

# OpenMarket.

*Кто работает честно,  
тому нечего скрывать!*

---

*Новый подход к ведению бизнеса: главный актив компаний – репутация.  
А открытость и прозрачность сделок – как средство повышения доверия  
потенциальных клиентов к качеству услуг.*

## Оглавление

Описание проблемы.....	3
Революционный подход OpenMarket.....	4
Описание OpenMarket на одной странице.....	5
Экономика платформы.....	6
Инфляционный эффект Токена ОМТ.....	7
Дефляционный эффект Токена ОМТ.....	9
Почему блокчейн делает этот проект уникальным.....	11
OpenMarket. Великие цели.....	12
РТО – новый подход к финансированию проектов.....	13
Каковы выгоды такого подхода:.....	14
Проведение РТО (Phased Token Offering).....	15
Приложения.....	16
Планы на первые фазы развития проекта.....	16
Итоговое распределение токенов.....	16

## Описание проблемы.

Каждый раз, когда мы задумываемся о покупке товара или услуги, первый вопрос, который сразу возникает – «у кого именно купить?»

Можно спросить совета у своих друзей и знакомых, но, как правило, это не помогает, и в большинстве случаев мы начинаем искать информацию в интернете.

Но, к сожалению не все посты написаны реальными клиентами. Кроме того мало людей, которые пишут о своем реальном клиентском опыте:

- i. Кто-то не хочет тратить время («зачем? Что мне за это будет?»);
- ii. А кто-то уже не раз сталкивался, что нежелательные мнения НЕ проходят модерацию владельцев площадки («опять удалят»).

Поэтому нет доверия! И по каждой найденной заметке мы должны самостоятельно разбираться: вчитываться, анализировать и принимать решение, насколько стоит ей доверять, насколько она полезна. Чтобы ответить на изначальный вопрос: «к какому Поставщику Товара или Услуги обратиться?»

### **И это требует больших затрат времени и сил. Вы согласны?**

С другой стороны, множеству компаний и исполнителей, оказывающих услуги на должном уровне, сложно без посредников пробиться к клиенту и убедить заключить сделку: какие гарантии? «Гарантом» выступает посредник создающий площадку, на которой встречаются заказчик и исполнитель. И от таких посредников, безусловно, есть польза. Однако чем больше клиентов приходит на такие площадки, тем больше их владельцы начинают диктовать условия исполнителям, завышать тарифы, накладывать дополнительные требования.

Создание децентрализованной платформы позволит **исключить риск «обнаглевшего» посредника** – и в этом **ключевая выгода нового подхода**, который стал возможен **благодаря блокчейну**.

## Революционный подход OpenMarket

Существует множество централизованных площадок, которые снижают потенциальные риски клиентов (не исключая их полностью), при этом они берут существенную комиссию непосредственно с исполнителей (за которую в итоге платит конечный покупатель). Более того, начинают диктовать им условия работы, что приводит к уходу части Поставщиков Услуг, оказывающих услуги на высоком уровне.

**OpenMarket** призван поднять отношения Поставщиков Услуг и Клиентов на новый уровень, **повысив доверие между ними за счёт открытости и прозрачности, исключив посредников**, а также:

- **стимулировать реальных клиентов** публиковать заметки со своим мнением.
- мотивировать **читателей** комментировать и **оценивать прочитанные посты**.

Поэтому на OpenMarket:

- i. Будет представлена более полная картина клиентского опыта;
- ii. Наиболее полезные заметки по мнению сообщества будут отображаться первыми.

Таким образом, наша площадка станет местом, куда **будут приходить все**, кто хочет **экономить время** и сделать **оптимальный выбор**, кому нужна объективная, **максимально полезная информация о клиентском опыте**. С каждым днем аудитория будет расти.

Поэтому площадка станет желанным местом присутствия Поставщиков Услуг. Именно они станут **главным источником финансирования** всего проекта в целом, и каждого участников платформы.

