



Глобальная блокчейн-платформа

Доставка еды из лучших ресторанов
города в любой точке мира

ОГЛАВЛЕНИЕ

Резюме и описание.....	3
Цели компании.....	4
Проблемы.....	6
Решение.....	8
Объем рынка.....	10
Бизнес-модель.....	12
Дорожная карта.....	13
Структура доходности инвесторов.....	14
Техническая реализация.....	16
Структура ICO.....	17
График реализации.....	18
Инвестиционный план.....	19
Команда.....	20
Сайты и ссылки.....	24



РЕЗЮМЕ И ОПИСАНИЕ

When Hungry – глобальная платформа по заказу и доставке еды, объединяющая лучшие рестораны в каждом городе в каждой стране присутствия. Платформа, объединяющая вебсайты и мобильные решения, реализуется на базе технологий интернет и блокчейн.

When Hungry - не стартап, а действующий проект, успешно работающий на разных рынках в разных условиях в 100+ крупных городах в нескольких странах мира и полностью готовый к дальнейшему столь же быстрому масштабированию.

Проект поддерживают руководители сельскохозяйственных структур, медицинские учреждения и университеты. Платформа поможет отслеживать качество продуктов питания, которые доставляются из ресторанов и, соответственно, качество готовой еды, которую заказывают клиенты.

Компания – владелец сервиса **When Hungry** сформировал команду профессионалов.

Принципы, которые декларируются и неуклонно соблюдаются компанией:

- **Открытость.** Открытость перед инвесторами и государством. Соблюдение законодательства страны присутствия. Прозрачность деятельности и прозрачность принятия решений. Впервые в ICO владельцы токенов при желании смогут участвовать в развитии бизнеса;
- **Готовность к сотрудничеству** со всеми заинтересованными гражданами и организациями;
- **Справедливость** – справедливые выплаты инвесторам. Справедливые условия для партнеров и сотрудников.



ЦЕЛИ КОМПАНИИ

Цели компании для потребителя

- Сделать заказ еды простым и понятным – в два клика. Первый клик – выбрать и добавить в корзину. Второй – нажать на кнопку «заказать»;
- Работать с ресторанами, получающими только максимальные оценки потребителей по качеству и времени доставки;
- Сделать доставку максимально быстрой. Мы должны просто заставить рестораны делать приготовление и доставку быстрее не в ущерб качеству;
- Снизить сумму минимального заказа с бесплатной доставкой для наших клиентов;
- Предоставить возможность производить оплату заказа помимо стандартных условий еще и криптовалютами, а также токеном **WHY**;
- Сделать заказ готовых блюд по стоимости равной той, которую бы покупатель заплатил за ингредиенты если бы готовил сам. При этом, мы экономим для потребителя главное – время на приготовление;
- Предоставить возможность заказывать вкусную еду во всех городах в не зависимости от численности населения;
- Создать для клиентов атмосферу хайпа и драйва, чтобы причастность к бренду **When Hungry** стала модной.

Цели компании международные

- В течение года открыть сервис не менее чем в 30-ти странах как самостоятельно так и с привлечением партнеров.

Цели компании технические

Космические решения! Создать технические решения, которые будет сложно повторить и копировать другим проектам. В первую очередь соответствовать пожеланиям потребителей, быть удобными для них.

Цели проекта для ресторанов и служб доставки

- Сделать работу ресторана с проектом максимально удобной и выгодной;
- Увеличить количество заказов для ресторанов на сервисе **When Hungry**. За счет увеличения количества заказов снизить себестоимость приготовления и доставки блюд.

Цели проекта для партнёров

- Помочь предпринимателю вне зависимости от его уровня и финансового положения в текущий момент быстро и без затрат создать бизнес по доставке еды в любой точке мира;
- Выстроить такую модель взаимодействия с **Партнерами**, которая позволит всем участникам договора иметь стабильно высокий растущий доход;
- Обеспечить прозрачность взаимоотношений и добиться взаимопомощи, взаимной поддержки между **Партнерами**, создать понятные каналы информационных потоков.

Социальные цели и глобальная ответственность

Команда When Hungry уделяет большое внимание всему рынку питания, его развитию, качеству ингредиентов и обеспокоена причинами, которые напрямую влияют на здоровье, продолжительность жизни человека, вызывают какие-либо заболевания или являются стимулом для их прогрессирования, в частности, ожирения.



Поскольку **When Hungry** в ближайшее время будет представлен в большинстве стран мира, на **blockchain** платформе мы будем проводить постоянный мониторинг деятельности наших партнеров в части анализа производственной цепочки, состава продукции и форм его приготовления и создавать необходимый функционал для того чтобы выявлять продукты и ингредиенты, которые в разной степени могут влиять на здоровье человека.

Мы сделаем данные исследования публичными и бесплатными, доступными как для медицинских работников, так и для всего сообщества в целом.

В настоящее время мы проводим консультации с ведущими специалистами в области здорового образа жизни, правильного питания. Привлекаем к работе медицинские учреждения в разных странах мира.

ЦЕЛИ



Цели компании
для потребителя



Цели компании
международные



Цели компании
технические



Цели проекта
для ресторанов и
служб доставки



Цели проекта
для партнеров



Социальные цели
и глобальная
ответственность

ПРОБЛЕМЫ

Заказ готовой еды с доставкой на дом и в офис в ряде стран стал нормой, однако, существуют фундаментальные концепции, указывающие на новые возможности, новые решения и технологии.

