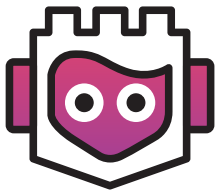


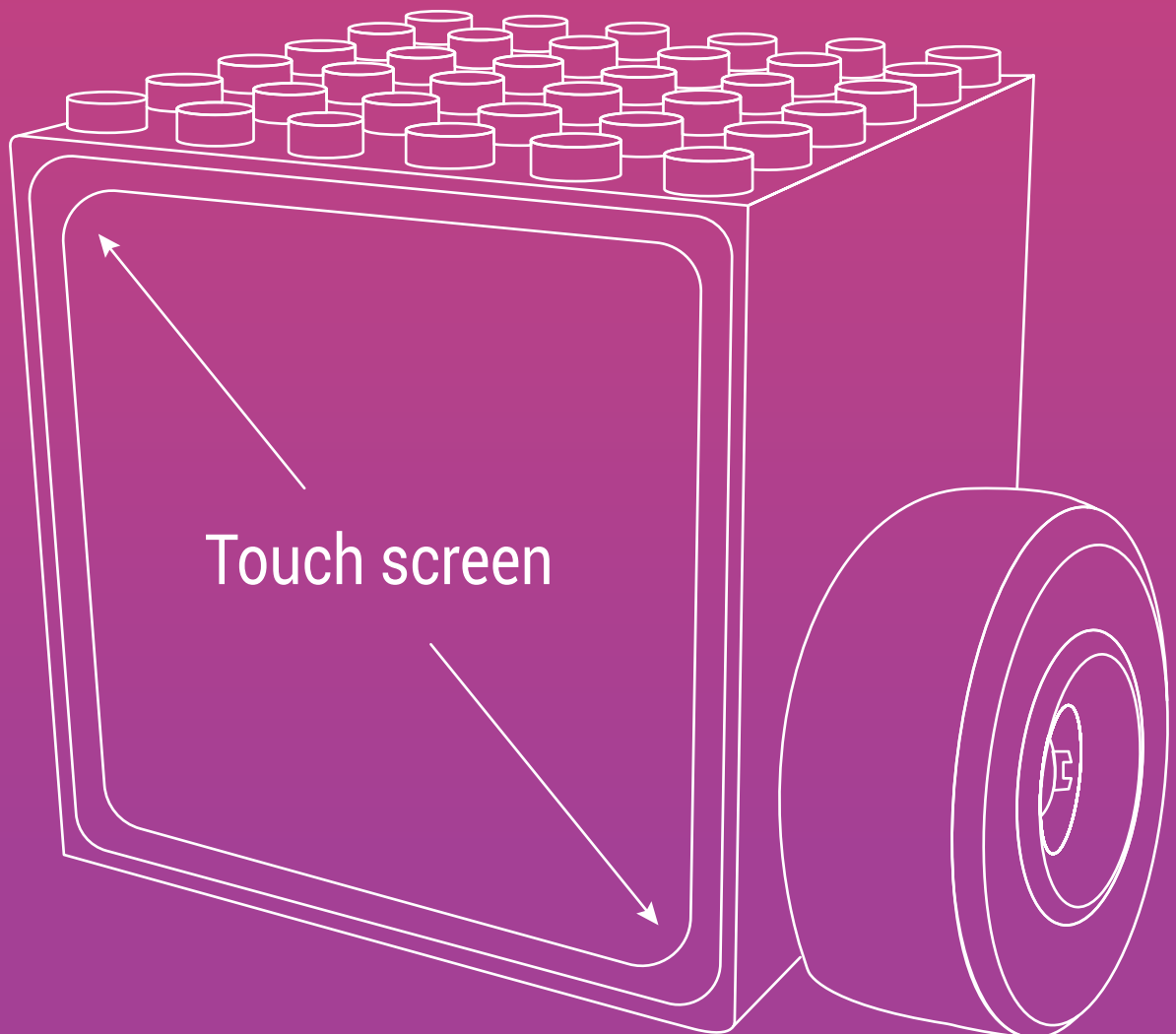
BRIGHT AND COLORFUL EFFECTS
DURING GAME PLAYING

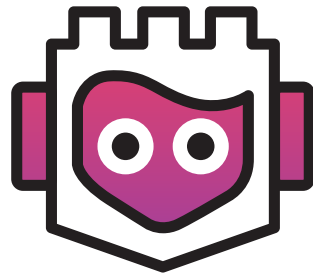


CUBOMANIA

IoT Smart Toys

CUBOMANIA WHITEPAPER





CUBOMANIA

Цель этого документа (White Paper) – представить проект Cubomania и CUBO Token потенциальным держателям токенов.

Информация, изложенная ниже, не является исчерпывающей и подразумевающей какие-либо элементы договорных отношений. Его единственная цель – предоставить соответствующую и актуальную информацию потенциальным держателям токенов, чтобы они могли определить, следует ли проводить тщательный анализ компании (Due Diligence) перед тем, как купить токены CUBO.

Заявления в данном «White Paper» не являются призывом к инвестициям и никоим образом не предлагают покупку каких-либо ценных бумаг в любой юрисдикции.

Этот документ не подчиняется законам или правилам какой-либо юрисдикции, которые предназначены для защиты инвесторов.

Токен CUBO – это токен Utility Token. Данный продукт не является цифровой валютой, ценной бумагой, товаром или любым другим видом финансовых инструментов и не зарегистрирован в соответствии с законами о ценных бумагах любого государства, включая законы любой юрисдикции, в которых потенциальный владелец токена является резидентом.

Токен CUBO нельзя использовать для каких-либо целей, кроме тех, что указаны в «White Paper», в том числе, но не ограничиваясь ими, для любых инвестиционных, спекулятивных или других финансовых целей.

Токен CUBO не предназначен для продажи или использования в любой юрисдикции, где продажа или использование цифровых токенов может быть запрещенной деятельностью.

Токен CUBO не дает никаких других прав в какой-либо форме, включая, но не ограничиваясь распространением (включая, но не ограничиваясь прибылью), погашением, ликвидацией, владением собственностью (включая все формы интеллектуальной собственности), или других финансовых или юридических прав, кроме тех, которые конкретно описаны в данном «White Paper».

Некоторые заявления, оценки и финансовая информация, содержащиеся в данном «White Paper», составляют прогнозные заявления или информацию общедоступного характера. Такие прогнозные заявления или информация могут содержать известные и неизвестные риски и неопределенности, которые могут привести к тому, что фактические события или результаты будут значительно отличаться от оценок или результатов, подразумеваемых или выраженных в таких перспективных заявлениях.

В «White Paper» могут быть внесены изменения в целях предоставления более подробной информации.

«White Paper» на английском языке является основным официальным источником информации о токене CUBO. Информация, содержащаяся здесь, может быть переведена на другие языки или может использоваться в ходе письменной или устной связи с существующими и потенциальными клиентами, партнерами и т. д. В ходе такого перевода или сообщения части информации, содержащейся здесь, могут быть утеряны, повреждены или искажены первоначальные данные. Точность таких альтернативных сообщений и интерпретаций не может быть гарантирована. В случае любых конфликтов или несоответствий между такими переводами и настоящим официальным документом решения всегда принимаются в пользу оригинальной White Paper на английском языке.

В современном мире с каждым днем все большее количество рекламных компаний борются за внимание аудитории. В их распоряжении – огромные бюджеты и многочисленный штат супер-творческих профессионалов. Эти факторы приводят к генерации качественного креативного контента, не оставляя обычному человеку места для фантазии. Большую часть своего времени человек находится в иллюзии что все креативное, интересное, захватывающее дух и будоражащее воображение уже давно придумано. Ничего не остается, как потреблять контент, не остается места для собственного воображения и желания создавать. Стоит лишь ввести нужные слова в поисковую строку – и все ответы уже там, в медиасфере. Это порождает серьезную проблему современного мира – люди считают, что такое свойство информации как доступность, преуменьшает значимость осмысления, понимания и принятия этой информации. В такой ситуации наше воображение, как невероятно важная функция нашего мозга, практически не задействуется и находится в зоне комфорта, когда не требуется ничего придумывать. В большей степени это касается детского сознания. Идея изменить текущее положение вещей преобразовалась в проект Cubomania. В 2016 году мы создали Cubomania – IoT образовательный конструктор для детей и родителей, развивающий воображение, творческие и социальные навыки ребенка посредством взаимодействия между виртуальной платформой и физической игрушкой.

ЦЕЛЬ ПРОЕКТА – УСИЛИТЬ ИНФОРМАЦИОННУЮ ОСОЗНАННОСТЬ, РАСШИРИТЬ КРЕАТИВНЫЕ СПОСОБНОСТИ, НАЙТИ ПРОСТОЙ И ДОСТУПНЫЙ СПОСОБ МОТИВАЦИИ И ИНТЕРЕСА К ОБУЧЕНИЮ У ДЕТЕЙ ДОШКОЛЬНОГО И ШКОЛЬНОГО ВОЗРАСТА.





