

Treenity[®]

Modular RAD-platform

Инвестиционный тизер Treenity



СОДЕРЖАНИЕ

Проблема. Возможности для бизнеса	03
Польза. Спрос на простые решения	04
Рынок. Реально достижимая цель	05
Проект. Преимущества площадки	07
Продукт. Особенности экосистемы	10
Продажи. Показатели и риски	12
Разработка. Создание комьюнити	14
ИТО. Привлечение ресурсов	16
Правила. Порядок взаимодействий	18
Заключение	20
Ограничение ответственности	21
Контактные данные	22



Проблема. Возможности для бизнеса

В настоящий момент автоматизация требуется буквально всем. Однако универсальных решений, которые подошли бы любому бизнесу и позволили создать замкнутую систему документооборота и бизнес-процессов не существует. Предпринимателям приходится довольствоваться имеющимися решениями, дополняя их всевозможными костылями или ручным трудом. Порог входа для автоматизации бизнеса на данный момент является существенным препятствием для улучшения качества услуг и сосредоточенной работы над взаимодействием с клиентом, достоверной поставки и глубокой обработки обратной связи аудитории бизнеса.

Направлений в бизнесе огромное количество, и ни одно из них не сводится только к продажам и ведению клиента по этапам исполнения договора. Создавать профессиональный специализированный софт для каждого направления бизнеса, очевидно, никто не будет. Универсальное же решение неизбежно будет очень перегружено излишним функционалом и отвлекающими от работы решениями в интерфейсах, написанными зачастую программистами для программиста.

Некоторые компании принимают решение разрабатывать собственные программные решения, и наша команда реализовала несколько подобных проектов. Однако значительная часть предпринимателей отчаивается уже на этапе постановки технического задания. Малый бизнес не знает точно, что ему надо, как это будет работать в реальности, а полученную систему в итоге всегда приходится дорабатывать и улучшать на ходу, что серьезно увеличивает общий бюджет и срок получить рабочий продукт.



Польза. Спрос на простые решения

Treenity — это rapid application development (RAD) система, или система быстрой разработки приложений, плюс связанный с ней в единую экосистему маркетплейс модулей. Treenity идеально подходит для автоматизации малого и среднего бизнеса, а также создания приложений для решений утилитарных задач.

Решение

На свете нет абсолютно уникальных бизнес-процессов. В любой сфере и в каждой компании используется вполне стандартный набор функционала с минимальной кастомизацией под специфику отрасли. А значит, любой проект автоматизации можно собрать из заранее изготовленных кубиков, выполняющих определенные функции.

По аналогии всем удобно пользоваться ноутбуком. На любой компьютер можно установить необходимое именно для этого рабочего места ПО и связать работу отдельных сотрудников в полноценные бизнес-процессы. Почему же нельзя использовать такой подход и в автоматизации?



Рынок. Реально достижимая цель

Рынок кастомного софта для малого и среднего бизнеса очень велик, но конкретный сегмент, на который ориентируется Treenity, и долю в нем выделить сложно. Treenity находится на стыке нескольких сегментов, это и кастомный софт для управления предприятием, и мобильные приложения, и веб-приложения для бизнеса.

Общая емкость рынка кастомного софта показывает рост около 10% в год последние 5 лет и составляет порядка 450 миллиардов долларов на сегодняшний день. По оценкам GEC, каждый год в мире открывается порядка 150 миллионов предприятий малого и среднего бизнеса, из которых не менее 30% применяют те или иные цифровые решения в своей бизнес-модели. Около 40 миллионов существующих компаний ежегодно внедряют новые технологии и проходят через цифровую трансформацию. Средние затраты на цифровизацию бизнеса составляют около 40000 долларов США. Что дает общий объем рынка софта для малого и среднего бизнеса в 3.6 триллиона долларов.

Конечно, в цифру 3.6 триллионов в значительной мере входит и проприетарный софт, а в цифре 450 миллиардов учтен не только малый и средний, но и крупный бизнес. Поэтому представляется актуальным принять размер полного доступного рынка (TAM) для Treenity в размере около 100 миллиардов долларов в год.