Готовность рынка и отсутствие игроков

Агрегаторы развиты во многих, но далеко не во всех странах мира и не во всех городах. При этом, в ряде стран во многих крупных городах все еще отсутствует возможность заказа еды через агрегатор. Это обусловлено тем, что основные игроки данного рынка, в первую очередь, обращают свое внимание на крупные города, а во вторую связано с отсутствием необходимого финансирования для быстрого роста.

Так называемый диспетчерский метод приема заказов в конкретных ресторанах все еще является основным способом работы. У заказчика нет возможности удобно и быстро сравнивать предложения, покупать по акции и выбирать специальные предложения, получать бонусы и тратить их на одной площадке без необходимости собирать десятки дисконтных карт ресторанов, предлагающих различную кухню.

Одна из проблем – высокая стоимость. Большинство готовых продуктов стоят дороже чем домашнее приготовление такого же блюда, пусть и менее вкусного.

Неорганизованность рынка

Рынок в настоящий момент совершенно не производит расчеты с использованием **blockchain**. Однако, с началом нашей работы в этом направлении количество таких расчетов будет расти и в наших силах способствовать этому.

When Hungry кардинально меняет структуру рынка в глобальном понимании организовывая децентрализованную систему расчетов на основе **blockchain**.

Если разобраться с самим рынком, то можно сделать однозначный вывод о том, что глобальную автоматизацию, подобно другим сферам бизнеса, данный рынок еще не получил. Даже первичный анализ показал, что все усилия рынка направлены на маркетинг, а не на юзабилити продукта – IT Решения. При этом, IT решения все сделаны «под копирку» один в один и лишь немного отличается дизайн.

Отсутствие прозрачности между участниками рынка

Нет прозрачности между производителями, поставщиками, ресторанами и службами доставки, потребителями. В этой цепочке потребитель не знает какой именно продукт он получил и из каких продуктов он изготовлен, кто реальный производитель и поставщик.

Безопасность платежей

Помимо возможности оплаты в любой форме, организация расчетов через децентрализованную технологию **blockchain** платформу обеспечивает безопасную оплату и гарантирует выполнение обязательств, включая предоставление качественной продукции.

Отсутствие аналитики получаемых данных

Из общей информации, которую намерены получать мы с каждого заказа, можно извлекать массу пользы для всех: от производителя до потребителя. Мы намерены выйти за стандартные рамки логистики ресторана, оптовика, производителя, сельхозпереработчика и перейти к глобальной работе в этом направлении, получая полезную информацию для вышеперечисленных категорий, производителей упаковки, транспортных компаний, самих ресторанов, курьерских служб и т.д.



Непонятное формирование рейтинга участников рынка

В настоящее время рейтинг ресторанов премиум-класса определяется звездами Michelin. Однако, рестораны иных категорий, в том числе, задействованных в доставке, получают отрезанными от реальных рейтингов и отзывов. Сегодня отзывы можно накрутить или купить.



РЕШЕНИЕ

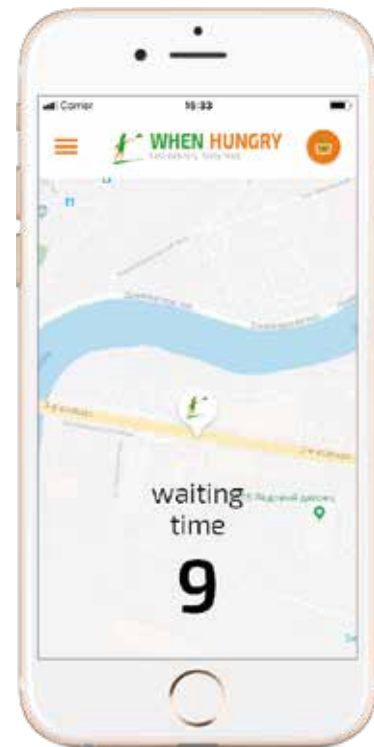
When Hungry решает обозначенные проблемы с применением современных технологий и предлагает высокоэффективные стандарты и полную клиентоориентированность, когда агрегатор ассоциируется с площадкой, которая собрала лучшее в любом понимании. При этом, сама платформа имеет тот интерфейс, который действительно удобен для них, а не тот, который удобен ресторанам или владельцам агрегаторов или просто нравится дизайнерам и программистам.

Описание решений:

1. Сокращение количества кликов.

Сокращаем как минимум 4 лишних клика, сразу же показывая человеку то, что он хочет, не привязывая его к конкретному заведению;

2 КЛИКА



2. Добавляем систему геолокации.

Больше не нужно вводить индексы и адреса – система сама определяет, где находится человек и если он заказывает по своему адресу ему ничего не нужно менять или указывать.

К тому же, осуществив заказ клиент видит, где находится курьер и ему не нужно звонить и спрашивать когда привезут его заказ.

3. Технология Blockchain.

*Платформа **When Hungry** применяет технологию **blockchain** на основе смарт-контракта **Ethereum**.*

***Blockchain** обеспечивает полную прозрачность операционной деятельности компании.*

*Система расчетов между ресторанами, потребителями, партнерами и франчайзи через децентрализованную технологию **blockchain** обеспечивает идеальную для всех прозрачность и оперативность.*

Текущая стадия принятия оплаты криптовалютой крайне не удобна, однако, ситуация будет меняться и в ближайшее время станет нормой заказ пиццы и ее оплата криптовалютой. Потенциал огромный и это действительно современное решение. Таким образом, одним из ключевых аспектов и будет являться простота использования криптовалюты для всех пользователей.

4. При значительных объемах заказов рестораны готовы снижать стоимость готовых блюд до их соразмерности по стоимости с ингредиентами, которые можно было купить в соседнем магазине.