VERNADSKY CHALLENGE



Комбинация модели конструктора, программируемой платформы, интерактивных способов взаимодействия, простоты и эргономичности исполнения позволила нам одержать победу в Start-up Battle Vernadsky Challenge и привлечь наши первые инвестиции.

Приход эры Blockchain расширил функциональность как самой игрушки, так и способов взаимодействия с ней.

Платформа Cubomania стала реальной благодаря появлению передовой технологии Blockchain, которая позволяет членам индустрии образования, коучинга и планирования создавать индивидуальные учебно-игровые планы и предлагать их непосредственно на рынке, а Cubomania интегрирует это в физическую игру. Обучающие программы для детей дошкольного и школьного возраста будут идти в ногу со временем.

Мы будем стремиться к разработке платформы Cubomania независимо от результатов ICO. Ожидаем закрытого инвестиционного раунда и запуска производства во втором квартале 2018 года и открытого запуска Cubomania Platform в первом квартале 2019 года.



1 РЫНОК

В данном разделе представлена общедоступная информация по объему мирового рынка онлайн-образования и рынка умных игрушек.

e-Learning market

Образование – это глобальная индустрия. Расходы на нее по всему миру выросли примерно до 6 триллионов долларов в 2016 году. Рост спроса в годовом исчислении подпитывается в глобальном масштабе ростом населения и расширением среднего класса в Азии и Африке. Несмотря на перспективы рынка, ученики сталкиваются со многими препятствиями и ограничениями, уменьшающими доступность качественного образовательного опыта. Рост стоимости обучения, тотальная отсталость школьных систем образования, в том числе университетов, от современных требований, создают тенденцию, когда образование в подавляющем большинстве случаев будет доступно представителям глобальных элит. Для многих образование не является ни доступным, ни соответствующим темпам развития мира.

Что касается рынка онлайн-образования, то здесь существуют попытки решить проблему: например, Coursera и CodeCademy. Несмотря на то, что эти лидеры сталкиваются с ужасными результатами завершения курса, как и вся индустрия MOOCs – всего 5 %, эти две компании сегодня стоят более 1 миллиарда долларов. В 2015 году объем рынка электронного обучения составил около 165 миллиардов долларов. С тех пор индустрия постоянно растет и достигнет около 250 миллиардов долларов США к 2023 году. Особенно в таких странах, как Индия, Китай и Малайзия темпы роста рынка исключительные – примерно 50 % в год.

Хотя эти цифры могут показаться большими, они составляют лишь часть от бюджетов лучших университетов мира. На долю Гарварда, Йеля и Стэнфорда приходится более 70 миллиардов долларов, где стоимость обучения одного студента составляет 45 000 долларов США, а средняя зарплата штатного профессора – 200 000 долларов. Лучшие 100 университетов мира имеют бюджетную ценность более 433 миллиарда долларов США.

Качество контента, интерактивность и привлекательный формат обучения необходимы для любой успешной образовательной платформы.

IoT Smart Toys market

Ожидается, что в течение 2017–2022 годов на глобальном рынке спрос на интеллектуальные игрушки будет увеличиваться со значительным CAGR, за счет ряда факторов, таких, как достижения в области искусственного интеллекта (AI) и Internet of Things (IoT), изменение образа жизни городского населения, которое увеличило



свой доход, но потеряло время для воспитания детей и повышения осведомленности о преимуществах, предлагаемых этими современными игрушками, как на открытом воздухе, так и в помещении. Хотя высокая стоимость этих продуктов продолжает бросать вызов процветанию мирового рынка интеллектуальных игрушек, Cubomania получает здесь свое первое преимущество – низкую стоимость при высоком функциональном наполнении.

Известно, что сегмент игрушек, способных на распознавание голосовых команд и изображений, является самым прибыльным.

Основываясь на типе, мировой рынок интеллектуальных игрушек был сегментирован на:

- механические игрушки с контролем через приложение;
- игрушки с экраном;
- игрушки для воспроизведения голоса или изображений;
- игрушки для жизни;
- игрушки для отслеживания здоровья и состояния ребенка;
- головоломки и т. п.

В 2017 ГОДУ СЕГМЕНТ ИГРУШЕК ДЛЯ РАСПОЗНАВАНИЯ ИЗОБРАЖЕНИЙ И ГОЛОСА СОСТАВИЛ 31,1 % ОТ ОБЩЕГО СПРОСА, КОТОРЫЙ ОЦЕНИВАЛСЯ В 2271,7 МИЛЛИОНОВ ДОЛЛАРОВ США. ОЖИДАЕТСЯ, ЧТО СПРОС НА ЭТОТ СЕГМЕНТ УВЕЛИЧИТ CAGR НА 3,7 % В ТЕЧЕНИЕ ПРОГНОЗИРУЕМОГО ПЕРИОДА С 2017 ПО 2022 ГОДЫ, ДОСТИГНУВ К 2022 ГОДУ ГЛОБАЛЬНОЙ СТОИМОСТИ В 2720,4 МИЛЛИОНА ДОЛЛАРОВ США. СЕКТОР ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ ИГРУШЕК С РАСПОЗНАВАНИЕМ ГОЛОСА И ИЗОБРАЖЕНИЙ РАСТЕТ НА 89,7 МИЛЛИОНОВ ДОЛЛАРОВ США ЕЖЕГОДНО В ТЕЧЕНИЕ ПРОГНОЗИРУЕМОГО ПЕРИОДА, И ЭТО НАМНОГО БОЛЬШЕ ЛЮБОГО ДРУГОГО СЕГМЕНТА.

Основываясь на интерфейсе устройства, рынок смарт-игрушек был разделен на смартфоны, планшеты, консоли и беспилотные летательные аппараты, тогда как по технологиям беспроводной связи рынок был классифицирован на Wi-Fi, Bluetooth, RFID или NFC и другие.

Географически потенциал рынка смарт-игрушек оценивается в Северной Америке, Европе, Латинской Америке, Азиатско-Тихоокеанском регионе, за исключением Японии, Ближнего Востока и Африки (MEA). В 2017 году рынок смарт-игрушек Северной Америки составлял 1802,0 миллионов. Высокая скорость адаптации новых технологий и существенная покупательная способность граждан развитых стран, таких, как США и Канада, являются двумя основными факторами, помогающими рынку смарт-игрушек в Северной Америке.

Европа составляла 23,9 % от общего спроса в 2017 году – вторая по значимости величина регионального спроса на мировом рынке интеллектуальных игрушек. В таких странах, как Индия и Китай, растет доход городского населения, т. е. растет пул потенциальных

клиентов. По прогнозам, общий доход на рынке смарт-игрушек APEJ составит к 2022 году 1619,6 миллионов долларов чистой прибыли. Ожидается, что рынок смарт-игрушек Японии создаст абсолютные долларовые возможности в размере 56,1 миллионов долларов США в период между 2017 и 2022 годами.

Конкурененты, занимающиеся разработкой нишевых продуктов: Fisher-Price Inc., Activision Blizzard Inc., Hasbro Inc., Genesis Toy Co. Ltd, Spin Master Corp, Seebo Interactive Ltd, Leap-Frog Enterprises, Inc., Wow Wee Group Ltd, Reach Robotics Ltd и SmartGurlz ApS. Некоторые из них – крупные компании, которые в настоящее время занимают видное место на мировом рынке интеллектуальных игрушек. Большинство из этих игроков вкладывают значительные средства в исследования и разработки, поскольку новые нишевые продукты помогают им организовать больше продаж. Несмотря на то, что рынок в настоящее время находится на стадии становления, ожидается, что продвижение в области IoT и AI откроет бесконечный потенциал для контента на этом рынке.

Market summary

Cubomania – это больше, чем просто IoT Smart Toy. Это – онлайн-платформа дошкольного образования с интеграцией в физическую среду.

Синтез этих двух интересных и абсолютно неразведанных рынков с точки зрения применения технологии BlockChain рождает уникальную возможность для инвесторов, которые первыми ориентируются в данном сегменте.

Капитал, привлеченный вовремя ICO, позволит нам создать образовательную платформу для детей дошкольного и школьного возраста. На сегодняшний день подобных платформ не существует, поскольку почти всё внимание уделяется университетскому образованию и подготовке студентов к лучшей интеграции в трудовое сообщество. Компании, создающие технологии, и профессионалы, создающие контент, используемый в цифровой экономике, должны рассмотреть возможность участия в разработке платформы хотя бы для того, чтобы технологии, которые они создают, были представлены в материалах курса, доступных миллионам потенциальных учеников. Отсутствие конкуренции в данном сегменте рынка открывает большие возможности перед Cubomania.

Взаимодействие между потенциальными учениками и создателями контента будет достигнуто без участия посредников, благодаря Ethereum Smart Contracts. Токены платформы будут выступать в качестве единой валюты для проведения



трансграничных платежей и стимулирования как создателей контента, так и учеников за правильное выполнение заданий и условий программы.