SAM (доступный объем рынка) стоит принять в размере 40% от TAM, или 40 миллиардов долларов США, исходя из соотношения расходов на готовые платформенные решения и их доработку под конкретный бизнес (хотя в исследовании Forrester указана обратная пропорция). Treenity не отменяет использование сторонних систем в бизнес-процессах. Наоборот, через специализированные модули Treenity связывает существующие софтверные решения в единую структуру, дополняя функционал внутренними модулями.



SOM (реально достижимый объем рынка) Treenity следует принять в размере не более 0.1% от TAM, или в размере 40 миллионов долларов в год, вследствие крайне высокой конкуренции на софтверном рынке, обилию решений и определенной консервативности разработчиков.

При отсутствии прямых конкурентов очень трудно подобрать подходящие метрики для прогнозов финансовых показателей Treenity. Мы можем опосредованно опираться на финансовую информацию популярной платформы WordPress, которая по сравнению с Treenity имеет значительно более ограниченный функционал и высокую трудоемкость разработки за счет специфичной структуры данных (изначально это платформа для создания блогов), но в какой-то мере решает схожие задачи.

Конкуренты

Явного конкурента у Treenity нет. На рынке представлено множество систем для быстрой разработки веб-сервисов и CRM-систем, начиная от узкоспециализированных, типа Tilda, до более универсальных, типа Bitrix. Но все они имеют рамки и ограничения, которых у Treenity нет вообще. Вторым дивизионом частичных конкурентов для Treenity являются многочисленные фреймворки, но они, с одной стороны, не обладают схожей степенью абстракции, а с другой — имеют намного менее жесткую структуру данных, что отражается на совместимости проектов.

Фактически, Treenity берет несколько существующих секторов IT-рынка и выделяет поверх них новый сектор. Это можно рассматривать и как положительный интерспецифический фактор конкуренции, и как уязвимость — функционал Treenity шире любого конкурирующего продукта, но и продуктов этих намного больше из-за совмещения секторов рынка.



Ключевые особенности

Treenity — это единая инфомагистраль, которая позволяет гибко настроить каждую роль в бизнес-процессе и реализовать любой функционал с помощью готовых модулей. В отличие от большинства CRM и ERP, Treenity имеет древовидную, а не плоскую структуру данных, что позволяет независимо кастомизировать и развивать каждую ветку бизнес-процессов, не затрагивая функционал остальных процессов компании и не влияя на их работу. Это действительно похоже на офисную сеть из отдельных компьютеров, на которых установлен только нужный для каждого работника софт, но при этом связанных единым протоколом взаимодействия.

Модуль Treenity — это набор компонентов с атомизированным функционалом под конкретный процесс с единым стандартом входящих и исходящих данных для бесшовной интеграции. Например, модуль интеграции с 1С, модуль интеграции с Telegram, модуль разметки рабочего экрана или модуль вывода графических отчетов.

Важной частью Treenity является маркетплейс, где программисты могут выставить на продажу, а клиенты — купить нужные для проекта модули и собрать кастомизированное ПО в очень сжатые сроки, считанные дни.

Особенностью маркетплейса Treenity является четкая каталогизация и глубокий контроль качества предлагаемых модулей. В отличие от git-хранилищ, где зачастую любой подходящий элемент приходится дорабатывать, маркетплейс Treenity содержит модули, написанные в рамках стандартов системы, бесшовно сочетающиеся между собой. Для соединения модулей Treenity в единый проект вообще не требуется знание языков программирования.

Более того, модули Treenity могут быть написаны на любом языке программирования при условии соблюдения системных форматов, что снижает порог входа в Treenity для создателей модулей.



Политика маркетплейса Treenity ближе к AppStore, чем к GooglePlay, то есть качество контента более важно, чем массовость предложений. Эта политика предполагает тщательную каталогизацию и качественный контроль, чем выгодно отличается от git-систем.

