

Александр (автоматизация взаиморасчетов в магазинах)

Опишите вкратце идею вашей ДАО. Какая цель у этого проекта или компании? Какие проблемы решает ваша ДАО? *

Замена привычного расчетно - кассового обслуживания потребителя на ДАО - саморасчета. В качестве примера - Магазин без продавцов и кассиров, с установленными на входе и выходе сканерам (турникетами) и переоборудованными кассовыми зонами на пункты подтверждения оплаты. На входе в торговый зал, посетитель сканирует код с экрана своего мобильного устройства, подключенного к сети интернет. Смарт - контракт типа Uport идентифицирует участника сети ДАО и активирует/замораживает баланс его счета для совершения покупок. Взятый покупателем товар фиксируется автоматизированной системой видео – фиксации с занесением в виртуальную корзину. По окончании шопинга на выходе, покупателю предлагается произвести расчет, путем повторного сканирования QR - кода. Где сумма выбранных товаров списывается со счета исполнением умного - контракта, с последующим занесением информации в блокчейн.

В данном примере ДАО может использоваться алгоритм - объема расходов, а-ля «Proof Of Expenses», где каждый участник сети вознаграждается токенами этой же ДАО, пропорционально расходам за расчетный период (гибридный «PoS»).

Компьютерное оборудование прежде участвующее в кассовых расчетах, может быть модифицировано и переведено на поддержание сети ДАО, выполнять функцию полных нод.

Целью проекта вижу: перевод регулярных, привычных нам финансово – расчетных отношений между поставщиками (продавцами) товаров/услуг и их потребителями, на новый, более совершенный уровень. Сокращения уровня издержек присущих товарно – хозяйственной деятельности с последующим направлением их в сеть ДАО, в виде высвободившихся средств.

Перечень проблем решаемых подобной DAO (они же плюсы), вы увидите ниже.

Выходит ли эта идея за рамки криптоиндустрии? Рассчитан ли проект на массового пользователя? *

Данная идея не замыкается на узком круге лиц. Каждый человек имеющий смартфон и хоть раз совершавший покупки – потенциальный пользователь DAO.

Опишите целевую аудиторию вашей DAO. Как бы вы оценили ее количественно? *

Вся платежеспособная аудитория, любого из государств, владельцы смартфонов с доступом в интернет (более 2,56 миллиардов человек, к 2018 году).

Была ли реализована данная идея ранее, централизованным способом? Есть ли потенциальные конкуренты? *

Централизованный Amazon Go <http://bit.ly/2g0yeUM>

В чем преимущество использования блокчейна и смарт-контрактов при реализации вашей идеи? *

Возможность совершать покупки и оплачивать услуги без очередей. Стоимость товаров в местах приема подобного рода платежей существенно снижается, за счет высвобождения средств, прежде затрачиваемых на оплату труда персонала (продавцы, кассиры, администраторы, контролеры и др.). Решаются вопросы и проблемы связанные с оплатой наличными деньгами: фальшивомонетничество, отсутствие размена, инкассация и др. Возможность совершать покупки и приобретать услуги 24/7. Каждый покупатель является частью DAO и заинтересован в поддержании ее сети, благодаря алгоритму

компенсации расходов заложенного в блокчейн децентрализованной организации.

Какой бизнес-процесс будет запущен на блокчейне, и какими возможностями и правами будут обладать владельцы токенов?

*

Будет запущен механизм возможности саморасчета (P2P), исключающий необходимость присутствия третьей стороны. Владельцы токенов будут иметь возможность совершать покупки и оплачивать услуги оффлайн, совершать переводы другим участникам сети, заключать с ними смарт - контракты, влиять на DAO – сеть, правом голоса.

На какие вопросы создатель DAO заинтересован получать ответы и прогнозы от своего сообщества, используя рынки прогнозирования WINGS? *

На вопросы касающиеся возможности реализации DAO, безопасности и оптимизации сети, вознаграждений.

Какой процент от общего числа токенов DAO должен достаться создателю (по мнению создателя) + какая сумма необходима для реализации идеи? *

Учитывая масштаб возможного покрытия - не более 18% на команду разработчиков. Сумма от 2000 - 3000 BTC

Какие возможные проблемы или препятствия вы видите на пути создания своего проекта? *

Реализация на практике доказательства оплаты товара/услуги, решение вопроса хищения, в обход системы контроля.