2 IOT-SMART TOY

При разработке концепции развивающих игрушек Cubomania были заложены следующие принципы:

Game + Studies + Skills + Social Effect

- игрушки способствуют развитию мелкой моторики, умению читать, считать, принимать решения;
- игрушки не стимулируют агрессию;
- игрушки интерактивны и многофункциональны;
- игрушки безопасны;
- игрушки могут быть модифицированы с помощью установки дополнительного программного обеспечения, что увеличивает термин их эксплуатации ребенком;
- игрушки должны быть доступны по цене;
- игрушки могут использоваться как средства реабилитации детей с особыми потребностями.

Первая линейка игрушек и план по выходу на рынок описаны в специальном отдельном документе: [Product Launch paper](#)

- CuboBrick
- DaddyDolt-Cube
- CuboBuddy
- CuboPuzzle



3 CUBOBUDDY - CRYPTOBUDDY

IoT позволяет создать интерактивные виртуальные персонажи, способные на взаимодействие с окружающим миром, благодаря встроенным микроконтроллерам и всевозможным датчикам.

Датчики, которыми оснащены игрушки:

- инфракрасный датчик
- датчик скорости вращения
- сенсорный датчик
- гироскоп
- акселерометр
- компас
- барометр
- фоторезистор
- модуль GPS
- датчик приближения
- видеокамера
- потенциометр
- звуковой датчик
- датчик температуры
- датчик влажности
- микрофону

Как мы объясним абстрактные концепции технологии Blockchain и криптотермины подрастающему поколению?

Мы представляем программу обучения детей философии Blockchain через увлекательную игру – CryptoBuddy (с).

Мировой феномен Криптокотят, вызвавший волнообразный рост интереса к технологии Blockchain, войдет в историю как отправная точка в глобализации и популяризации такого понятия, как Blockchain.

CryptoKitties – онлайн-игра и рынок с участием виртуальных котят положили начало для любопытных аутсайдеров, желающих использовать криптовалюту – децентрализованные цифровые деньги, которые используют технологию Blockchain для обеспечения одноранговых транзакций.



Представители компании говорят, что их главная цель – научить людей использовать Blockchain.

«В рамках запуска этого проекта мы действительно пытались обучить людей, которые раньше не покупали Ethereum, людей, которые не находятся в крипто пространстве», – сказала Эльза Вилк, директор по маркетингу в Axiom Zen канадской технической компании, которая создала CryptoKitties.

Возможно, это была первоначальная идея. Но стоило соединить возможность выращивания симпатичных котов и технологический феномен, как мир утонул в крипто-кошачьем хаосе.

ВДОХНОВЛЕННЫЕ УСПЕХОМ ЭТОЙ ПЕРВОЙ ВЕРСИИ МЕХАНИЗМА ПО ПОПУЛЯРИЗАЦИИ ТЕХНОЛОГИИ BLOCKCHAIN, МЫ ПРИНЯЛИ РЕШЕНИЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ТАКУЮ ПРОСТУЮ И ИГРОВУЮ ФОРМУ ДЛЯ СОЗДАНИЯ БОЛЕЕ СЛОЖНЫХ, ИНТЕРАКТИВНЫХ ПЕРСОНАЖЕЙ, КОТОРЫХ МОЖНО «ПОСЕЛИТЬ» В ФИЗИЧЕСКУЮ ОБОЛОЧКУ И ИГРАТЬ С НИМИ.

Как это работает

Представьте себе игру, цель которой – изучение и понимание человеческой социальной природы и взаимодействия человека с окружающим миром. Игру, в которой персонаж основывает поведение и линии диалога на модели, зависящей от набора персональных характеристик, присущих человеку.

Этих персонажей, создаваемых в Ethereum Blockchain, можно считать улучшенной версией Tamagochi: персонаж, которого выбирает ребенок или родитель с помощью программной поддержки, имеет 3D-изображение, его можно наблюдать с пяти сторон с помощью экранов на каждой грани кубика. Ребенок выбирает любимого персонажа, задает ему черты характера, влияет на его поведение и в дальнейшем может исследовать изменения в его поведении.

ПО ЖЕЛАНИЮ ВЛАДЕЛЬЦА ДАННЫЕ О ПЕРСОНАЖЕ ЗАПИСЫВАЮТСЯ В BLOCKCHAIN, ЕМУ ПРИСВАИВАЕТСЯ АВТОРСТВО, ПРАВО ВЛАДЕНИЯ И ДАННЫЕ ЗАГРУЖАЮТСЯ НА ТОРГОВУЮ ПЛОЩАДКУ. СОЗДАНИЕ СЛОЖНОГО ПЕРСОНАЖА ТРЕБУЕТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТОКЕНОВ. ОДНАКО, ЭТИ ЗАТРАТЫ ЛЕГКО ОКУПИТЬ, ВЫСТАВИВ СВОЕГО ПЕРСОНАЖА «КАК ПРИМЕР ДЛЯ ПОДРАЖАНИЯ», ЧТОБЫ ДРУГИЕ УЧАСТНИКИ МОГЛИ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ЕГО «ГЕНЕТИЧЕСКУЮ» СТРУКТУРУ ДЛЯ СОЗДАНИЯ БОЛЕЕ СОВЕРШЕННЫХ И СЛОЖНЫХ ПО ХАРАКТЕРУ И СПОСОБАМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПЕРСОНАЖЕЙ.



На кубике есть несколько шкал – энергии, счастья и бодрости, что позволяет ребенку научиться навыкам ухода за персонажем и учит ребенка заботе о ближнем. При достижении каких-либо успехов, например, максимума показателя счастья, ребенок получает награду (возможность менять внешность персонажа и т. д.).

Наличие нескольких датчиков делает процесс игры увлекательным и приближенным к реальности: при перемещении кубика в холод, на солнце, в воду и т. д. меняется поведение персонажа – он дрожит, раздевается, берет зонтик и т. п. Ребенок изучает влияние внешнего мира.

Наличие искусственного интеллекта позволяет сделать процесс общения весьма увлекательным. Персонаж сможет реагировать на действия ребенка, общаться с ним голосом родителей, рассказывать сказки и т. п.

В кубике заложена возможность общения с персонажами из других кубиков. При приближении кубиков друг к другу персонажи могут ходить друг к другу в гости и выполнять совместные квесты. Кроме того, при подключении к сети Интернет персонажи смогут ходить в гости по сети. В зависимости от заданных характеров персонажи будут дружить или ссориться, играть или ругаться – ребенок будет изучать социальные взаимодействия в обществе.

Питание кубиков осуществляется от аккумуляторной батареи, которая заряжается от сети с помощью кабеля microUSB без необходимости разбора устройства.

ПРОГРАММНЫЙ КОД БУДЕТ ВЫЛОЖЕН В ОТКРЫТЫЙ ДОСТУП НА GITHUB



Список доступных характеристик, которые будут использоваться для создания персонажей.

- | | | |
|-------------------|----------------------|----------------------|
| 1. Sincere | 43. Quick-Witted | 85. Constructive |
| 2. Honest | 44. Tactful | 86. Productive |
| 3. Understanding | 45. Helpful | 87. Progressive |
| 4. Loyal | 46. Appreciative | 88. Individualistic |
| 5. Truthful | 47. Imaginative | 89. Observant |
| 6. Trustworthy | 48. Outstanding | 90. Ingenious |
| 7. Intelligent | 49. Self-Disciplined | 91. Lively |
| 8. Dependable | 50. Brilliant | 92. Neat |
| 9. Open-Minded | 51. Enthusiastic | 93. Punctual |
| 10. Thoughtful | 52. Level-Headed | 94. Logical |
| 11. Wise | 53. Polite | 95. Prompt |
| 12. Considerate | 54. Original | 96. Accurate |
| 13. Good-Natured | 55. Smart | 97. Sensible |
| 14. Reliable | 56. Forgiving | 98. Creative |
| 15. Mature | 57. Sharp-Witted | 99. Self-Reliant |
| 16. Warm | 58. Well-Read | 100. Tolerant |
| 17. Earnest | 59. Ambitious | 101. Amusing |
| 18. Kind | 60. Bright | 102. Clean-Cut |
| 19. Friendly | 61. Respectful | 103. Generous |
| 20. Kind-Hearted | 62. Efficient | 104. Sympathetic |
| 21. Happy | 63. Good-Tempered | 105. Energetic |
| 22. Clean | 64. Grateful | 106. High-Spirited |
| 23. Interesting | 65. Conscientious | 107. Self-Controlled |
| 24. Unselfish | 66. Resourceful | 108. Tender |
| 25. Good-Humored | 67. Alert | 109. Active |
| 26. Honorable | 68. Good | 110. Independent |
| 27. Humorous | 69. Witty | 111. Respectable |
| 28. Responsible | 70. Clear-Headed | 112. Inventive |
| 29. Cheerful | 71. Kindly | 113. Wholesome |
| 30. Trustful | 72. Admirable | 114. Congenial |
| 31. Warm-Hearted | 73. Patient | 115. Cordial |
| 32. Broad-Minded | 74. Talented | 116. Experienced |
| 33. Gentle | 75. Perceptive | 117. Attentive |
| 34. Well-Spoken | 76. Spirited | 118. Cultured |
| 35. Educated | 77. Sportsmanlike | 119. Frank |
| 36. Reasonable | 78. Well-Mannered | 120. Purposeful |
| 37. Companionable | 79. Cooperative | 121. Decent |
| 38. Likable | 80. Ethical | 122. Diligent |
| 39. Trusting | 81. Intellectual | 123. Realist |
| 40. Clever | 82. Versatile | 124. Eager |
| 41. Pleasant | 83. Capable | 125. Poised |
| 42. Courteous | 84. Courageous | 126. Competent |