## Описание OpenMarket на одной странице

Ниже кратко представлена концепция проекта: на решение **каких проблем** она нацелена, и **для кого** она актуальна (кто является потенциальными «покупателями» услуг платформы), какое предлагается **решение** и в чём его **уникальность**. А также перечислены **способы привлечения** клиентов и **метрики** измерения скорости развития проекта. Кратко перечислены источники «**доходов**» и «**расходов**» платформы (подробнее о них можно будет прочитать в разделе [Экономика](#)).

<p><b>ПРОБЛЕМА</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Тирания централизованных сервисов</li> <li>2. Недостаток мотивации за ПОЛЕЗНУЮ информацию.</li> <li>3. Низкое доверие к публикациям о клиентском опыте.</li> </ol> <p><b><u>АЛЬТЕРНАТИВЫ</u></b></p> <p>eBay.com          profi.ru, youdo.ru          booking.com          biglion.ru          yelp.com, otzovik.ru</p>	<p><b>РЕШЕНИЕ</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Выводим сделки в открыты реестр блокчейн (создание инфраструктуры).</li> <li>2. Даём возможность участникам взаимодействовать напрямую.</li> <li>3. Мотивируем за полезные заметки о клиентском опыте.</li> </ol>	<p><b>УНИКАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Плата только за пользу.</li> <li>2. Абсолютная свобода: нет принуждения к подтверждению сделок, и требований по минимальному объему работ.</li> <li>3. "Клуб единомышленников". Все участники заинтересованы в успехе платформы.</li> </ol> <p><b><u>КОНЦЕПЦИЯ ВЫСОКОГО УРОВНЯ</u></b></p> <p><i>eBay для услуг с децентрализованной модерацией.</i></p>	<p><b>СКРЫТОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сообщество, объединенное на принципах открытости и стремления к честному сотрудничеству.</li> <li>2. Выгоду от успеха платформы получают ВСЕ участники, приносящие пользу, а не только группа основателей и крупных инвесторов.</li> </ol> <p><b><u>КАНАЛЫ</u></b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Публикации в блокчейн-сми и тематических изданиях.</li> <li>2. Личные встречи с потенциальными клиентами (компании сегмента B2C), в т.ч. участие в выставках и конференциях, холодные звонки.</li> <li>3. Bounty-программы и «сарафанное радио».</li> </ol>	<p><b>СЕГМЕНТЫ ПОКУПАТЕЛЕЙ</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. B2C и B2B услуги;</li> <li>2. Потенциальные клиенты (задумавшиеся о покупке);</li> <li>3. Люди, готовые поделиться полезной информацией о клиентском опыте.</li> </ol> <p><b><u>РАННИЕ ПОСЛЕДОВАТЕЛИ</u></b></p> <p>Участники Blockchain-Сообщества, предоставляющие услуги или имеющий ценный клиентский опыт.</p>
<p><b>РАСХОДЫ</b></p> <p>Выплаты (эмиссия) создателям ценностей платформы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Авторы контента. Редакторы, комментаторы, кураторы;</li> <li>- Минтеры (делегаты), "Санитары леса" и т.д.;</li> <li>- Рефереры (привлекающие новых активных пользователей);</li> <li>- Выплаты обладателям "золотых" токенов.</li> </ul>		<p><b>ДОХОДЫ</b></p> <p>Доходы платформы (сжигание монет) за "услуги":</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Подтверждение сделок. Создание Предложений.</li> <li>- Комиссии за переводы;</li> <li>- Продажа регистраций.</li> <li>- Продажа «золотых» токенов;</li> </ul>		

## Экономика платформы

Жизнеспособность любого проекта (и особенно блокчейн-проекта) зависит от экономики: насколько она окажется жизнеспособной, и будет мотивировать всех участников стремиться к достижению декларируемых целей проекта.