5. В настоящее время можно узнать где была произведена та или иная продукция, соответствует ли она заявленному качеству, настоящая ли она. Но узнать какого качества готовая продукция, например, пицца, кто был поставщиком ингредиентов – невозможно. Реализация нашей технологии позволит, при желании, узнать, какие огурцы положили в чизбургер, какого они качества и не просрочены ли они.

6. Работа с bigdata. В нашей дорожной карте есть отдельный пункт о работе с bigdata для участников рынка.

Это станет дополнительным критерием монетизации и начнется именно с foodtech сегмента.

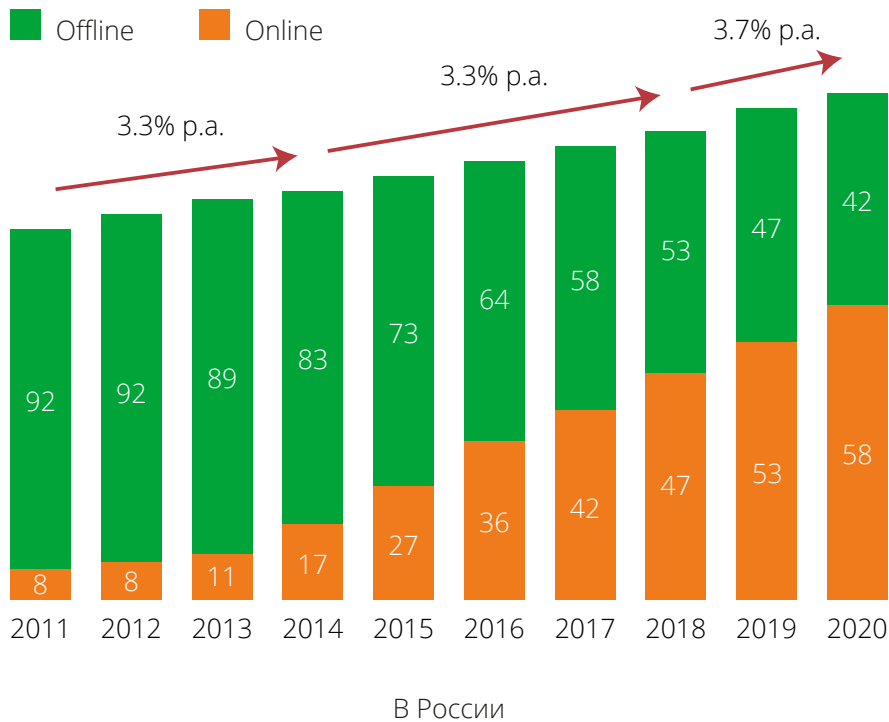
7. Рейтинги ресторанов, которые нельзя изменить и подделать - на прозрачной основе. Рейтинг строится исключительно на отзывах реальных потребителей, не подвержен накруткам и иным внешним влияниям и не может быть накручен самим агрегатором. Блокчейн позволит всем участникам проверить формирование рейтинга за счет прозрачности всех его этапов.



ОБЪЕМ РЫНКА

Рынок заказа готовой еды на дом и в офис имеет внушительные объемы во всем мире и является одной из крупнейших и быстрорастущих индустрий в мире.

Рост из офлайн в онлайн идет серьезными темпами до 3,5% в год в среднем, а в ряде стран имеет рост 25-45% в год. В то же самое время сам рынок составляет 83 млрд евро в год.



Отсутствие высококонкурентной среды

С учетом вышесказанного, в некоторых странах заказ еды онлайн совершают не более 4% жителей.

Это говорит о том, что еще достаточно долгое время между агрегаторами не будет конкуренции и конкурировать нужно будет с магазинами, в которых люди покупают продукты и затем готовят свою еду самостоятельно.

Инвестиции, полученные аналогичными компаниями

- FoodPanda – 300 млн долларов
- Российский агрегатор ZakaZaka был куплен другим агрегатором Delivery Club за 20 млн долларов.

Вход на рынок

Стратегия **When Hungry** заключается в выборе максимально выгодных точек входа в ту или иную страну. Это же применяется и к самим странам. Старт бизнеса всегда назначается на дни наиболее благоприятного входа на рынки с минимальными издержками. Это обеспечивает быстрое закрепление и стабильный прогнозируемый рост проекта.

При выборе конкретной страны и конкретного города учитываются законодательные и налоговые особенности региона, развитость рынка и присутствие конкурентов с оценкой их маркетинговой стратегии и бюджетов.

В качестве стран первичного входа выбраны Россия, Украина, Беларусь, Казахстан.