- | | | |
|---------------------|----------------------|----------------------|
| 127. Realistic | 171. Outgoing | 215. Meditative |
| 128. Amiable | 172. Self-Sufficient | 216. Fearless |
| 129. Optimistic | 173. Casual | 217. Systematic |
| 130. Vigorous | 174. Consistent | 218. Subtle |
| 131. Entertaining | 175. Moral | 219. Normal |
| 132. Adventurous | 176. Self-Assured | 220. Daring |
| 133. Vivacious | 177. Untiring | 221. Middleclass |
| 134. Composed | 178. Hopeful | 222. Lucky |
| 135. Relaxed | 179. Calm | 223. Proud |
| 136. Romantic | 180. Strong-Minded | 224. Sensitive |
| 137. Proficient | 181. Positive | 225. Moralistic |
| 138. Rational | 182. Confident | 226. Talkative |
| 139. Skillful | 183. Artistic | 227. Excited |
| 140. Enterprising | 184. Precise | 228. Moderate |
| 141. Gracious | 185. Scientific | 229. Satirical |
| 142. Able | 186. Orderly | 230. Prudent |
| 143. Nice | 187. Social | 231. Reserved |
| 144. Agreeable | 188. Direct | 232. Persistent |
| 145. Skilled | 189. Careful | 233. Meticulous |
| 146. Curious | 190. Candid | 234. Unconventional |
| 147. Modern | 191. Comical | 235. Deliberate |
| 148. Charming | 192. Obliging | 236. Painstaking |
| 149. Sociable | 193. Self-Critical | 237. Bold |
| 150. Modest | 194. Fashionable | 238. Suave |
| 151. Decisive | 195. Religious | 239. Cautious |
| 152. Humble | 196. Soft-Hearted | 240. Innocent |
| 153. Tidy | 197. Dignified | 241. Inoffensive |
| 154. Popular | 198. Philosophical | 242. Shrewd |
| 155. Upright | 199. Idealistic | 243. Methodical |
| 156. Literary | 200. Soft-Spoken | 244. Nonchalant |
| 157. Practical | 201. Disciplined | 245. Self-Contented |
| 158. Light-Hearted | 202. Serious | 246. Perfectionistic |
| 159. Well-Bred | 203. Definite | 247. Forward |
| 160. Refined | 204. Convincing | 248. Excitable |
| 161. Self-Confident | 205. Persuasive | 249. Outspoken |
| 162. Cool-Headed | 206. Obedient | 250. Prideful |
| 163. Studious | 207. Quick | 251. Quiet |
| 164. Adventuresome | 208. Sophisticated | 252. Impulsive |
| 165. Discreet | 209. Thrifty | 253. Aggressive |
| 166. Informal | 210. Sentimental | 254. Changeable |
| 167. Thorough | 211. Objective | 255. Conservative |
| 168. Exuberant | 212. Nonconforming | 256. Shy |
| 169. Inquisitive | 213. Righteous | 257. Hesitant |
| 170. Easygoing | 214. Mathematical | 258. Unpredictable |

- | | | |
|----------------------|--------------------|---------------------|
| 259. Solemn | 303. Anxious | 347. Unemotional |
| 260. Blunt | 304. Conforming | 348. Worrying |
| 261. Self-Righteous | 305. Critical | 349. High-Strung |
| 262. Average | 306. Conformist | 350. Unoriginal |
| 263. Discriminating | 307. Radical | 351. Unpoised |
| 264. Emotional | 308. Dissatisfied | 352. Compulsive |
| 265. Unlucky | 309. Old-Fashioned | 353. Worrier |
| 266. Bashful | 310. Meek | 354. Demanding |
| 267. Self-Concerned | 311. Frivolous | 355. Unhappy |
| 268. Authoritative | 312. Discontented | 356. Indifferent |
| 269. Lonesome | 313. Troubled | 357. Uncultured |
| 270. Restless | 314. Irreligious | 358. Clumsy |
| 271. Choosy | 315. Overcautious | 359. Insecure |
| 272. Self-Possessed | 316. Silent | 360. Unentertaining |
| 273. Naive | 317. Tough | 361. Imitative |
| 274. Opportunist | 318. Ungraceful | 362. Melancholy |
| 275. Theatrical | 319. Argumentative | 363. Mediocre |
| 276. Unsophisticated | 320. Withdrawing | 364. Obstinate |
| 277. Impressionable | 321. Uninquisitive | 365. Unhealthy |
| 278. Ordinary | 322. Forgetful | 366. Headstrong |
| 279. Strict | 323. Inhibited | 367. Nervous |
| 280. Skeptical | 324. Unskilled | 368. Nonconfident |
| 281. Extravagant | 325. Crafty | 369. Stubborn |
| 282. Forceful | 326. Passive | 370. Unimaginative |
| 283. Cunning | 327. Immodest | 371. Down-Hearted |
| 284. Inexperienced | 328. Unpopular | 372. Unobservant |
| 285. Unmethodical | 329. Timid | 373. Inconsistent |
| 286. Daredevil | 330. Spendthrift | 374. Unpunctual |
| 287. Wordy | 331. Temperamental | 375. Unindustrious |
| 288. Daydreamer | 332. Gullible | 376. Disturbed |
| 289. Conventional | 333. Indecisive | 377. Superstitious |
| 290. Materialistic | 334. Silly | 378. Frustrated |
| 291. Self-Satisfied | 335. Submissive | 379. Illogical |
| 292. Rebellious | 336. Unstudious | 380. Rash |
| 293. Eccentric | 337. Preoccupied | 381. Unenthusiastic |
| 294. Opinionated | 338. Tense | 382. Inaccurate |
| 295. Stern | 339. Fearful | 383. Noninquisitive |
| 296. Lonely | 340. Unromantic | 384. Unagreeable |
| 297. Dependent | 341. Absent-Minded | 385. Jumpy |
| 298. Unsystematic | 342. Impractical | 386. Possessive |
| 299. Self-Conscious | 343. Withdrawn | 387. Purposeless |
| 300. Undecided | 344. Unadventurous | 388. Moody |
| 301. Resigned | 345. Sarcastic | 389. Unenterprising |
| 302. Clownish | 346. Sad | 390. Unintellectual |



- | | | |
|----------------------|---------------------|----------------------|
| 391. Unwise | 435. Unsympathetic | 479. Petty |
| 392. Oversensitive | 436. Uncompromising | 480. Shallow |
| 393. Inefficient | 437. Hot-Tempered | 481. Deceptive |
| 394. Reckless | 438. Neurotic | 482. Grouchy |
| 395. Pompous | 439. Unsporting | 483. Egotistical |
| 396. Uncongenial | 440. Finicky | 484. Meddlesome |
| 397. Untidy | 441. Resentful | 485. Uncivil |
| 398. Unaccommodating | 442. Unruly | 486. Cold |
| 399. Noisy | 443. Fault-Finding | 487. Unsportsmanlike |
| 400. Squeamish | 444. Messy | 488. Bossy |
| 401. Cynical | 445. Misfit | 489. Unpleasing |
| 402. Angry | 446. Uninteresting | 490. Cowardly |
| 403. Listless | 447. Scornful | 491. Discourteous |
| 404. Uninspiring | 448. Antisocial | 492. Incompetent |
| 405. Unintelligent | 449. Irritable | 493. Childish |
| 406. Domineering | 450. Stingy | 494. Superficial |
| 407. Scolding | 451. Tactless | 495. Ungrateful |
| 408. Depressed | 452. Careless | 496. Self-Conceited |
| 409. Unobliging | 453. Foolish | 497. Hard-Hearted |
| 410. Pessimistic | 454. Troublesome | 498. Unfair |
| 411. Unattentive | 455. Ungracious | 499. Irresponsible |
| 412. Boisterous | 456. Negligent | 500. Prejudiced |
| 413. Suspicious | 457. Wishy-Washy | 501. Bragging |
| 414. Inattentive | 458. Profane | 502. Jealous |
| 415. Overconfident | 459. Gloomy | 503. Unpleasant |
| 416. Smug | 460. Helpless | 504. Unreliable |
| 417. Unsociable | 461. Disagreeable | 505. Impolite |
| 418. Unproductive | 462. Touchy | 506. Crude |
| 419. Wasteful | 463. Irrational | 507. Nosey |
| 420. Fickle | 464. Tiresome | 508. Humorless |
| 421. Neglectful | 465. Disobedient | 509. Quarrelsome |
| 422. Short-Tempered | 466. Complaining | 510. Abusive |
| 423. Hot-Headed | 467. Lifeless | 511. Distrustful |
| 424. Unsocial | 468. Vain | 512. Intolerant |
| 425. Envious | 469. Lazy | 513. Unforgiving |
| 426. Overcritical | 470. Unappreciative | 514. Boring |
| 427. Scheming | 471. Maladjusted | 515. Unethical |
| 428. Sly | 472. Aimless | 516. Unreasonable |
| 429. Weak | 473. Boastful | 517. Self-Centered |
| 430. Foolhardy | 474. Dull | 518. Snobbish |
| 431. Immature | 475. Gossipy | 519. Unkindly |
| 432. Dominating | 476. Unappealing | 520. Ill-Mannered |
| 433. Showy | 477. Hypochondriac | 521. Ill-Tempered |
| 434. Sloppy | 478. Irritating | 522. Unfriendly |