OpenMarket задумывается как **платформа, у которой нет владельцев** (ею владеют все активные участники): оплата «услуг» платформы сжигает монеты (создаёт дефляционный эффект), а создание пользы для платформы порождает эмиссию (инфляционный эффект). Сумма этих двух потоков в долгосрочной перспективе определяет **успех экосистемы в целом, и КАЖДОГО участника в частности.**

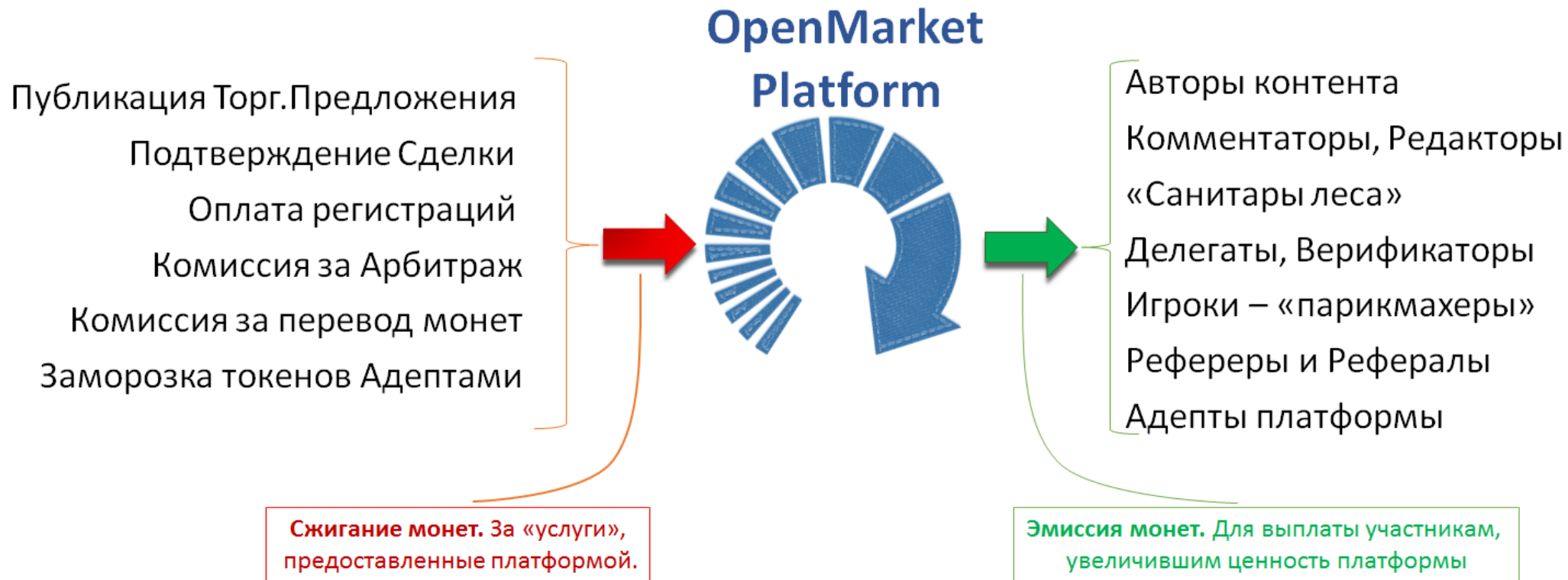


Рис.1

## Инфляционный эффект Токена ОМТ

Инфляция зависит от размера эмиссии: чем она больше, тем больше снижается стоимость внутренней валюты платформы. Размер эмиссии (ежесуточно выпускаемых новых Токенов) зависит от активности пользователей (с учетом ограничения «Очки Действия»/сутки), и предназначена для оплаты их работы – принесённой пользы для платформы.

1. **Авторы ПОЛЕЗНЫХ** рецензий/обзоров/лайхаков/комментариев. Чем больше собирают «полезно», тем больше получают токенов<sup>1</sup>;
2. **Комментаторы-Оцениватели.** Чем раньше нашел и оценил материал, который потом собрал много «полезно», тем больше заработал;
3. **Редакторы.** Кто редактирует транскрипцию аудио-файла или пишет сопроводительное описание к видео-файлу (по согласованию с автором). Получает свою долю токенов от материала, который собирает «полезно». Автор может выбирать редактора, которому готов доверить правки по своему отзыву; может определять пропорции, в которых готов делить вознаграждение (Карму и ОМТ);
4. **«Сыщики»** (или «Санитары леса»). Кто через реализацию различных моделей обработки и анализа данных будут публиковать информацию о недобросовестных участниках (нарушающих кодекс ОМ) или ОПГ («Организованные Пользовательские Группировки»). А сообщество будет принимать решение о конкретном наказании: штрафовать блокировкой (в т.ч. безвременной) или отбором Кармы (предельный уровень «Очков Действия»/сутки).
5. **Делегаты, Верификаторы** («инфраструктурщики»). Все, кто обеспечивает стабильную, безопасную и высокоскоростную работу платформы на техническом (блокчейн) уровне;
6. **Игроки-«парикмахеры».** Кто через игровую модель (и в т.ч. за вознаграждение) занимается «причесыванием»-связыванием данных, поиском пересечений и дублей. Т.е. помогает делать структуру данных ОМ более удобную для поиска и навигации;

