



Entrepreneurs intelligents. Contrats intelligents.

Les entrepreneurs intelligents utilisent des contrats intelligents sur un marché décentralisé

Table des matières

Table des matières	2
Résumé analytique	3
1. Histoire de l'entreprise Bob's Repair: la connection des entrepreneurs et des clients à la technologie.	5
1.1 Entreprise prédécesseur: le STWP	5
1.2 Formation de Bob's Repair	8
1.3 Opportunités de marché	8
2. Les problèmes de l'industrie	10
2.1 Fraude de la critique	10
2.2 Frais de publicité	11
2.3 Transparence des prix	11
3. Solution de Bob's repair: Contrats et critique dignes de confiance, transparence des prix.	11
3.1 Solutions	11
3.2 Logique d'entreprise	13
4. Le plan	17
4.1 Modèle de revenu	17
4.2 Stratégie de croissance	18
5. L'ICO	19
5.1 ERC20 Jeton	19
5.2 BOB Crowdsale	20
5.3 Tokenomics	21
5.4 Conformité réglementaire	21
6. Équipe	21
6.1 Équipe de base	21
6.2 Équipe consultative	23
7. Sources	24



Résumé analytique

Quiconque a embauché un entrepreneur au cours des dernières années pour des réparations domiciliaires a fait face à trois problèmes: fausses informations en raison d'une critique frauduleuse, coûts cachés à cause des frais de publicité et prix plus élevés en raison d'un manque de transparence des prix.

Ces problèmes poussent les consommateurs à prendre de mauvaises décisions et à gaspiller de l'argent. Bob's Repair est la solution. Bob's repair rendra la confiance et le prix juste aux consommateurs en lançant un marché décentralisé basé sur la technologie blockchain qui connecte les entrepreneurs directement aux consommateurs.

Histoire

Au cours des trois dernières années, les frères Prandecki ont exploité avec succès une plate-forme STWP automatisée qui reliait directement les consommateurs aux entrepreneurs, générant des revenus de plus de 1 000 000 \$ et facilitant plus de 50 000 appels de service. Malgré ce succès, les fondateurs ont reconnu que leur STWP ne pouvait pas résoudre les trois problèmes majeurs auxquels sont confrontés les consommateurs et les entrepreneurs dans l'industrie du commerce spécialisé.

Les trois problèmes

Une critique frauduleuse. En raison d'une critique frauduleuse, les consommateurs ne peuvent plus faire confiance aux avis en ligne. une critique frauduleuse se produit de plusieurs façons. Les entreprises augmentent artificiellement leurs évaluations en achetant de faux avis et en payant pour la suppression des avis négatifs. Les entreprises défont artificiellement les évaluations de leurs concurrents en achetant de faux avis négatifs. Par conséquent, les consommateurs ne peuvent plus faire confiance à la liste de recherche, comme les recommandations Google locales, HomeAdvisor et Yelp. Sans examens légitimes, les consommateurs ne peuvent pas faire des choix éclairés, ce qui conduit à engager l'entrepreneur avec les pratiques de fraude, par opposition au meilleur service ou prix.

Deux, les frais de publicité. En raison des frais de publicité, les consommateurs paient trop pour les services commerciaux spécialisés. Par exemple, sur les sites Web de services commerciaux spécialisés existants, les entrepreneurs dépenseront beaucoup d'argent pour la publicité. Les entrepreneurs indemnisent ces coûts publicitaires sur les consommateurs, ce qui aboutit aux prix plus élevés.

Trois, la transparence des prix. En raison d'un manque de transparence des prix, les consommateurs ne connaissent pas les coûts réels des services qu'ils achètent, ce qui entraîne des prix inéquitables. Par exemple, un site Web de service de commerce spécialisé existant peut exiger 375 \$ pour remplacer une toilette. Le consommateur, cependant, ne sait pas pourquoi ce service coûte 375 \$ - combien coûte la nouvelle toilette par rapport à la main-d'oeuvre par rapport aux frais? En conséquence, le consommateur paiera sans le savoir 375 \$ pour une installation de toilettes pour laquelle il aurait payé 150 \$.

La solution

Pour résoudre les problèmes liés à la fraude, aux frais de publicité et à la transparence des prix, Bob's Repair construira l'application Bob sur la blockchain STEEM. L'application Bob consistera en une application iOS, Android et Web.

L'application Bob exploitera la technologie blockchain pour lutter contre la fraude. L'application Bob sera construite sur la chaîne de blocs STEEM en raison de son temps de transaction de trois secondes et sans coûts de transaction. L'application Bob stockera toutes les transactions financières qui ont lieu sur Bob's Repair dans la blockchain. Ensuite, lorsque les deux parties d'une transaction - consommateur et entrepreneur - laissent un avis, Bob's Repair liera cette critique à la transaction financière réelle. En liant les avis à une transaction financière réelle, les consommateurs peuvent avoir confiance que la critique est réelle et non modifiée. Les vrais avis de vrais consommateurs fournissent une meilleure information pour que les consommateurs puissent prendre de meilleures décisions.

L'application Bob n'aura pas à soutenir la publicité des entrepreneurs. Par conséquent, les consommateurs n'assumeront pas les coûts de publicité. Les entrepreneurs ne peuvent pas acheter la visibilité sur Bob's Repair par le biais de la publicité. Grâce aux fonctions d'upvoting, d'affichage des messages et de réputation de l'utilisateur sur la visibilité de blockchain STEEM, elle est gérée par le mérite. Par exemple, si un entrepreneur a plus de vérifications positives vérifiées, cet entrepreneur aura une présence plus importante. Cette structure permettra d'éliminer les coûts de publicité cachés.

L'application Bob aura des prix transparents. Chaque critique fournira le coût du service divisé en coûts de matériel et de main-d'oeuvre. Les consommateurs pourront facilement rechercher des avis pour déterminer les coûts réels de matériel et de main-d'oeuvre pour un service donné. Cette transparence va faire baisser les prix et lutter contre les coûts exagérés.

Le plan

Pour résoudre le problème de la fraude, des frais de publicité cachés et des coûts exagérés, Bob's Repair doit créer l'application Bob et faire passer le mot. Pour construire l'application Bob, Bob's Repair a déjà fait appel aux services d'experts en blockchain et d'ingénieurs logiciels expérimentés. Pour faire passer le mot, Bob's Repair prévoit d'utiliser la base de 50 000 personnes de la plate-forme STWP, de la communauté crypto-monnaie et des médias sociaux. Bob's Repair est sûr que la conscience mènera à la croissance. Les entrepreneurs répondront aux avantages de la plate-forme, comme un salaire plus élevé et un meilleur contrôle de leur emploi du temps. De même, les consommateurs se contentent des avis dignes de confiance, les prix plus bas, et un meilleur service. Cela se traduira par un réseau décentralisé prospère d'entrepreneurs et de consommateurs.

Afin d'augmenter les profits et de perfectionner l'application Bob, Bob's Repair collectera des fonds en émettant des jetons ERC20 appelés BOB Tokens. Bob's Repair fournira 50% des bénéfices aux détenteurs de jetons en achetant des jetons BOB sur le marché ouvert et les brûler. Ce processus de combustion équivaut à fournir des dividendes trimestriels de rachat et de réinvestissement. Bob's Repair sera émise par le BOB Token en tant que conformité à la SEC. Pour assurer la conformité réglementaire, Bob's Repair a fait ses preuves et a engagé le conseil en matière de réglementation de la SEC et de finance internationale.

