

ROBOLAB

ICO

**Всего будет выпущено 200 миллионов токенов YANU**  
**Минимальный капитал – 1 млн. \$,**  
**Максимальный капитал – 10 млн. \$**

01.07-11.11

# Утилитарный токен для сервисной робототехники

ТЕХНИЧЕСКИЙ ДОКУМЕНТ

Июнь 2018

Росени 7а, Таллинн, Эстония

# Содержание

1. РЕЗЮМЕ	3
2. КОНЦЕПЦИЯ	4
3. ПРО ROVOLAB	6
4. ПОТРЕБНОСТИ РЫНКА	7
5. БИЗНЕС-МОДЕЛЬ	9
6. ПРОДАЖИ И МАРКЕТИНГ	10
7. ПЛАН РАЗРАБОТКИ ПРОЕКТА	11
8. ФИНАНСОВЫЙ ОБЗОР	12
9. МОДЕЛЬ СЕТИ ROVOLAB	13
10. ФИЛОСОФИЯ НАШЕГО БИЗНЕСА	14
11. ЭКОНОМИКА ТОКЕНА	15
12. ICO	16
13. ПОЧЕМУ YANU?	17
ПРИЛОЖЕНИЯ	18
14. ПОДРОБНЫЙ ОБЗОР РЫНКА	19
15. ТЕХНИЧЕСКАЯ ОСНОВА	23
16. ЮРИДИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА	25
17. КОМАНДА	26

# 1. Резюме

Robolab – это компания, предоставляющая услуги в сфере робототехники, которая приносит существенные изменения в отрасль продуктов питания и напитков. В рамках кардинальных перемен в сфере услуг мы разработали автономную барную стойку, которая значительно быстрее и эффективнее обслуживает клиентов, чем обычный человек. Имея несколько преимуществ, она устраняет проблемные места в работе бармена и легко преобразовывает потери в прибыль. Бармен будущего называется «Yanu». Он имеет душу, созданную с использованием искусственного интеллекта, которая уже знает огромное количество рецептов напитков, общается с клиентами и когда-нибудь начнет выполнять все обязанности без участия человека.

**Команда Robolab** включает в себя ученых из университетов, ведущих дизайнеров и профессионалов индустрии развлечений и баров, которые собрались вместе для создания новых и интересных решений в сфере сервисной робототехники. У компании есть консультанты в различных областях, и она постоянно ищет новых сотрудников – в настоящее время мы выстраиваем наш отдел продаж. Наши изобретения и патенты принадлежат компании, как и все другие активы и права. В настоящее время создается и тестируется прототип Yanu, поэтому будущее уже очень близко.

**Рынок огромен!** Оживленные общественные зоны в любой точке мира, где подаются напитки, образуют нашу нишу. Несмотря на большой потенциал и высокую привлекательность Yanu, мы начнем с ориентации на наш ближайший рынок – Европейский Союз. У Robolab уже есть несколько менеджеров по продажам в Европе, и, благодаря гибким контактам и растущему интересу к нашим решениям общих проблем в индустрии напитков, заключаются первоначальные соглашения. Yanu – аппарат с компактными габаритами, который, благодаря удачным дизайнерским решениям, хорошо вписывается в любое окружение. Это делает устройство подходящим для крупных транспортных хабов, ночных заведений, крупных событий и любого места с потоком большого количества людей, которые обычно ждут в очереди, чтобы получить желаемый напиток.

Robolab планирует предлагать свои аппараты в сотрудничестве с крупными компаниями по производству напитков, создав для этого футуристического роботизированного бармена, который в тоже время будет являться современным заметным рекламным объектом. Yanu будет говорить сам за себя!

**Токен Yanu** был создан, чтобы ускорить наш производственный цикл и масштабировать производство ... и многое другое! Мы создаем несколько вариантов для наших клиентов, при которых они будут получать выгоду от токена. Например, солидные скидки при покупке аппаратов Yanu, а также необходимые услуги и напитки для заведений. Мы создали безопасную систему для преобразования вашего товарного предложения в токены Yanu.

Приглашаем познакомиться с подробностями этой захватывающей возможности, которые изложены ниже. Кроме того, вы найдете подробное описание нашей команды, финансовые показатели, бизнес-модель, бизнес-план и все, что вам нужно знать об ICO и экономике токена Yanu.

**Добро пожаловать в мир Yanu!**

## 2. Концепция

### Robolab возглавит революцию в сфере сервисной робототехники!

**Команда Robolab верит в будущее, в котором цифровой интеллект и роботы освободят человечество от рутинных задач, предоставляя людям доступные и эффективные услуги, которые составляют значительную долю рутинного и тяжелого труда. Останется лишь несколько секторов, незатронутых технологической революцией, которая уже началась и только набирает обороты.**

**Индустрия автоматизации,** которая в течение десятилетий ориентировалась на тяжелую промышленность, теперь приходит в сферу услуг с экспоненциальными темпами роста. Это серьезное изменение подпитывается несколькими прогрессивными технологиями и усовершенствованиями в сфере сенсоров, которые позволяют создать роботов, способных безопасно работать бок о бок с людьми. Роботы не забирают их работу, как об этом пугающе рассказывают СМИ, а скорее повышают производительность, облегчают жизнь и дают больше возможностей и времени, чтобы сосредоточиться на творческих аспектах каждой работы. Медицина, здравоохранение, транспорт и другие услуги – это последние перспективные направления, в которых активно развиваются коллаборативная робототехника и искусственный интеллект.

Каждый день мы читаем о стартапах и новых технологиях, которые показывают прогресс и успех в разных областях. Robolab с нашими инновациями в сфере сервисной робототехники является частью этих разработок. Мы начинаем работу с Yapu, аппарата для барной стойки, но планируем охватить другие сферы обслуживания с помощью технических решений и универсального программного обеспечения, которые уже находятся на стадии разработки. То, где мы находимся сегодня, сопоставимо с тем моментом, когда уже появились смартфоны, но еще было запущено лишь несколько приложений. Как мы все помним, взрывной рост количества приложений последовал очень быстро.

**Рынок огромен, и потребность в автоматизации возрастает.** Затраты на оплату труда высоки, и с каждым годом все меньше людей в трудоспособном возрасте, которые получили образование, желают выполнять тяжелый и рутинный труд или обслуживать других. Хотите вы?

**Наша концепция заключается в создании компании по разработке сервисной робототехники, которая занимается созданием решений ряда проблем в сфере услуг** путем внедрения робототехники и разработки ИИ. Robolab будет предоставлять услуги B2B, включая внедрение, установку, обучение, гарантию и обслуживание для компаний, работающих в сфере обслуживания, развлечений и гостиничного бизнеса, которые желают внедрить взаимовыгодную автоматизацию. Как и любая крупная технологическая революция в истории, этот процесс также изменит структуру общества.

**Мы являемся истинными приверженцами многих преимуществ блокчейна и криптовалют, и предвидим, что это изменение предоставит несколько новых способов обеспечения огромного увеличения производительности, чтобы помочь каждому.** Последние решения блокчейна помогают нам безопасно хранить данные о клиентах, предоставлять персональные услуги проверки и улучшать сотрудничество между игроками в ряде областей. Наша будущая сеть и решение с использованием токенов будут способствовать таким кардинальным изменениям в области коммуникации и транзакций. Все это дополняется регулярным использованием наших токенов для получения скидок при покупке сервисных роботов, платежей за услуги в гостиничных учреждениях, транспортных хабах и приоритетных услугах в развлекательных заведениях.