БИЗНЕС МОДЕЛЬ

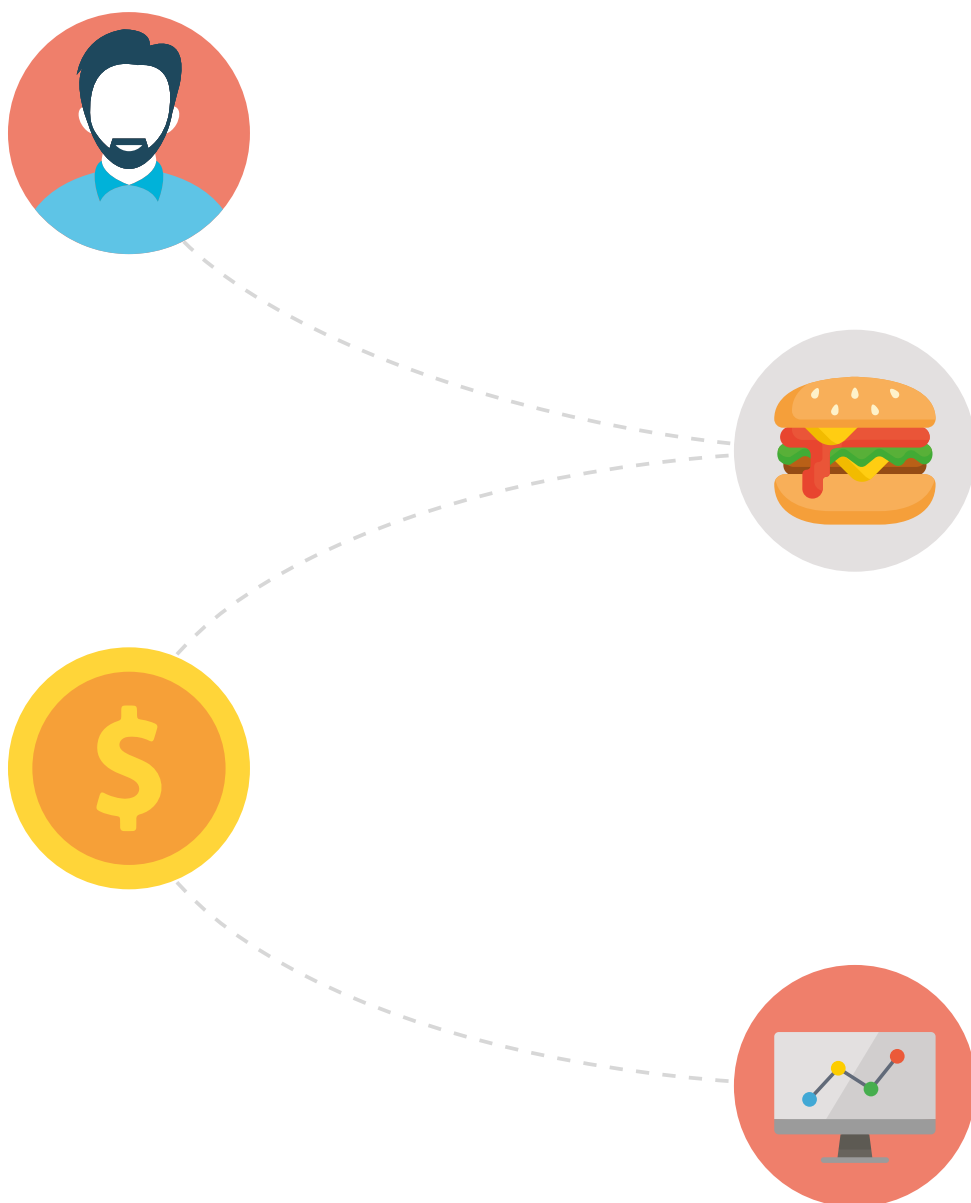
У проекта простая и понятная система монетизации за счет комиссионного вознаграждения.

В зависимости от региона, объемов заказов применяется динамическая комиссия, которая составляет от 5 до 20% от стоимости продукции и до 50% от размера чаевых. Нет никакой фиксированной выплаты в месяц от ресторанов.

Мы, также, не просто бесплатны для людей, заказывающих еду, но и выгодны для них, потому что добиваемся от ресторанов предоставления для наших клиентов наиболее выгодных предложений и стимулирующих акций.

Сервис всегда открыт к взаимовыгодному сотрудничеству. Для этого мы разработали специальную партнерскую программу, принять участие в которой может каждый зарегистрированный пользователь сайта. Проект дает возможность зарабатывать реальные деньги. Все, что необходимо, - привлекать новых клиентов к сервису и мы отдадим 50 % своей прибыли от каждого заказа. Сколько зарабатывать, каждый решает сам.

За покупки пользователям начисляются бонусы, которые можно реализовывать на последующие покупки или подарки от партнеров сервиса.



ДОРОЖНАЯ КАРТА

Основной Сервис разработан и уже достигает высоких показателей на работающих рынках.

Предмет инвестирования и ключевые задачи развития:

Мировая экспансия и развитие.

2018 – Старт операционной деятельности в странах: Украина, Казахстан, Беларусь, Россия, Армения, Азербайджан, Узбекистан, Молдова, Латвия, Киргизия, Туркменистан;

2019 – технические работы. Внедрение **blockchain**;

2019 – Старт операционной деятельности в странах: Венгрия, Польша, Австрия, Катар, Германия, Бразилия, Бельгия, Румыния, Черногория, Словакия, Италия, Испания, Китай, США, КНДР, Южная Корея, Вьетнам, Индия, Турция, Норвегия, Израиль, Грузия;

2020 – Достижение показателей роста;

2020 – Старт операционной деятельности в других странах;

2020 – Работа с bigdata и начало монетизации данного направления;

2021 – Поддержка роста и дальнейшее развитие;

Принцип быстрого развития обеспечивается формированием собственных групп открытия и поддержки в странах присутствия, а также привлечения партнеров с целью более эффективной организации процессов на местах и захвата рынков.

Отдельное значение уделяется маркетингу и организации бизнеса на основании принципов «Голубого океана».

Поддержка и развитие сервиса

1. Непрерывное масштабирование (расширение географии) путем начала работы в новых регионах согласно стратегии;
2. Непрерывное улучшение технических особенностей платформы с развитием нового функционала;
3. Стратегическая цель **When Hungry** открытие в течение 5 лет в 47 странах мира и генерация чистой прибыли в размере 2,2 млн евро в месяц.