---

<sup>1</sup> Здесь и далее, конкретные формулы и коэффициенты зависимостей будут определены на этапе разработки Beta-версии. После обсуждения с комьюнити.

7. **Рефереры и Рефералы.** Все (в т.ч. профессиональные - "Продажники"), кто привлекает на платформу новых участников (как клиентов, так и ПУ). У Рефералов должна быть мотивация регистрироваться по приглашению. У рефереров – приглашать новых участников;
8. **Адепты ОМ.** Кто «заморозил» (см. раздел [Заморозка токенов Адептами](#)). Чем большую сумму токенов «замораживает» (ОМТ изымаются и никогда не могут быть потрачены на какое-либо действие в системе) участник платформы, тем больше токенов выводится из обращения (что критически важно на начальном этапе развития системы для минимизации риска спекуляций). Каждый сам вправе решать, как распорядиться заработанными ОМТ: продать сейчас на бирже, оставить (ожидая более высокой биржевой стоимости) или превратить в пассивный доход («заморозить», увеличив свою долю). в разделе «Дефляционный эффект») свои токены и получает пропорционально доле (от общего числа замороженных Токенов) %% от пользы, созданной платформой (ежедневной эмиссии). Предполагается, что суммарная выплата Адептам будем составлять 5% от эмиссии платформы.

**Пример:** Если один адепт «заморозил» 10 токенов, а второй - 20 токенов, третий – 30 токенов, и за сутки на платформе произведена эмиссия (награды за собранные “лайки”, “кураторство”, “рефералов” и т.д.) на 1200 токенов, а вознаграждение адептов (для примера) 5% от эмиссии, то всего адептам будет выплачено 60 токенов, причем в пропорциях 10/20/30: 10 токенов 1му, 20 - 2му, и 30 токенов – 3му адепту.

Если первый Адепт «заморозил» свои Токены, а 2й и 3й потратили их на услуги или продали на бирже, то по итогам следующего дня (допустим, также была суммарная эмиссия на 1200 токенов) они получают 60 токенов в пропорции: 20/20/30, т.е. 1й и 2й получают по ~ 17 токенов, а 3й около 26 токенов (доля 1го Адепта увеличилась).

Если эмиссии (по итогам суток) не было, то и выплат адептам не полагается.

9. Перечень ролей, выполняющих полезную работу для платформы и получающих вознаграждение может быть дополнен в ходе развития проекта.



## Дефляционный эффект Токена ОМТ

Механизмы сдерживания инфляции (и потенциального роста курса ОМТ) ориентированы на экономическую пользу, которую приносит платформа, или вера участников в её конечный успех. Чем более привлекательна будет платформа для Бизнеса, партнеров и пользователей, тем стремительнее будут сжигаться (или на время изыматься из оборота) Эмитированные ранее Токены:

1. **Публикация Торгового Предложения** (в т.ч. редактирование и публикация из Архива). При добавлении карточки с торговым предложением ПУ (Поставщик Услуг – компания или частное лицо ) должен заплатить комиссию, которая «сжигается». Размер комиссии для различных Торговых Предложений может отличаться<sup>2</sup>.
2. **Оформление Сделки.** Клиент, покупая Ваучер (купон) на Торговое Предложение, оплачивает комиссию, которая «сжигается». ПУ гасит код Ваучера клиента при совершении сделки (в этом случае ПУ может, но не обязан, компенсировать клиенту эту комиссию). Оплата комиссии может быть дополнительно и на стороне ПУ (при погашении купона).