**Первым шагом на данном пути является создание сети полностью автономных, контролируемых ИИ модулей, которые меньше, быстрее и дешевле, а также обеспечивают интеллектуальное общение с клиентами.** Мы ставим высокие цели, но начинаем с разумных и достижимых задач. Более подробно о нашем проекте написано ниже.



**Давайте немного помечтаем:** вы приехали в Лондон, и здесь находится новый ночной клуб Yany. Вы решили зайти и проверить этот гламурный клуб с передовыми технологиями. Пока такси везет вас туда, вы загружаете приложение, проходите верификацию, и ваш VIP статус мгновенно подтверждается. Просмотр списка коктейлей, бронирование столика в нашей системе с ИИ-управлением занимает всего несколько секунд.



Конечно, у дверей вас ждут огромные очереди и кажется, что охранники вас не пропустят. Но эй, как ранний инвестор – участник нашего ICO, у вас есть золотой билет. И не только билет на успех компании, но и в заведения, в которых будет работать наша компания. VIP-статус и улыбки у дверей, а также отлично приготовленный джин и шипучий тоник на стойке, приготовленные для вас быстрее, чем вы сможете добраться до бара. Так мы относимся к нашим первым инвесторам. В то время как вы наслаждаетесь своим напитком, наш чатбот вступает в игру. В очень вежливой и ненавязчивой манере он отпускает шутку и спрашивает, как вам напиток. Если вы решите продолжить разговор, он помнит ваш выбор, дает вам советы о том, что посмотреть в Лондоне и составляет вам компанию или, может быть, даже познакомит вас с людьми, которые находятся неподалеку. Почему нет, верно? Возможное применение ИИ Yany безгранично, и каждый день появляются все новые и новые идеи.



**Алан Адоян, генеральный директор Robolab**

## 3. Про Robolab

**Компания RoboLab была основана в начале 2016** года группой предпринимателей с опытом в сфере развлечений и инвестиций. Мы сразу же привлекли группу ведущих ученых для создания новых возможностей для индустрии услуг и развлечений с использованием новых доступных роботизированных технологий и современных программных решений. **Robolab объединилась с двумя университетами** для разработки роботизированных барменов: Таллиннский технический университет разработал первое техническое решение, а Тартуский университет, как наш основной партнер, занимается созданием аппаратов. **В настоящее время наша команда состоит из 15 человек**, ее поддерживают пять выдающихся консультантов, которые ежемесячно собираются для обзора прогресса и консультаций. Вы можете узнать о всей нашей команде в конце этого документа, а еще более подробно на нашем сайте, где главные лица предоставляют видео-заявления и делятся своими профилями в LinkedIn.

**Robolab разрабатывает, производит, продает и управляет роботизированными сервисными устройствами.** Существует множество областей, где автоматизация будет иметь место. Однако сейчас мы решили сосредоточиться на сфере развлечений и гостиничном бизнесе. Наши первые устройства – полностью автономные устройства для баров, называемые Yapu, которые можно разместить в общественных местах, таких как ночные клубы, бары, рестораны, круизные суда, отели, на фестивалях и в любом развлекательном заведении с большим потоком людей.

**Мы продаем затратоэффективные сервисные роботы для сферы развлечений и гостиничного бизнеса.** Наше первое решение может автоматизировать приготовление и подачу напитков, функционируя как самостоятельная бизнес-единица. Это устройство эффективно заменяет классическую барную стойку, за которой работает человек, помогая предприятиям преодолевать проблемы, связанные с персоналом. Yapu снижает затраты на рабочую силу, поскольку он не требует персонала, работающего полный рабочий день, а только для планового обслуживания. Он обеспечивает снижение материальных потерь на 10-15% благодаря большему контролю над процессом обслуживания, устраняет риск ошибки или кражи, а также повышает производительность, поскольку одно устройство может заменить до четырех штатных работников.

**Мы можем продавать и сдавать в аренду аппараты клиентам, а также управлять собственными аппаратами в арендуемых помещениях по всему миру, начиная с ЕС.** Следовательно, денежный поток увеличивается за счет продаж устройств, обслуживания устройств и продаж услуг и товаров. Мы применяем прямые продажи, и предпочитаем прямые отношения с клиентами без посредников, поэтому мы можем поддерживать тесные отношения с нашими клиентами. **Все устройства собраны с использованием компонентов, производимых крупными компаниями и с применением проверенных технологий.** Несмотря на то, что на каждом шаге требуется инновация, нам помогает общее развитие передовых технологий (например, в сфере сенсоров, камер, ИИ). Наши передовые инженеры гарантируют качество и отличный продукт, который пока еще не имеет большого количества конкурентов на рынке.

Несколько слов об Эстонии. Она запускает больше успешных стартапов в расчете на душу населения, чем любая другая страна в Европе. У нас наиболее благоприятная законодательная среда и наиболее либеральная система налогообложения в мире с нулевой ставкой налога на прибыль компаний. Страна также привлекает много инвестиций: Эстония – вторая страна в Европе, после Соединенного Королевства, по сумме инвестиций в евро на душу населения, вложенных в стартапы через новые альтернативные источники финансирования. Ожидается, что Эстония займет 3 место в мире по этому показателю. Price Waterhouse сообщает, что на июнь 2018 года Эстония занимает четвертое место в мире по количеству проведенных и планируемых ICO, а также 7 место по объемам привлеченного капитала. Президент Эстонии Керсти Кальюлайд заявляет: «Население Эстонии составляет 1,3 миллиона людей, но у нас есть 4 компании-единорога. На данный момент в мире больше нет таких маленьких стран, которые бы имели 4 компании-единорога.

## 4. Потребности рынка

Многие рынки труда в странах с высокими доходами в настоящее время сталкиваются со структурными изменениями (рост затрат на рабочую силу, нехватка подходящих работников и т. д.), вызванными демографическими и образовательными изменениями. Поэтому владельцы бизнеса часто ищут способы автоматизировать повторяющиеся и лишние задачи. Эти проблемы особенно остро ощущаются в секторе услуг, где присутствует постоянная текучесть кадров и нехватка обученных сотрудников.

Последнее и самое популярное решение – это внедрение сервисных роботов, ориентированных на клиента, для оказания помощи или замены людей, которые выполняют повторяющиеся задачи. В то время как многие бизнесы внедряют роботов, ориентированных на клиентов, некоторые сегменты отрасли отстают в производительности и инновациях из-за отсутствия экономически эффективных сервисных роботов. Основываясь на современных технологиях робототехники и новейших ноу-хау в области взаимодействия человек-робот, RoboLab ставит перед собой задачу создать эффективного профессионального сервисного робота, предназначенного для применения в сфере развлечений и гостиничного бизнеса. Предлагаемое решение может автоматизировать повседневную деятельность по приготовлению и подаче напитков при автономном функционировании. Такое решение позволяет преодолевать проблемы, связанные с персоналом, в экономиках с высокими доходами, поскольку роботы могут заменить работников.