СТРУКТУРА ДОХОДНОСТИ ИНВЕСТОРОВ

Доходность по токенам **When Hungry (WHY)**

Являясь действующим бизнесом, показывающим динамику развития регионов и увеличения количественных и качественных показателей во всех структурных составляющих бизнеса **When Hungry** создает максимально интересные условия для инвестирования в развитие бизнеса.

Токены компании **WHY** относятся к комбинированному типу. По ним осуществляется выплата бонусов от прибыли бизнеса, а также производится их регулярный плановый выкуп ввиду чего доходность инвестора представляет собой:

1. Доход от прибыли.

Для обеспечения данного дохода 25% прибыли ежемесячно выплачиваются в виде бонусов владельцам токенов.

2. Доход от рыночной стоимости токена.

С целью увеличения стоимости токенов и интереса для их владельцев, 2% прибыли компании будет направлено на выкуп и «уничтожение» токенов. Таким образом, их стоимость на бирже будет постоянно расти. Отсутствие токенов в продаже обеспечивает присоединение свободных средств к распределению между держателями токенов в виде бонусов.

Бонусы

Бонусная часть доходов пула инвесторов при достижении заявленных показателей выручки будут составлять:

- более \$20 млн начиная с 2019 года;
- более \$30 млн начиная с 2020 года.

Сам же бонусный тип токенов обеспечивается рыночной стоимостью в том числе за счет постоянного выкупа и вывода их с рынка самим эмитентом.

Полная прозрачность бизнес-модели, справедливости и честности начислений заключается в участии владельцев токенов в качестве членов Совета.

Это дополнительная возможность для владельцев токенов:

- при владении от 5 до 10% токенов владелец или организованная группа владельцев входит в консультационный и наблюдательные Советы компании;
- при владении от 10% токенов владелец входит в управленческий Совет компании;

Основная задача членов Совета обеспечить прозрачность системы и транслировать эту информацию другим владельцам токенов и игрокам на бирже. Подобная открытость, безусловно, будет увеличивать стоимость токенов при их продаже на бирже.

Фактически, мы перенесли лучшие аспекты **IPO** в **ICO**.

Подобная открытость уже получила одобрение ряда крупных криптоинвесторов с одновременным получением подтверждения их инвестирования в проект в период **pre-ICO**.

Структура расходов средств, полученных в ходе **ICO**

80% - развитие проекта согласно дорожной карты, стратегии развития в городах и странах. В том числе:

Персонал – 10%

Персонал включает в себя: расходы на подбор, адаптацию и развитие, заработные платы и оплату налогов. Персонал выполняет функции развития новых регионов запуска сервиса путем подключения новых ресторанов к платформе; информационной поддержки клиентов, партнеров и ресторанов; взаимодействия со средствами массовой информации; проведения рекламных и пиар компаний.

Инфраструктура – 7%

Инфраструктура включает в себя: создание офисов в крупных городах при необходимости, если это соответствует стратегии.

Маркетинг – 28%

Маркетинг включает в себя: все виды рекламной продукции и видов рекламы, которые будут утверждены, PR продвижение, кампании и акции, связанные с выходами на рынки.

IT Решения, блокчейн – 33%

Группа включает в себя расходы на расширение штата программистов, привлечение внешних специалистов и консультантов.

Юридическое сопровождение – 2%

Юридическое сопровождение включает полноценную юридическую поддержку всех текущих операций, маркетинговых мероприятий и мероприятий по развитию платформы.

Команда - 10%

Токены с периодом заморозки в 12 месяцев будут переданы команде после начала закрытых продаж.

Баунти программа - 7,5%

Прочее - 2,5%

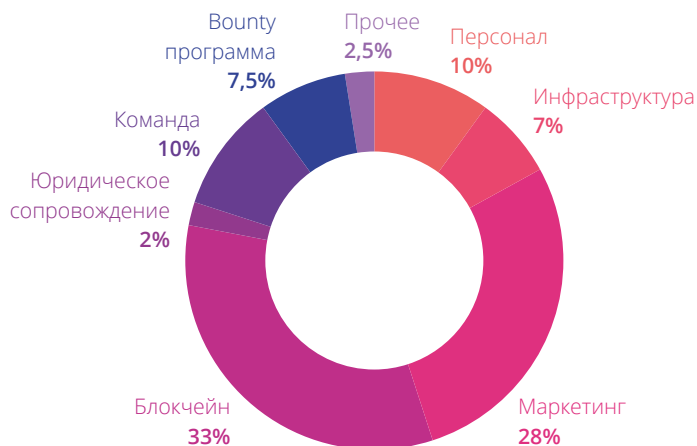
Структура распределения прибыли

25% - инвесторам по бонусной программе;

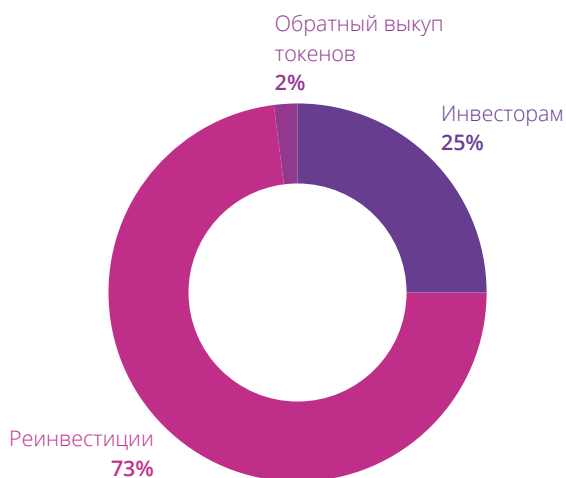
73% - реинвестиции в развитие согласно дорожной карты;

2% - обратный выкуп токенов для увеличения биржевой стоимости токена.

