

# ПОЛОЖЕНИЕ О КОНСОРЦИУМЕ НЕОСО

## 1. Общие положения

- 1.1. Консорциум NeoCO (далее — Консорциум) создается как совместная деятельность сторон Консорциального соглашения (далее – Соглашение), направленная на снижение расходов Участников Консорциума, создание и развитие Товарооборота, а также создание и управления Профилями.
- 1.2. Консорциум не является юридическим лицом. Участники Консорциума действуют на основании законодательства Великого Княжества Люксембург, Соглашения, настоящего Положения и иных договоров, заключаемых как между отдельными Участниками Консорциума, между Координатором Консорциума и отдельными его Участниками, а также с третьими лицами, привлеченными для выполнения работ (оказания услуг).
- 1.3. Настоящее Положение определяет общий порядок формирования и деятельности Консорциума.
- 1.4. Цель Консорциума – снижение расходов Участников Консорциума, создание и развитие Товарооборота, а также создание и управление Профилями.

## 2. Термины и определения

Термины, используемые в настоящем Положении, имеют следующее значение:

- 2.1. Соглашение – Консорциальное соглашение, заключаемое между Участниками Консорциума в форме присоединения к основным условиям, доступным для ознакомления и присоединения каждому заинтересованному лицу.
- 2.2. Участник – участник Консорциума, присоединившийся к Консорциуму с намерением инвестировать в объекты предпринимательской деятельности в порядке и на условиях, предусмотренных Соглашением, а также Фонд.
- 2.3. Инвестор – Участник Консорциума, за исключением Фонда.
- 2.4. Профиль – профиль Инвестора в базе данных Координатора Консорциума, формирующий рыночную ценность крупных объемов информации об Инвесторах за счет сопоставления их демографических данных и проявляемых потребительских предпочтений.
- 2.5. Токен участия – цифровой актив с обозначением LDFT, обеспеченный паем инвестиционного фонда NEOETF Digital Fund, получаемый Инвестором за начало партнерства с Координатором Консорциума на условиях Соглашения.
- 2.6. Токен лояльности – цифровой актив с обозначением TLCA, который Инвестор имеет возможность получать от Координатора Консорциума в качестве кэшбека за выполнение программы лояльности и в дальнейшем использовать в Товарообороте.
- 2.7. Товарооборот – показатель совокупного объема продаж товаров и услуг на создаваемых Консорциумом маркетплейсах за определенный временной промежуток времени.

- 2.8. Пользователь – лицо, не являющееся Участником Консорциума и выступающее потребителем товаров и услуг, предлагаемых на рынке Консорциумом.
- 2.9. Фонд – инвестиционный фонд NEOETF Digital Fund, зарегистрированный и действующий в соответствии с законами Великого Княжества Люксембург.

### **3. Основные направления деятельности Консорциума**

Основными направлениями сотрудничества и совместной деятельности, в рамках которых создается Консорциум, Участники определяют следующие:

- 3.1. Разработка и внедрение механизмов стимулирования Товарооборота:
  - Проведение анализа рынка и текущего состояния Товарооборота, разработка и внедрение механизмов стимулирования для увеличения объемов и эффективности оборота товаров среди участников.
  - Разработка и внедрение инцентивных программ для участников, способствующих росту объемов Товарооборота, таких как бонусы, скидки, премии и другие стимулирующие меры.
  - Внедрение современных технологий и цифровых решений для оптимизации процессов Товарооборота, улучшения управления запасами, и повышения общей эффективности участников.
- 3.2. Создание и совершенствование информационных систем для управления Профилями:
  - Создание и постоянное совершенствование индивидуальных Профилей Участников для максимального отражения их деятельности, предпочтений и специфики предлагаемых товаров.
  - Внедрение и обновление информационных технологий для обеспечения удобного и эффективного взаимодействия между Участниками, а также с целью обеспечения прозрачности и своевременного обмена информацией.
  - Разработка системы безопасности данных для защиты информации в Профилях Участников, обеспечение конфиденциальности и предотвращение несанкционированного доступа.
- 3.3. Привлечение новых Инвесторов и Пользователей для расширения Товарооборота:
  - Разработка стратегии маркетинга для привлечения новых Инвесторов и Пользователей, включая проведение рекламных кампаний и использование средств онлайн-продвижения.
  - Создание партнерских отношений с организациями и предприятиями, способствующими расширению Товарооборота, и разработка взаимовыгодных условий сотрудничества.
  - Разработка программ обучения для новых Инвесторов, предоставление консультаций и технической поддержки для обеспечения успешного старта и интеграции в Консорциум.
- 3.4. Интеграция Токена участия (LDFT);
- 3.5. Интеграция Токена лояльности (TLCA).