Неконкурентные преимущества

Несмотря на кажущуюся простоту идеи, проект Treenity будет достаточно тяжело скопировать крупным игрокам IT-рынка. До существенного успеха Treenity-подобные системы будут им неинтересны по следующим причинам:

- Кроссплатформенность. Treenity не предполагает использования какого-то навязанного по умолчанию языка программирования или фреймворка, что совершенно несвойственно крупным компаниям и вообще мало приветствуется в IT в силу традиций.
- У ряда крупных компаний есть свои предложения для бизнеса, которые далеки от концепции Treenity и не могут быть быстро к ней адаптированы.
- Treenity очень напоминает «конструктор сайтов», хотя намного шире по функционалу (он для модулей вообще ничем не ограничен). Существующие конструкторы глубоко заточены под внутреннюю структуру данных и тоже не могут быть преобразованы в Treenity-подобные системы без глобальной перестройки.
- Проекты вроде преобразования Github в маркетплейс компанией Microsoft тоже не копируют модель Treenity из-за отсутствия совместимости предлагаемого кода и единого протокола взаимодействия.
- Сквозная совместимость с любым сторонним софтом через специализированные модули также противоречит принятым корпоративным стандартам крупных компаний. Например, IFTTT взаимоувязывает множество соцсетей, но ни одна из соцсетей не станет делать подобного самостоятельно. Так и Treenity способна связать разные софтверные решения гигантов, но сами корпорации не пойдут на такой шаг.



- Путь от простого к сложному. В отличие от единственного прямого конкурента, которого нам удалось найти — проект Engineer.ai (сборы на ICO USD 29 500 000) — мы стремимся как можно быстрее выпустить MVP, не перегружая проект блокчейном, ИИ и прочими модными фишками. В Treenity можно добавить интеграцию с любыми существующими блокчейнами и свою собственную криптовалюту (это и предполагается позже, с внедрением CCAUX), можно использовать модули нейросетей и даже реализовать сборщик решений на ИИ. Но это вовсе не является ключевыми целями проекта, мы априори не хотим его слишком усложнять на старте. Однако реалии венчурного рынка сложились так, что простые проекты без модных трендов в WP мало кого интересуют. Treenity поддерживает все модные тренды, но не будет накручивать избыточные технологии в ущерб удобству, быстрому старту и выходу на окупаемость.

- Децентрализация авторских прав. Бизнес-модель Treenity, при которой ставка делается на сообщество, его интересы и сохранение имущественных прав не является распространенной в данное время. Даже такие крупные товарные маркетплейсы, как Amazon и Ebay, значительно ограничивают участников в правах, чего Treenity стремится избежать.

Перечисленные факторы вовсе не отменяют интереса к Treenity и ее бизнес-модели в случае значимого успеха проекта. Однако в этом случае Treenity будет проще купить, чем скопировать.



Для разработчика

- Инвестиции рабочего времени в пассивный доход через написание модулей.

Авторские права на модули Treenity закрепляются за автором на весь период листинга в маркетплейсе. С каждой продажи модуля автор получает роялти.

- Поддержка любых языков программирования.

Достаточно изучить системные стандарты Treenity и сразу создавать модули на привычном языке. Минимальные затраты времени на обучение и переобучение.

- Возможность адаптации существующего кода.

Любой подходящий уже написанный код может быть быстро адаптирован под системные стандарты Treenity, упакован в виде модуля и выставлен в маркетплейс.

- Участие в краудфандинге в качестве бенефициара.

Клиенты маркетплейса могут заказывать недостающие модули через маркетплейс, фондировать их с помощью смарт-контрактов. Программисты на индивидуальной основе или в коллаборации получают дополнительный доход, исполняя подобные заказы.

Для тринитиста

- Новая профессия, новые возможности.

Тринитист — это человек, обладающий навыками проектирования древо-видной структуры проекта и соединения модулей Treenity для его реализации. Это новая профессия на рынке IT, для которой не требуются навыки программирования, достаточно алгоритмизации.

- Конкурентные преимущества на рынке разработки ПО.

Проект на Treenity создается очень быстро и дешево. Это именно то, что



нужно предпринимателям, автоматизация нового бизнеса должна быть готова (условно) завтра и стоить минимум. А при необходимости — моментально расширена или доработана.

- Возможности для инвестиций.

