
БАРСЕЛОНА — Тема, представляющая особый интерес: Новаторские решения в доменах верхнего уровня
Четверг, 25 октября 2018 года, 10:30 – 12:00 по CEST
ICANN63 | Барселона, Испания

КУРТ ПРИТЦ (KURT PRITZ):

Всем привет и добро пожаловать в... настали самые тяжелые дни конференции, и я ценю силы, которые вы тратите на участие в этом долгожданном заседании. Не прекращается обсуждение темпов внедрения новых gTLD, степени успешности этого процесса и критериев оценки успеха. Как правило, успех измеряется количеством доменов под управлением, но я, конечно, с этим не согласен. И в связи с этим мы хотели... наша группа хотела собраться сегодня, чтобы представить вам ряд новаторских решений, новых идей и бизнес-моделей, которые используются для некоторых TLD, отчасти, чтобы похвастаться результатами своей работы, отчасти, чтобы разъяснить ряд проблем с внедрением инноваций, и отчасти, чтобы оценить перспективы развития и возможности ICANN, я имею в виду корпорацию ICANN и ICANN в более широком смысле — всех «нас» в ICANN, в плане содействия инновациям в будущем, потому что, как я считаю, наша роль состоит в том, чтобы создать благодатную почву для... мы — это те, кто занимается доменными именами, правильно? Таким образом, следует использовать доменные имена так, чтобы это приносило пользу глобальной DNS.

Примечание. Следующий документ представляет собой расшифровку аудиофайла в текстовом виде. Хотя данная расшифровка максимально точная, иногда она может быть неполной или неточной в связи с плохой слышимостью некоторых отрывков и грамматическими исправлениями. Она публикуется как вспомогательный материал к исходному аудиофайлу, но ее не следует рассматривать как аутентичную запись.

И я хочу представить нашу уважаемую группу участников этой дискуссии. Многих из них, думаю всех, я готов назвать своими друзьями, хотя они, возможно, не считают меня своим другом. Справа от меня, может быть не с точки зрения политических убеждений, Тони Кирш (Tony Kirsch), который руководит оказанием профессиональных услуг в Neustar. Слева от меня Стейси Кинг (Stacey King), генеральный директор Amazon Registry Services. И слева от нее Мишель Ван Тилборг (Michelle Van Tilborg), исполнительный директор регистратуры доменов .CLUB. Она... в общем-то, все мы достаточно давно работаем в доменной отрасли. Это ни хорошо, ни плохо. Стефани Дюшено (Stephanie Duchesneau), руководитель программ в Google. Стефани в основном занимается политикой ICANN и новыми TLD. И наконец, Тоби Холл (Toby Hall) из Mind + Machines. Таким образом, собралась просто потрясающая группа, и я рад, что мы сможем выступить перед вами.

У каждого из нас своя история, но наши истории отчасти взаимосвязаны, поэтому мы немного поболтаем друг с другом, зададим друг другу несколько вопросов и, надо надеяться, сэкономим время для ваших вопросов в конце заседания. Вы сможете задать вопросы о нашем личном опыте, получить рекомендации по стимулированию инноваций в будущем, но в первую очередь нам бы хотелось услышать ваши идеи.

Меня зовут Курт Притц. Я член совета по стратегическому планированию в компании Creative Ideas, которая зарегистрирована в Великобритании и является владельцем и оператором регистратуры .ART. И я собираюсь рассказать о

новом продукте, который мы назвали Art Records. Тоби расскажет о блокчейн-доменах и о пересечении или интеграции DNS и технологии блокчейн. Стефани поведет рассказ о HSTS. Это протокол, правильно, и о том, как он применяется для доменов .APP и .PAGE в Google. Стефани хочет рассказать о домене .BOT и о том, что это за продукт. Она подробно опишет процесс внедрения инноваций и, возможно, поделится своими мыслями о том, почему пока еще так мало новаторских решений, хотя они потихоньку распространяются. Тони, сидящий справа от меня, расскажет о TLD брендов, а также о различных инновационных решениях, которые внедряются и используются для TLD брендов. И наконец, Мишель собирается рассказать о своем домене .CLUB. Я считаю его признанным лидером нашей отрасли в плане маркетинга. Они опробовали много разных подходов и пришли к некоторым выводам. Так что, по-моему, нам всем полезно узнать, как им удалось довести до совершенства свою маркетинговую деятельность. У кого-нибудь есть комментарии?

Как я уже сказал, меня зовут Курт Притц. Я работаю в регистратуре .ART членом совета по стратегическому планированию и хочу рассказать о том, что такое домены Art Records и какое отношение они имеют к ценности искусства. Все на самом деле начинается со следующей истории. Возможно, многим известно, что картина Леонардо да Винчи «Спаситель мира» недавно была продана почти за полмиллиарда долларов, однако в 1958 году она считалась

всего лишь грязной старой картиной, и ее рекомендованная цена для аукционной продажи составила 60 долларов.