- 3.6. Средства, полученные от вступительных взносов Инвесторов за участие в Консорциуме, направляются на финансирование различных проектов, подробный список которых доступен на официальном веб-сайте Консорциума.

#### **4. Токены**

- 4.1. Токен участия (LDFT) представляет собой уникальный инвестиционный инструмент, символизирующий участие в активах Фонда. Инвесторы имеют возможность не только инвестировать в Фонд, но и активно участвовать в его проектах. Токен участия обеспечен паями Фонда. Токен участия разработан на блокчейне Tron, обеспечивая высокий уровень безопасности транзакций и гибкость интеграции с цифровыми кошельками и биржами.
- 4.2. Токен лояльности TLCA представляет собой цифровую учетную единицу, символизирующую участие в деятельности Фонда, и предназначен для учета операций, включая распределение доходов и выполнение платежей в рамках экосистемы Фонда. Токен лояльности обеспечен паями Фонда, гарантируя держателям соответствующую долю в деятельности Фонда. Разработан на блокчейне Tron для обеспечения безопасности, ликвидности и совместимости с различными цифровыми платформами.
- 4.3. Токен лояльности TLCA используется для распределения доходов и выполнения платежей в экосистеме Фонда, включая участие в маркетплейсах и получение кэшбеков.

#### **5. Профили**

- 5.1. При развитии Профилей Консорциум исходит из того, что сформированные Профили представляют собой ценность как источник создания более точных и персонализированных стратегий продвижения в маркетинге, в том числе, они могут быть использованы для следующих целей:
- 5.1.1. Персонализированные рекомендации и предложения: используя данные о поведении пользователей, предпочтениях и истории покупок, можно предлагать продукты и услуги, которые максимально соответствуют интересам каждого человека (различные платформы электронной коммерции предлагают индивидуальные подборки товаров, основываясь на истории поиска и покупок пользователя);
- 5.1.2. Сегментация аудиторий: Профили позволяют разделить клиентов на различные группы (по демографическим характеристикам, интересам, поведению), что дает возможность адаптировать маркетинговые сообщения для каждой группы (например, ретаргетинг рекламы в социальных сетях для аудитории с определенными интересами);
- 5.1.3. Автоматизация маркетинговых кампаний: на основе Профилей можно автоматизировать отправку электронных писем, push-уведомлений и сообщений в мессенджерах с актуальными предложениями (например, уведомления о скидках на товары, которые клиент часто просматривал, но не покупал);
- 5.1.4. Динамическая адаптация контента: использование Профилей позволяет изменять контент сайта или приложения в реальном времени под потребности и интересы конкретного пользователя

- (например, баннеры и акции на главной странице интернет-магазина адаптируются в зависимости от того, какие категории пользователь чаще посещает);
- 5.1.5. Кросс-продажи и дополнительные продажи (upsell): предложение сопутствующих товаров или премиальных версий продуктов, которые соответствуют текущим интересам (например, магазин электроники может предложить покупателю смартфона чехол или страховку на устройство);
  - 5.1.6. Программа лояльности: на основе Профилей можно предлагать индивидуальные программы лояльности с персональными бонусами, которые будут мотивировать к повторным покупкам (бонусы за день рождения, персональные скидки для постоянных клиентов и пр.);
  - 5.1.7. Аналитика и прогнозирование поведения: Профили позволяют анализировать прошлое поведение пользователей и на основе этого делать прогнозы, что они могут захотеть в будущем, помогая строить долгосрочные стратегии;
  - 5.1.8. Тестирование и оптимизация рекламных кампаний (A/B тесты) для разных групп пользователей и выявление наиболее эффективных креативов или подходов;
  - 5.1.9. Мобильный маркетинг и геотаргетинг: использование данных о местоположении пользователя помогает предлагать релевантные предложения и акции в зависимости от географии;
  - 5.1.10. Создание уникальных предложений для новых и постоянных клиентов: Профили новых пользователей могут помочь определить, какой тип предложений наиболее эффективно их привлечет, а для постоянных клиентов можно разработать предложения, которые удержат их на платформе (скидка для первого заказа, подарки за повторные покупки и т.п.).
- 5.2. Консорциум нацелен на формирование Профилей как ценного актива и создает для Инвесторов благоприятные возможности по расширению Товарооборота и проявлению различного потребительского поведения.
  - 5.3. Доходы от предоставления заинтересованным лицам обезличенной информации, содержащейся в Профилях, являются одним из видов дохода Консорциума.