Pour maintenir ses revenus et sa croissance, Bob's Repair suivra la tendance moderne des modèles de revenus. Bob's Repair n'aura pas de frais d'adhésion, de frais d'inscription ou de frais de transaction. Cela maintient les barrières d'entrée aussi basses que possible pour les consommateurs, ce qui facilitera la croissance. Au lieu de cela, Bob's Repair gagnera des revenus grâce au transfert de l'argent par la blockchain STEEM, aux services d'entiercement et aux services de tiers avantageux pour les consommateurs et les contracteurs.

Par le biais de l'application Bob, Bob's Repair prévoit de prendre une part importante du marché de l'industrie du commerce spécialisé de 400 milliards de dollars. Ce faisant, les entrepreneurs et les consommateurs seront mieux lotis.

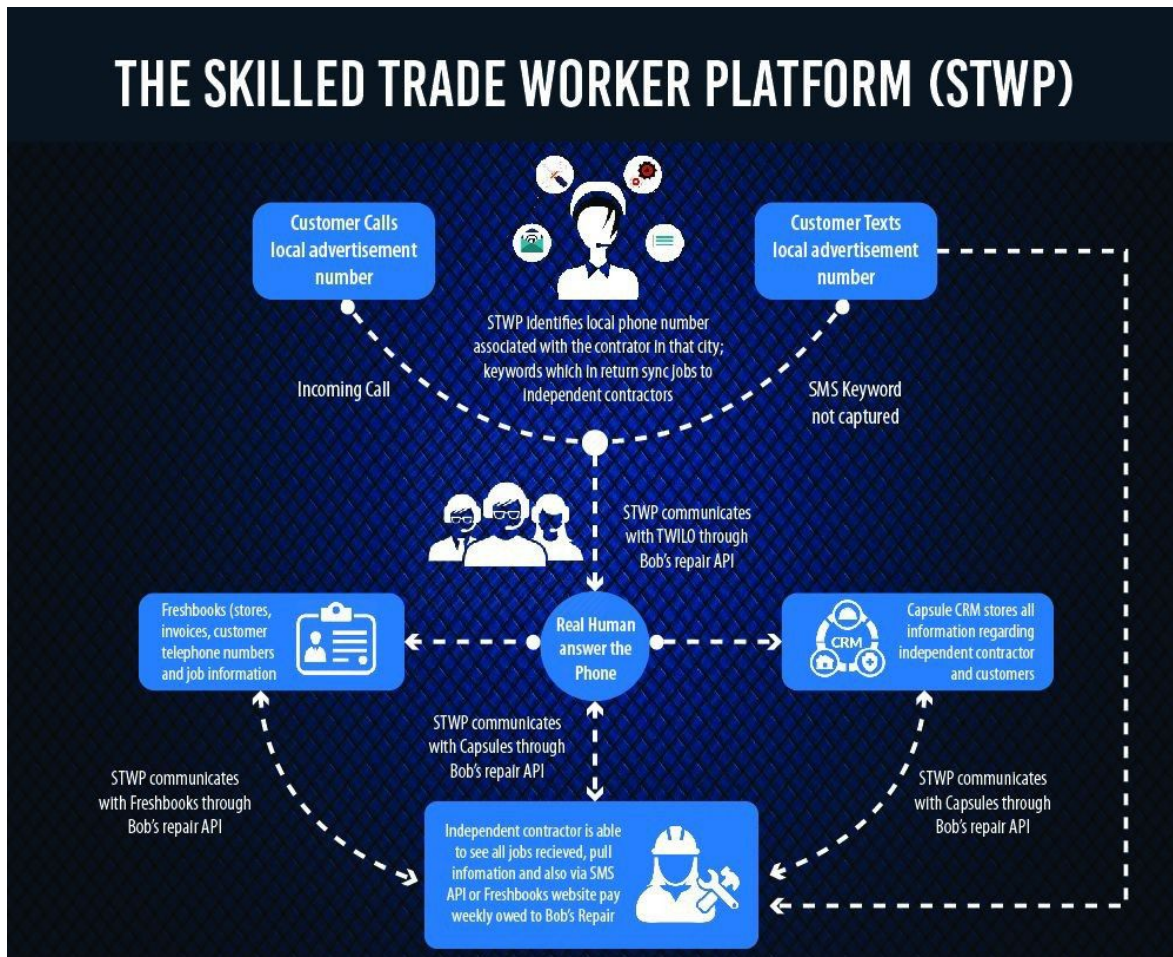
1. Histoire de Bob's repair: connecter les entrepreneurs et les clients à la technologie

L'industrie des services spécialisés est prête à être perturbée. Les prix sont élevés, le service est médiocre, et l'efficacité est faible. En vue de procurer des prix plus bas, un service plus fiable, et mieux efficacité, les fondateurs de Bob's Repair se sont tournés vers la technologie. Au début, les fondateurs ont développé la Plateforme des travailleurs qualifiés (STWP) - un système SMS automatisé relié à d'autres plates-formes via API. Pendant que le STWP fonctionnait, les fondateurs ont trouvé un meilleur moyen par la technologie blockchain, qui a finalement conduit à la formation de Bob's Repair. Bob's Repair est ici pour utiliser la puissance de la technologie blockchain afin de capturer une partie importante de la \$340 milliards de US marché des services spécialisés.

1.1. Société remplacée: le STWP

En 2013, les fondateurs de Bob's Repair, Frideric et Alexandre Prandecki, les frères Prandecki, ont formé une entreprise qui a directement connecté les consommateurs aux entrepreneurs via le STWP. Les frères Prandecki ont développé le STWP afin de fournir un coût plus bas et plus fiable alternative aux autres entreprises de services aux entrepreneurs, comme la Angie's list et HomeAdvisor.

Au cours de trois années, le STWP a augmenté considérablement. Les frères Prandecki ont généré plus de 1 000 000 \$ US de revenus et facilité plus de 50 000 appels de service. Le STWP est passé d'un entrepreneur unique au Nevada à 100 entrepreneurs répartis dans six États. Les entrepreneurs spécialisés dans, entre autres, la peinture, la plomberie, l'électricité et le CVC. Le STWP reposait sur un modèle d'entreprise simple et une technologie automatisée pour atteindre l'efficacité, tout en améliorant la rentabilité et l'évolutivité. Le STWP a traité tous les aspects du business: gérer les entrepreneurs, percevoir les paiements des entrepreneurs, embaucher de nouveaux entrepreneurs, répondre aux messages et aux appels des entrepreneurs en utilisant un bot, et gérer l'externalisation de publicité en ligne à deux grandes équipes d'annonceurs internet internationaux.



- Le modèle de business. La plateforme a recruté à la fois des entrepreneurs et des clients par plates-formes locales de publicité en ligne. Les entrepreneurs ont payé un forfait de 75 \$ US par semaine et ont reçu autant de clients potentiels (c.-à-d., leads) qui étaient disponibles, ce qui représentait à deux leads par jour en moyenne. Deux leads par jour correspondent à un tarif-pour-lead moyen environ 5 USD, tandis que la moyenne des frais pour lead sur d'autres plateformes équivaut à 50 USD.