А затем в 2005 году после реставрации кто-то счел ее прекрасной старой картиной, и она была продана за \$10 000. В 2013 году было признано, что это произведение искусства эпохи ренессанса, и цена выросла до 75 миллионов долларов. После того как было установлено, что картина написана современником или коллегой Леонардо да Винчи, цена увеличилась до 127 миллионов долларов. И наконец, когда было признано или подтверждено, что автором картины действительно был Леонардо да Винчи, ее продали почти за полмиллиарда долларов, представляете? Таким образом... прошу прощения. Что, черт побери, изменилось? Что увеличило стоимость? Картина все та же, верно? Ничего не изменилось. Изменилась информация.

Ценность произведения искусства и множества других активов определяется не самим объектом, а информацией о нем. Понимаете? Что делает скульптуру «Фонтан» Дюшана настолько ценной? Я тоже мог бы сделать что-то похожее и продать. И, воспользовавшись малярным скотчем, я мог бы нарисовать черный квадрат, хотя он не был бы настолько ценным. Произведения искусства делает ценными информация о них. Каким же образом можно взять эту информацию и использовать DNS для повышения ее доступности и, возможно, для монетизации или более широкого распространения?

Решение регистратуры .ART состояло в том, чтобы создать в DNS цифровую запись под названием Art Records и тем самым привязать к предмету искусства уникальное доменное имя. Таким образом, при передаче предмета искусства вместе с ним передается соответствующее доменное имя. И что при этом происходит? При этом создается цепочка обеспечения сохранности. Такая идентификация подлинности обеспечивает ценность произведения искусства. Она уже сама по себе повышает его стоимость. Но DNS — разносторонняя система, правильно? Это не только система регистрации доменных имен. В ней можно хранить другие виды записей. Можно хранить цифровой файл, который обеспечит печать произведения искусства на 3D-принтере или печать изображений, или предоставление другой информации, которая могла бы заинтересовать людей.

Каким же образом мы «расфасовываем» или объединяем эту информацию? Ну, как вам известно, я говорю о WHOIS всю неделю. Есть данные WHOIS. Мы создали продукт, который называется WHATIS. Он зарегистрирован как товарный знак. И он содержит несколько дополнительных записей WHOIS, идентифицирующих произведение искусства. При этом для доменов Art Records массив данных WHOIS дополнен этими семью новыми полями данных WHOIS. Например, тип объекта — картина, используемые материалы, имя художника, год и место создания. Таким образом, эти дополнительные сведения определяют произведение искусства. Откуда берется этот набор данных? Ну, не только мой... не только мой предыдущий опыт участия в программе New gTLD научил меня не создавать

что-то на пустом месте. Так что в основе этого на самом деле лежит стандарт, разработанный Музеем Гетти и ICOM, Международным советом музеев. И я должен был вставить сюда ссылку, но по существу есть книга на эту тему «ID объектов» об идентификации произведений искусства. Это было принято Интерполом и одобрено ЮНЕСКО и другими как важнейшие элементы идентификации произведений искусства. Это новый международный стандарт идентификации произведений искусства.

И первым... я хотел сообщить, что нашим первым зарегистрированным доменом Art Records было доменное имя yugen.art. И это цифровое произведение искусства. Это произведение искусства нельзя повесить на стене. И это очень интересно. Оно создано с помощью процесса под названием SLOimage, который позволяет использовать для создания художественных образов искусственный интеллект. Это довольно примечательно. И эти картины созданы Мартой Файнс (Martha Fiennes), которая является членом известной в индустрии развлечений и искусства династии. К этой династии принадлежит актриса Сальма Хайек (Selma Hayek). Мне не удалось с ней познакомиться, к сожалению, но это первое зарегистрированное нами произведение искусства. И при поиске в WHOIS вы увидите это в соответствующих полях данных.

Как это работает? У нас есть эти поля данных WHOIS, но как понять их ценность? Сходите как-нибудь в музей. На что там смотрят люди? Они смотрят не на произведение искусства.