ПУ могут изменять размер комиссии (как взимаемой с клиента, так и оплачиваемой с их счета). Исходя из философии проекта (открытости и всеобщей выгоде от совершаемых сделок), Торговые Предложения с наибольшей комиссией (при прочих равных условиях) будут пользоваться большим спросом у активных участников платформы (в т.ч. авторов, комментаторов и т.д. – всех, кто заинтересован в наибольшем дефляционном эффекте и развитии платформы).

А главное, подтверждение сделки (и возможно размер комиссии при её совершении) повышает вес Отзыва, который может оставить клиент. Т.е. у добросовестного клиента, который не доверяет ПУ, всегда есть мотив

---

<sup>2</sup> Здесь и далее, конкретные формулы и коэффициенты зависимостей будут определены на этапе разработки Beta-версии. После детального обсуждения с комьюнити.

провести сделку через систему (заплатив комиссию), а у ПУ, который гордится высоким уровнем своего сервиса, есть мотив получать отзывы довольных клиентов.

3. **Комиссия за Арбитраж.** Комиссия за проведение арбитража по какому-либо спорному вопросу среди участников платформы. Основная часть стоимости арбитража оплачивается арбитрам (случайно выбранным пользователям), а в систему уходит (“сжигается”) только небольшая часть комиссии.
4. **Комиссия за перевод монет.** При переводе внутренних токенов между участниками платформы предполагается взимание небольшой комиссии, которая также будет “сжигаться”, уменьшая тем самым общий объем токенов.
5. **Покупка Инвайта/оплата регистрации.** Быть участником OpenMarket – быть членом сообщества, ориентированного на открытые и честные отношения. Поэтому, чтобы присоединиться к сообществу, необходимо либо получить приглашение (инвайт) от действующего участника, либо оплатить регистрацию, подтвердив «серьезность намерений» (Ориентировочная стоимость регистрации ~ 10 USD). Да, такая мера будет сдерживать рост пользователей, но на этапе формирования сообщества качество важнее количества, а ощущение эксклюзивности и избранности добавляет ценности в глазах окружающих (наглядный тому пример – история Хабрахабра).
6. **Заморозка токенов Адептами.** Чем большую сумму токенов «замораживает» (ОМТ изымаются и никогда не могут быть потрачены на какое-либо действие в системе) участник платформы, тем больше токенов выводится из обращения (что критически важно на начальном этапе развития системы для минимизации риска спекуляций). Каждый сам вправе решать, как распорядиться заработанными ОМТ: продать сейчас на бирже, оставить (ождая более высокой биржевой стоимости) или превратить в пассивный доход («заморозить», увеличив свою долю).  
*Пример расчета вознаграждения приведен в разделе Инфляция.*
7. Перечень ролей, получающих «услуги» платформы, сжигая ОМТ, может быть дополнен в ходе развития проекта.

## Почему блокчейн делает этот проект уникальным

Все пользователи являются совладельцами платформы:

- Общество само определяет и голосует, какие алгоритмы наград считает справедливыми, и может поменять их общим открытым голосованием;
- И блокчейн позволяет сделать прозрачной процедуру наград (за счет эмиссии), и передачу токенов между пользователями сети;
- И благодаря РТО первые пользователи и совладельцы платформы будут стремиться создавать и отбирать качественный и полезный контент о клиентском опыте;
- Все авторы и читатели заинтересованы в создании качественного контента, в развитии площадки, чтобы повысить её привлекательность для Поставщиков Услуг, что в свою очередь будет стимулировать рост биржевой стоимости токена;
- Таким образом, Авторы и Читатели заинтересованы в конечном успехе системы. Когда площадка станет популярной – выиграют все участники!

**Блокчейн создаёт уникальную возможность кооперации независимых участников, их согласованным действиям направленным на создание пользы для продавцов и потенциальных покупателей.**

Среди наиболее (на начальных этапах развития проекта) активных членов комьюнити будут выбраны несколько десятков для участия в обсуждении и тестировании будущего сервиса.