### Наиболее важные преимущества роботизированных сервисных аппаратов (RSU) включают<sup>1</sup>:

- ▶ **Более экономичный процесс подачи.** Точность роботов гарантирует отсутствие случайных ошибок, таких как неправильное измерение.
- ▶ **Сокращение ручной работы.** Поскольку роботам требуется только регулярное техническое обслуживание, в большинстве случаев отсутствует потребность в штатном персонале.
- ▶ **Повышенная безопасность.** Полная автоматизация исключает ошибки или преднамеренную кражу. Алгоритмы идентификации клиентов могут выполнять быструю и точную верификацию.
- ▶ **Снижение затрат на рабочую силу.** В некоторых случаях почти нулевые затраты на рабочую силу.
- ▶ **Повышенная производительность.** В масштабах одного года средняя производительность одного RSU равна работе, выполняемой четырьмя штатными работниками.
- ▶ **25%-ное увеличение** еженедельных рабочих часов из-за большей гибкости работы / времени работы.
- ▶ **Повышенное качество.** Аппараты обеспечивают постоянное качество.
- ▶ **Сокращение материальных потерь на 10-15%** ежегодно благодаря улучшенной (роботизированной) точности.
- ▶ **Снижение платы за аренду** из-за более экономных эксплуатационных возможностей. Роботизированное решение, которое мы предлагаем, требует намного меньше пространства, чтобы обеспечить сопоставимую производительность и не требует дополнительного места для работы.

<sup>1</sup> <https://ifr.org/worldrobotics/>

## Основные проблемы в отрасли, которые мы решаем:

- ▶ **Приобретение RSU требует большего капитала.** В большинстве отраслей вести бизнес пока еще легче, нанимая работников, чем используя роботов, поскольку есть мало компаний, которые сдают роботов в аренду или дают кредит на покупку роботов. Мы используем различные способы финансирования покупки.
- ▶ **Высокая стоимость платежей для продавца.** Обычно 1-2% теряется до момента поступления на счет продавца. Использование токенов Yano делает платежи почти бесплатными.
- ▶ **Проверка клиентов** является сложным процессом и часто требует юридического сопровождения. Наша система безопасности имеет современную систему верификации.
- ▶ **Сложная настройка.** Аппарат будет поставляться в конфигурации с плагинами. Установка занимает мало времени и будет выполняться нашими инженерами.
- ▶ **Сложная техника.** Полдня обучения, понятная инструкция по эксплуатации и интеллектуальная система мониторинга бэкенда позволяет клиентам быстро освоить использования нашего устройства.
- ▶ **Нет сети технического обслуживания.** Для создания сети машин требуется сеть обслуживания и ремонта. Помимо обслуживания на месте, мы обеспечиваем быструю замену и доставку.



## 5. Бизнес модель

**Мы делаем все просто и придерживаемся только высокодоходного бизнеса.**



**Мы продаем, сдаем в аренду и обслуживаем аппараты для баров.**

Такой подход устроит любого клиента, который уже владеет баром или другим заведением и хочет расширять свой бизнес, получая всю прибыль от нашей технологии. Мы создадим устройство для барной стойки, обучим сотрудников работе с ним и предоставим обслуживание.

**Эта модель подходит для клубов, баров, гостиниц, кораблей, кинотеатров и аналогичных мест.**



**Мы управляем нашими аппаратами.**

Этот подход для клиента, которому принадлежит пространство, которое может быть оборудовано новыми решениями, но клиент не хочет заниматься повседневной работой бара. Мы создадим устройство для барной стойки в арендованном помещении, организуем заправку, уборку и техническое обслуживание.

**Эта модель подходит для торговых центров, аэропортов, железнодорожных станций, фестивальных площадок, спортивных площадок и туристических достопримечательностей.**

**Мы обеспечиваем простоту и сфокусированность:**

- ▶ В аппарате используются стандартизированные напитки и чашки, которые доступны повсюду. Нет необходимости в дополнительном инвентаре или складе. Все можно приобрести в ближайшем супермаркете или у оптового поставщика.
- ▶ Единственными требованиями являются вода, электричество и доступ в Интернет (может быть мобильный доступ).
- ▶ Аппарат состоит из модулей, чтобы помещаться в стандартные морские контейнеры и грузовики, а также в стандартные двери.
- ▶ Установка выполняется быстро и осуществляется нашей службой поддержки на месте.
- ▶ Техническое обслуживание базируется на облачных технологиях. Простота эксплуатации аппарата достигается благодаря сервисному программному обеспечению.

**YanU помогает управлять барами намного эффективнее и выгоднее.**

## 6. Продажи и маркетинг

**RoboLab продает аппараты для баров непосредственно клиентам.** Есть несколько веских причин, чтобы выбрать наше устройство:



Наша команда продаж имеет значительный опыт работы с барами и ресторанами



У нас есть широкий выбор гибких вариантов оплаты – продажа, аренда или распределение дохода



Цена устройств позволяет нам мотивировать наших продавцов значительными комиссиями



Мы не планируем использовать агентов или дилеров и скорее ценим прямые долгосрочные отношения



Мы хотим сосредоточиться на прямых коммуникациях и обратной связи для улучшения наших продуктов

**Маркетинг.** У нас есть экономный подход к маркетингу – продажа наших продуктов и их настройка в популярных местах – лучший маркетинг, который мы можем получить. Каждая рабочая единица является рекламой нашего продукта:

- ▶ Мы будем сотрудничать с мировыми брендами для перекрестного продвижения наших продуктов
- ▶ Наши первые устройства будут установлены в тщательно отобранных транспортных хабах, развлекательных и спортивных заведениях, на фестивалях для достижения максимальной узнаваемости и освещения в средствах массовой информации
- ▶ С помощью данного ICO мы создаем сильное сообщество для поддержки наших целей
- ▶ Мы с нетерпением ждем открытия высококлассных ночных клубов в крупных городских районах

# 7. Дорожная карта

Вот над чем мы работаем, и что запланировали на будущее.

Первые промышленные образцы. Привлечение промышленных дизайнеров Janken WiseSpace, которые создали визуальные эффекты и спроектировали настройку компонентов. Они были протестированы факультетом робототехники в Таллинском технологическом университете.

Привлечение факультета робототехники Университета Тарту. Альво Ааблоу, профессор в сфере технологий, присоединился к команде Robolab в качестве руководителя научного отдела.

Создание технической инфраструктуры для производства YANU. Оптимизация производства. Размещение токена YANU на первой крупной бирже.

Запуск первых роботов Yapi в аэропортах, чтобы получить широкий доступ к конечным потребителям. Запуск глобальных маркетинговых кампаний.