Они смотрят на экраны своих телефонов. И, как всем известно, люди тратят очень много времени на поиск информации с помощью своих телефонов. Они могли бы пойти в музей, сфотографировать произведение искусства, но они ищут другие виды информации. И домены Art Records интегрируют информацию, которая находится в полях данных WHOIS, с другими регистрационными записями DNS, с информацией, которой располагает художественный музей. Не забывайте, что в экспозиции художественного музея представлено всего лишь 5% имеющихся у него произведений искусства. Наша технология — это шлюз, позволяющий музею предоставить доступ ко всем его произведениям искусства, и к тем, которые висят на стенах, и к тем, которые лежат в запасниках. Кроме того, ваш телефон становится точкой доступа к сувенирному магазину или кнопке пожертвований музея. То есть это способствует не только получению информации людьми, но и росту доходов музея, который теперь может извлечь выгоду из своей обширной коллекции произведений искусства, хранящихся в музейных запасниках. Это реальный ключ к повышению доступности искусства и доходности музеев. И сколько же можно заработать? Ну, даже в 37 наиболее посещаемых художественных музеях мира уже 176 миллионов произведений искусства. Если каждое будет приносить по доллару в день, годовой доход составит 64 миллиарда долларов. Это равно всему годовому обороту продажи произведений искусства в художественной индустрии. Даже если доход составит только цент в день, все равно это, знаете

ли, 640 миллионов и это, как я сказал, всего лишь небольшая часть всех произведений искусства в мире.

Таким образом, использование этого инструмента для предоставления доступа к более широкой коллекции произведений искусства и получение владельцем произведения искусства возможности получать доход без необходимости его продажи, по нашему мнению, принесет огромную выгоду сообществу деятелей искусства.

И просто, чтобы подвести итог. Мы используем DNS и WHOIS. Это очень стабильная и простая инфраструктура, на которую полагаются другие, и она обеспечит создание такой охранной регистрационной записи и увеличит стоимость произведения искусства. А сейчас я собираюсь передать слово Тоби из Minds + Machines, который расскажет о технологии блокчейн, потому что мы рассматривали блокчейн, как одно из решений для этого, и наши технологии не являются взаимоисключающими. Так что в один прекрасный день мы могли бы вместе заняться этими вещами. Большое спасибо за внимание, и я передаю слово Тони.

ТОБИ ХОЛЛ:

Доброе утро! Очень приятно встретиться с вами и спасибо, Курт. Должен сказать, что это, вероятно, самая красивая презентация, которую я когда-либо видел. Я думал о том, как нам воспользоваться шредером, быть может, чтобы немного увеличить стоимость всего, что мы делаем, но лучше я пушу под нож свою презентацию.

Однако перед выступлением мне хотелось бы понять, кто находится в этом зале. И я знаю, что вы слишком взрослые, чтобы этим заниматься, но было бы очень полезно, если бы все, кто из США, подняли руку. Отлично. Теперь из Европы. Замечательно. Из Азии? Включая Китай. Хорошо. И из Африки. Хорошо. Чудесно. Теперь следующий вопрос: у кого из вас, господа и дамы, уважаемая публика, есть блокчейн-идентификатор? Как я и подозревал. Хорошо, это превосходно. Вы мне действительно помогли, потому что тогда я постараюсь остаться на самом общем уровне и не буду углубляться в детали.

Так что вначале я хочу вас поблагодарить. И перехожу к своей презентации, чтобы вернуть нас в то прекрасное время — 1992 год. Мой последний вопрос: кому из присутствующих здесь за 50? И я поднимаю руку. Да, хорошо. Несомненно, я представитель первого поколения сети. И тогда я был человеком, который часто улыбался, носил брюки смехотворного цвета, но при этом был очень и очень рад тому, что у него есть ноутбук. Toshiba. Он был похож на кирпич. И еще более замечательным предметом огромной гордости, потому что я нигде тогда не работал, был мой сотовый телефон Nokia. Он был прекрасен. Я подключался к сети передачи данных. Все эти вещи мне очень нравились. Я любил писать. Я любил думать. Я сидел, как прикованный, перед голубым экраном компьютера, подключенного к тому телефону потому. И чем же я тогда занимался? Я набирал все эти случайные числа, чтобы дозвониться до того, что называлось интернетом. Нам очень повезло стать одними из первых

пользователей интернета, когда в основе всего были числа. Например, ваш IP-адрес или... у кого-нибудь была первоначальная учетная запись CompuServe? Я притворюсь, что помню свой номер, но, похоже, это было что-то вроде 1011368. Однако меня вполне устраивал этот номер, а затем кто-то сказал, что можно использовать имя Тоби или международный адрес, и с этого момента все начало действительно бурно развиваться.