Тринитисты выступают партисипантами в программах краудфандинга модулей и приобретают коллективные права на модули. Эти модули они используют как для реализации проектов, так и для получения роялти.

Для заказчика

- Быстрый результат. Сообщество для консультаций и доработки проекта или продукта.

Treenity — это «лего» для веб-разработки. От идеи до реализации — несколько сотен кликов. При этом древовидная структура Treenity радикально меняет подход к формированию технического задания и значительно его упрощает для обывателя.

- Легкая и безопасная кастомизация.

Любой проект на Treenity можно переделать или расширить очень быстро, а главное — расширения и модификации одной ветки никак не затрагивают все прочие и не изменяют структуру данных всего проекта. Дерево Treenity предполагает “горячую” замену модулей. Изменяйте свой проект, когда он уже работает, без остановки бизнеса.

- Минимальный бюджет.

Разработка каждого отдельного модуля может стоить немало, но за счет переиспользования в множестве проектов, цена модуля для однократного использования в конкретном проекте может быть очень низкой.

- Бесшовная интеграция.

С помощью специализированных модулей Treenity можно связать с любыми внешними системами и любым уже существующим софтом. Это могут быть модули, написанные как на основании открытых API, так и самими разработчиками софта. Команда Treenity планирует приложить значительные усилия для интеграции в том числе с проприетарным закрытым софтом.



Бизнес-модель

Монетизация Treenity складывается из нескольких источников:

- Подписка на ядро Treenity.

Предполагается брать ежемесячную/ежегодную плату за использование ядра Treenity в коммерческих проектах. В подписку входит бесплатный доступ к некоторым модулям Treenity.

- Комиссия с продаж модулей в маркетплейсе Treenity.

Основная масса модулей будет предоставляться на платной основе (разовый платеж или подписка), маркетплейс оставляет за собой комиссию в размере от 10 до 30% от стоимости модуля или конфигурации.

- Комиссии с оплаты обслуживания Treenity-систем фрилансерами с использованием эскроу-счетов.

- Реклама в маркетплейсе.

Планируется брать плату за промо модулей, их место в списках выдачи в поиске и каталогах, а также за рекламу исполнителей и команд.

- Аренда VPS.

Платформа будет предлагать аренду VPS под проекты Treenity с возможностью быстрого развертывания ядра и управления корзиной модулей. К этой же статье доходов относится и продажа доменных имен.

- Обучение и сертификация специалистов.

Учитывая низкий объем привлечения инвестиций и минимизацию затрат на поддержание системы, мы планируем выход на окупаемость в течение года с момента запуска проекта в бета-версии (2 квартал 2020 года) и ROI в течение 3 лет.

РИСКИ

Так как Treenity пытается занять относительно новую нишу на рынке (хотя фактически объединяет в себе несколько существующих направлений и уже работающие бизнес-модели), мы видим ряд серьезных рисков для проекта:

- Зависимость от комьюнити.

Для успешного запуска Treenity жизненно необходимо крайне лояльное ядро сообщества. Создание такого ядра — ключевой фактор всего проекта.

- Высокий уровень абстракции.

Если компоненты реализуют слишком высокий уровень абстракции, есть вероятность, что их придется часто менять из-за низкоуровневых требований клиентов. Мы учитываем данный риск, давая возможность внедрять свой код в имеющиеся компоненты и на более низких уровнях.

- Относительная новизна реализации идеи.

Отсутствие работающих конкурентных проектов делает реализацию Treenity сложнее, чем если бы она полностью копировала существующие системы.

- Отсутствие ключевого инвестора.

Нами выбрана модель размывания долей компании между участниками сообщества для повышения лояльности к продукту. Это вынужденная мера при выбранной нами стратегии продвижения. Иметь в инвесторах один крупный фонд было бы выгодней.



Начало

Treenity, как и любая хорошая система, родилась из практики ИТ-разработки. Мы много раз сталкивались с абсолютно стандартными элементами в разных проектах, но каждый раз нашей команде приходилось во многом создавать эти элементы заново из-за различий в структуре данных каждого конкретного проекта.