## 8. Финансовый обзор

Расчет в млн. долл. США	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Продажи <sup>1</sup>	0,00	7,48	17,8	35,88	71,75	143,50
Затраты на исследования и разработки	-0,80	-0,95	-1,10	-1,43	-1,53	-1,70
Фиксированные инвестиции в активы	-0,00	-1,50	-3,75	-7,50	-15,00	-30,00
Операционная прибыль	-3,19	-2,75	-1,41	0,76	9,31	33,46
Операционный денежный поток	-3,19	-2,45	-0,36	3,31	14,86	45,01
Денежный поток от финансирования	13,0	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00
Выкуп YANU <sup>2</sup>	0,00	0,15	0,36	0,72	1,44	2,87
Чистый денежный поток <sup>3</sup>	9,81	0,90	0,54	0,10	3,42	17,14

<sup>1</sup> Включая роботизированные устройства, управляемые Robolab

<sup>2</sup> Это выкуп 2% с рынка. Смотрите «Экономика токенов», страница 14

<sup>3</sup> Продажа токенов Yapi из второго транша, смотрите ICO, страница 15

## 9. Модель сети Robolab

**С созданием токена YANU мы стремимся ускорить использование и развитие всего сектора сервисных роботов. Мы приглашаем других партнеров присоединиться к нашей сети.**

Наша сетевая модель предоставляет нашим партнерам и их клиентам возможность прямых денежных операций и сотрудничества в области развития и финансирования:

- ▶ Платежи с помощью токенов Yanu производятся напрямую со снижением комиссии на 90%
- ▶ Инструменты финансирования для лизинга продукции и финансирования проектов
- ▶ Краудфандинг для новых проектов
- ▶ Общая база данных проверки клиентов
- ▶ Общая сеть технического обслуживания и логистика
- ▶ Совместное использование ИИ и программного обеспечения
- ▶ Сотрудничество в исследованиях и разработке
- ▶ Совместная рабочая сила – общий пул найма
- ▶ Совместная защита прав интеллектуальной собственности и контракты
- ▶ Совместные маркетинговые кампании
- ▶ Перекрестные продажи и партнерская программа
- ▶ Скидки для клиентов и конечных пользователей
- ▶ Личные хранилища данных для клиентов
- ▶ Учебные гранты для студентов в сфере робототехники

# 10. Философия нашего бизнеса



## **Прозрачность.**

Мы верим в общее открытое взаимодействие с акционерами в дополнение к ежемесячной отчетности и ежегодным аудитам.



## **Мы думаем и работаем для достижения долгосрочных целей.**

Бизнес-модель ROVOLAB построена на основе самостоятельности и органического роста. Мы не строим наш бизнес с расчетом на следующий раунд милосердия венчурных капиталистов.



**Мы тщательно управляем рисками.** Мы не планируем быструю трату инвестиций. Наши расходы будут оставаться низкими и хорошо просчитанными.



**Мы четко следуем плану.** Наш аппарат – очень реальная и материальная сущность. Это аппарат, построенный ведущими специалистами. Она имеет огромный рынок и предсказуемый спрос. Чтобы не произошло, наша компания все равно будет разрабатывать данный аппарат. Поэтому мы не полагаемся на ICO.



## **Мы ценим нашу команду, и они ценят наши цели.**

Мы создали разумный пакет мотиваций в виде выделенных токенов, чтобы каждый получил выгоду. Тем не менее, халявы не будет. Наша команда должна заслужить их. Несколько депозитов будут находиться в режиме условного депонирования до момента достижения наших целей. Мы хотим, чтобы все разделили риски и взяли на себя ответственность.

# 11. Экономика токена

Наш токен имеет встроенные характеристики для увеличения спроса и ликвидности, ограниченное количество и обеспечение защиты от падения стоимости.

- ▶ **Спрос на токен создается скидками на продукт. Это позволит клиентам приобрести токены Yanu с открытого рынка и покупать товары и услуги с помощью токенов Yanu.**
- ▶ **Курс обмена для покупок – это первоначальная цена ICO (0,1 евро) или рыночная стоимость токена (которая выше).** Это ваша защита от падения стоимости – у токенов всегда будет, по крайней мере, стоимость, по которой вы приобрели их во время ICO. Всегда есть рынок для наших токенов, так как мы предлагаем реальный продукт.
- ▶ **При каждой сделке будет сгорать 2% наших токенов, тем самым постоянно снижая количество токенов в обращении.**
- ▶ **Мы стремимся разместить токен YANU на крупных крипто-биржах, чтобы наши инвесторы имели ликвидность в будущем.**

## 12. ICO

Мы предлагаем 100 миллионов токенов YANU по цене 0,1 доллара за токен.

Всего будет создано и выделено 400 миллионов токенов YANU:

### A. 200 миллионов токенов

- ▶ Публичное предложение для инвесторов: 100 миллионов токенов YANU (10 млн. долларов)
- ▶ Членам команды и советникам: 20 миллионов токенов, которые будут выпущены в течение 3 лет
- ▶ Бонусы ICO и реферальная программа - максимум 80 миллионов токенов
- ▶ Во втором транше будут добавлены неиспользованные токены из первого транша

### B. 200 миллионов токенов (100 миллионов долларов США) должны быть депонированы и использованы для будущего развития

- ▶ Стоимость токена во втором транше не может составлять менее 0,50 доллара за токен (или в 5 раз больше от цены ICO).

\* В случае, если не удастся привлечь минимальный капитал в размере 10 миллионов токенов (1 миллион долларов), все средства будут возвращены инвесторам.

### Мы выделили 80 миллионов токенов на ICO бонусы и реферальную программу:

- ▶ **1 миллион бесплатных токенов для продвижения белого списка.** Первые 10 000 человек, которые регистрируются в белом списке, получают по 100 токенов каждый (10 \$).
- ▶ **Реферальная программа.** Реферал и пользователь кода получают 10% от суммы покупки покупателя в качестве бонусных токенов.
- ▶ **Бонусная программа, направленная на увеличение размера инвестиций:**
  - Инвестиции > 1 000 долларов получает + 10% в токенах
  - Инвестиции > 10 000 долларов получает + 20% в токенах
  - Инвестиции > 25 000 долларов получает + 30% в токенах
  - Инвестиции > 100 000 долларов – обсуждается индивидуально

### C. Бонусная программа вознаграждения для ранних инвесторов

- 1 неделя пред-продажи + 30%
- 2 неделя пред-продажи + 20%
- 3 неделя пред-продажи + 10%



# График ICO

Белый список и частная продажа

01.07-31.08

Пред-продажа

10.09-30.09

Публичная  
продажа

10.10-11.11

2018

Принимаемые  
валюты:



Bitcoin



Ethereum

## 13. Почему Yanu?

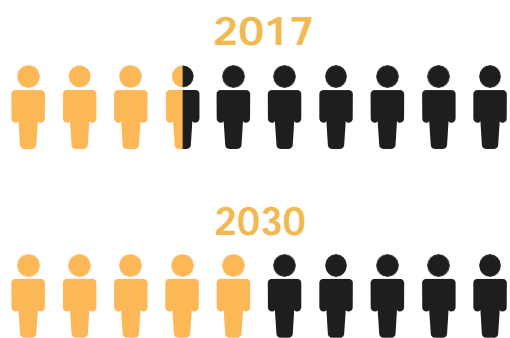
1. Наша бизнес модель проста и сфокусирована
2. У нас есть высокопрофессиональная команда и опытные консультанты
3. Мы работаем на глобальных рынках и в секторе с доказанным спросом и высокой прибылью
4. Мы работаем в одном из самых быстрорастущих секторов технологий, у которых есть много возможностей расширить наш охват и улучшить нашу продукцию в будущем.
5. Токен YANU имеет разумную и хорошо продуманную экономику
6. ICO необходимо, чтобы профинансировать разработку YANU и предоставлять финансирование для расширения в будущем
7. Токен является юридически обоснованным, технически безопасным, а распределение токенов обеспечит высокую мотивацию для команды

Инвестируйте в настоящие технологии и бизнес, ориентированный на профессионалов!

# Приложения

# 14. Подробный обзор рынка

По мере того, как проблема нехватки рабочей силы в стареющих обществах становится более острой, растут ожидания того, что роботы будут использоваться в качестве решения данной проблемы. Таким образом, рынок роботов, который стал довольно большим для промышленного применения, готов к радикальному росту применения в широком спектре сферы услуг.