Итак, к чему весь этот рассказ и история. Мне просто хотелось, чтобы вы лучше поняли, что такое инновации, и почувствовали, что нас ждет. На слайде, который сейчас открыт, представлена очень простая диаграмма нашего понимания динамики развития цифровой среды. И если взглянуть на всемирную сеть, то многие из присутствующих в зале экспертов согласятся, что округленно в ней 300 миллионов доменов и, по разным данным, рост составляет 3-5%. Если взглянуть на интернет вещей, многие прогнозируют подключение 20 миллиардов устройств с использованием этого протокола или нескольких протоколов к 2020 году. И если рассматривать данную область, то сегодня мы очень плотно занимаемся технологией распределенного реестра. Фундаментом для нее служит Ethereum. Люди часто путают это с криптовалютой на базе Ethereum, но в первую очередь это платформа разработки. На сегодняшний день существует 43 миллиона идентификаторов на базе этой платформы, и если предположить, что это примерно 20–25% от общего количества блокчейн-идентификаторов, то мы получим 180 миллионов. Большая разница в том, что всемирной сети 30 лет.

Технологии блокчейн, в частности, Ethereum три года. То есть наблюдается очень высокая скорость внедрения. Как правило, эти идентификаторы — огромные, я раньше говорил алфавитно-цифровые строки, пока кто-то не поправил меня... и я уверен, что этот человек находится сейчас в зале... что на самом деле это шестнадцатеричные строки. То есть используются буквы A – F, а не A – Z, и цифры от одного до девяти... от нуля до девяти.

Теперь вы видите, почему 1992 год так важен. Это был судьбоносный момент в моей жизни, когда я понял, что слова сильнее чисел. И мы считаем, что у технологии блокчейн практически такой же вектор развития. Это все еще тяжеловесная в техническом отношении технология, в основе которой машинный язык а не пользовательский интерфейс. И одной из многих вещей, в которых всемирная сеть исключительно преуспела, если не считать огромную скорость обработки, которую блокчейн пока не может продемонстрировать, является взаимодействие и доверие между людьми. При этом доверие — одно из основных качеств. Структура ICANN способствует укреплению доверия, обеспечивает наличие концепции, стимулирующей использование правил... и я ценю, что она отделена от норм регулирования и законодательства, но помогает воплощать их в жизнь и продвигать.

Мы считаем такие качества очень и очень важными. И новые технологии могут извлечь из этого выгоду, если вы хотите внушить доверие.

Таким образом, не нужно быть великим специалистом, чтобы догадаться, что изображено на следующем слайде. Мы изучаем то, что называется «один идентификатор, два протокола». Впервые можно взять доменное имя, ввести его в браузер всемирной сети, и оно будет функционировать и обеспечивать связь со всем, что на сегодняшний день можно с ним связать: с вашим почтовым ящиком, с вашим сайтом, с адресом вашего приложения и так далее.

Что нам нравится в сотрудничестве с Ethereum, так это возможность использовать то же самое имя в службе или браузере Ethereum и при разрешении имени получить доступ к любому ресурсу, который связан с этим словом. Так, например, длинная строка `domain.luxe` — это адрес всемирной сети, как показано на рисунке, который обеспечивает доступ к сайту. Введите его в кошелек Ethereum и вы получите к нему доступ при помощи своего имени без необходимости вводить свой идентификатор — очень длинный шестнадцатеричный код, приведенный внизу. Конечно, мы знаем от наших групп пользователей, что пионеры часто хотят сохранить анонимность, но для основной массы, большей части пользователей доверие, как правило, основа основ, особенно при отправке денег, при осуществлении транзакций между контрагентами. Поэтому многие ключевые игроки... в мире электронных расчетов полностью это поддерживают.

Домен `.LUX` начал работать 6 ноября. Мы переходим к фазе общей доступности. Крупнейшие провайдеры систем электронных расчетов уже выразили желание интегрировать

эту службу в свои системы. То есть это не теоретические рассуждения. Это реальное применение.

Почему мы... избранный нами подход основан на сотрудничестве с уже существующими платформами. Как доменное имя, мы работаем в рамках концепции ICANN.

Аналогичным образом, мы хотим иметь создать службу, которая не отличается от электронной почты или шаблона сайта, который может быть предоставлен нашими партнерами-регистраторами.

И это важно. Мы не пытаемся создать платформу самообслуживания, которая так или иначе отсекает существующий сегодня розничный канал. Речь идет о помощи нашим розничным партнерам в получении прибыли и освоении новых рынков.

И, опять-таки, нас поразила степень поддержки. Часто люди говорят, что эта отрасль не охватывает технологию и изменения.

Я не из этой отрасли. Мои инвесторы говорят: «Вы не можете так говорить, Тоби, после двух лет». Но я обосновываю свою точку зрения тем, что еще не проработал в отрасли 20 лет.

Мы ввели эту концепцию в свой канал взаимодействия с регистраторами только в начале августа.

И на настоящий момент более 70 регистраторов по всему миру поддерживают нашу инициативу, а 17, наверное, теперь уже 20

из них согласились обеспечить поддержку возможностей, которые дает связь имени с технологией блокчейн.