- Le processus automatisé. Lorsque les clients ont vu la publicité sur la plate-forme publicitaire locale en ligne, le client appelle ou envoie un SMS au service de numéro demande local. Les appels ont été initialement répondu par les frères Prandecki et plus tard par des agents qualifiés. Le STWP répondrait automatiquement au texte message avec un réponse et connecterait un entrepreneur à un client.
- La technologie. Le processus automatisé décrit ci-dessus reposait sur une SMS API construite sur la plate-forme de communication en nuage Twilio. Twilio sert un grand nombre de clients avec un trafic considérable, comme Netflix et Intuit. Le processus automatisé reposait fortement sur la technologie des mots clés. Si un SMS contenait l'expression "240 AC connexion," le STWP enverrait automatiquement un message à un entrepreneur qualifié, qui fournit "Nécessite une connexion 240V pour la climatisation." L'apprentissage continu du système donnait le possibilité de reconnaître des synonymes et phrases non standards. Dans le cas où un message ou la messagerie vocale ne peut pas être attribué automatiquement à un entrepreneur, message ou la messagerie vocale a été filtré à l'un des opérateurs humains qui reliaient le client pour clarification. Les opérateurs humains ont également connecté les clients qui ont utilisé un ligne fixe au lieu d'un appareil capable de recevoir des SMS. En plus de faciliter opérations, la technologie a également facilité la satisfaction et la loyauté. Par exemple, à travers le STWP l'entreprise pourrait envoyer un SMS, comme "Happy 4th of July", à tous les entrepreneurs, en afin de préserver le contact personnel entre l'entreprise et les entrepreneurs.

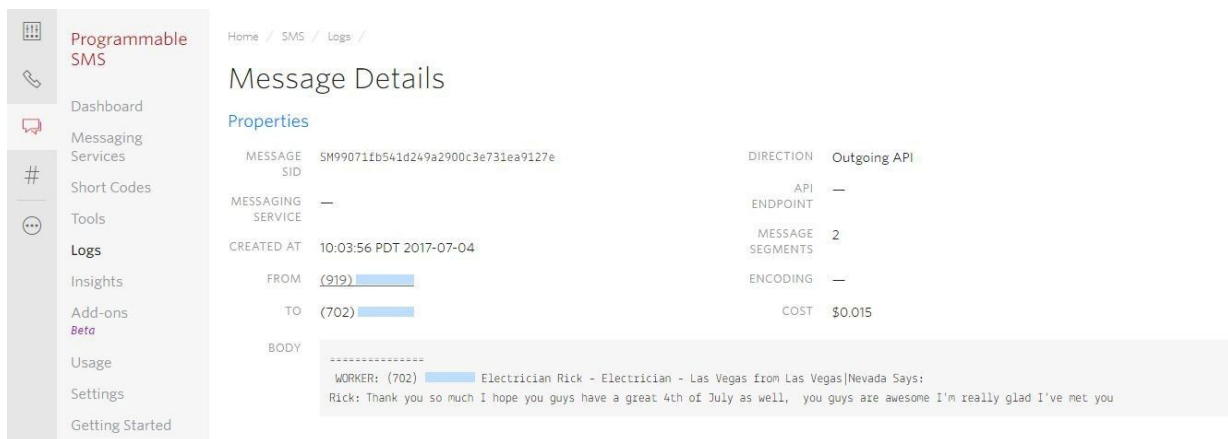


Fig. 3: Capture d'écran de Twilio affichant la réponse d'un entrepreneur à un "Happy 4th of July" SMS (numéros de téléphone réels cachés).

- Les Avantages. Le modèle de business et le processus automatisé ont bénéficié aux entrepreneurs et aux clients. Le modèle économique à faible coût a entraîné une baisse des prix pour les clients et rentabilité plus élevée pour les entrepreneurs. Le processus automatisé a également entraîné une baisse des prix et meilleure évolutivité. Par exemple, en raison du STWP, un seul employé à temps plein pourrait gérer plus de 200 entrepreneurs à la fois et l'entreprise pourrait compter sur un main-d'oeuvre indépendante du lieu.

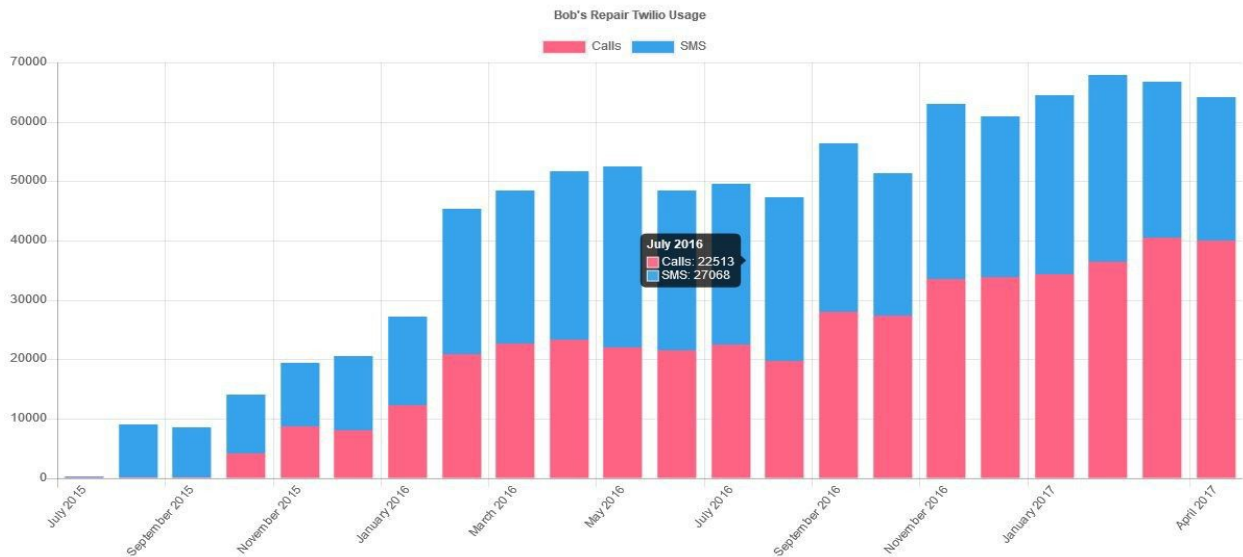


Fig. 4: Augmentation du volume d'appels et de messages traités par le STWP de juillet 2015 à avril 2017.

1.2. Formation de Bob's Repair

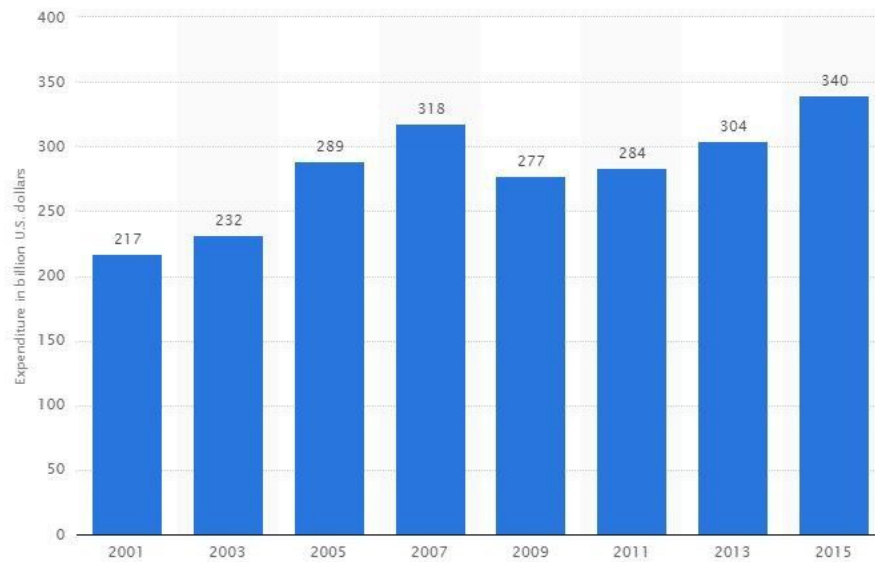
En 2017, les frères Prandecki ont reconnu que le STWP offrait un coût plus bas et plus efficace alternative à la concurrence, ses coûts et son efficacité n'étaient toujours pas optimisés. En cherchant la meilleure façon de son optimisation, les frères ont rencontré la technologie blockchain. Après l'avoir examinée, les frères ont réalisé que blockchain pourrait résoudre les trois problèmes principaux auxquels l'industrie des travailleurs spécialisés fait face: la fraude de revue, les frais de publicité cachés et prix gonflés en raison du manque de transparence des prix.