Мы приняли решение выработать единый протокол взаимодействия элементов проектов. Ядро Treenity разрабатывается уже 6 лет и наконец-то достигло достаточной степени формализации для публичного релиза. Основа Treenity уже готова и функционирует как минимум в двух проектах (данные на 01.01.2019 г.).

Дорожная карта на 2 года

Q4 2018

Подготовка к публичному запуску.

Полный внутренний аудит. Подготовка документации и описания проекта. Регистрация компаний Treenity и Treenity Root. Подготовка комплекта юридической документации для работы с инвесторами.

Q1 2019

Публичный старт проекта.

Публикация WP и технической документации. Начало продажи долей в компании LLC «Treenity», предоставление токенов ROOT. Подготовка площадки для работы с комьюнити. Доработка системы тегов, системы безопасности и данных. Инструменты для управления компанией. Управление проектами, задачами, документацией, финансами, ресурсами.

Q2 2019

Работа с комьюнити.

Релиз документации и обучающих курсов для комьюнити. Запуск системы



баунти и тестовых заданий для комьюнити. Разработка и запуск нескольких конфигураций на Treenity. Crypto-пульт, разработка конфигурации параллельной группой разработчиков. Продукты Treenity для комьюнити, лендинг, маркетинг-пульт.

Q3 2019

Релиз нескольких конфигураций.

Активная работа с комьюнити, опросы и формирование запросов на разработку. Обучение тринитистов. Релиз коммерческого проекта на Treenity в категории b2b. Развитие конфигураций и модулей. Конфигурации, Wiki для групповой постановки ТЗ и работы над документацией. Интерактивная витрина, меню для кафе и ресторанов, masternode-пульт, построитель ботов.

Q4 2019

Релиз альфа-версии Treenity.

Релиз альфа-версии экосистемы. Активное тестирование и доработка маркетплейса. Дополняемая википедия с полной документацией по проекту. Запуск нескольких конфигураций для комьюнити. Продукты Treenity, рабочие кабинеты, пульт воронка продаж.

Q1 2020

Релиз нескольких b2b проектов.

Подготовка проекта к бета-версии, доработка и тестирование совместно с комьюнити. Проработка механизма лицензирования специалистов на площадке. Выдача первых сертификатов. Запуск второго ИТО.

Q2 2020

Релиз бета-версии Treenity.

Релиз бета-версии экосистемы. Запуск маркетплейса. Готовы модули для управление организацией, ERP, управление потоками информации и виртуальная презентация. Завершение выдачи акций компании Treenity Root.

Q3 2020

Выход на рынки.

Работа над качеством созданных продуктов в маркетплейсе. Официальный релиз стандартизованных интерфейсных решений. Запуск активных продаж. Активные инвестиции в написание модулей и конфигураций. Подготовка и создание дорожной карты на следующие 2 года.



ИТО. Привлечение ресурсов

Команда Treenity для привлечения необходимых ресурсов выбрала модель ИТО (Initial Token Offering).

Сумма необходимых средств до запуска бета-версии Treenity оценена в сумму эквивалентную USD 1 800 000. Токенсейл Treenity разбит на 21 раунд с повышением стоимости долей компании для вознаграждения участников за лояльность на ранних этапах.

Такое большое количество раундов с небольшим капом принято командой по причине резко негативного отношения участников к методам проведения ICO/ИТО, когда стартапы собирают большие средства одним раундом. Мы считаем такой сценарий невыгодным для инвестора.

ROOT — токены Treenity, выпущены на платформе Waves, все держатели получат возможность торговать токенами ROOT на платформе Waves. На иных площадках токен листиться не будет. ROOT — это не монета, а электронно-цифровой знак, выступающий в качестве электронного доказательства факта заключения и исполнения договора приобретения доли в компании LLC «Treenity». Токен ROOT выполняет исключительно правоудостоверяющую функцию и не является ценной бумагой.

Токены ROOT будут находиться в обращении до 2-го квартала 2020 года. После чего Treenity Root LLC будет преобразовано в акционерное общество. Обладатели долей в компании LLC «Treenity», удостоверенные токенами ROOT, войдут в реестр держателей акций Treenity Root или реализуют свои токены через торги на площадке Waves. После процедуры преобразования Treenity Root токены ROOT будут выведены из обращения и сожжены.