Структура расходов средств, полученных в ходе ICO



Структура распределения прибыли



ТЕХНИЧЕСКАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ

Платформа - совокупность технологий, позволяющих осуществлять заказ еды.

Web-сайт, мобильное приложение на платформах IOS и Android

Все технические решения позволяют клиентам:

- зарегистрироваться и получить бонус;
- осуществить приглашение друзей и получить бонус;
- осуществить выполнение простых действий, направленных на популяризацию системы и получить бонус;
- осуществить заказ продукции в своем городе с автоматическим определением местоположения или любом другом просто указав адрес доставки;
- осуществить оплату онлайн или выбрать иной способ оплаты;
- отменить или изменить состав заказа;
- оценить торгово-сервисное предприятие;
- высказать свои пожелания и предпочтения по необходимой продукции;
- видеть местонахождение курьера в текущий момент;
- зарегистрироваться в качестве партнера системы.

Для партнеров-ресторанов созданы личные кабинеты:

- направить заявку на включение ресторана в систему;
- добавить свой ресторан в систему;
- добавлять и ставить в стоп-лист блюда;
- принимать заказы потребителей на доставку еды;
- общаться с потребителями онлайн при помощи встроенных мессенджеров;
- менять состав и параметры заказа;
- видеть статистику заказов по параметрам: время заказов, суммы, популярные блюда, районы доставки;
- получать рекомендации по развитию службы доставки.

Для региональных партнеров созданы личные кабинеты, позволяющие:

- быстро подключать местные рестораны к платформе;
- добавлять рестораны в систему;
- вносить и изменять меню;
- видеть качественные и количественные показатели работы ресторана;
- исключать рестораны из системы;
- активно участвовать в маркетинговых программах за счет имеющихся наработок.

Для партнеров в маркетинговом продвижении:

- регистрация на платформе;
- быстрая интеграция кодов по системе **white label**;
- полная статистика переходов, заказов;

Технология **Blockchain** используется для регистрации клиентов и партнеров, осуществления взаиморасчетов между ними.



СТРУКТУРА ICO

Токены выпускаются в ограниченном количестве на этапе токенсаейла.

Суть токена WHY

100% токенов равны 100% владению компанией **When Hungry**. Токены дополнительно являются платежным средством для оплаты услуг сервиса наряду с фиатными валютами и основными крипто-валютами (Эфир и Биткоин).

Symbol WHY

Всего на бирже размещается 200 000 000 токенов (100% эмиссии) в три раунда: pre-Sale (30%), pre-ICO (20%) и ICO (40%).

10 % токенов получает команда после этапа закрытых продаж.

Тип токенов – бонусный.

2% прибыли ежемесячно компании направляются на выкуп выпущенных токенов для их последующего «уничтожения» с целью повышения рыночной стоимости токенов и увеличения капитализации компании.

pre-Sale	pre-ICO	ICO
Период: 15.02 – 05.03.2019	Период: 06.03 – 06.04.2019	Период: 07.04 – 07.05.2019
Объем выпуска: 50 000 000 WHY (25%)	Объем выпуска: 40 000 000 WHY (20%)	Объем выпуска: 70 000 000 WHY (35%)
Минимальное количество для покупки: 20 000 WHY	Минимальное количество для покупки: 1 WHY	Минимальное количество для покупки: 1 WHY
Начисление бонусов: 30% (при покупке от 20 000 WHY)	Начисление бонусов: 25% (при покупке от 10 000 WHY)	Начисление бонусов: 15% (при покупке от 10 000 WHY)
\$116,77 ETH (\$2450000) \$4152,64 BTC	\$116,77 ETH (\$2440000) \$4152,64 BTC	\$116,77 ETH (\$7840000) \$4152,64 BTC
Стоимость: 1 WHY = 0, 00042 ETH 1 WHY = 0, 000118 BTC 1 WHY = \$0,049 (на 29.11.2018)	Стоимость: 1 WHY = 0, 000522 ETH 1 WHY = 0, 0000147 BTC 1 WHY = \$0,061 (на 29.11.2018)	Стоимость: 1 WHY = 0, 000959 ETH 1 WHY = 0, 0000270 BTC 1 WHY = \$0,112 (на 29.11.2018)
Доходность: +130% к цене на ICO	Доходность: +84% к цене на ICO	Доходность: +100% к цене на pre-ICO

На всех этапах реферальная программа – 10%

С учетом того, что минимальные расходы на открытие и полноценный запуск 1 города или 1 страны составляют 5000 евро, ICO можно считать успешным при достижении данной суммы, которая позволит открыть 1 дополнительный город или страну.

Все нереализованные токены подлежат уничтожению.

Последующие выпуски токенов после проведения ICO не предусмотрены.