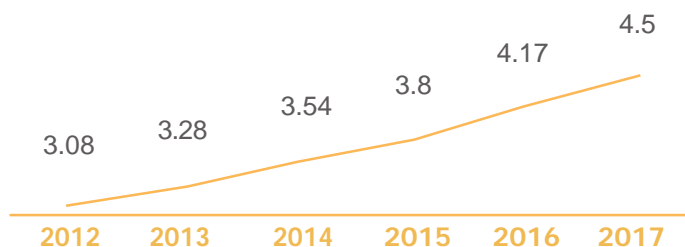
В развитых странах, где влияние стареющего населения ощущается значительно сильнее, предполагается, что к 2030 году будет около пяти человек в возрасте 65 лет и старше на каждые десять рабочих мест, по сравнению с 3,5 в 2017

Сервисный робот может быть определен как «непромышленный робот», который способствует выполнению услуг для людей и учреждений. Рынок профессиональных сервисных роботов (PSR) оценивался в 4,5 млрд. евро в 2017 году, причем было продано почти 80 000 единиц PSR, из которых 54% этих единиц были произведены в Северной Америке, 27% в Европе и 19% в Азии. Из 700 компаний, поставляющих сервисных роботов, 290 находятся в Европе и 240 в Северной Америке. Практически все страны в этих регионах пытаются создать благоприятную предпринимательскую среду, а индустрия сервисной робототехники стала одной из приоритетных областей их государственной политики.

Долгосрочный прогноз, предложенный Международной федерацией робототехники, показывает, что ожидается рост рынка со средним темпом в 20-25% в период с 2018 по 2020 год. Что касается стоимости, прогноз продаж за этот период указывает на кумулятивный объем в размере 23 миллиардов евро, при этом будет продано около 400 000 единиц PSR.<sup>2</sup>



Глобальное производство PSR



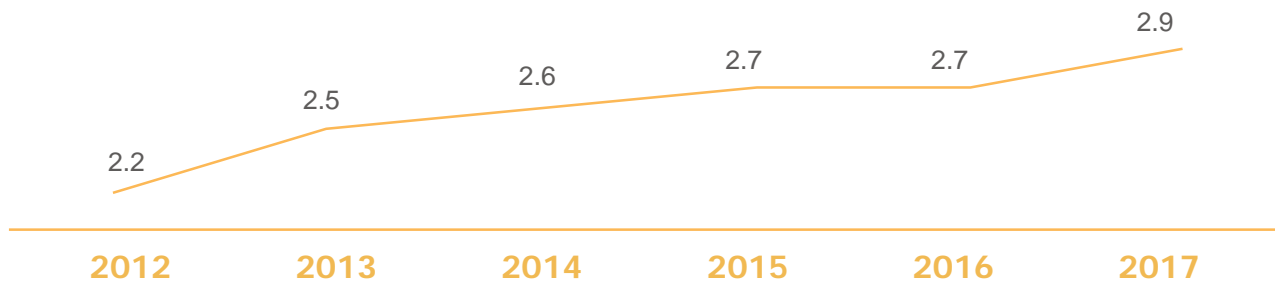
За последние пять лет на мировом рынке PSR наблюдался значительный рост. (миллиардов €)

<sup>4</sup> <https://ifr.org/ifr-press-releases/news/why-service-robots-are-booming-worldwide>

## РОБОТЫ В ГОСТИНИЧНОМ БИЗНЕСЕ

Гостиничная индустрия – это широкая категория секторов в сфере услуг, которая включает в себя размещение, тематические парки, круизные линии и другие области в индустрии туризма. На нее приходится 1 из 10 рабочих мест по всему миру<sup>3</sup>, она является одной из ведущих отраслей, которая подвержена отрицательному влиянию нехватки рабочей силы.

Доля вакансий в гостиничной индустрии в ЕС - (Eurostat)



*В настоящее время гостиничная индустрия сталкивается с нехваткой рабочей силы, что влияет на ведение бизнеса и препятствует инвестициям и росту.*

Недавние исследования показывают, что миллениалы являются основной причиной нехватки рабочей силы в гостиничной индустрии, поскольку они, как правило, наименее удовлетворены своей работой и с наименьшей вероятностью остаются занятыми в отрасли<sup>4</sup>. Даже несмотря на роботов, которые внедрены многочисленными предприятиями для повышения производительности, некоторые сегменты отрасли все еще отстают. В основном это связано с отсутствием экономически эффективных сервисных роботов, что означает, что большинство современных сервисных роботов либо слишком дороги, либо неэффективны.<sup>5</sup>

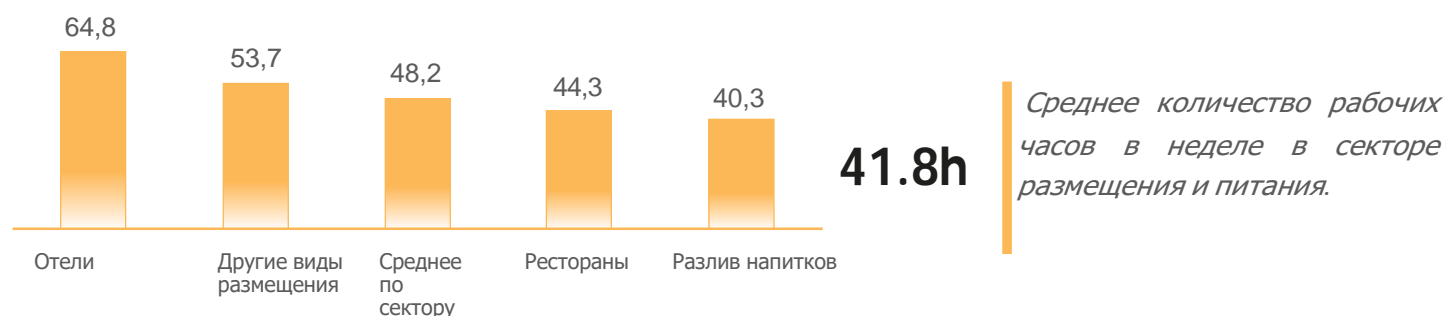
Основываясь на комплексной оценке нашего роботизированного комплекса для баров, мы определили два высокопотенциальных рынка для нашего продукта, включая (1) европейский рынок услуг по производству напитков и (2) международный рынок розничной торговли в аэропорту с первоначальным фокусом на Европе.

## РЫНОК ПОДАЧИ НАПИТКОВ

На рынке услуг по подаче напитков (BSA) представлены предприятия (ночные клубы, бары и т. д.), основной деятельностью которых является продажа (в основном) алкогольных напитков для немедленного потребления. В рамках ЕС эта отрасль включает 570 000 предприятий, в которых занято более 2 миллионов человек.<sup>6</sup>

Очевидная низкая производительность труда для всего сектора услуг в области продуктов питания и напитков ЕС-28 в частности снижается из-за сегмента подачи напитков. Оборот на одного работника на 16% ниже, чем средний показатель в общем секторе размещения и секторе услуг общественного питания.