Распределение акций

Фаундеры получают по 5% из 15% акций в 2020 году, каждый последующий год они получают по 1% из оставшихся акций. При желании фаундер может получить 2% акций за один год, тогда он обязан отдать 0.5% акций в фонд



мотивации команды. При выходе фаундера из проекта он получит не более 8% акций, а оставшиеся проценты отправляются в фонд мотивации команды.

45% — фонд фаундеров компании.

15% — фаундер 1. Техническая идея, архитектура, техническое руководство, техническое видение.

15% — фаундер 2. Философия, миссия, работа с комьюнити, формирование ценностей продукта.

15% — фаундер 3. Применение, фидбэк, видение, коммуникации, использование.

25% — фонд мотивации команды.

15% — разработчики. Опционы для разработчиков, ПМов и тринитистов.

5% — комьюнити. Опционы для поддержки, продвижения и продаж.

2,5% — баунти. Опционы для советников, последователей, личностей.

2,5% — юрист. Опционы для юридической и финансовой поддержки.

20% — фонд инвесторов и акционеров.

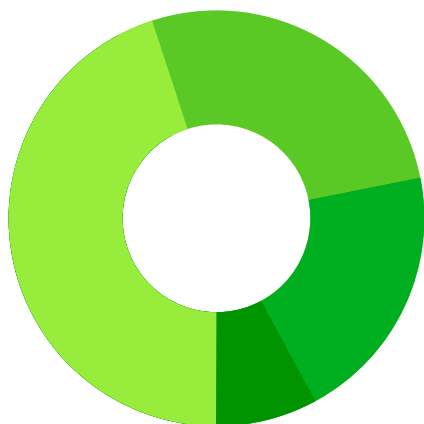
10% — ИТО 1. Первый раунд 2019 год.

10% — ИТО 2. Второй раунд. 2020 год.

10% — фонд инвестиций и резервов.

5% — резервный фонд. Незапланированные расходы и ситуации.

5% — внутренний инвестиционный фонд. Поддержка и финансирование исследований и проектной деятельности. Опционы фаундеров остаются в инвест-фонде до их полной выдачи.



- 45% — фонд фаундеров компании.
- 25% — фонд мотивации команды.
- 20% — фонд инвесторов и акционеров.
- 10% — фонд инвестиций и резервов.



Правила. Порядок взаимодействий

Правила проведения Initial Token Offering компании Treenity Root.

Эмитент токенов ROOT компания LLC «Treenity Root» зарегистрирована в Грузии. Право продажи 10% доли компании LLC «Treenity Root» предоставлено компании учредителю LLC «Treenity», резиденту IT парка Грузии. Токен является удостоверением факта покупки доли в компании LLC «Treenity». Токены выпущены и предоставляются на платформе Waves. Тип токена Waves, название токена ROOT. Приобретение доли в компании LLC «Treenity» происходит за крипто- и фиатные активы через площадку Waves. Токены будут отправлены на адрес кошелька Waves после получения компанией оплаты, в случае выполнения условий.

Минимальный объем отчуждаемой доли в компании LLC «Treenity» составит 10 000 / 100 000 000 долей, в удостоверение чего предоставляется эквивалент в токенах ROOT. Если покупатель отправляет платеж, который по курсу на момент покупки соответствует менее 9 000 / 100 000 000 долей компании, компания принимает данный платеж как пожертвование для развития проекта. В течении 2018-19 гг. состоится 21 раунд по продаже долей. Продажа долей компании начинается 15.12.2018 г. и заканчивается 31.12.2019 г.

Количество токенов ROOT, выпущенных компанией «Treenity Root», — 1 000 000 000 (один миллиард токенов) ROOT. Токен ROOT подлежит обмену на акции компании «Treenity Root» в соотношении 1 токен на 1 акцию. Обмен токенов ROOT на акции компании «Treenity Root» начинается 15.01.2020 г. и заканчивается 15.06.2021 г. Количество токенов, переданных компании «Treenity» для реализации, составит 10% от общей эмиссии токенов компании «Treenity Root» или 100 000 000 (сто миллионов токенов) ROOT. 100% долей компании «Treenity» обеспечены 10% долями компании «Treenity Root».