En conséquence, les frères Prandecki ont fondé Bob's Repair, Delaware Corporation. Le but: lancer un marché décentralisé construit sur la technologie blockchain qui permet aux consommateurs et aux entrepreneurs de se connecter directement, cela mettra fin à la fraude, aux frais de publicité cachés, et aux prix gonflés en raison du manque de transparence des prix.

1.3. Opportunité de marché

Le marché des travailleurs qualifiés est important et devrait croître, tout comme la quantité totale de travailleurs qualifiés.ouvriers.

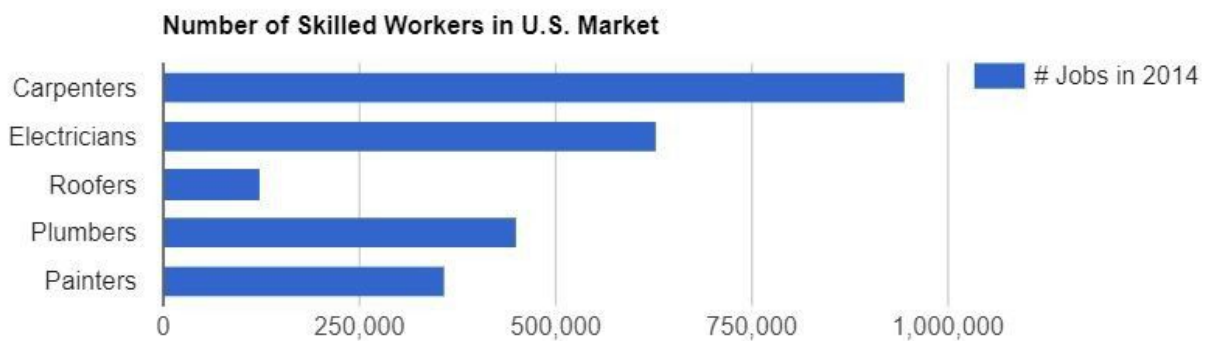
Le marché du commerce spécialisé aux États-Unis est évalué à \$340 milliards USD en 2015. Le tableau ci-dessous montre les dépenses d'amélioration et de maintenance aux États-Unis.États (en milliards USD) de 2001 à 2015, tant pour les logements occupés par leur propriétaire aux États Unis.



© Statista 2017

Fig. 5: Dépenses d'entretien et de maintenance consacrées à la fois aux logements occupés par leur propriétaire et à la location unités aux États-Unis de 2001 à 2015 [1]

En plus de la croissance du montant dépensé par les clients, le nombre d'entrepreneurs aux États-Unis semble prêt à grandir. En 2014, environ 2 507 600 travailleurs spécialisés étaient aux États Unis. Le tableau ci-dessous montre la répartition des travailleurs spécialisés par spécialité.



Selon le Bureau of Labor Statistics, l'emploi dans le marché du commerce spécialisé est prévu croître de 10% de 2014 à 2024 - plus rapidement que la moyenne pour toutes les professions – et augmentation du volume de 6,5 à 7,2 millions d'emplois à l'échelle nationale. Salaires pour les travailleurs qualifiés refléter ce boom: avec un revenu annuel médian de 43.610 USD, le revenu annuel d'un travailleur est nettement plus élevé que le revenu annuel médian pour toutes les professions, ce qui seulement 37 040 USD en 2016.

Par exemple, les électriciens gagnent un revenu annuel médian de 52 720 \$ [4] et le montant d'électriciens devrait croître de 14% jusqu'en 2024, comparativement à 7% pour les autres métiers (voir Fig. 6).

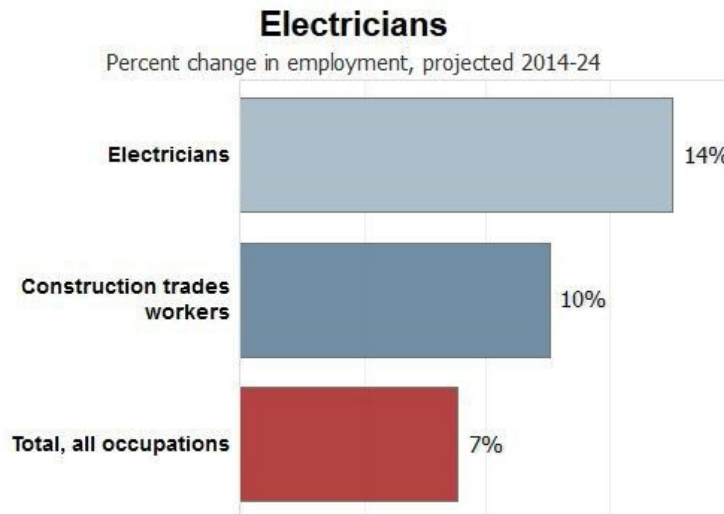


Fig. 6: Dépenses d'amélioration et de maintenance consacrées à la fois aux logements occupés par le propriétaire et aux logements locatifs aux États-Unis de 2001 à 2015 [5]

Note: All Occupations includes all occupations in the U.S. Economy.
Source: U.S. Bureau of Labor Statistics, Employment Projections program

En outre, les plombiers ont un revenu annuel de 51.450 USD et le nombre de plombiers est prévu de croître de 13% jusqu'en 2024 [6].

2. Les problèmes de l'industrie

Lors de l'exploitation du STWP, les frères Prandecki ont identifié les trois problèmes suivants comme primaires dans l'industrie du commerce spécialisé.

2.1. Fraude de la critique

En raison de la fraude de la critique, les consommateurs ne peuvent plus faire confiance aux avis en ligne. La fraude de la critique se produit de plusieurs façons. Les entreprises gonflent artificiellement leurs notes globales en achetant de faux avis et en payant pour la suppression des avis négatifs. Les entreprises défont artificiellement les cotes de leurs concurrents en achetant de faux avis négatifs. Par conséquent, les consommateurs ne peuvent plus faire confiance à la liste de recherche, comme les recommandations Google locales, HomeAdvisor et Yelp. Sans examens légitimes, les consommateurs ne peuvent pas faire des choix éclairés, ce qui conduit à engager l'entrepreneur avec les pratiques de fraude les plus avancées, par opposition au meilleur service ou prix.

2.2. Frais de publicité

En raison des frais de publicité, les consommateurs paient trop pour les services commerciaux spécialisés. Par exemple, sur les sites Web existants de services de commerce spécialisés, les entrepreneurs dépenseront une somme d'argent importante sur la publicité. Les entrepreneurs répercutent ces coûts de publicité sur les consommateurs, ce qui aboutit aux prix plus élevés.