- | | | |
|---------------------|--------------------|-------------------|
| 523. Hostile | 535. Heartless | 547. Dishonorable |
| 524. Dislikable | 536. Insolent | 548. Malicious |
| 525. Ultra-Critical | 537. Thoughtless | 549. Obnoxious |
| 526. Offensive | 538. Rude | 550. Untruthful |
| 527. Belligerent | 539. Conceited | 551. Dishonest |
| 528. Underhanded | 540. Greedy | 552. Cruel |
| 529. Annoying | 541. Spiteful | 553. Mean |
| 530. Disrespectful | 542. Insulting | 554. Phony |
| 531. Loud-Mouthed | 543. Insincere | 555. Liar |
| 532. Selfish | 544. Unkind | |
| 533. Narrow-Minded | 545. Untrustworthy | |
| 534. Vulgar | 546. Deceitful | |

- | | | |
|------------------|-------------------|------------------|
| 1. Accepting | 22. Communicative | 43. Friendly |
| 2. Accommodating | 23. Compassionate | 44. Frugal |
| 3. Affectionate | 24. Competent | 45. Genuine |
| 4. Affirming | 25. Congenial | 46. Godly |
| 5. Agreeable | 26. Conscientious | 47. Graceful |
| 6. Alluring | 27. Cooperative | 48. Growing |
| 7. Altruistic | 28. Courageous | 49. Hard working |
| 8. Ambitious | 29. Creative | 50. Helpful |
| 9. Amiable | 30. Decisive | 51. Honest |
| 10. Analytical | 31. Diplomatic | 52. Humble |
| 11. Appreciative | 32. Discreet | 53. Humorous |
| 12. Articulate | 33. Easy going | 54. Imaginative |
| 13. Assertive | 34. Educated | 55. Industrious |
| 14. Attentive | 35. Effective | 56. Insightful |
| 15. Authentic | 36. Efficient | 57. Intelligent |
| 16. Balanced | 37. Encouraging | 58. Intuitive |
| 17. Candid | 38. Enthusiastic | |
| 18. Careful | 39. Extroverted | |
| 19. Caring | 40. Flexible | |
| 20. Cheerful | 41. Forgiving | |
| 21. Comforting | 42. Forthright | |

Использование и внедрение так называемого поведенческого кода в Blockchain – это новый этап развития сообщества и Blockchain в целом.



КАК ЭТО РАБОТАЕТ

1

ПРОДУКТ ЛЕГКО НАСТРАИВАЕТСЯ И ПОДКЛЮЧАЕТСЯ

Максимально упрощенный способ подключения продукта: достаточно отсканировать QR-код на упаковке игрушки, чтобы после нескольких кликов ребенок с легкостью погрузился в увлекательный мир открытия своих возможностей

2

РЕБЕНОК С РАДОСТЬЮ ОБЩАЕТСЯ СО СВОИМ ЛЮБИМЫМ ГЕРОЕМ

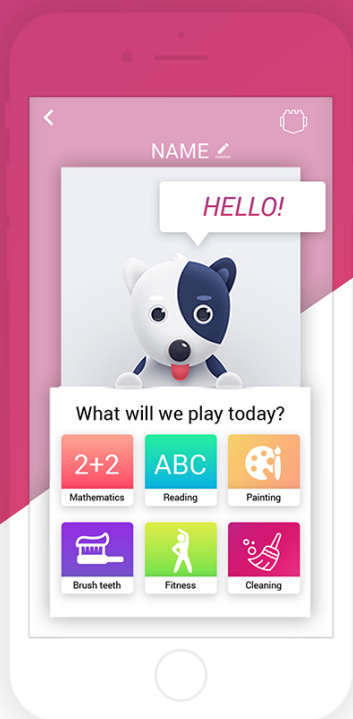
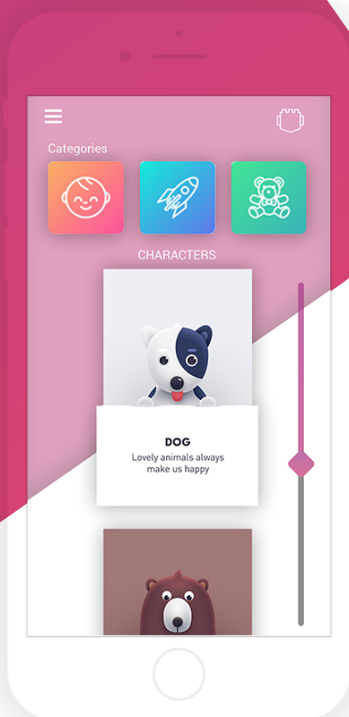
Широкий спектр выбора любимого персонажа, его качеств и характеристик, придется по вкусу любому ребенку. С любимым героем/другом ребенок с удовольствием будет познавать любые по сложности задания, играть и развиваться.

WiFi connect

3

ПРОДУКТ РЕАЛИЗУЕТ ВСЕ ВОЗМОЖНОСТИ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Набор датчиков, моторчиков, микроконтроллеров и прочих элементов игрушки даст ребенку максимально взаимодействовать с окружающим миром, позволяя обучаться всему спектру легких и сложных заданий: от изучения букв до основ робототехники



4 ПЛАТФОРМА

В ответ на вызовы глобализации Cubomania создает онлайн-платформу дошкольного образования, которая обеспечит создание и доступность актуальных, современных образовательных программ, предоставляющих возможность профессионалам образовательной индустрии раскрыть свой потенциал, а ученикам открыть иную систему усвоения знаний – геймификацию. Платформа работает в сочетании с децентрализованной платежной системой для безопасных транзакций.

Золотым сечением образовательных программ и систем платформы Cubomania должна стать геймификация. В настоящее время геймификация является ключевым игроком обучающего процесса. Эта форма взаимодействия помогает принимать активное участие в процессе обучения и делает его таким же забавным, как игра в компьютерные игры. Сдвиг парадигмы мышления об окружающем мире, в котором мы живем, происходит у нас на глазах. Все больше это напоминает компьютерную игру, в которой персонажи с определенными характеристиками и набором умений достигают условных «высоких» уровней. Те же, кто отказывается принять новую реальность и предпочитает оставаться в архаичных, эгоистических и догматических системах, все больше сталкиваются с трудностями интеграции в современное сообщество, и как следствие – невозможностью достичь высоких уровней этой «игры». Идея проста – у каждого навыка существует сегрегация на уровни и подуровни. Человек с уровнем знания английского языка A1 (Beginner, Elementary) физически неспособен пройти квест на собеседовании, в котором требуется минимальное знание уровня C1 (Advanced). Следовательно, желаемый уровень, который находится за пределами препятствия C1, недоступен для игрока.

Идея стимулирования участников экосистемы Cubomania через поощрительные финансовые и социальные бонусы заставляет участников становиться более продуктивными, потому что небольшой стимул всегда близок – необходимо просто собирать очки «опыта» XP (experience) и повышать уровень своего персонажа. Игровая индустрия доказала, что эта концепция работает эффективно и приносит финансовый успех развлекательным продуктам, направленным на человеческие реакции: стресс, индуцированное нетерпение, чувство гордости, желание быть первым, желание достигать цели или потребность принадлежать некой группе. Мы будем задействовать те же подсознательные пути, которые люди так эффективно используют каждый раз, когда они играют в компьютерные игры, реализовав геймификацию через смарт-контракты.