Средний ежегодный оборот на одного работника, тысяч € – (Eurostat)



<sup>5</sup> <https://goo.gl/psqkha>

<sup>6</sup> [https://osucascades.edu/sites/osucascades.edu/files/research/labor\\_shortage\\_tmm.pdf](https://osucascades.edu/sites/osucascades.edu/files/research/labor_shortage_tmm.pdf)

<sup>7</sup> <https://www.therobotreport.com/whats-all-the-fuss-about-ai-robotics-and-china>

<sup>8</sup> <https://goo.gl/bvn1Bv>

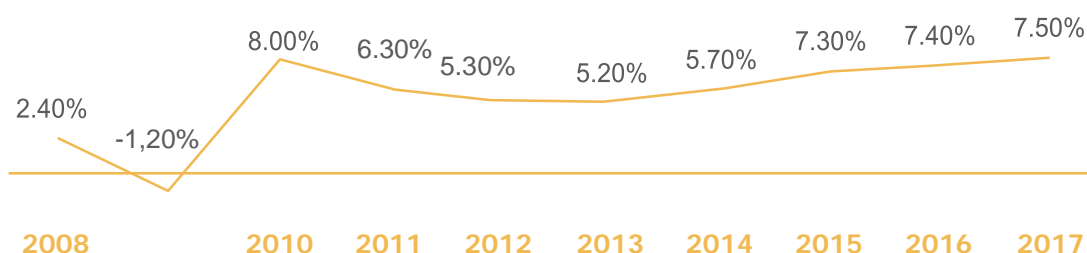
Для повышения производительности бары и ночные клубы все чаще используют решения и услуги, основанные на технологиях. В индустрии внедряются самонастраивающиеся сенсорные киоски, мобильные приложения для настраиваемых заказов и быстрые способы оплаты, чтобы сократить время ожидания за стойкой.

Увеличение демографической доли молодых людей в сочетании с высоким располагаемым доходом и ростом уровня занятости способствует росту рынка подачи напитков.

## РЫНОК РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В АЭРОПОРТУ

За последние десять лет глобальный воздушный транспорт вырос на 78% и, как ожидается, удвоится с нынешнего уровня за следующие 15 лет.

*Ежегодный рост спроса на воздушный транспорт в мире*



Для аэропортов неавиационные доходы стали важным источником финансирования для инвестиций в инфраструктуру и улучшение обслуживания. В 2017 году неавиационные доходы составили более 54 млрд. евро, при этом основную долю занимали доходы от концессий, автостоянок и имущества<sup>8</sup>.



**6€** Глобальная неавиационная  
выручка на одного пассажира  
в 2017 году

*Понимание пассажира и привычек будут по-прежнему  
играть решающую роль в прибыли аэропортов*

Концессии составляют 28% неавиационных доходов, получаемых аэропортами. Как правило, концессионер оплачивает фиксированную сумму плюс дополнительный доход в аэропорт, как только концессионер достигнет заранее определенной прибыли или уровня оборота. Поскольку многие аэропорты генерируют гораздо большую долю своих доходов от концессионной деятельности, чем от авиационных операций, для них важно, чтобы общий розничный рынок находился в хорошем состоянии.

В то время как аэропорты борются за улучшение производительности и оптимизацию доходов от концессий, продолжающееся увеличение количества пассажиров также делает аэропорты все более привлекательными для разных розничных продавцов. Кроме жесткой конкуренции, розничные торговцы сталкиваются с двумя проблемами, которые ограничивают рост их бизнеса. Во-первых, стает все сложнее удовлетворить все более высокие ожидания как аэропортов, так и потребителей, которые требуют постоянного улучшения качества обслуживания и шоппинга. Во-вторых, нехватка рабочей силы, которая характеризует весь сектор услуг, усугубляется тщательным процессом проверки и нежелательными рабочими сменами.

<sup>7</sup> По данным базы данных индекса мирового развития Всемирного банка

<sup>8</sup> <http://aci-economics.com/conference-report/>

# ПРИБЛИЗИТЕЛЬНЫЙ РАЗМЕР ЦЕЛЕВОГО РЫНКА

Размер общего целевого рынка для Yapi рассчитывается с использованием данных по двум основным целевым группам:

- 1. Компании, предлагающие напитки в Западной и Центральной Европе** – затраты на оплату труда в этих странах выше, и, таким образом, потенциальные выгоды от использования сервисного робота являются самыми большими. Средние почасовые затраты на рабочую силу в Европе оцениваются в 25,4 евро. Страны с относительно высокими почасовыми затратами на рабочую силу включают Данию, Бельгию, Францию, Нидерланды, Германию, Австрию и Ирландию, где соответствующий показатель на 20-65% выше. Поскольку ориентировочная розничная цена для робота RoboLab составляет € 150 000, потенциальными клиентами считаются только более крупные организации по разливу напитков (в которых работает более 20 человек).
- 2. Международные аэропорты по всему миру** – розничные решения необходимы для повышения производительности и снижения эксплуатационных расходов. Поскольку аэропорты теперь могут собирать огромные объемы данных для понимания поездок пассажиров, они могут связывать определенные группы пассажиров с соответствующим выбором услуг. Это дает прекрасную возможность для RoboLab, поскольку мы можем быть уверены в том, что наш сервисный робот принесет наибольшую выгоду в аэропортах. Учитывая, что наш пилотный клиент, Таллиннский аэропорт, обслуживающий 2 миллиона пассажиров ежегодно, будет оснащен нашим первым сервисным роботом, робот уже будет оптимизирован для аналогичных сервисных спецификаций.

## Количество компаний, подающих напитки в Европе, > 20 сотрудников (Eurostat - 2015)

Дания	44
Бельгия	55
Франция	65
Нидерланды	174
Германия	2479
Австрия	105
Ирландия	458
Всего	3390
Целевой рынок (1 устройство стоимостью 150 000 евро на компанию, подающую напитки)	€509 млн.
Количество коммерческих пассажиров, перевозимых по воздуху по всему миру (2017 год)	4081 млн.
Целевой рынок (1 устройство стоимостью 150 000 евро на 2 миллиона воздушных пассажиров)	€306 млн.

### Общий целевой рынок

> €800 млн.

- 3.** В то время как мы начинаем с Yapi, комплекса для бара, планируется охватить другие сферы обслуживания различными техническими решениями и нашим универсальным программным обеспечением.

# 15. Техническая основа

## 1 - ETHERUM

Ethereum - это платформа, которая позволяет людям легко создавать децентрализованные приложения (Dapps) с использованием технологии блокчейн. Блокчейн Ethereum также можно описывать как блокчейн со встроенным языком программирования или в качестве виртуальной машины, основанной на консенсусе. Часть протокола, который фактически обрабатывает внутреннее состояние и вычисление, называется виртуальной машиной Ethereum (EVM). С практической точки зрения EVM можно рассматривать как большой децентрализованный компьютер, содержащий миллионы объектов, называемых «учетными записями», которые имеют возможность поддерживать внутреннюю базу данных, выполнять код и разговаривать друг с другом.

## 2 - ТОКЕНЫ

Токены в экосистеме Ethereum могут представлять собой любой взаимозаменяемый товар, который покупается и продается: монеты, лояльность, золотые сертификаты, долговые расписки, внутриигровые предметы и т. д. Поскольку все токены реализуют некоторые основные функции стандартным образом, это также означает, что ваш токен будет сразу совместим с кошельком Ethereum и любым другим клиентом или контрактом, который использует те же стандарты (ERC20).