2.3. Transparence des prix

En raison d'un manque de transparence des prix, les consommateurs ne connaissent pas les coûts réels des services qu'ils achètent, ce qui entraîne des prix injustes. Par exemple, un service de commerce spécialisé existant sur le site Web peut facturer 375 \$ US pour remplacer une toilette. Le consommateur, cependant, ne sait pas pourquoi ce service coûte 375 USD - combien coûte la nouvelle toilette par rapport à la main-d'oeuvre par rapport à la honoraires? En conséquence, le consommateur paiera sans le savoir 375 \$ pour une installation de toilette qu'il devrait payer seulement 150 USD.

3. Solution de Bob's repair: Contrats de confiance et transparence des prix et des vérifications

Pour résoudre la fraude de critique, les coûts cachés dus aux frais de publicité, et les prix gonflés en raison du manque de la transparence des prix, Bob's Repair construira l'application Bob. L'application Bob est un plateforme qui mettra l'accent sur a) éliminer la fraude de la critique en vérifiant que les avis soient réels et attachés aux transactions b) éliminer les intermédiaires tels que Google Ads, Homeadvisor et Angie's List qui coûte aux entrepreneurs de l'argent qui sera ensuite facturé au client, et c) permettre aux gens de trouver un entrepreneur en fonction de ce qu'il ou elle a déjà fait pour un travail de réparation similaire. Bob's Repair fournira également un service d'entiercement de contrats intelligents pour s'assurer que toutes les parties sont protégées dans une transaction de réparation à domicile.

Bob's Repair construira l'application Bob sur la blockchain STEEM. L'application Bob consistera d'une application iOS, Android et Web. La logique de business de cette plate-forme sera expliqué dans les sous-sections suivantes.

3.1. Solutions

La fraude de critique - L'application Bob tirera parti de la technologie blockchain pour lutter contre la fraude de critique. L'application Bob sera construite sur la blockchain STEEM en raison de sa transaction de trois secondes temps et pas de coûts de transaction. L'application Bob stockera toutes les transactions financières qui prennent place sur la réparation de Bob sur la blockchain. Ensuite, lorsque les deux côtés d'une transaction - consommateur et entrepreneur - laissent leurs critiques, Bob's Repair attachera ces revues à la transaction financière réelle. En

rattachant les critiques avec les transactions financières réelles, les consommateurs peuvent avoir confiance que la critique est réelle et inchangée. Réels avis de vrais consommateurs, fournit de meilleures informations pour que les consommateurs puissent prendre de meilleures décisions.

Désintermédiaire de l'industrie - L'application Bob ne supportera aucun type de publicité par entrepreneurs. Par conséquent, les entrepreneurs ne répercuteront pas les coûts publicitaires sur les consommateurs. Les entrepreneurs ne peuvent pas acheter de la visibilité sur Bob's Repair grâce à la publicité. Au contraire, en raison des fonctions de mise à jour, d'affichage des messages et de la réputation de l'utilisateur sur STEEM blockchain la visibilité est régie par le mérite. Par exemple, si un entrepreneur a plus de commentaires positifs vérifiés, alors l'entrepreneur aura une présence plus significative. Cette structure permettra d'éliminer les frais de la publicité cachées.

Tarifcation transparente - L'application Bob aura des prix transparents. Chaque critique fournira le coût du service divisé en coûts de matériel et de main-d'oeuvre. Les consommateurs pourront facilement rechercher des avis pour déterminer les coûts réels du matériel et de la main-d'oeuvre pour un service donné; pour les transactions qui avaient déjà eu lieu. Cette transparence va faire baisser les prix et se battre coûts gonflés.

Service d'entiercement – Bob's repair fournira un service d'entiercement alimenté par des contrats intelligents à s'assurer que toutes les parties sont protégées dans une transaction de réparation à domicile. Consommateurs et entrepreneurs ne sont traditionnellement pas protégés contre le fait que l'autre partie ne remplit pas les contrat de réparation à domicile, intentionnellement ou non. Un entrepreneur peut mal gérer les fonds reçu par le client, et plus tard se trouver incapable de finir un travail pour cette raison; le client ou l'entrepreneur peut oublier les conditions initiales de l'entente; ou l'une des parties peut ne pas livrer le financement ou les services dont ils avaient convenu auparavant. Contrats intelligents permettent que l'argent soit alloué à l'emploi et que les étapes soient établies par les deux parties avant de commencer tout travail, en protégeant à la fois le travailleur spécialisé et le client. Le service d'entiercement est composé de deux parties principales: le site de paiement et l'API de Bob et le contrat intelligent pour l'entiercement. Le site Web fonctionne comme le front end pour les clients et les travailleurs et comme un stockage support pour les documents (contrats de travail, revues, etc.) à référencer de la Blockchain. Le contrat d'entiercement intelligent est utilisé pour gérer le flux d'argent entre les clients et travailleurs et aussi de stocker les liens et les hachages des accords de travail et des critiques afin qu'ils ne puissent pas être changés plus tard.

3.2. Logique d'entreprise

Étape I. Création d'emplois et dépôt d'argent

1. Le client crée la description du poste, trouve le travailleur et crée un contrat.
 - a. Le client ouvre le site d'entiercement, où il trouve un assistant qui l'aide à définir tous les aspects du travail, y compris les jalons.
 - b. La description complète du poste est publiée sur le site d'entiercement.
 - c. Le client est présenté avec une liste des entrepreneurs qui sont les mieux adaptés pour le travail, à côté de leurs taux de prix, notes et d'autres critiques de clients.
 - d. Le client sélectionne jusqu'à trois entrepreneurs sur la liste.
 - e. Les entrepreneurs sélectionnés sont avisés du travail
 - f. Les entrepreneurs examinent la description de travail, les commentaires des clients et s'ils trouvent que le travail est approprié. ils peuvent poster leur proposition pour le prix du travail, les délais et d'autres termes.
 - g. Le client est présenté avec la proposition de l'entrepreneur, peut poser des questions supplémentaires s'il est nécessaire, et à la fin de cette étape un accord est créé entre le client et entrepreneur.

Cet accord, sans données personnelles et autres informations confidentielles, est publié sur le site Web d'entiercement. Son URL et le hachage SHA3 doivent être publiés dans la Blockchain à l'étape 2.

Aussi une copie de cet accord avec tous les détails personnels est stockée et est disponible seulement pour le client, l'entrepreneur et l'employé d'engagement.

2. Le client publie une transaction sur Ethereum Blockchain de son portefeuille à un Escrow contrat qui comprend:

- a. paiement intégral pour le travail + frais de service;
- b. Adresse Ethereum de l'entrepreneur;
- c. tableau de l'horodatage de la date limite pour chaque étape;
- d. tableau des paiements pour chaque étape;
- e. l'accord YRL et hachage de l'étape 1-g.

3. À la suite de la transaction de l'étape 2, un enfant-contrat intelligent (contrat de travail) est publié sur la Blockchain qui stocke toutes les données de la transaction. Paiement (sans entiercement frais) est transféré à ce contrat de travail.

4. Le serveur de service d'entiercement surveille Blockchain pour les transactions de l'étape 2. Quand une telle transaction s'est passée avec succès entrepreneur est informé que le paiement est reçu par Escrow.

Étape II. Jalons, paiements au travailleur ou remboursement

Il y a quelques options pour le client et le travailleur.