5 СМАРТ-КОНТРАКТ

Неэффективность и уязвимость современных платежных систем, а самое главное – протоколов передачи средств, является благодатной почвой для разнообразных мошеннических схем и методов обмана покупателя или продавца. В экосистеме Cubomania смарт-контракты полностью исключают возможность подобной деятельности при условии предварительной модерации контента.

Смарт-контракты на основе Ethereum Blockchain обеспечат доступ к услугам уровня «безусловного доверия». На практическом уровне это означает, что можно покупать обучающие программы и персонажей у людей, сидящих на другой стороне земного шара, не зная, являются ли они честными поставщиками услуг, и быть абсолютно уверенным в успехе сделки.

БЛАГОДАРЯ «НЕРАЗРУШИМОЙ» БАЗЕ ДАННЫХ BLOCKCHAIN, ЛЮБОЙ УЧАСТНИК ЭКОСИСТЕМЫ МОЖЕТ ПРОСМОТРЕТЬ BLOCKCHAIN И УБЕДИТЬСЯ В РЕПУТАЦИИ ПРОДАВЦА И В ТОМ, ЧТО ОН МОЖЕТ ДОВЕРЯТЬ МЕХАНИЗМУ ОБМЕНА, А ПОСТАВЩИКИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ МОГУТ УБЕДИТЬСЯ, ЧТО У ПОКУПАТЕЛЯ ЕСТЬ ДОСТАТОЧНО СРЕДСТВ ДЛЯ ОПЛАТЫ.

Оплата образовательных услуг, программ и персонажей на платформе Cubomania будет осуществляться с помощью внутренней криптовалюты – токена ERC 20, а именно CUBO Token (CUBO). Это обеспечивает быстрые и безопасные финансовые транзакции на платформе.

Любая компания (например, поставщик технологий/услуг), государственное учреждение (школа, колледж, университет) и даже обычные граждане могут стать создателями смарт-контракта.

Учащиеся и студенты смогут выбрать, какие учебные курсы доступны для них в соответствии с их списком достижений и уже пройденных программ, курсов (т. е. их «опытом» XP). Все учащиеся, участвующие в выполнении смарт-контракта, навсегда запишут результат и путь выполнения своего «Квеста» (учебной деятельности) в Blockchain. Использование CUBO Token позволит нам использовать экономические стимулы (поощрение в токенах) для любого учащегося в мире, что на данный момент проблематично из-за недостатков фиатных систем.

Ю-кай Чжоу определяет геймификацию как «Human-Focused Design», поскольку процесс учитывает чувства людей, а также причины, по которым люди хотят делать определенные вещи или нет. Ю-кай Чжоу разработал систему, которая представляет собой восемь основных направлений мотивации людей.



По словам Юй-Кая Чжоу Яна, движущей силой мотивации людей являются:

1. Чувство собственной значимости, миссия.

Если человек участвует в процессе и полагает, что это – важная миссия, он/она готовы приложить много усилий и свободного времени для достижения этой цели.

2. Достижение, стремление к лидерству.

Развитие, стремление к лидерству, достижение – второй фактор мотивации человека. Он служит для достижения успехов, развития навыков, развития мастерства и в конечном счете – преодоления трудностей.

Любям нравится не просто продумывать ходы и выполнять задания, но и видеть результаты своей деятельности, получать за нее какие-то бонусы или призы, быть в списке лидеров.

3. Самосовершенствование, раскрытие творческого потенциала, «прокачка навыков».

Это – третий фактор мотивации. Любой «трофеей» или приз практически не имеет для человека смысла, если награда получена просто так. Ценны только те награды, ради которых он преодолел какие-то преграды и трудности, выполнил какое-либо «задание».

4. Чувство владения и накопления – «я – собственник!»

Четвертый фактор мотивации человека – чувство, что он владеет чем-то или контролирует что-то. Когда у человека что-то есть, он инстинктивно старается это увеличить и улучшить.

У всех людей есть это желание – накопить богатство, все ценят свои вещи. Например, часто люди, продающие свой дом, считают его стоимость намного выше рыночной именно из-за чувства собственности.

5. Социальное давление, дружба, конкуренция.

Пятый фактор включает в себя все социальные элементы, мотивирующие людей: наставничество, общественное признание, товарищеские отношения, а также конкуренцию и зависть.

Когда мы видим, что у друга развит какой-то навык, он достиг какого-либо уровня, то у нас, как правило, возникает желание догнать и перегнать его.

6. Ограниченность ресурсов, нетерпеливость.

Шестой фактор мотивации человека – желание обладать теми или иными вещами просто потому, что они очень редкие. И чем более редок ресурс или предмет, тем он более ценен.

7. Тайна, сюрприз, непредсказуемость, любопытство.

Седьмым фактором являются непредсказуемость хода игры и человеческое любопытство. Вам интересно, потому что вы не знаете, что произойдет дальше.

Любопытство стимулирует людей продолжать заниматься чем-либо и узнавать, что



же будет дальше. Именно поэтому многие читают художественную литературу и смотрят фильмы.

Однако, именно этот фактор часто становится причиной игровой зависимости и пристрастий к лотерейным билетам и т. п.

8. Избегание негатива, размеренность, безопасность.

Восьмой и последний основной фактор мотивации – избегание негатива. Никто не любит негативные эмоции, поэтому все стараются по возможности их избегать. Иногда это проявляется в виде необходимости действовать немедленно из-за страха навсегда потерять эту возможность («специальное предложение ограниченное по времени!»).

ДАННАЯ СИСТЕМА МОТИВАЦИИ ДОКАЗАЛА СВОЮ ЦЕННОСТЬ В БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИИ, А ТАКЖЕ СТАЛА ПРОРЫВОМ В ОБЛАСТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕЛОВЫХ НАВЫКОВ УЖЕ ВЗРОСЛЫХ ЛЮДЕЙ.

Относительно системы вознаграждений: компании, желающие познакомить людей с новыми технологиями или услугами, предоставляют финансовые стимулы (награды за выполнение квеста) для студентов и учеников, желающих потратить время на обучение и развивать свои навыки, испытать программу компании.

Предоставляя стимулы, любая компания четко сигнализирует о спросе на определенные квалификации или информирует о знаниях и навыках, необходимых для эффективного использования вновь внедренных технологий/продуктов/услуг. Люди, которые ищут новые возможности, будут изучать новые технологии, развивать практические навыки востребованности и знакомиться с существующими технологическими решениями, предоставляемыми поставщиками контента. Система, в которой соискатели зачисляются на субсидированные курсы, чтобы получить больше знаний и развивать навыки по выбранной теме технологии, является одной из целей проекта. Ученики смогут общаться с другими участниками и курсовыми наставниками, задавать вопросы и искать более подробные объяснения, получать менторство в интересующих их областях. Все материалы курса и оценка прогресса будут разделены на небольшие куски (уровни – levels) с целью структурирования учебного плана и определения «препятствий», за преодоление которых будет начислен стимул (платформенные токены CUBO). Компании, предоставляющие стимулы, смогут связаться со студентами, обучающимися по субсидированным курсам, и, возможно, предложить грантовые программы для хороших исполнителей. Участники экосистемы также будут иметь возможность обмениваться токенами на биржевых площадках.

Теперь пришло время для молодых поколений, для тех, кто лучше всего играет в игры.



ОНЛАЙН-ПЛАТФОРМА CUBOMANIA БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ САМОСТОЯТЕЛЬНО ПРИ ДОСТИЖЕНИИ НЕОБХОДИМОЙ БАЗЫ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ.

Маркетплейс Blockchain-powered персонажей (Cubobuddy), образовательных программ позволит заинтересованным клиентам приобщиться к сообществу Cubomania, не дожидаясь появления игрушки в локальных магазинах и ритейлерах в своем городе или стране. Покупка осуществляется по рыночному курсу, полученному с бирж, на которых торгуется токен с усреднением в 14 дней, что позволит защитить компанию и клиентов от резких колебаний курса, свойственных криптовалютному рынку. До выхода токена на биржи он будет учитываться при его обмене на конструкторы по цене распродажи токенов таким образом, что инвестор сразу имеет возможность получить ценность от использования токена, применив его для покупки набора со скидкой для членов сообщества, равной 40 %.

На этапе [0] или [1] пользователь покупает токены CUBO в ходе ICO или на бирже.

На этапе [2] участник покупает интересующие его игрушки на онлайн-платформе Cubomania. При этом цены при оплате токенами на 40 % ниже, чем при других способах оплаты.

На этапе [3] компания-владелец токенов может хранить CUBO на своем холодном кошельке.

На этапе 4 пользователь использует токены CUBO для покупки персонажей и образовательных программ на платформе Cubomania.