ГРАФИК РЕАЛИЗАЦИИ

4Q 2016	<ul style="list-style-type: none">- формирование идеи, изучение проблем рынка;- формирование команды;- разработка прототипа, тестирование альфа- и бета-версий сервиса;
2017	<ul style="list-style-type: none">- определение стратегии развития проекта до 2022 года;- проведение MVP;- разработка маркетинговой стратегии и маркетинговых программ, программ лояльности;- обучение персонала;
1-2Q 2018	<ul style="list-style-type: none">- агрессивное вхождение на рынки России, Украины, Беларуси Казахстана;- техническое улучшение платформы;- подготовка к открытию в странах: Грузия, Армения, Азербайджан, Узбекистан, Молдова, Латвия, Киргизия;
3Q 2018	<ul style="list-style-type: none">- подготовка к открытию в странах: Индия, Турция, Норвегия, Израиль;
3-4Q 2018	<ul style="list-style-type: none">- публичная публикация White Paper;- открытие в странах: Узбекистан, Латвия, Литва, Киргизия, Молдова;
1Q 2019	<ul style="list-style-type: none">- открытие в странах: Венгрия, Польша, Австрия, Катар, Германия, Бразилия, Индия, Турция, Норвегия, Израиль, Грузия, Армения, Азербайджан, Туркменистан;
1-2Q 2019	<ul style="list-style-type: none">- pre-Sale период;- pre-ICO период;- ICO период;
2-3Q 2019	<ul style="list-style-type: none">- открытие в странах: Бельгия, Румыния, Черногория, Словакия, Италия, Испания, Китай, США, КНДР, Южная Корея, Вьетнам;
2019	<p>Продолжение экспансии на мировые рынки в страны:</p> <ul style="list-style-type: none">- внедрение технологии blockchain;- активное увеличение оборота на рынках присутствия;
2020	<ul style="list-style-type: none">- достижение показателей целевой выручки;
2021-2022	<ul style="list-style-type: none">- поддержка роста на занятых рынках;- масштабирование в других регионах, ранее не рассматривавшихся для открытия;- доминирование в регионах присутствия;- внедрение монетизации за счет работы с bigdata;

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН

SEED STAGE 4Q 2016 - 3Q 2017	<ul style="list-style-type: none">- набор и привлечение разработчиков;- разработка альфа и бета-версий web и мобильных версий;- формирование отдела маркетинга;- разработка маркетинговых материалов;- набор и обучение операционного персонала;- MVP стадия;	EUR 0,6 М
4Q 2017 - 3Q 2018	<ul style="list-style-type: none">- выход на рынки Украины, Казахстана, Беларуси;- доработка и адаптация медиа-контента;- обеспечение поддержки в регионах присутствия;	EUR 0,6 М
pre-Sale pre-ICO 1-2Q 2019	<ul style="list-style-type: none">- подготовка к запуску проекта в новых странах;- проведение PR кампании в сети;- старт продвижения на новых рынках в странах;- внедрение новых технических решений;	EUR 0,2 М
ICO 2Q 2019	<ul style="list-style-type: none">- обеспечение поддержки работы платформы в странах присутствия;- обеспечение маркетинговой поддержки;	0,6 М
3Q 2018 - 4Q 2019	<ul style="list-style-type: none">- активное продвижение на рынках присутствия;- подключение новых стран;- доработка технических решений;	7.1 М
2020	<ul style="list-style-type: none">- утверждение новых рынков и выход на них;- обеспечение стабильного рыночного роста;- усиление маркетинговой поддержки;	8 М
2021-2022	<ul style="list-style-type: none">- увеличение доли на рынках присутствия;- рассмотрение новых рынков и выход на них;	4 М



КОМАНДА

Команда **When Hungry** это - наша гордость! Молодая и эффективная команда, которая была сформирована на этапе запуска проекта и продолжающая расти и развиваться. У каждого члена команды имеется достаточный опыт в продвижении аналогичных проектов в масштабах или направлении, работа в ecommerce и digital.



Евгений Шельмин
CEO, founder

Сертифицированный специалист по внедрению ISO 9001 и международному аудиту системы менеджмента качества (Det Norske Veritas).

Автор книг по управлению и развитию.

Задачи: координировать участников проекта. Утверждать стратегию развития.



Ольга Ващенко
Глава департамента маркетинга

Специалист в сфере PR и стратегического маркетинга. Основное направление – агрессивное продвижение брендов в наукоемких проектах. Разработка и продвижение агрегаторных платформ. В проекте When Hungry с момента его создания.

Задачи: организация и оптимизация маркетинговой стратегии.



Елена Шуваева
Глава юридического департамента

Широкий международный юридический опыт 11 лет.

Председатель международного коммерческого арбитража с 2012 года.

Задачи: обеспечивать безупречную юридическую чистоту деятельности в любой стране присутствия в том числе координируя работу с территориальными юристами и адвокатами.



Карина Шайхулина
Финансовый менеджер

Опытный пользователь «1С: Бухгалтерия». Эксперт в автоматизации и оптимизации административных процессов компании.

Задачи: составление и утверждение финансовых планов, аналитика, формирование отчетности, бюджетирование, налоговое сопровождение.



Анастасия Кушнир

HR директор

- Два высших образования: по специальности «Менеджмент» (бакалавр) и «Экономика финансы и управление инновациями» (магистр);
- Опыт работы более 3 лет, в т.ч. в государственном образовательном учреждении, юридической компании;
- Имеет различные публикации по тематике психофизиологии, экономики, менеджмента, юриспруденции;
- Автор статей «Мотивация и стимулирование персонала в организации» и т.д.;
- Эксперт в области HR.

Задачи: тестирование и прием персонала, организация обучения персонала.

Курирование процесса найма, обучения и повышения квалификации HR специалистов во всех регионах присутствия.



Александр Дерюгин

Разработчик-тестировщик

Программист-тестировщик, разрабатывает и внедряет новейшие технологии на базе блокчейн. Тестирует программирование на практике

Задачи: разработка смарт-контракта.



Ксения Мыц

Менеджер партнёрской сети

Высшее образования в сфере менеджмента и регионального управления. Опыт в области коммуникаций и договорных отношений. Разработчик моделей стремительного роста при помощи франчайзинга и white label.

Задачи: увеличение количества партнерских точек (ресторанов и служб доставки) в регионах присутствия.