Общий объем средств привлекаемых на запуск проекта составит USD 1 824 000 или её эквивалент. Объем средств, которые будут использованы для работы над проектом, — 80%, 20% от суммы составит резервный фонд. Средства для работы над проектом будут использованы в следующих пропорциях: 35% на разработку проекта и 45% на продвижение и работу с комьюнити.



Не проданные в текущем раунде доли переносятся на следующий раунд, стоимость токена заранее определена компанией «Тreenity». При отсутствии долей при покупке в текущем раунде, цена и объем токенов для покупки берётся из следующего раунда, данное правило не распространяется на 21 раунд.

В нашем ИТО могут участвовать граждане любого государства. Мы продаем доли компании «Тreenity» обеспеченные 10% долями компании «Тreenity Root», которые впоследствии будут обменяны на акции последней. Отчёт о проделанной работе и использовании средств будут публиковаться на официальном канале проекта не менее одного раза в месяц.

Количество раундов, дата проведения и объём размещения долей.

Раунд	Начало	Количество	За 1000 ROOT	Стоимость
1	15.12.2018	2 800 000	\$5,7143	\$16 000,00
2	15.01.2019	3 600 000	\$8,8889	\$32 000,00
3	15.02.2019	5 400 000	\$11,8519	\$64 000,00
4	15.03.2019	6 600 000	\$14,5455	\$96 000,00
5	05.04.2019	4 000 000	\$16,0000	\$64 000,00
6	20.04.2019	4 100 000	\$16,5854	\$68 000,00
7	05.05.2019	4 200 000	\$17,1429	\$72 000,00
8	20.05.2019	4 300 000	\$17,6744	\$76 000,00
9	05.06.2019	4 400 000	\$18,1818	\$80 000,00
10	20.06.2019	4 500 000	\$18,6667	\$84 000,00
11	05.07.2019	4 600 000	\$19,1304	\$88 000,00
12	20.07.2019	4 700 000	\$19,5745	\$92 000,00
13	05.08.2019	4 800 000	\$20,0000	\$96 000,00
14	20.08.2019	4 900 000	\$20,4082	\$100 000,00
15	05.09.2019	5 000 000	\$20,8000	\$104 000,00
16	20.09.2019	5 100 000	\$21,1765	\$108 000,00
17	05.10.2019	5 200 000	\$21,5385	\$112 000,00
18	20.10.2019	5 300 000	\$21,8868	\$116 000,00
19	05.11.2019	5 400 000	\$22,2222	\$120 000,00
20	20.11.2019	5 500 000	\$22,5455	\$124 000,00
21	15.12.2019	5 600 000	\$22,8571	\$128 000,00



Заключение

Команда Treenity верит, что стандартизация компонентов в IT — это логичный и естественный процесс характерный для любой индустрии. Переход к новой парадигме разработки софта может сотворить настоящую революцию как в IT, так и в бизнесе в целом, и не только онлайн. Доступная, быстрая и гибкая автоматизация бизнеса способна преобразить экономику даже самых бедных стран мира, убрав пороги входа в глобальный рынок для хороших идей и эффективных команд.

Автоматизация сейчас по-прежнему стоит дорого. Но когда-то дорого стоили и автомобили, и компьютеры, и мобильные телефон. И массовый спрос, унификация узлов и элементной базы, стандартизация форматов и платформ сделали эти устройства доступными практически для всех людей на свете, и преобразили мир.

Может быть, Treenity никогда не сможет завоевать весь возможный объем рынка IT-разработок в 3,5 триллиона долларов, но найдет свою нишу, станет серьезной вехой на пути развития компьютерных технологий и продолжит расширение в смежные сферы, такие как финтех, блокчейн, машинное обучение, ИИ и прочее, о чем принято писать в вайтпейперах сейчас. Но имея в основе такую платформу, как Treenity, и собранное вокруг нее сообщество, развивать вышеперечисленные высокие технологии намного проще.

