



## Динамическая Дорожная карта для общекомандного (внутреннего) использования

### Основные задачи первого года развития компании SMARTMENS.IT

1. Запуск в тестовом режиме работы основных продуктов компании
2. Формирование команды проекта (Moderator/ProfModer/SuperModer)
3. Сбор ряда показателей работы проектов для аналитики (Инвест-Аудит)
4. Настройка оптимальной работы новой бизнес-модели
5. Получение сверх прибыли от вложений в развития за первый год
6. Создание инвестиционного фонда компании SMART MENS IT
7. Привлечение инвестиций для масштабирования проектов на Российском рынке

Данный документ описывает временные этапы и отрезки, отведенные для реализации поставленных целей. Квартал 3х месяцев (90 дней) считается наиболее оптимальным, для своевременной корректировки и реакции на переменные, учесть которые нет возможности. Пунктуация этапов развития может переноситься из квартала в квартал в случаях не достижения поставленных целей в отведенный этап времени. Более точное и подробное описание дорожной карты, согласно подразделений и компетенций участников компании, в ходе развития проектов, предоставляется по запросу.

Команда проекта, ее участники, их компетентность, является наиболее важным показателем при оценке на предмет инвестиционной привлекательности компании. Не менее важным показателем является вовлеченность участников команды в процессы реализации поставленных задач, а также осознание идеи продукта и философии компании.

Друзья мы Кripto Карл Маркс и Кripto Фридрих Энгельс предлагаем Вам совершить увлекательное путешествие, протяженностью в 365 дней. Это не легкий, но преодолимый маршрут. Маршрут который изменит Вашу жизнь.

Мы приглашаем Вас в путешествие на 12 месяцев вашей жизни, для того, чтобы Вы смогли реализовать, раскрыть свой собственный потенциал, развиваясь в нашей IT компании. Работая, Трудясь, Развиваясь в команде мы обречены на успех!



**Дорожная карта развития экосистемы SMIT**

01.09.2021 - 01.09.2022

Изучение и применение технологии Блокчейн  
Анализ и перспективы трейдинга в секторе DeFi

1. Запуск в тестовом режиме работы первого ряда проектов (SmartMarket.shop, SmartMens.it, Bilet.tv)
2. Начало процесса командообразования, формирование подразделений (медиа отдел, юридический отдел, маркетинговый отдел)
3. Инфоповод проекта - вступительная часть видео-контента о компании, команде, проектах.
4. Выпуск первой части токенов проекта: SMIT - эмиссия 10 000 000, STIM эмиссия 100 000 000, KFFT - 1 000 000 000
5. Тест системы заказов, оплаты, доставки товаров на SmartMarket.shop (реализация командной коллекции)
6. Регистрация юридического лица, как Общество с Ограниченной Ответственностью "Смарт Маркет"
7. Производство опытных образцов товаров для SmartMarket.shop (лимитированные дизайнерские коллекции футболок и бейсболок)
8. Тестовый запуск рекламных компаний (испытание рекламных потоков, трафика ЦА)
9. Создание пулов ликвидности согласно эмиссии токенов (Uni Swap, Pancake Swap, Sushi Swap)
10. Патент и регистрация интеллектуальной собственности - торговая марка и товарных занк "SMARTMERCН"

1. Командопостроение, процесс формирования отделов (торгово-производственный, IT-отделы)
2. Инфоповод - видео от лидеров мнения (сторонние блогеры о наших проектах и ICO)
3. Запуск полноценного функционала медиа-подразделения SmartGroup.media (it, fashion, business)
4. Увеличение объемов производства/продаж товаров и услуг, путем расширения контрагентной базы партнеров
5. Популяризация вещания CryptoMir.FM, привлечение профессиональных DJ и Медиа-личностей к созданию контента
6. Привлечение и распределение инвестиционных средств, согласно этапов проекта (сервера, AirDrop, ICO)
7. Запуск в тестовом режиме социальной сети Yostim для модерации (тест инфраструктуры и логики)
8. Увеличение пользовательской базы экосистемы, путем расширения линейки продуктов (проектов)
9. Подготовка и проведение ICO на бирже EXMO (токены STIM в количестве 20 000 000 из 100 000 000)
10. Распределение средств после проведения первичных торгов согласно плана этапов развития

2017

2021

2022

1

3

5

7

2

4

6

2015

2020

2021 - 2022

2022

Декабрь / Январь / Февраль

Июнь / Июль / Август

Начало изучения технологии Блокчейн  
Майнинг

Открытие крипто-лаборатории "СмартМенсАЙТи"  
Разработка собственной локальной криптовалютной экосистемы и ее токеномики

1. Командопостроение как постоянный процесс формирования отделов и подразделений компании
2. Инфоповод - видео материал, продолжающий повествование о проекте, продуктах и партнерах
3. Повторный запуск рекламных компаний (Яндекс, Google, Youtube, Instagram, VK) для анализа оптимальных потоков
4. Первый этап реализации товаров лимитированной дизайнерской коллекции одежды (целевая аудитория)
5. Создание ассортимента товаров, путем расширения партнеров - производителей
6. Запуск в тестовом режиме работы второго ряда проектов (CryptoMir.FM, Ultra.moda)
7. Выпуск второй части токенов проекта (окончательный выпуск запланированных токенов согласно токеномики проекта) STIMUL - эмиссия 1 000 000 000
8. Первичное привлечение спонсорской помощи и первых инвестиций (производство, реклама, айрдроп)
9. Подготовка к презентации социальной сети второго поколения Yostim и платежного средства YostimPay
10. Проведение выездных встреч с партнерами и инвесторами (промо-презентации потенциала компании)
11. Анализ полученных данных и результатов за первое полугодие развития проекта (анализ, корректировка)

1. Командопостроение, привлечение лидеров отрасли к развитию проектов
2. Общекомандный сбор для получения программы развития на 2022, 2023, 2024 года
3. Инфоповод - создание и размещение контента в авторитетных СМИ (РБК, ForkLog и пр.)
4. Увеличение объемов и количества продаж T/U
5. Расширение ассортимента продуктов экосистемы
6. Увеличение количества пользователей продуктов экосистемы
7. Создание, открытие фонда KFFT для развития компании SmartMens.IT
8. Анализ данных, инвест-аудит, за первый год развития проектов экосистемы SMIT
9. Подготовка к масштабированию линейки продуктов экосистемы SMIT
10. Привлечение инвесторов для запуска собственного Блокчейна (венчурные фонды, банки, частные инвесторы)
11. Поглощение ряда IT продуктов малого звена (покупка, слияние с рядом приложений)