Сегодняшний разговор просто позволяет сформировать представление о том, как можно использовать сильные стороны DNS, чтобы раскрыть тайны новых технологий потребителям. Можно использовать силу DNS в контексте современных средств предоставления имен в интернете, чтобы способствовать созданию новых источников дохода.

И мы можем сделать это вместе. Поскольку на самом деле никто из нас не знает наверняка, каким будет завтра. Но, если мы проведем научные исследования в этих областях, то поймем, что способно помочь нам как участникам инфраструктуры и, что важнее всего, компаниям, которые мы обслуживаем.

В конце я хочу, чтобы вы обдумали одну мысль, которая не дает покоя: Технология блокчейн вызывает большую шумиху, связанную с криптовалютой. Реальность такова, что на текущий год корпорации инвестировали 2,1 миллиарда долларов в исследование этой технологии. Ни один цент из этих средств не имеет отношения к криптовалюте. Изучаются вопросы преобразования каналов сбыта, вопросы взаимодействия рынков.

Это факт. В прошлом году выдано 406 международных патентов в области блокчейн. Большинство патентных заявок поступило из Китая, 90 из США. Технология развивается, и мы должны быть на переднем крае этой деятельности как

индустрия желающая охватить, осмыслить и изучить блокчейн. Последний комментарий касается очень важного для нас события. Компании Minds + Machines выпала честь завтра впервые открыть торги на Лондонской фондовой бирже в знак признания ее новаторского подхода и в связи с запуском нового продукта.

Таким образом, пока мы как индустрия часто смотрим на инновации и подвергаем сомнению их полезность, окружающий мир впитывает их. И признание значимости этих изменений такой организацией как Лондонская фондовая биржа является для нашей индустрии событием, которое следует отметить, и затем продолжить работу в этих областях.

Спасибо за внимание.

КУРТ ПРИТЦ: Отлично.

Большое спасибо, Тоби.

Не знаю, есть ли комментарии у кого-то еще. Это продемонстрирует мое невежество.

Но, что касается нашего продукта Art Records, что сейчас сотрудничаем с Государственным музеем изобразительных искусств им. А.С. Пушкина. В этом музее хранится 700 000 художественных работ. Таким образом, доменные имена — это не обязательно monalisa.art. Это бессмысленные идентификаторы, которые могут быть очень похожи на блокчейн-идентификаторы. Здесь возможна связь.

ТОБИ ХОЛЛ: Да. Нас всегда приводят в восхищение взаимосвязи. Поскольку на сегодняшний день мы рассматриваем .LUXE как объединяющее звено. И мы используем наиболее развитый блокчейн в качестве нашего первого образца. Но я не сомневаюсь, что по мере развития событий вы увидите, что мы будем связаны... домен .LUXE будет связан со многими различными блокчейнами.

КУРТ ПРИТЦ: Отлично. Есть другие комментарии?

Стефани Дюшено из Google.

СТЕФАНИ ДЮШЕНО: Концепция инновационного развития Google в контексте нашего портфеля TLD ориентирована на анализ доступных при использовании доменных имен новых возможностей и функций, которые приносят пользователям конкретную выгоду. В рамках этой общей парадигмы мы рассмотрели множество идей.

Однако сегодня я расскажу о запуске домена .APP в мае и о недавнем запуске домена .PAGE. Это первые открытые TLD, которые защищены по умолчанию благодаря предварительной загрузке HSTS.

Протокол HTTP дает пользователям два главных преимущества — шифрование и подлинность. Шифрование обеспечивает засекречивание данных при передаче между

компьютером пользователя и интернет-серверами, что делает их менее уязвимыми для перехвата или изменения.

Это также помогает гарантировать подлинность, предотвращая атаки посредника, когда пользователь сайта получает видоизмененный или дополнительный контент.

HTTPS — это HTTP со строгим контролем безопасности на транспортном уровне. Это дополнительный уровень безопасности поверх HTTPS, требующий обязательного шифрования доменного имени с самого начала посещения пользователем сайта.

Любое доменное имя может быть добавлено в список предварительной загрузки HSTS, чтобы гарантировать, что все посетители сайта смогут использовать только подключение по HTTPS.

Этот список признается всеми основными браузерами. И он периодически обновляется, как правило, при обновлении браузера.

Процедура добавления доменного имени в список предварительной загрузки HSTS очень проста.

Необходимые действия изложены на сайте hstspreload.org, где можно также проверить, включено ли в список существующее доменное имя.

Возможность добавления имени в список предварительной загрузки HSTS есть не только у владельцев доменных имен

второго уровня, но и у операторов регистратур, которые могут добавить в этот список весь TLD.