Спасибо за внимание.



Ограничение ответственности

Настоящий тизер подготовлен и выпущен LLC «Treenity» (далее — «Компания»).

Информация, содержащаяся в настоящем тизере, предоставляется исключительно в просветительских целях, не является рекламой, не выступает в качестве публичной оферты. Предложения, содержащиеся в настоящем источнике носят исключительно информационный характер и не влекут возникновения взаимных прав и обязанностей. Изложенные в данном тизере сведения актуальны на дату создания данного документа, могут и будут обновляться, дополняться, исправляться, подтверждаться или изменяться без какого-либо уведомления. При этом не исключаются существенные изменения сведений содержащихся в настоящем тизере.

Данный тизер не является, не формирует и не должен рассматриваться в качестве предложения, или же приглашения для продажи, или же как побуждение к приобретению объектов имущественных прав. Этот тизер, или его часть, или же факт его распространения не являются основанием и на них нельзя полагаться в связи с каким-либо предложением, договором, обязательством или же инвестиционным решением, связанными с ним, равно как и он не является рекомендацией относительно возникновения юридических отношений с Компанией.

Любое лицо, намеренное принять участие в Компании или ее деятельности, при принятии любых решений об осуществлении инвестиций должно полагаться только на информацию, изложенную в договорах, любых изменениях или дополнениях к ним и иных документах разработанных компанией для взаимодействия с третьими лицами. В иных документах, предназначенных для третьих лиц, может содержаться иная информация, чем та, что содержится в настоящем тизере. В отношении достоверности, точности, обоснованности и полноты содержащихся в настоящем тизере сведений не дается каких-либо заверений и гарантий, и ни одно лицо не вправе полагаться на содержание настоящего тизера.

Изложенная в данном тизере информация не являлась предметом независимой проверки. Настоящий тизер содержит прогнозные заявления. Такие прогнозные заявления включают в себя заявления относительно планов, задач, целей, стратегии, будущих событий или результатов, а также любые иные заявления, не являющиеся заявлениями в отношении каких-либо имевших место фактов. Прогнозные заявления включают в себя заявления относительно: стратегии, прогнозов, перспектив роста; планов на будущее и потенциала будущего роста; ликвидности, капитальных ресурсов и капитальных расходов; роста спроса на продукцию; экономических прогнозов и отраслевых тенденций; развития рынков; влияния законодательных инициатив и преимуществ конкурентов.

По своему характеру прогнозным заявлениям присущи риски и неопределенность, поскольку они относятся к событиям и обстоятельствам, которые могут как произойти, так и не произойти в будущем. Содержащиеся в настоящем тизере прогнозные заявления основаны на различных предположениях и логических выкладках. При этом сами такие предположения характеризуются высокой степенью неопределенности и условности, которые нелегко или невозможно предсказать и которые находятся вне пределов контроля Компании, в результате чего Компания может оказаться не в состоянии оправдать возложенные ожидания, надежды или прогнозы. Компания предупреждает вас о том, что прогнозные заявления не являются гарантией будущих результатов и что результаты ее деятельности, финансовое состояние, ликвидность, а также развитие отрасли, в которой Компания осуществляет свою деятельность, могут существенно отличаться от прогнозов или предположений, сделанных в содержащихся в настоящем тизере прогнозных заявлениях.

Данный тизер содержит исключительно прогнозные и предположительные заявления. Никто из Компании или каких-либо ее дочерних обществ или аффилированных лиц или их директоров, сотрудников или работников, консультантов или их представителей, не принимает какой-либо ответственности (независимо от того, возникла ли она в результате халатности или чего-то другого), прямо или косвенно связанной с использованием этого тизера.



КОНТАКТЫ

Treenity LLC
IN 402113565
Georgia, Tbilisi, Didube district,
Uznadze steer, №111, b. №11, bldg. №2

ceo@treenity.pro

www.treenity.pro

Official Discord server www.discord.gg/mjH7JUv

Telegram channel www.t.me/treenity_pro

Facebook page www.facebook.com/treenity.pro

Twitter www.twitter.com/TreenityPro

Company's blog www.medium.com/@treenity