验。



App Developer

Bhavik Limbani

有才干的移动程序开发者。Java-Web开发者。
Blockchain-开发者。



Chief Operation Officer

Dmitry Koleznev

曾担任“世界电信”的总经理和股东。
曾担任“国家支付系统”和“台达电信”的总经理和股东。



Big Data Expert

Jagadish Channagiri

开发软件的项目经理。在开发大数据解决
方案的产品上拥有丰富经验。



CBD0

Tim Kosykh

技术爱好者和和世界主义者
爱尔兰几个IT初创公司的创始人
曾领导过亚洲、欧哲和美国的项目。
相信技术奇点。



Director of Radio Network Development

Valeriy Belousov

无线电物理学专家。他指导当地和国际无线电监测服务，
领导测试实验室。为军队和紧急措施部制定了通信和控制
系统，建立了计算无线电波传播的系统。他是高等经济学院
在宏观经济学领域的权威专家。



Adviser

Fred Ledbetter

曾担任Imaginet/Czech Telecom的总经理。曾在VirginConnect担任管理GoldenTelecom伙伴的商务经理。有在大中型企业和初创公司的Wi-Fi、互联网、无线和移动通信领域内工作的丰富经验。



Adviser

Dmitry Dain

杰出的密码译员，世界密码学联盟成员，Wi-Fi和LTE技术的开发者，“VirgilSecurity”公司（美国）的所有者和创始人——公司从事加密和密码学。世界密码学联盟成员。



Adviser

Christel Quek

作为Twitter国际市场的内容负责人，Brandwatch社交智能平台副总裁，Christel是一位技术主管，自数字经济出现以来，他一直致力于打造品牌和数字业务。她于2017年成立了BOLT Global，这是一家面向新兴市场的移动娱乐公司，目前拥有3M活跃用户，她在2018年以2200万美元的价格筹集了新加坡区块链平台Zilliqa。Christel被卫报选为前10名全球数字战略家。



Adviser

Thierry De Gorter

毕业于普林斯顿大学，企业金融系。
受到现代金融技术的启发，他沉迷于区块链技术。
目前是分散式基础设施项目解决方案的顾问和开发人员。
蒂埃里也是比特币的爱好者和慈善家。



Media Adviser

Yagub Rahimov

工作于金融科技生态系统内的企业家。从16岁起开始投资，
亚古博从2009年中期开始成为证券投机商，同时是拥有许多
奖项以及加密比特币丰富工作经验的投资者。
他认为，机器培训与Blockchain 技术的结合将决定
金融科技生态系统的未来。



Adviser in Korea Republic

Yun Keun LEE

驻纽约记者，CLC商业全球营销和投资者的首席执行官，网络报纸“每日货币新闻”的区块链首席执行官，精通多种语言（英语，日语，俄语，韩语）。



Adviser in Japan

Katsunori Kondo

作为一个多年创业者，在IT行业建立属于自己的公司，如人力资源服务、网站交易服务、广告业务和网络游戏业务。现正开发一项新的项目——“BitX”，2018年进入区块链或称为加密货币的相关业务。



Adviser in China

Wu Fei

公共外交、国际交流和国际事务专家，专注于建立中俄ICO和区块链联盟框架下的一带一路和广东、香港、澳门湾地区事务。

后记

为什么您的支持对我们如此重要？

我们构想了一个宏伟的计划：

- 为全世界提供免费的Wi-Fi；
- 为每一个路由器的所有者提供赚取额外收入的工具；
- 彻底改变Wi-Fi网络中的广告市场，并让它变得透明。

我们的技术与区块链捆绑在一起，比竞争对手领先一步，并专为日益扩大的市场而设计。

项目将在现有业务的基础上发展。

我们准备好扩大规模。

世界也准备好了。

但是世界网络只能由团体的共同努力去创造。