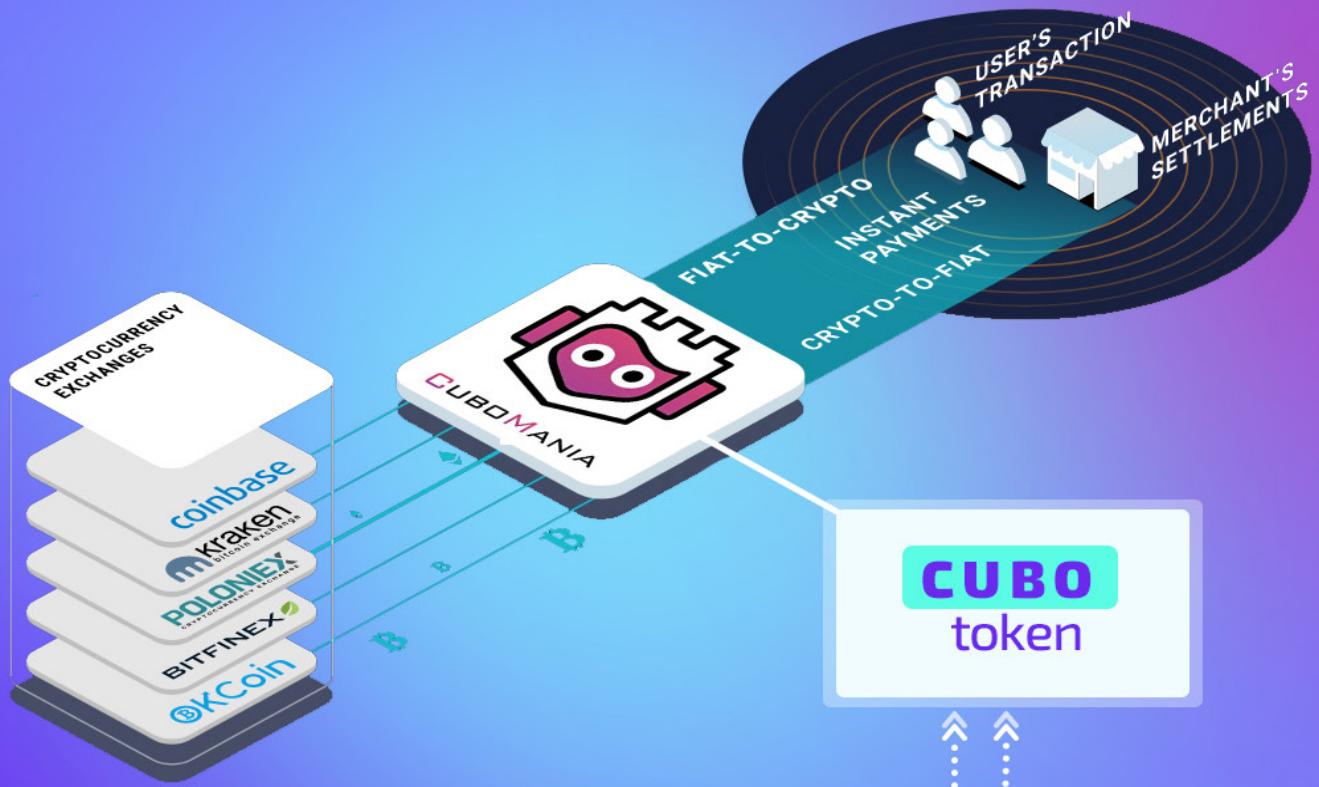
На этапе [4] пользователь продает токены в тот момент, когда ему необходимы фиатные средства.

Каждая покупка IoT Smart Toys за токены CUBO приводит к выводу токенов из публичного обращения и их аккумуляции на счету компании. Предполагается, что сорокапроцентная скидка при оплате во внутренней валюте экосистемы создаст весомое количество пользователей, заинтересованных в покупке продукции за токены CUBO.

Развитие онлайн-платформы и все большее погружение мира в геймифицированный обучающий процесс усилит вовлечение пользователей в мир Cubomania.

При росте узнаваемости бренда компании Cubomania стоимость токена CUBO растет, как и спрос на ее основную продукцию – детские развивающие конструкторы и образовательные программы, предоставляемые онлайн-платформой Cubomania.





■ Кейс обращения

Участник сообщества, зарегистрированный как генератор обучающего контента (учитель, программист, тренер и т.д.), размещает свое резюме в экосистеме в зависимости от направления создаваемого им контента; его резюме, согласно системе тэгов, находит участник, зарегистрированный как родитель. Родителю необходимо разработать специальную обучающую программу, которая включает в себя особенности личности ребенка. Между ними заключается смарт-контракт, в балансе родителя блокируется сумма контракта. Учитель создает необходимую программу и передает ее на модерацию. После утверждения и прохождения модерации программа загружается на устройство заказчика, смарт-контракт считается выполненным, и разработчику начисляются средства. Разработчик по желанию может разместить программу в своем резюме и продавать ее на маркетплейсе как готовый продукт.

■ Кейс обращения 2

Ранний участник сообщества, используя конструктор платформы, создает уникальный по характеристикам обучающий персонаж на базе Ethereum Blockchain, используя токены в качестве расходного материала. Токены сжигаются, участник получает персонаж из первого поколения. Второй такой персонаж создать невозможно. Участник может оставить персонаж себе или выставить его на маркетплейс с целью обмена или продажи. Если кто-то приобретает персонаж, права собственности передаются покупателю и записываются в Blockchain, а продавец получает токены.

■ Tokensale CUBO

Token CUBO соединяет два противоположных мира: развитие ребенка, используя набор физических заданий, и образовательную онлайн-платформу. Этот подход расширяет использование обоих продуктов, увеличивая ценность этого решения как для детей, так и для родителей.

Token CUBO – это цифровой актив со встроенным дисконтом к обучающим программам и цифровым продуктам экосистемы Subomania.



Token CUBO выпускается на платформе Ethereum по стандарту ERC 20.

Токены будут распространяться во время публичной продажи, их количество ограничено алгоритмом Blockchain.

■ Функции токена

1. Скидка на IoT Smart Toys, набор заданий, образовательные программы и персонажи. Пользователь из любой точки мира может напрямую купить свою Subomania toy у компании, не дожидаясь появления в местных магазинах. Платежи в токенах CUBO всегда на 40 % дешевле по сравнению с платежами в фиатной валюте независимо от обменного курса токена.
2. Внутренний учетный токен онлайн-платформы:
 - 2.1. Оплата смарт-контрактов между участниками экосистемы.
 - 2.2. Доступ к различным образовательным программам, наборам заданий и программам развития, игре CuboBuddy.
 - 2.3. Оплата в токенах CUBO программы лояльности Subomania.
 - 2.4. Поощрение авторства лучших программ, лучших персонажей, созданных пользователями на платформе Subomania. Лучшие 10 вариантов конструктора со встроенной программой будут производиться в виде отдельных наборов конструктора каждые 4 месяца. Часть прибыли передается непосредственно автору в токенах. Объект добавляется в магазин и продается.

Использование в программе поощрений от внешних компаний, создающих контент.

■ Механика обращения

Первым этапом развития экосистемы является возможность приобретения игрушки Subomania практически из любой точки мира.

Subomania предоставляет скидку в 40 % на игрушки, обучающие программы, персонажи при оплате токеном CUBO.