1. Si le jalon est terminé avant la date limite et le client décide qu'il n'a aucune réclamation
 - a. Client publie une transaction sur Blockchain à un contrat de travail qui confirme que le jalon est terminé.
 - b. L'entrepreneur publie une transaction pour réclamer le paiement d'étape.
 - c. Le paiement est envoyé par contrat de travail à l'entrepreneur lors du traitement de cette transaction.
 - d. Si c'était la dernière étape, un événement est publié sur Blockchain que le travail est achevé.
2. Si l'entrepreneur pense qu'une étape est terminée, mais que le client n'est pas d'accord:
 - a. L'entrepreneur publie une transaction à un contrat de travail avec une demande d'entiercement équipe pour faire le travail.
 - b. Le serveur d'entiercement surveille la Blockchain pour de telles transactions et les employés de l'entiercement sont informés du problème.
 - c. L'employé d'entiercement lit l'accord entre l'entrepreneur et le client, les contacts à la fois, prend toutes les mesures supplémentaires nécessaires pour déterminer si le jalon est complété effectivement ou non.
 - d. L'employé d'entiercement publie une transaction à un contrat de travail avec:
 - i. montant à envoyer au client
 - ii. montant à envoyer à l'entrepreneur
 - iii. décision - l'étape a-t-elle été complétée?
 - e. La somme de ces deux montants devrait être égale au paiement d'étape actuel ou à la totalité du montant restant sur le contrat.

Dans le premier cas, le jalon est considéré comme terminé et l'entrepreneur peut commencer la prochaine étape. La décision devrait être vraie.

Dans le second cas, le jalon serait considéré comme échoué et plus de travail devrait être fait. La décision devrait être fausse.

- f. L'argent est envoyé en fonction de la décision de l'employé lors du traitement de cette transaction.
 - g. Si le dernier jalon ou décision = fausse, un événement est publié sur le Blockchain que le travail a été achevé ou a échoué.

3. Si un client pense qu'une étape n'a pas été franchie et que l'entrepreneur n'a pas terminé a publié la demande d'entiercement (option 2) avant la date limite:

- a. Après la date limite, le client peut publier une transaction sur le contrat de travail avec une réclamation pour recevoir le reste de l'argent comme remboursement.
 - b. Tout l'argent restant sur le contrat de travail est envoyé au client pendant le traitement de cette transaction.
 - c. Un événement est publié sur la Blockchain que le travail a échoué. Ce processus est répété pour chaque étape.

Étape III. La recritique vue

Une fois le travail terminé ou échoué, le client peut rédiger une critique pour l'entrepreneur, qui sera publiée dans la communauté STEEM. De plus, l'entrepreneur peut écrire une revue pour le client. Après avoir rédigé une revue, elle est envoyée à la communauté STEEM pour modération. Les deux revues, avec des références à une adresse de contrat de travail, sont stockées sur le site d'entiercement. Une transaction avec les URL et les hachages SHA3 de ces revues sera publiée par l'entiercement service à un contrat de travail pour stocker ces données dans la Blockchain.

Le service d'entiercement est composé de deux parties principales: le site de paiement de Bob et l'API et le contrat intelligent pour l'entiercement. Le site Web fonctionne comme le front end pour les clients et les travailleurs et comme support de stockage de documents (contrats de travail, revues, etc.) à référencer Blockchain. Le contrat d'entiercement intelligent est utilisé pour gérer le flux d'argent entre clients et les travailleurs et aussi pour stocker les liens et les hachages des accords de travail et des examens afin qu'ils ne peuvent pas être changés plus tard.

Workflow du service Web d'entiercement et contrat intelligent:

1. Le client écrit une description du travail. Cela peut être fait sur le site d'entiercement à l'aide d'une interface utilisateur graphique (GUI) conviviale. Nous allons envoyer l'écosystème au besoin avec un exemple d'application d'entiercement et de fournir des crochets d'API dans tous les futurs applications que la communauté développe. Ensuite, la description est stockée dans la base de données et est accessible à ceux qui ont un mot de passe (et aux employés de Bob's Repair). URL et hachage SHA3 de ce document sont générés pour une utilisation à l'étape
2. URL de la description du poste, hachage SHA3, adresse Ethereum de l'entrepreneur et la date limite pour le travail sont envoyés au contrat d'entiercement et stockés sur la Blockchain. Également, le paiement pour le travail et les frais de service d'entiercement sont envoyés avec cette transaction.
3. Le service d'entiercement surveille la Blockchain et lorsque la transaction s'est passée avec succès, il informe l'entrepreneur (si son adresse Ethereum est enregistrée sur l'entiercement site web avec ses coordonnées) afin qu'il puisse commencer le travail.
4. Le client peut envoyer une transaction qui prolonge le délai s'il y a un retard (causé par le client, l'entrepreneur ou des facteurs externes).
5. Lorsque le travail est terminé ou que le délai est dépassé, les options suivantes sont disponibles:
 - a. Une fois le travail est terminé et le client est satisfait, il envoie une transaction avec la confirmation que l'argent peut être libéré. Le contrat d'entiercement envoie alors les fonds à l'adresse de l'entrepreneur.
 - b. Si le travail est terminé mais le client n'envoie pas sa confirmation, l'entrepreneur a la possibilité d'envoyer une transaction avec une réclamation pour recevoir son paiement.

Dans ce cas, les employés d'entiercement contacteront le client et l'entrepreneur.



et prendra une décision sur combien d'argent l'entrepreneur devrait recevoir. Ensuite, ils publient une transaction en conséquence, et de l'argent sera envoyé à l'entrepreneur et / ou client selon cette décision.

Si la date limite est passée, mais aucune confirmation de la part du client n'a été reçue, et l'entrepreneur n'a émis aucune réclamation, alors le client peut réclamer le dépôt (moins les frais de service d'entiercement) de retour.

Un travail peut être divisé en plusieurs étapes. Dans ce cas, un certain pourcentage de la taxe totale pour le travail est affecté à chaque étape et chaque étape a son propre délai. Pour chaque étapes Les étapes 4 et 5 sont répétées. Si le délai est dépassé et qu'aucune confirmation que le travail pour le jalon est fait n'a été reçue (étape 5c), le reste du travail est considéré comme échoué et le client peut réclamer un remboursement pour tous les jalons restants.

Le contrat d'entiercement, conçu pour mettre en oeuvre le flux de travail décrit ci-dessus, sera basé sur le OpenZeppelin bibliothèque (SafeMath , Ownable contrats et modèles et autres).

Il existe de nombreuses autres applications réussies qui exploitent l'écosystème STEEM: Busy.org, ChainBB, et Zappl.

Comme Bob's repair plate-forme de la critique est utilisée, les utilisateurs peuvent référencer les publications d'offres précédentes et tous les commentaires et revues. Les API de STEEM sont utilisées pour garantir que tous les commentaires et les mécanismes d'upvoting sont réalisés de manière efficace.

Si les commentaires sont downvoted / flagged un "drapeau" apparaîtra. La valeur de ceci sera soustraite de la valeur du poste donné. En permettant la possibilité pour un message d'être marqué / déprécié à une valeur de 0,00 \$. Quand cela arrive, le message peut être caché et un tel commentaire va tomber au fond de la liste avec le post le plus mis à jour en haut.

Applications axées sur le consommateur:

Alors que le marché de la téléphonie mobile continue d'évoluer, Bob's reconnaît qu'il lui faudra marché avec des applications qui exploitent et démontrent les capacités de la plateforme. Un tel application est déjà dans le développement de prototypes, en mettant l'accent sur la recherche d'un plombier. Le concept clé à retenir avec l'écosystème de Bob est que les API disponibles pour les développeurs à autoriser les applications axées sur des cibles verticales spécifiques (telles que la recherche d'un plombier) ou génériques (effectuez une recherche sur tous les marchés verticaux du Marché spécialisé).