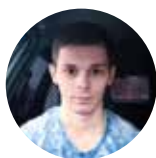


Карина Алибалаева

Юзабилити-менеджер

- Высшее психологическое образование;
- Опыт работы в сфере контент-менеджмента и юзабилити;
- Автор образовательного блога по психологии и саморазвитию;
- Участник международных конференций.

Задачи: проектирование веб-сервисов. Координирует процесс бизнес-логики. Разработка концептов сервисов и функциональных требований.



Никита Бадашмин
SMM-менеджер

Специалист в области таргетированной рекламы и social media marketing, занимается комплексным продвижением ресторанного бизнеса и блогинга более пяти лет.

Задачи: позиционирование проекта в социальных сетях.



Ксения Подоплелова
Руководитель группы клиентского обслуживания

Эксперт в области связей с общественностью. Разработчик клиентоориентированных методик для mass market.

Задачи: организация процессов обработки и получения обратной связи, разработка предложений по внедрению методик улучшения работы платформы.



Павел Пищиков
Дизайнер

Специалист разработки, имеющий опыт работы в крупных проектах.

Задачи: графический дизайн – визуализация бренд-бука, разработка промо-материалов.



Маис Маргсян
IT – разработчик

Блокчейн-энтузиаст, опытный программист. Работает с проектом с момента ребрендинга. Занимается разработкой и масштабированием он-лайн проектов в нескольких странах.

Задачи: адаптация платформы под культурные и языковые особенности стран мира, работа с блокчен разработчиками, консультирование.



Артём Смирнов
IT-ментор/консультант

Full-stack разработчик, проектировщик высоконагруженных систем, IT-ментор/консультант, инноватор.

Задачи: Full-stack разработка, проектировка высоконагруженных систем, консультации в вопросах информационной системы платформы, IT-разработок, повышение эффективности деятельности компании.

Консультанты и эксперты



Александр Баженов

Бизнес-наставник

- Серийный бизнесмен, Лидер и “Бизнес наставник”;
- Финансовый эксперт;
- Создатель более 11 компаний и предприятий с общим оборотом 2.4 млрд руб/год с количеством филиалов более 300 в 97 странах мира;
- Единственный создатель 9 франчайзинговых компаний в России с совокупным оборотом 2.8 млрд руб;
- Эксперт для предпринимателей в области эффективного построения бизнеса.

Задачи: проведение стратегических сессий и модулей.



Алексей Писаревский

Финансовый консультант

Опыт работы финансовым директором более 10 лет. Является экспертом в рыночных процессах, способен грамотно использовать изменения тренда.

Задачи: внешний аудит и финансовый мониторинг, просчитывает возможные риски и прибыльность стратегически важных управленческих решений.



Андрей Некрасов

Консультант по франчайзингу

Основатель и руководитель проектов: Аукцион франшиз, биржи White Label Программ, Развития и роста франчайзинга. Эксперт по франчайзингу, работающий в странах СНГ.

Задачи: консультация и мониторинг рынка франшиз, построение системы привлечения, запуска и сопровождения партнеров сети.

САЙТЫ И ССЫЛКИ

Присоединяйтесь к нам!



facebook.com/ico.whenhungry



twitter.com/ICO_WH



t.me/wh_ico



linkedin.com/company/when-hungry



plus.google.com/u/0/communities/106779922531078136238



youtube.com/channel/UCQasrcMGexvElpJli0EKITg



instagram.com/ico_wh



bitcointalk.org/index.php?action=profile;u=2242811;sa=summary



github.com/WHYofficial



reddit.com/user/WHY_ICO



medium.com/@tokenwhy



crunchbase.com/organization/when-hungry

Сайты

when-hungry.menu – бренд-площадка

hochu-poest.ru – российский сайт платформы

hochu-poest.ukr – украинский сайт платформы

hochu-poest.kz – казахстанский сайт платформы

when-hungry.md/ - молдавский сайт платформы

when-hungry.am/ - армянский сайт платформы

when-hungry.online - азербайджанский сайт платформы

when-hungry.club - грузинский сайт платформы

hochu-poest.uz - узбекистанский сайт платформы

when-hungry.lv - латвийский сайт платформы

hochu-poest.kg - киргизский сайт платформы

ico.when-hungry.menu – проект when hungry token

Ссылки

ru.wikipedia.org/wiki/Foodpanda

forbes.ru/tehnologii/350543-onlayn-eda-servisy-dostavki-nabirayut-populyarnost-i-kapitalizaciyu

mckinsey.com/industries/high-tech/our-insights/the-changing-market-for-food-delivery

vkurse.net/index.cgi?action=news|show&ID=65164

multimillionaire.money/articles/4682/

frshop.ru/article/46868

esm-invest.com/ru/Who-owns-bitcoin-owns-the-world

the-village.ru/talks/business/58329-stat-vladeltsem-e-commece-mozhet-kazhdyy

promdevelop.ru/primer-vnedreniya-blokchejn-v-biznes-dostavka-edy-perehodit-na-blokchejn/

promdevelop.ru/news/investitsii-v-tokeny-dayut-vozmozhnost-poluchat-dohod-ot-pribyli-kompanii/

biznesinfo.ru/news/34215.html

visinvest.net/kupit-token-ico-v-eth.html

visinvest.net/vygodnoe-investirovanie-v-rynok-ico.html

vc.ru/flood/40673-venchurnoe-investirovanie-ili-ico

gosboard.ru/Dostavka-edi-Hochu-Poest_-ob_yavila-o-zapuske-ICO-art953.html

kriptokurs.ru/chto-obshhego-mezhdu-futbolom-i-kriptoalyutoy/



WHEN HUNGRY

Fast delivery. Tasty food