## 3 – УЧЕТНЫЕ ЗАПИСИ И ТРАНЗАКЦИИ

Существует два типа счетов, на обоих типах счетов есть баланс эфира.



**Внешняя учетная запись (EOAs):** учетная запись, контролируемая закрытым ключом, и если у вас есть закрытый ключ, связанный с EOA, у вас есть возможность отправлять эфир и сообщения из нее.



**Контракт:** учетная запись, которая имеет свой собственный код и контролируется кодом.

**Транзакции** могут проводиться с обоих типов учетных записей, хотя контракты только фиксируют транзакции в ответ на другие полученные транзакции. Поэтому все действия в блокчейне Ethereum приводятся в движение транзакциями с учетных записей, контролируемых извне. Простейшими транзакциями являются транзакции передачи эфира.

## 4 - КОНТРАКТЫ

Контракты находятся в блокчейне в специальном бинарном формате Ethereum (байт-код Ethereum Virtual Machine (= EVM)). Однако контракты, как правило, разрабатываются на языках программирования высокого уровня, таких как solidity, а затем компилируются как байтовый код для загрузки на блокчейн.

Контракты обычно выполняют четыре задачи:

- ▶ Поддерживают хранилище данных, представляющее то, что полезно для любых других контрактов или для внешнего мира; одним из примеров этого является контракт, который имитирует валюту, а другой - контракт, который регистрирует членство в определенной организации.

▶ Служат в качестве своего рода внешней учетной записи с более сложной политикой доступа; это называется **«форвардным контрактом»** и обычно включает в себя просто пересылку входящих сообщений в какой-либо желаемый пункт назначения до тех пор, пока выполняются определенные условия; например, можно заключить договор переадресации, ожидающий до тех пор, пока два из указанных трех секретных ключей не подтвердят конкретное сообщение перед его повторной отправкой (т. е. мультиподпись). Более сложные контракты переадресации имеют разные условия, основанные на характере отправленного сообщения; простейшим случаем для этой функции является лимит снятия, который вы можете переопределить с помощью более сложной процедуры доступа.

▶ Управляют текущим контрактом или отношениями между несколькими пользователями. Примерами этого могут служить финансовый договор, условное депонирование с определенным набором посредников или какое-то страхование. Можно также создать открытый контракт, чтобы одна сторона оставалась открытой для участия любой другой стороне в любое время; примером этого является контракт, который автоматически выплачивает вознаграждение тому, кто подает действительное решение какой-либо математической проблемы, или доказывает, что он предоставляет некоторый вычислительный ресурс.

▶ Предоставляют функции другим контрактам; по существу, выступает в качестве библиотеки программного обеспечения.

Контракты взаимодействуют друг с другом посредством действия, которое называется «вызовом» или «отправкой сообщений».

«Сообщение» - это объект, содержащий некоторое количество эфира (особая внутренняя валюта, используемая в Ethereum с основной целью оплаты транзакционных сборов), байтовый массив данных любого размера или адрес отправителя и получателя. Когда контракт получает сообщение, он имеет возможность возвращать некоторые данные, которые исходный отправитель сообщения может сразу использовать. Таким образом, отправка сообщения в точности соответствует вызову функции.

Информация о контракте загружается с использованием общедоступного URL-адреса, и каждый может узнать, какой именно URL-адрес, зная адрес контрактов. Эти требования достигаются очень просто, используя двухступенчатый блокчейн-реестр.

В общем, на Ethereum есть три типа приложений. Первая категория - это финансовые приложения, предоставляющие пользователям более мощные способы управления и заключения контрактов с использованием своих денег. Это включает в себя суб-валюты, финансовые деривативы, контракты хеджирования, сберегательные кошельки, завещания и, в конечном счете, даже некоторые классы полномасштабных трудовых договоров. Вторая категория - это полуфинансовые приложения, в которых задействованы деньги, но также есть значительная неденежная сторона того, что делается; идеальный пример – самореализующиеся вознаграждения за решение вычислительных задач. Наконец, существуют такие приложения, как онлайн-голосование и децентрализованное управление, которые вообще не являются финансовыми.



# 16. Юридическая структура

ROBOLAB OÜ зарегистрирована в Таллинне 10133, Эстония, Розени 7а. Компания была основана в начале 2017 года.

В состав совета директоров входят Алан Адоян (исполнительный директор) и Кристьян Сильд. Партнеры контролируют 100% акций.

Все активы, права, патенты, товарные знаки, проекты полностью принадлежат ROBOLAB OÜ. Торговая марка Yapu и дизайн роботизированной установки в производстве запатентованы по всему миру.

Торговая марка Yapu и дизайн роботизированной единицы в производстве имеют патент на рассмотрении.

ROBOLAB OÜ будет юридическим лицом, осуществляющим ICO и выпускающим токены Yapu.

# 17. Команда



## Алан Адоян

### Генеральный директор, сфера маркетинга

- ▶ Более 15 лет опыта работы в сфере продуктов питания, напитков и развлечений.
- ▶ Управлял крупнейшими ночными клубами и самыми популярными ресторанами в Эстонии.
- ▶ Владеет небольшой компанией по производству фотографий и консультирует несколько фирм по маркетинговым вопросам.
- ▶ Получил две ученые степени в сфере коммуникаций и PR.



## Альво Ааблоу

### Технический директор, руководитель научной группы

- ▶ Профессор технологии в ведущем университете Эстонии – Тартуском университете (зарегистрирован как 314-й в мире по ARWU (Академический рейтинг мировых университетов)).
- ▶ Принимал участие в многочисленных научных проектах по всему миру: Многофункциональная сеть наноглеродных композитных материалов (MultiComp), Европейская сеть по интеграции зрения и речи и Европейская научная сеть для искусственных мышц (ESNAM) и т.д.
- ▶ Руководитель проекта знаменитого робота fits.me, который позже приобрел Rakuten ([www.rakuten.com](http://www.rakuten.com)).



## Прийт Кулл

### Инженер и строительный специалист, руководитель строительной команды

- ▶ Более 30 лет опыта в промышленном дизайне.
- ▶ Разработал автозапчасти для таких крупных игроков, как DaimlerChrysler, Peugeot, Cadillac и Bentley.
- ▶ Работал в SGH Estonia, Vestas и Global Castings.
- ▶ Наставник в стартап-акселераторе BuildIT.
- ▶ Магистр в сфере технологии машиностроения Таллиннского технологического университета.
- ▶ Изучал управление бизнесом в Институте управления торговлей, Блекрок, Ирландия.



## Ян Грапс

### Промышленный дизайнер, команда дизайнеров

- ▶ Его компания JanKen Wisespace (с Кеном Руутом) занимается промышленным дизайном мирового класса и в течение 12 лет работает с лучшими специалистами в области рекламы, графики, мультимедиа и ИТ-технологий.
- ▶ Ян является креативным менеджером и архитектором интерьера. Кен – менеджер по развитию, архитектор интерьера и 3D-дизайнер. Узнайте больше о них: [www.janken.co](http://www.janken.co)



## Кен Руут

### Промышленный дизайнер, команда дизайнеров

- ▶ Его компания JanKen Wisespace (с Яном Грапсом) занимается промышленным дизайном мирового класса и в течение 12 лет работает с лучшими специалистами в области рекламы, графики, мультимедиа и ИТ-технологий.
- ▶ Ян является креативным менеджером и архитектором интерьера. Кен – менеджер по развитию, архитектор интерьера и 3D-дизайнер. Узнайте больше о них: [www.janken.co](http://www.janken.co).