## OpenMarket. Великие цели.

Мало какой из единорогов IT-рынка сразу угадал модель своего бизнеса. Инстаграмм начинал с «фильтры для iPhone», Facebook - как справочник студентов. Так же и сейчас невозможно точно сказать, что задуманная модель реализуется в полной мере без изменений. И в этом разделе хотелось бы отметить, какую нишу может занять OpenMarket:

1. Система для подтверждения рекомендаций и отзывов на рынке B2B (когда компании пишут у себя на сайте «отзывы наших клиентов» - это не всегда вызывает доверие);
2. Единый стандарт подтвержденных сделок и отзывов для любой сферы бизнеса (список «отзывов» на сайте компании, которой управляют администраторы, подсознательно воспринимается, как «почищенный»).
3. Способ честного и прозрачного заработка людей, живущим в небольших городах с небольшими доходами, редактируя материалы реальных клиентов, чтобы в итоге получился полезный интересный материал, который читатели с удовольствием оценят, а автор и редактор заработают.
4. Точка поиска товаров и услуг. «Отъесть» часть этого сегмента у поисковиков с их удобными для клиентов, но драконовскими для продавцов, условиями.
5. В конечном итоге, клиенты должны понимать, что за рекламу платят они (все расходы включены в стоимость товара/услуги) и могут быть ориентированы на выбор ПУ, без огромных рекламных бюджетов.
6. Когда экономика станет стабильной, токен OMT, нащупав баланс спроса и предложения (авторов, продающих заработанные токены и ПУ, покупающие их) становится защищен от волатильности, и как следствие, становится криптовалютой, привлекательной для «бытового использования» (переводов, оплаты товаров/услуг вне платформы, накопления).
7. Международная история. Люди и компании из различных стран и континентов будут присоединяться к OpenMarket, диверсифицируя риски развития, повышая стабильность. Таким образом, будет создана бизнес-экосистема, объединяющая сферу услуг.

## РТО – новый подход к финансированию проектов

Многие лидеры блокчейн-сообщества признают: за цунами безумных ICO придёт волна разочарований, и «пузырь лопнет». Здравомыслящие люди понимают: ICO-«лихорадка» не может долго продолжаться.

Поэтому наша команда, стремясь развивать проект открыто и ответственно, предлагает Блокчейн-сообществу новый подход к инвестированию проектов: поэтапное Предложение Токенов или Монет (Phased Token Offering – РТО или РСО), позволяющее выстроить более выгодные отношения между

- i. командой разработки (уменьшая время разработки)
- ii. ранними последователями (будущими первыми пользователями и клиентами)
- iii. инвесторами, позволяя им выбирать стратегию инвестирования в более широком диапазоне: от крайне-агрессивной до умеренно-консервативной.

Наш конечный продукт «на бумаге» (и по предварительным интервью с группой потенциальных пользователей) выглядит таковым (о нём вы сможете прочитать ниже и на нашем сайте). Но мы не считаем это основанием выходить на ICO и просить несколько миллионов долларов «на реализацию развитие». Так как главной целью мы ставим создание действительно полезного и востребованного продукта, чего можно добиться только в процессе постоянного взаимодействия с сообществом.

Суть РТО (Phased Token Offering) в разумном подходе к инвестированию времени и денег. А именно:

- Команда выходит к сообществу с перечнем этапов развития проекта на несколько недель (месяцев) вперёд. Для каждого этапа указаны цели (критерии успешного завершения) и объём финансирования для дальнейшего развития проекта (перехода на следующий этап).

- Сообщество (инвесторы, будущие пользователи, эдвайзеры и прочие «сопереживающие») работают в тесной связи с командой, дают постоянную обратную связь и позволяют проекту пройти наикратчайшим путём до конечной цели проекта – выхода «во взрослую жизнь» (когда клиенты готовы платить за получившийся продукт).
- Если команда не справляется с обязательствами, или «не выходит каменный цветочек» (предлагаемый рынку продукт не находит отклика у потенциальной целевой аудитории) команда и инвесторы открыто решают: пробовать другие гипотезы, пути развития идеи или отказываться от неё.
- Не важно, участвует ли ранний последователь в принятии решений или нет («вложил и забыл»), разочаровался ли в проекте на каком-то из этапов – все ранее купленные токены не пропадают. И в случае конечного успеха идеи, он может распорядиться ими на тех же условиях, что и остальные участники.