Это распространит преимущества, связанные с предварительной загрузкой HSTS, на все доменные имена в соответствующем TLD. Компания Google стала первой регистратурой, которая это сделала в 2015 году, когда мы добавили домен .GOOGLE в список предварительной загрузки, желая, чтобы для всех доменных имен в этом TLD можно было воспользоваться преимуществами предварительной загрузки HSTS.

В 2017 году мы поступили таким же образом еще с несколькими TLD.

У предварительной загрузки на уровне регистратуры есть несколько положительных сторон по сравнению с уровнем SLD. Владельцам доменов и пользователям это дает возможность сразу воспользоваться преимуществами предварительной загрузки HSTS. Как я упомянула, список обновляется браузером только периодически. Это означает, что после добавления вами отдельного доменного имени а этот список может возникнуть задержка, прежде чем тот или иной браузер сможет это распознать. Но этого не происходит, когда режим предварительной загрузки включен для всех доменов TLD.

И это также повышает эффективность браузеров. Поскольку отдельная запись соответствует всему TLD, а не каждому SLD. Это, безусловно, уменьшает объем используемой памяти на

сетевых и локальных дисках. И этот фактор обретает важность по мере развития интернета и все более широкого распространения HTTPS и HSTS.

В 2017 году мы поступили с доменом .APP точно так же, как и с .GOOGLE, тоже добавив его в список предварительной загрузки HSTS. И мы запустили .APP как TLD, предназначенный для разработчиков приложений. Мы решили, что в данном контексте это особенно важно, учитывая, что такие сайты, скорее всего, будут загружаться браузерами мобильных устройств по потенциально незащищенным линиям связи.

Мы поработали со своим каналом сбыта, чтобы обеспечить осведомленность о требованиях, связанных с настройкой сертификата SSL для всех доменов в TLD, в процессе регистрации доменных имен. И нас очень порадовала готовность регистраторов сотрудничать с нами и внедрять эту концепцию, предлагая скидки на сертификаты SSL, сообщая пользователям таких сервисах, как Let's Encrypt, где пользователи могут получить сертификат SSL бесплатно, предлагая пакеты услуг при регистрации доменных имен .APP, и так далее.

И мы также заметили, что представители отрасли довольно быстро отреагировали на это, создавая для доменов .APP целевые страницы, совместимые с HSTS или HTTPS.

Учитывая успех запуска .APP, мы поступили точно так же с доменом .PAGE, который начал работать всего несколько

недель назад. Кроме того, мы продолжаем сотрудничать с другими регистратурами, чтобы понять, готовы ли другие добавить в этот список свои TLD.

Компания fTLD Services уже добавила домены .BANK и .INSURANCE в список предварительной загрузки HSTS. И вы можете себе представить, насколько важна безопасность, обеспечиваемая предварительной загрузкой, для этих отраслей с высоким уровнем регулирования и финансовых услуг в целом.

И мы занимаемся развитием существующих TLD, чтобы добиться регистрации высококачественных доменных имен, которые на самом деле используются. Поскольку, в конечном счете, предварительная загрузка приносит пользу не только владельцу домена. Она приносит пользу каждому посетителю этого сайта. Чем больший трафик нам удастся привлечь на такие сайты, тем больше будет выгода.

Как я уже упомянула, один из замечательных аспектов этого новаторского решения — его простота. Не нужно выполнять абсолютно никаких технических работ, чтобы добавить TLD в список предварительной загрузки. Можно сделать это, просто отправив электронное письмо на адрес hstspreload@chromium.org.

На этом слайде представлены ссылки на несколько ресурсов.

Есть ресурс hstspreload.org, где перечислены все сайты, на которых можно добавить SLD или TLD в список предварительной загрузки. Также есть letsencrypt.org —

сервис, позволяющий владельцам доменов получить бесплатный сертификат SSL. Кроме того, здесь указан мой адрес электронной почты.

Так что, если вы хотите узнать больше или изучаете возможность добавления еще одного TLD в этот список, пожалуйста, не стесняйтесь отправить мне электронное письмо.

ТОНИ КИРШ:

Стефани, это Тони для протокола. Мы изучаем возможность включить в этот список свой домен верхнего уровня .NEUSTAR. И не буду называть имен, но многие из тех, с кем мы сотрудничаем, тоже рассматривают такую возможность.

Ваш опыт в области управления доменом .GOOGLE уже позволил извлечь из этого выгоду?

СТЕФАНИ ДЮШЕНО:

Да. Как я уже отметила, мы в общем-то знаем, — учитывая, что все это сайты брендов, — мы хотели бы всем сообщить, что обеспечиваем безопасность по умолчанию для всех доменных имен в TLD. Думаю, что в этом основная выгода. Знаете ли, в том, что с самого первого посещения пользователем сайта для связи будет использоваться протокол HTTPS. Это также важно в контексте брендов, когда уделяется много внимания обеспечению подлинности и безопасности.