## Хенрик Аавик

### Arplaud, руководитель группы разработки приложений

- ▶ Более 20 лет опыта работы в рекламном и медиа-бизнесе.
- ▶ В настоящее время генеральный директор Arplaud ([www.arplaud.ee](http://www.arplaud.ee)), ведущий производитель мобильных приложений и программного обеспечения в Эстонии.
- ▶ Член правления Эстонской ассоциации электронной коммерции.
- ▶ Менеджер по продажам и маркетингу популярного приложения Traffel.
- ▶ В сотрудничестве с нашим советником Андреем Коробейником он возглавляет Эстонскую криптовалютную ассоциацию – организацию, занимающуюся основными вопросами криптомира в Эстонии.



## Карл Круусаме

### Доктор наук, доцент, Тартуского университета, команда робототехники

- ▶ Изучал робототехнику в Тартуском университете и Университете Катании.
- ▶ Работал в области робототехники в Национальном институте передовых промышленных наук и технологий (AIST) в Японии и в Техасском университете в Остине, США.



## Тит Тилк

### Ведущий инженер по проектированию электроники и систем

- ▶ Ученый из Тартуского университета, факультет науки и технологии, Институт технологии.
- ▶ Ученая степень в области электротехники и электроники Таллиннского технологического университета.



## Ахмед Хельми

### Команда робототехники

- ▶ Ответственный за координирование программирования в RoboLab.
- ▶ Бакалавр в области медицины, в настоящее время получает степень бакалавра в области технологий и робототехники в Тартуском университете.



## Калле Прууден

### Инженер и строительный специалист, руководитель строительной команды

- ▶ Профессиональные навыки в металлоконструкциях.
- ▶ Получил образование в Эстонской академии искусств.
- ▶ Принимал участие в многочисленных международных проектах, связанных с местными музеями, универмагами и мероприятиями мирового уровня.



## Кристьян Силд

### Финансовый директор и продажи

- ▶ Инвестор в сфере недвижимости и портфельных инвестиций более 15 лет.
- ▶ Владеет инвестиционной компанией Upgreen, которая также инвестировала в Robolab.
- ▶ Принимал участие в акселераторе Startup Wise Guys и основал несколько стартапов.
- ▶ Изучал философию и экономику в Таллиннском университете.



## Седрик Саймон

### Менеджер по продажам, Европа

- ▶ Эксперт-продавец, который проводит сделки с 1996 года.
- ▶ Находится в Париже и Амстердаме.
- ▶ Работал в таких технологических гигантах, как Dell, Cisco и Verizon (в области корпоративных продаж и развития бизнеса).



## Йоханнес Кантер

### Руководитель маркетинговой команды

- ▶ Более 5 лет опыта работы в сфере цифрового маркетинга и PR.
- ▶ Основатель и член правления нескольких стартапов, таких как Wink, Marknet Media и Digital Media Estonia.
- ▶ Степень в области международного делового администрирования в Эстонской школе бизнеса.
- ▶ Магистр информационных технологий в области бизнеса Таллиннского технологического университета.



## Оливер Раал

### Маркетинговая команда

- ▶ Обширный опыт в маркетинге, развитии бизнеса, продажах и поиске персонала из различных секторов (авиация, напитки, оборона).
- ▶ Основатель Ping Pong Marketing и приложения Camorka.
- ▶ Две магистерские степени в эстонской бизнес-школе, менеджменте, маркетинге и международном деловом администрировании
- ▶ В настоящее время получает степень магистра права в Тартуском университете.



## Эллис Сиидиратсеп

### Менеджер сообщества

- ▶ 10 лет работала на нескольких эстонских телеканалах.
- ▶ В настоящее время директор основной информационной программы в Эстонии (называется Aktuaalne Kaamera).
- ▶ Занимается сообществом RoboLab, отношениями с клиентами и маркетингом.

# КОНСУЛЬТАТИВНЫЙ СОВЕТ



## Александр Тонниссон

### Технический руководитель

- ▶ Соучредитель и главный исполнительный директор Buildite Hardware Accelerator, первого стартап-акселератора в Северной и Восточной Европе, который инвестирует в аппаратные стартапы.
- ▶ Работал и жил в Мюнхене, в силиконовой долине Германии. В течение четырех лет он работал в одной из ведущих инженеринговых компаний (ESG Elektroniksystem- und Logistik-GmbH), разрабатывая симуляторы для немецкого флота.
- ▶ Менеджер программ в компьютерной инженерии в Тартуском университете, где он получил две степени в той же области.



## Майк Райнер

### Консультант по развитию бизнеса

- ▶ Соучредитель и управляющий B2B акселератором Startup Wise Guys, который инвестировал в более 50 компаний из более чем 20 стран мира.
- ▶ Развитие бизнеса в сфере венчурного капитала для Amazon Web Services в Европе, на Ближнем Востоке и в Африке.
- ▶ Основал CCC Startups и Startup AddVenture, глобальную сеть предпринимателей, которая организовывала события в 7 разных странах, привлекая тысячи предпринимателей.
- ▶ Наставник в различных инкубаторах / акселераторах, таких как Techstars.
- ▶ Основатель крупнейшей в мире и наиболее специализированной конференции в сфере искусственного интеллекта – Всемирный саммит ИИ (World Summit AI).
- ▶ Две ученые степени Амстердамского университета, магистр в сфере систем бизнес-информации (с отличием) и бакалавр в сфере информационных наук.



## Приит Мартинсон

### Юрист

- ▶ Десятилетний опыт в области международной торговли, прямых иностранных инвестиций и развития бизнеса.
- ▶ Пять лет дипломатической службы в Шанхае в качестве главы коммерческого отдела при Генеральном консульстве Эстонии.
- ▶ Работал с ведущими китайскими и гонконгскими конгломератами, включая BYD, CIT-IC Group, CK Hutchison Holdings, Fosun и Union-Pay.
- ▶ Консультировал учреждения государственного сектора по вопросам оцифровки услуг на базе решений электронного правительства Эстонии.
- ▶ Получил степень магистра китайского права в Университете Цинхуа.
- ▶ В настоящее время работает в PricewaterhouseCoopers.



## Андрей Коробейник

### Советник по криптовалютам

- ▶ Известный ИТ-инвестор, предприниматель и консультант по стартапам. Бывший член парламента
- ▶ Создатель первой социальной сетевой платформы в Балтии - Rate.ee, которая пользовалась огромным успехом.
- ▶ Консультант нескольких предприятий, например, Applaud, Brainpoker, Import 2, LHV Bank.
- ▶ Был членом правления сети эстонских бизнес-ангелов и предприятий Эстонии.



## Андрус Пурд

### Консультант по маркетингу и продажам

- ▶ Различные должности в сфере маркетинга в Skype в течение пяти лет.
- ▶ Основатель и руководитель отдела маркетинга Pipedrive (Pipedrive.com); помогли компании вырасти с нуля до более 70 000 платных клиентов по всему миру.
- ▶ Основатель и генеральный директор Oufunnel (Outunnel.com).
- ▶ Наставник в Startup Wise Guys и Startup Highway. Ангел-инвестор.
- ▶ Учился в Эстонской бизнес-школе и Амстердамской школе бизнеса.