Приобретая игрушку, пользователь приобретает определенное количество токенов



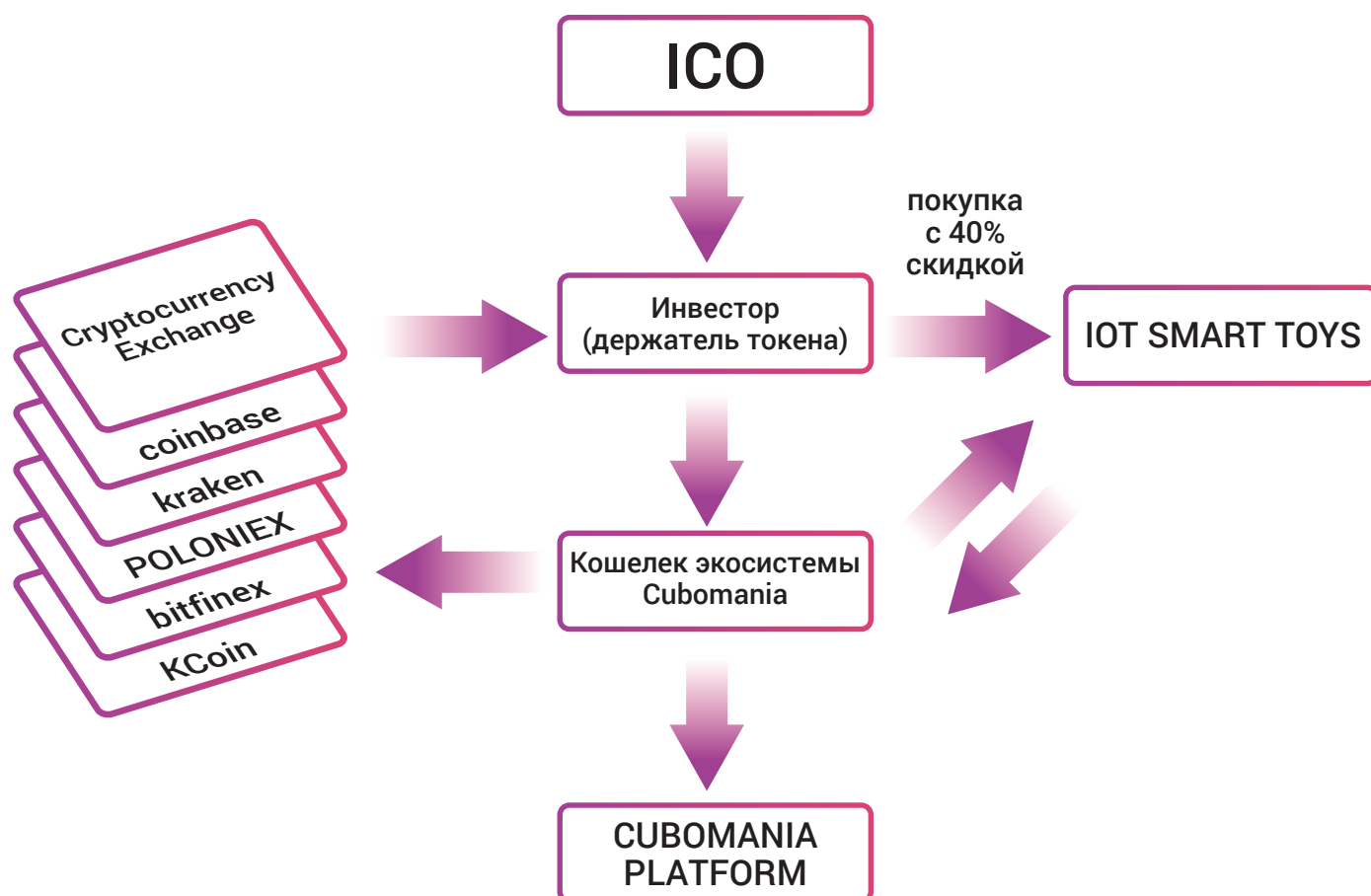
CUBO в зависимости от типа и модели конструктора. Эти токены начисляются пользователю после регистрации в экосистеме.

При оплате за фиатные валюты (по картам Visa/MasterCard) не действует эксклюзивная скидка для членов сообщества Cubomania, и товар продается за полную цену без скидки.

Для полноценного опыта необходимо сначала купить IoT Smart Toy платформу.

Только владельцы токенов CUBO могут использовать платформу Cubomania. Каждый раз, когда человек совершает платеж, изымается комиссия, равная 0,5 % от стоимости транзакции в CUBO; изымается из CUBO токен владельца в качестве оплаты за использование платформы и сжигается в качестве топлива для транзакции.

Обращение токена с интегрированной скидкой происходит в соответствии со схемой 1.



6 ПУБЛИЧНАЯ ПРОДАЖА ТОКЕНОВ

0,5 % от каждой транзакции в токенах CUBO навсегда «сжигаются». «Процесс сжигания» децентрализованно регулируется смарт-контрактами. Эти 0,5 % будут рассчитываться на основе текущего обменного курса.

Токены CUBO, выпущенные во время ICO, являются единственными токенами, которые будут выпущены Cubomania.

После ICO не будет производиться дополнительных эмиссий CUBO.

Покупка токенов во время ICO – это гарантированный способ покупки токена CUBO по фиксированной цене. Пользователи, у которых нет токенов, должны будут покупать токены CUBO у владельцев токенов, чтобы использовать возможности Cubomania.

Cubomania нацелена на листинг токена на биржах после ICO для поддержки и расширения пользовательской базы.

Токены проекта Cubomania приобретаются традиционным переводом BTC или ETH в рамках криптовалютной публичной распродажи или в подарок при покупке коробки-конструктора в период предпродажи и распродажи токенов.

К наборам Cubomania будут предоставлены токены в эквиваленте стоимости; покупая конструктор за \$30, клиент получает токенов на \$10 по цене продажи токенов.

HARDCAP – \$8,9 МЛН.

ТОКЕН: CUBO

ПЕРИОД ПРЕДПРОДАЖИ:

ПЕРИОД ПРОДАЖИ: 30.03.2018-10.05.2018

ОБЩИЙ ЗАПАС ТОКЕНОВ: 100.000.000

ЦЕНА ТОКЕНА CUBO 0.00001 BTC

Вариант досрочного расторжения – достигнув 15 миллионов долларов США (Hardcap)

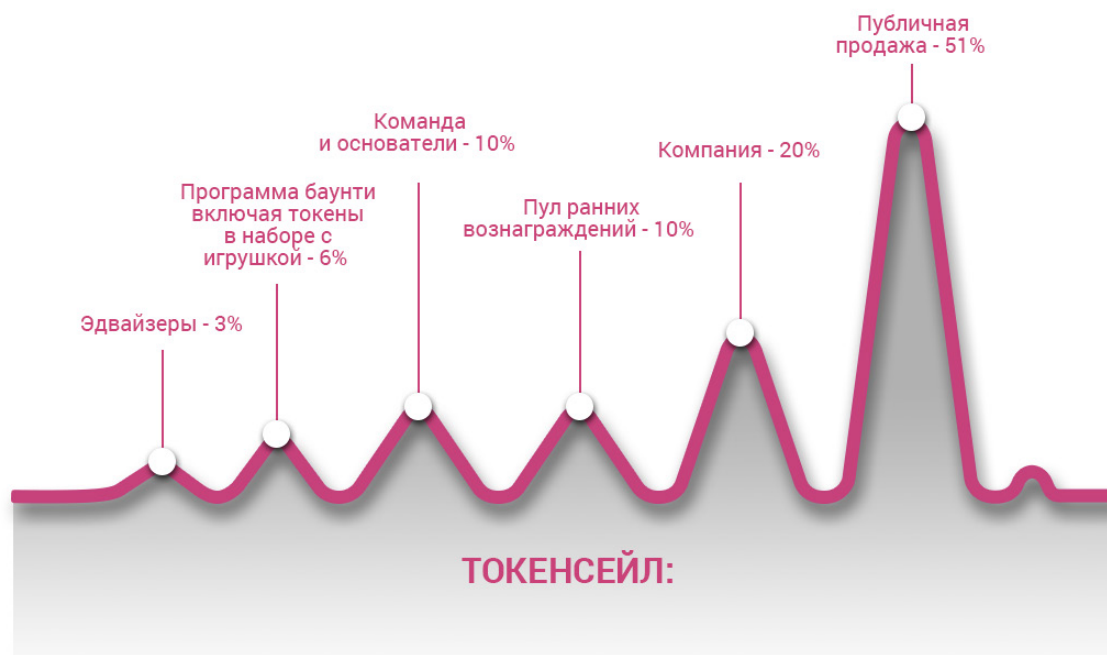
Технический предел количества токенов – 100 000 000 (сто миллионов)



Регулируемое распределение. Нераспределенные токены будут сожжены.

Пул так называемых «стипендий» будет использоваться для стимулирования пользователей к участию в экосистеме Cubomania в первые дни его работы.

7 ТОКЕНСЕЙЛ



8 ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Мы видим неограниченный инновационный потенциал для создания новых поведенческих, экономических и бизнес-моделей на основе геймифицированного обучающего процесса.

Конкурентными преимуществами данного бизнес-проекта можно считать его рыночную привлекательность в силу использования технологии Blockchain, голубым океаном «образовательных платформ», наличие спроса на продукцию IoT Smart Toys, высокую конкурентность продукции. Гарантом обеспечения реализации проекта является профессиональная команда, которая имеет опыт научной и практической работы в разных сферах деятельности (конструирование, программирование, сертификация, финансовое планирование и т. д.).

Ссылки

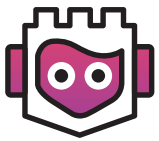
- [E-learning Market Trends and Forecast 2017-2021](#)
- [The Worldwide Market for Self-paced eLearning Products and Services](#)
- [2010-2015 Forecast and Analysis](#)
- [eLearning Market Trends & Forecast 2014-2016](#)
- [The richest universities in the world](#)
- [Smart toys market](#)
- [CryptoKitties Brings Blockchain to the Masses](#)
- [edgecoin Whitepaper](#)
- [Odem Whitepaper](#)
- [Bitdegree Whitepaper](#)
- [Gamification to improve our world: Yu-kai Chou \(video\)](#)

Глоссарий

CAGR (Compound Annual Growth Rate)

– это среднегодовые темпы роста инвестиций за определенный период времени, превышающий один год.





CUBOMANIA

IOT SMART TOYS

- BRIGHT AND COLOURFUL EFFECTS DURING GAME PLAYING
- WE INSPIRE CREATIVITY IN CHILDREN
- PLAYING WITH CUBES OR CONSTRUCTION TOYS PROMOTES THE DEVELOPMENT OF MOTOR SKILLS IN CHILDREN