



«Модель дохода HUMAS System»

1. Источники дохода

- Подписки участников (месяц / год / корпорации)
- Продажа NFC-браслетов и карт
- Лицензии на корпоративные модули (HR, EdTech, Gov)
- Оборот HUMAScoin и HUNIT
- Комиссии за транзакции внутри системы
- Будущие платные функции: генератор глифов, ID, DAO-подписи
- Спонсорские взносы (3 уровня)
- White-label внедрения для стран и структур

2. Оценка потенциала

- При 1 млн участников даже базовая подписка (€2–5/мес) = €24–60М в год
- Корпоративные подключения — от €500 до €20,000 в год
- Продажа устройств (браслеты, карты) — маржинальность 70–85%
- Потенциал оборота HUMAScoin в закрытом контуре (HEA-GDP)

3. Финансовая цель

- Доход в 3–5 лет: €100–250 млн
- Устойчивость за счёт ценности, а не хайпа
- Расчёт на долгосрочных пользователей и подключение госструктур