### **Каковы выгоды такого подхода:**

1. Экономия денег инвесторов (нет безумных затрат на маркетинг по «привлечению инвесторов»);
2. Высокая предсказуемость рисков: деньги выделяются на понятные конкретные задачи в обозримой перспективе (не в «воздушные замки» под верхнеуровневый «roadmap»);
3. Команда получает обратную связь от всех заинтересованных участников, выстраивая разработку наиболее оптимальным образом, экономя время и ресурсы;
4. Собранные деньги не расслабляют и не «давят» команду психологически.
5. Экономия на конечном маркетинге (привлечение реальных пользователей): постоянная демонстрация развития продукта и ориентир на клиентов будет лучшей рекламой и катализатором роста участников.

Без рекламы не обойтись, конечно. Но мы считаем, если продукт открыт рынку, и команда стремится сделать его полезным, ориентируясь на обратную связь, затраты на «раскрутку» будут на порядок меньше.

## Проведение РТО (Phased Token Offering)

Принципы поэтапного финансирования проекта OpenMarket (через токены OpenMarket Phased Token):

1. В приложении [Планы на первые фазы развития проекта](#) представлена таблица с планами на ближайшие несколько этапов готовности платформы и ориентировочными суммами сбора.
2. После демонстрации выполненных работ открывается продажа токенов соответствующей фазы (ОМРТ-0, ОМРТ-1... и т.д.).
3. Стоимость токенов любой фазы (ОМРТ-N) – 0.01 USD.
4. Такая же стоимость будет у OpenMarketToken в момент запуска цепи OpenMarket (в т.ч. на ИТО, главной целью которого будет сбор на маркетинговое продвижение уже готового продукта), создания genesis- блока.
5. Коэффициенты, с которыми ОМРТ различных этапов будут обменены на ОМТ в genesis-блоке, указаны в таблице ниже.
6. Для успеха проекта критически важно:
  - a. количество заинтересованных участников, а не итоговая сумма сбора. Ведь успех Платформы == успех участников!
  - b. чтобы инвесторами (владельцами ОМРТ) выступали в первую очередь будущие пользователи. Полученные ОМТ они смогут потом использовать для «оплаты услуг» Платформы и покупки инвайтов для своих клиентов (регистрация будет платной).
7. Баунти. Для оплаты участникам баунти-программы будут выпущены отдельные токены (Bounty ОМТ). В генезис-блоке обмен (ВОМТ -> ОМТ) будет 1:1.
8. От общего числа токенов, созданных и распределенных в genesis-блоке среди комьюнити (согласно пп. iv - vi выше), будут дополнительно выпущены 25% ОМТ для создателей платформы (команды разработки и всех внесших значимый вклад в успешный запуск платформы).

Таким образом итоговая доля создателей составит 20%, а у большей части комьюнити (ранние последователи, будущие клиенты и инвесторы) – 80% - см. приложение [Итоговое распределение токенов](#).

## Приложения

### Планы на первые фазы развития проекта

Фаза	Цель	Токены	Старт*	k (/ОМТ)	Оценка*
0	Результаты первичной проработки проекта.	ОМРТ-0	21.фев	x5	2'400 USD
1	Готов прототип блокчейна.	ОМРТ-1	06.мар	x4,5	3'840 USD
2	Готов прототип Web-UI	ОМРТ-2	13.мар	x4,5	1'800 USD
3	Проведено Usability-тестирование прототипа.	ОМРТ-3	03.апр	x4,2	6'400 USD
4	Изменение Web-UI на основе результатов фазы 3. Объединение с блокчейном.	ОМРТ-4	17.апр	x4	5'040 USD

\* - ориентировочно. Может быть скорректировано в процессе разработки.

### Итоговое распределение токенов

Ниже представлена диаграмма предположительного распределения токенов ОМТ среди участников сообщества, присоединившихся к проекту на различных этапах и внесших свой вклад в запуск цепи OpenMarket.