ТОНИ КИРШ: Думаю, что есть и другой аспект, о котором я хочу сказать всем присутствующим. После предварительной загрузки TLD не приходится это делать много раз для каждого домена. Для меня выгода на эксплуатационном уровне состоит в том, что теперь трудная работа по предварительной загрузке выполняется на уровне TLD. А после этого каждый домен автоматически загружается в браузеры.

СТЕФАНИ ДЮШЕНО: Да. Именно так. Это происходит автоматически. Как только это сделано для TLD, это автоматически распространяется на все SLD, которые там зарегистрированы.

НЕИЗВЕСТНЫЙ ДОКЛАДЧИК: Вопрос, Стефани. Это помогает с SEO Google?

СТЕФАНИ ДЮШЕНО: Да. На самом деле Google объявила пару лет назад, что немного повышает в выдаче TLD, где используется HTTPS.

НЕИЗВЕСТНЫЙ ДОКЛАДЧИК: По-моему, это очень важное для компаний и потребителей нововведение.

КУРТ ПРИТЦ: Спасибо, Стефани. Отличное выступление.

Сейчас я собираюсь передать микрофон Стейси Кинг из компании Amazon. Привет, Стейси.

НЕИЗВЕСТНЫЙ ДОКЛАДЧИК:

Удачи, Стейси.

Вам слово. Сначала я?

ТОНИ КИРШ:

Хорошо, хорошо. Здравствуйте. Для тех, с кем я не знаком, меня зовут Тони Кирш. Я возглавляю в Neustar консультационную деятельность. И, к счастью, в течение последних 10 лет я много работал с клиентами, у которых есть TLD брендов. Мы управляем примерно 150 такими доменами.

Но нам пришлось проделать долгий путь, и сегодня мне хотелось бы поделиться с вами результатами этого развития и уроками, которые мы извлекли, а также посмотреть, не пригодятся ли вам некоторые из наших инноваций.

Пожалуй, стоит начать с краткого урока истории для тех, кто не так хорошо с этим знаком.

Первоначально, в 2008 году, как я полагаю, Курт, когда мы занимались вопросами создания новых доменов верхнего уровня и добросовестно обсуждали содержание будущего Руководства кандидата, у нас на самом деле не было такого понятия как домены-бренды.

Думаю, что согласно первоначальному замыслу программа должна была повысить конкуренцию и расширить выбор в преимущественно универсальном пространстве.

Но эта тенденция начала набирать обороты. Я прекрасно помню, как компания Canon в 2010 году заявила о том, что собирается подать заявку на такой домен. В то время это стало довольно важной новостью для тех из нас, кто работал в данной области. И это действительно заставило людей задуматься о том, что произойдет, если справа от точки окажется принадлежащий им бренд? Что это значит для меня?

Прошло некоторое время. И на момент завершения раунда приема заявок 2012 года почти 600 компаний подали заявки на свои домены-бренды.

Мы сейчас говорим об элите. Безусловно, сбор за рассмотрение заявки был весьма большим. Так что, как правило, только очень крупные компании инвестировали свои средства в это. Очевидно, это не то же самое, что регистрация доменного имени. У вас должна быть регистратура и необходимо выполнять все обязательства, связанные с управлением частью корневой зоны.

Таким образом, знаете ли, это было серьезным делом. Но в действительности, по-моему, на тот момент у большинства людей не было четкой стратегии будущего использования своего домена-бренда. Многие рассматривали его регистрацию как способ защиты своего товарного знака. А

другие просто хотели его получить. И посмотреть, что произойдет. У них не было определенной цели.

Но думаю, что довольно типичным явлением... за немногими исключениями, довольно типичным явлением было отсутствие у большинства людей сильного желания продвигаться вперед.

Однако за последние четыре или пять лет нам удалось добиться достаточно высокой активности. И вы видите, что теперь в корневой зоне представлены 542 делегированных бренда. В пространстве доменов-брендов по всему миру зарегистрировано почти 15 000 доменных имен. И наблюдается довольно устойчивый прирост количества доменов, которые регистрируются организациями в собственном фирменном пространстве имен, примерно на 25% в год. Они делают это по ряду причин. Сейчас я покажу вам, как мне кажется, замечательные примеры того, что можно считать новаторскими решениями.

Кроме того, как здесь показано, есть несколько всемирных организаций, которые выполняют... я скоро подробно расскажу вам о них... очень большой объем работы, особенно в Европе, преимущественно в Европе, и начинают охватывать домены-бренды в своей цифровой и маркетинговой стратегии.

Мы создали сайт. Внесли свой небольшой вклад. Мы создали сайт takeway.world. И мы собрали там все бренды, статистику, данные и примеры. Мы подумали, что это отличный способ продемонстрировать все эти инновации в одном месте.