## **6. Полномочия и ответственность Консорциума**

- 6.1. Координация действий Участников для достижения общих целей:
  - Обеспечение эффективного взаимодействия между Участниками, координация действий, и проведение совещаний для принятия общих стратегических решений.
  - Формулировка общей стратегии Консорциума, утверждение ее Участниками, и обеспечение ее поэтапной реализации.
- 6.2. Разработка и реализация стратегии по развитию Товарооборота:
  - Исследование и анализ рынка для выявления новых возможностей и направлений развития Товарооборота.
  - Разработка стратегии по совершенствованию Профилей Инвесторов для увеличения их конкурентоспособности и привлекательности.

- 6.3. Управление и совершенствование Профилей, в том числе внедрение технологических инноваций:
- Проведение исследований для выявления и внедрения инновационных технологий в управлении Профилями и Товарооборотом.
  - Организация системы обратной связи с Инвесторами для постоянного улучшения Профилей, а также внедрение новых технологических решений.

## **7. Порядок формирования состава и органов управления Консорциума**

- 7.1. Консорциум формируется из числа Участников, вступивших в Соглашение.
- 7.2. Органами управления Консорциума являются Общее Собрание Участников и Координатор Консорциума.
- 7.3. Общее Собрание Участников созывается Координатором Консорциума не реже одного раза в год в формате онлайн голосования по принципам децентрализованной автономной организации на основе принадлежащих Участникам Токенов участия.
- 7.4. Координатором на постоянной основе является Управляющая компания NEOETF Management Partner S.a.r.l., действующая от имени Фонда, которая регулирует повседневную деятельность Консорциума.

## **8. Доходы, получаемые в Консорциуме**

- 8.1. Инвесторы могут получать различные виды доходов, перечисленные в настоящей статье (программа лояльности Консорциума), за развитие Товарооборота, улучшение Профилей и качества потребления.
- 8.2. Вознаграждение за привлечение Инвесторов и Пользователей в Консорциум:
- 8.2.1. Кешбэк за Товарооборот Профиля – выплаты, которые доступны каждому Инвестору за расширение комьюнити Консорциума. Начисляется в момент подтверждения активации (списания суммы участия в Консорциуме на криптокошелек Фонда) новым приглашенным Инвестором по ссылке лояльности его пригласителя. Сумма начисления кешбэка – 15 TLCA;
- 8.2.2. Кешбэк за Товарооборот продуктов Фонда. Начисляется Инвестору после оплаты Пользователем стоимости продуктов Фонда: от 10% до 25% в TLCA.
- 8.3. Премии, начисляемые при выполнении установленного плана по объему Товарооборота:
- 8.3.1. Кешбэк программы лояльности – начисляется каждому активному Инвестору, по ссылке которого была произведена минимум одна активность (регистрация нового Инвестора). Начисляется в зависимости от размера и динамики роста Товарооборота Фонда, учитывая только фактические Инвестиции. От суммы участия в программе выделяется 25% и начисляется строго в порядке системной очереди и периодам начислений, от 10 до 800 TLCA за период, в

зависимости от Товарооборота инвестиционного пула, состоявшегося после активации в системе нового Инвестора.

- 8.3.2. Кешбэк за Товарооборот комьюнити – начисляется только Инвесторам, выполняющим условия пункта 8.3.1 Начисляется от суммы участия в программе Консорциума: 25% только тех инвестиций, участники которых прошли по ссылке лояльности Инвесторов, уже состоящих в программе лояльности Консорциума. Данная сумма не участвует в начислениях кешбэков участников программы лояльности. Начисляется ежедневно, за предыдущий период (сутки).
- 8.3.3. Кешбэк премиальный безусловный – за активное участие в развитии Консорциума. От суммы участия в программе лояльности выделяется 10% и начисляется строго в порядке живой очереди не раньше 6 месяцев от даты активации Инвестора в программе лояльности Консорциума.
- 8.4. Доходы, полученные в результате работы проектов Фонда – дивиденды от деятельности активов Фонда, начисляемые Инвестору на каждую единицу Токена участия, внесенного в стейкинг. В стейкинг уходит 100% доход, получаемый от активов Фонда, и распределяется между Инвесторами и Фондом в соотношении 90% к 10% в пользу Инвесторов. Начисляется ежедневно по результатам предыдущего периода(суток).

## **9. Изменения в Положении**

- 9.1. Изменения в настоящее Положение вносятся решением Общего Собрания Участников не менее чем двумя третями голосов от общего числа Участников.
- 9.2. Любые предложения об изменении Положения подлежат обсуждению на Общем Собрании Участников.

## **10. Заключительные положения**

- 10.1. За неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по Соглашению и настоящему Положению стороны несут ответственность согласно применимому законодательству.
- 10.2. Все споры, связанные с деятельностью Консорциума, подлежат разрешению в соответствии с законодательством Великого Княжества Люксембург.
- 10.3. Настоящее Положение вступает в силу с момента его опубликования на официальном сайте Консорциума.