Les applications ont un design langage commun qui répond aux normes de Material Design standarts et permet une itération rapide sur les autres segments de marché.



Les entrepreneurs utilisent le site Web et l'application mobile pour:

- Recevoir et gérer les prospects;
- Affichage du calendrier de tous les rendez-vous à venir avec des rappels de notification push;
- Recevoir des notifications du service d'entiercement;
- Accéder au contrat d'entiercement;
- Ecrire des commentaires et évaluer les clients.

4. Le plan

Pour maintenir son chiffre d'affaires et sa croissance, Bob's Repair suivra la tendance moderne des modèles de revenus. Bob's Repair n'aura pas de frais d'adhésion, de frais d'inscription ou de frais de transaction. Ce qui permet de garder des barrières à l'entrée aussi basses que possible pour les entrepreneurs et des prix aussi bas que possible pour les consommateurs. Et tout cela facilitera la croissance. Au lieu de cela, Bob's Repair va générer des revenus en générant de l'argent grâce à la blockchain STEEM, les services d'entiercement et la fourniture des services tiers ciblés et avantageux aux entrepreneurs et aux consommateurs.

4.1. Modèle de revenu

Pour maintenir les prix bas pour les clients et les barrières à l'entrée pour les entrepreneurs, Bob's Repair n'a pas des frais d'adhésion, des frais d'inscription ou des frais de transaction. Au lieu de cela, la réparation de Bob va générer recettes de trois façons: la blockchain STEEM, les services d'entiercement et la fourniture des services tiers ciblés et avantageux aux entrepreneurs et aux consommateurs.

- STEEM Blockchain. L'utilisation de la blockchain STEEM entraînera des revenus pour Bob's Repair, comme expliqué dans le livre blanc STEEM blockchain.
- Services d'entiercement. Pour les transactions où les parties désirent utiliser un service d'entiercement, Bob's Repair gagnera des frais de service de 1,5% sur les fonds détenus en mains tierces. Pour l'entiercement services, Bob's Repair tirera parti de la technologie blockchain pour assurer ce projet les étapes, les revues et les données associées sont stockées dans un format infalsifiable.
- Services tiers. Afin de générer des revenus et d'offrir d'autres avantages aux entrepreneurs et aux consommateurs, Bob's Repair offrira des prêts ciblés, des produits d'assurance et des produits et services financiers décentralisés aux entrepreneurs et aux consommateurs.

4.2. Stratégie de croissance

Bob's Repair prévoit de recruter des entrepreneurs parmi les 100 principaux marchés locaux et régionaux des États- Unis avant de poursuivre sa croissance internationale.

Pour faire passer le message, Bob's Repair prévoit d'utiliser la base de clients de 50 000 personnes du STWP, de la communauté de la crypto-monnaie et des médias sociaux. Bob's Repair est convaincu que la connaissance mènera à la croissance. Les entrepreneurs répondront aux avantages de la plateforme, comme un salaire plus élevé et un meilleur contrôle de leur emploi du temps. De même, les consommateurs s'élanceront vers les avis dignes de confiance, les prix plus bas, et un meilleur service. Cela se traduira par un réseau décentralisé prospère d'entrepreneurs et de consommateurs.

Initialement, Bob's Repair prévoit de recruter des entrepreneurs dans les 100 plus grands marchés métropolitains des États-Unis en fonction du revenu médian des ménages le plus élevé avant de poursuivre sa croissance internationale.



Lire plus: <http://www.city-data.com/top70.html#ixzz4a24OeH6h>

Classement des villes	Nome de ville	Revenu médian
1	Bethesda, MD (pop. 60,858)	\$149,932.00
2	Sammamish, WA(pop. 51,229)	\$143,965.00
3	San Ramon, CA (pop. 75,332)	\$131,309.00
4	Cupertino, CA (pop. 60,668)	\$130,418.00
5	Greenwich, CT (pop. 61,171)	\$124,651.00
6	Southeast Marin, CA (pop. 51,775)	\$123,151.00
7	Pleasanton, CA (pop. 77,682)	\$121,622.00
8	Palo Alto, CA (pop.66,955)	\$121,074.00
9	Flower Mound, TX (pop. 69,650)	\$116,898.00
10	Newton, MA (pop. 88,287)	\$116,612.00
11	Ellicott City, MD (pop. 65,834)	\$116,106.00
12	Dublin, CA (pop. 54,695)	\$115,694.00
13	The Woodlands, TX (pop. 93,847)	\$114,608.00
14	Frisco, TX (pop. 145,035)	\$109,956.00
15	Issaquah Plateau, WA(pop. 53,651)	\$109,889.00

Un échantillon de 15 villes extraites des documents de la campagne de marketing de Bob's Repair qui décrit les futures directives de la campagne marketing.

5. L'ICO

Bob's Repair, Delaware Corporation, dirigera BOB Crowdsale et émettra des jetons BOB. Le BOB Crowdsale utilisera des contrats intelligents. Un jeton BOB est un jeton ERC20. Le BOB Crowdsale comprendra deux tours: Pré-ICO et ICO. Une fois les deux tours terminés, le jeton BOB sera publié sur le réseau principal Ethereum.

5.1. ERC20 Jeton

Nom	BOB Token
Symbole	BOB
Décimales	18



5.2.BOB Crowdsale

Pour participer au BOB Crowdsale, les acheteurs doivent s'inscrire sur le site Web de Bob's Repair (www.bobsrepair.com) et (1) remplir un formulaire « Know your customer » (KYC), (2) remplir un formulaire de lutte contre le blanchiment d'argent (AML). et (3) fournir l'adresse ETH à laquelle les acheteurs souhaitent envoyer les jetons BOB. Après avoir effectué ces étapes, Bob's Repair fournira à l'acheteur des adresses où il pourra envoyer des cryptomonnaies (BTC, ETH, LTC, DASH) ou de la monnaie fiduciaire.

Prix symbolique	<ul style="list-style-type: none">• 1 ETH = 6000 BOB Tokens• Les dépôts dans des non-ETH monnaies seront convertis par le taux au moment du dépôt selon l'échange Kraken.• Pré-ICO Bonuses:<ul style="list-style-type: none">◦ 0 - 2000 ETH a recueilli : 30% bonus◦ 2000 - 3000 ETH a recueilli : 25% bonus◦ 3000 - 4000 ETH a recueilli : 23% bonus◦ 4500 - 6000 ETH a recueilli : 20% bonus
Pré-ICO hard cap	6,000 ETH
Hard cap (montant maximum à percevoir pendant Pré-ICO et ICO)	30,000 ETH
Soft cap (si ce montant n'est pas perçu, l'argent collecté au cours de l'ICO est remboursé)	6,000 ETH
Pré-ICO début	04 Janvier 2018
Pré-ICO fin	04 Fevrier 2018 ou après avoir collecté le Pre-ICO hard cap
Offre publique (ICO)	TBD - Q1 2018

Après la pré-ICO et la fin de l'ICO, des jetons seront distribués:

- 50% des jetons BOB en circulation - Acheteurs Crowdsale (pré-ICO et ICO)
- 20 pour cent des jetons BOB en circulation - Équipe de gestion (acquisition sur une plate- forme TokenVesting de 18 mois)
- 10% des jetons BOB en circulation - Légal
- 20% des jetons BOB en circulation - Réserve



5.3. Tokenomics

Le Token BOB comportera un mécanisme de partage des bénéfices. Le BOB Token est la participation de l'investisseur dans Bob's Repair. Bob's Repair utilisera 50% de tous les bénéfices trimestriels pour acheter des jetons BOB sur le marché libre, puis les brûler. Cela garantit que la valeur des Bob Tokens augmente au fil du temps, car Bob's Repair se développe à travers les États-Unis et à l'étranger.

5.4. Conformité réglementaire

Bob's Repair émettra le Jeton BOB comme garantie conformément aux règlements de la SEC. Pour assurer la conformité réglementaire, Bob's Repair a engagé des avocats expérimentés dans les réglementations de la SEC et les finances internationales.¹

6. Équipe

6.1. Équipe de base

Frideric Prandecki

Co-fondateur, PDG

Frideric est un étudiant en gestion de niveau supérieur à l'Université Harvard. Il a complété son baccalauréat à la North Carolina State University. Frideric est un entrepreneur en série avec une expérience dans la gestion et la propriété des opérations de l'entreprise. Il a intégré des centaines d'entrepreneurs à la plate-forme de travailleurs spécialisés, élargissant la liste de clients de l'entreprise prédécesseur à plus de 55 000 consommateurs.

Alexandre Prandecki

Co-fondateur, COO

Alexandre est un étudiant en gestion de niveau supérieur à l'Université Harvard. Il a déjà recueilli plus de 200 000 \$ et a développé une application pour smartphone pour les étudiants universitaires qui a été lancée dans les magasins d'applications Apple et Google Play. Alexandre possède une vaste expérience de travail à l'étranger dans des équipes aux profils linguistiques et culturels variés. Il a développé avec succès la plate-forme de travailleurs spécialisés (STWP), reliant plus de 55 000 consommateurs à des travaux de réparation à domicile. Alexandre est très impliqué dans la communauté. Il est membre de l'équipe d'intervention en cas de catastrophe de la Croix-Rouge américaine et récipiendaire du prix Hero of Las Vegas de la Croix-Rouge américaine pour son travail d'aide aux victimes d'incendies.

¹Le pré-ICO et ICO sont soumis aux termes et conditions de la PPM

Todd Conley

Co-fondateur, CTO

Todd est un co-fondateur et le directeur technique de Bob's Repair. Il est un ancien gestionnaire de programme et ingénieur systèmes de Microsoft et détient un MBA en gestion de la technologie de l'Université de Washington. Todd a de l'expérience dans le développement de systèmes basés sur le cloud pour les secteurs du sport, de la santé, de l'immobilier et de la réparation à domicile.

Evgeniy Tatarchuk

Développeur Senior

Evgeniy est responsable du développement de l'API et du CRM. Il a travaillé au développement et aux essais de la plate-forme de travailleurs spécialisés (STWP) depuis 2014.

Pavel Rubin

Blockchain et développeur de logiciels

Pavel est diplômé en mathématiques et en électronique de l'Université d'État de Moscou. Il est un scientifique et développeur de données pour Blockchain. Il a de l'expérience dans la conception et le développement de contrats Ethereum et est un développeur et consultant ICO expérimenté.

Dr. Christina Czeschik

Analyste de croissance du marché et consultant en stratégie

Dr. Czeschik est un docteur en médecine avec une certification en informatique médicale. Elle a de l'expérience en sécurité de l'information et en tant qu'analyste et rédactrice de Blockchain. Elle est membre de la Blockchain Bundesverband allemande, a été une conférencière Blockchain pour les conférences de l'industrie, et est l'auteur d'un guide rapide de Blockchain dans les soins de santé.

Inventus Law

Le cabinet d'avocats Global Technology

Bob's Repair a retenu les services d'Inventus Law pour le représenter dans le cadre du financement participatif et / ou de l'offre initiale de pièces. Inventus Law est un cabinet international de technologie qui représente des start-up à forte croissance, des fondateurs, des investisseurs providentiels, des incubateurs, des accélérateurs et des investisseurs privés basés à Silicon Valley, New York, Inde, Europe, Asie du Sud-Est, Moyen Orient Est, Amérique latine et, de plus en plus, Afrique. Inventus Law a des bureaux à Palo Alto, à San Francisco, à Los Angeles, à Dallas et à Bangalore, ainsi que des liens étroits avec des professionnels du droit, des affaires fiscales et des affaires dans d'autres centres financiers du monde.

Alain Schoovers

Senior Développeur Front-End

Alain est un concepteur UX / UI et développeur web interactif. Il est le PDG et le développeur LEAD chez Aseity Solutions.

Anna Turina

Gestionnaire Social Media & Communication

Anna est la responsable des médias sociaux et des communications. Elle est titulaire d'un baccalauréat de l'Université Western New Mexico.

6.2. Équipe consultative²

John McAfee

John McAfee a fondé la société de logiciels McAfee Associates, qui a créé McAfee, le premier logiciel antivirus commercial. En tant qu'entrepreneur expérimenté et chevronné, McAfee fournit des conseils précieux à Bob's Repair.

Vitaly Pecharsky

Vitaly is the Head of IT Operations Slickdeals.net. He is a member of Bob's Repair's Advisory Team, and provides guidance regarding infrastructure design, performance engineer, database (MySQL) optimization, and network design.

Monty Lapica

Monty est le fondateur et PDG de Thought Division, une société de production commerciale à service complet prospère. Monty a également fondé Coloma Ventures, un groupe d'investisseurs providentiels basé à Las Vegas et spécialisé dans les startups basées sur Internet. Coloma Ventures représente un consortium d'investisseurs accrédités comprenant plusieurs des chefs d'entreprise les plus influents de Las Vegas. En tant que membre de l'équipe de conseil de Bob's Repair, Monty fournit une contribution stratégique et opérationnelle pour incuber les idées dans des solutions exécutées.

Greg Buchan

Greg est un ingénieur logiciel avec plus de 30 ans d'expérience. En tant que responsable de la mise en œuvre et de la conception d'outils informatiques axés sur l'automatisation de l'infrastructure, Greg est en mesure de fournir des aperçus techniques et des avantages stratégiques et techniques à Bob's Repair.

²Les membres consultatifs ne font pas partie du conseil d'administration et n'ont aucun droit de vote ou de décision mais travaille comme une caisse de résonance à l'équipe de base. Nous souhaitons reconnaître ces membres pour leur aide.

7. Sources

1. "When Business Models Collide - Home Advisor and Angel' s List" ,
<https://www.softwareplatform.net/2017/05/09/when-business-models-collide-homeadvisor-and-angies-list/>
2. "Statista - U.S. housing market - improvement and repair expenditure 2001-2015" ,
<https://www.statista.com/statistics/197920/us-improvement-and-repair-expenditure-since-1995/>
3. "BLS - Construction and Extraction Occupations" ,
<https://www.bls.gov/ooh/construction-and-extraction/home.htm>
4. "BLS - Electricians" ,
<https://www.bls.gov/ooh/construction-and-extraction/electricians.htm>
5. "BLS - Electricians - Job Outlook" ,
<https://www.bls.gov/ooh/construction-and-extraction/electricians.htm#tab-6>
6. "BLS - Plumbers" ,
<https://www.bls.gov/ooh/construction-and-extraction/plumbers-pipefitters-and-steamfitters.htm>