И, знаете ли, нам очень хотелось показать, как домены-бренды используются в разных странах мира, потому что они используются по-разному. Но мне очень повезло поработать со многими такими клиентами. И я узнал, что аналогичным образом у банка и компании розничной торговли, которые могут очень сильно отличаться друг от друга с точки зрения своих действий, проблемы в цифровом пространстве очень и очень похожи.

Таким образом, мы начали помогать людям в освоении различных моделей. Я расскажу о четырех основных видах использования, показанных вверху, и затем о нескольких инновациях, которые вы, возможно, не замечаете в повседневной жизни.

Итак, первым, кто выполнил то, что я назвал бы полным переходом, был британский банк Barclays. И в 2013, по-моему, или в 2014 году, они поменяли сайт с barclays.com на home.barclays. Это большой подвиг, верно? Когда у вас новый домен, о котором никто не знает, и вы должны создать сайт и обучить внутренних и внешних пользователей. Это был весьма решительный поступок для Barclays и Канады, как я сказал, перенаправить или перенести весь сайт с первоначального домена на домен-бренд.

И тогда другие сказали: Ладно, мы не совсем готовы переместить весь свой сайт, но могли бы поискать способы продвижения. Так, например, есть домен для q8.audi, одного из новых автомобилей, созданный на основе AWS, о которых говорила Стейси. Я видел его рекламу практически в каждом

аэропорту США в течение некоторого времени, и это было замечательно.

Google, как упомянула Стефани, создал несколько превосходных сайтов в домене .GOOGLE.

Возможно, кто-то из вас встречал здесь людей из SNCF. Если вам не известен бренд, это французская железнодорожная сеть. И они сменили очень длинное и неуклюжее доменное имя на oui... слово oui означает «да» на французском языке, извините. И теперь это один из наиболее посещаемых сайтов во Франции, который использует домен-бренд верхнего уровня .SNCF.

Другие избрали иной подход, возможно, потому что они хотели продвигаться медленнее, а возможно, они просто хотели начать с маркетинговой кампании или чего-то аналогичного, и это очень крупные организации. Это careers.ford. Если сегодня ввести в браузер телефона careers.ford, вы поймете, что я имею в виду. Откроется страница отдела кадров на сайте Ford. Никаких сложностей. Произойдет то, на что указывает TLD.

Точно так же и в случае cloud.cisco.

И еще нам хотелось бы понять, в какую сторону смотрят клиенты? Если публикуется реклама на ТВ, радио и в печатных изданиях, это одно. Конечно, мы все очень активные пользователи социальных сетей.

Поэтому мы начали изучать следующий этап развития того, что было сервисами коротких ссылок вроде bit.ly, которыми

большинство из нас регулярно пользовались. И вы увидите, например, слева на слайде, что было сделано некоторыми очень крупными компаниями. Если вы видите адрес go.zara/strippedshirt, безусловно, он говорит намного больше о характере рекламного предложения, чем традиционная короткая ссылка bit.ly. Таким образом, мы начинаем наблюдать лучшее продвижение брендов в ссылках в социальных сетях.

Хорошо. Кроме того, я хотел бы очень кратко рассказать еще о нескольких идеях, которые мы наблюдаем в разных регионах мира. Первая из них принадлежит компании Canon, которая, я еще раз хочу это отметить, является очень сильным лидером в данной области. Это было сделано всего лишь около двух месяцев назад, по-моему. Они объявили, что весь внутренний персонал будет использовать адрес @mail.canon. Они только что завершили этот переход.

В Neustar мы создали поисковую систему для собственного контента и нашего ассортимента продуктов. Таким образом, если перейти на страницу search.neustar и ввести поисковый запрос относительно нашей компании, вы получите набор результатов, относящихся именно к нашей компании, и увидите то, что мы хотели бы вам показать в этих результатах поиска.

Мы наблюдаем инновации в контексте географической привязки. Это домен berlin.audi. И я даже вижу... я уже упомянул dvag... это еще одна всемирная организация... начинающая продвигать свой внутренний персонал. По-моему, Аннетт... я не знаком с Аннетт, но уверен, что это прекрасная

женщина. У нее теперь есть собственный сайт, который ей выделила компания, чтобы она могла продвигать себя, демонстрировать свою связь с организацией и работу, которую она в ней выполняет.

Мой добрый друг Бен из Google... о HSTS уже сказано достаточно. Мы написали статью и создали видеоролик. Мы рассказали о том, почему считаем HSTS действительно серьезным улучшением следующего поколения в сфере безопасности доменов-брендов. Мы уже поговорили о предварительной загрузке и о том, почему мы считаем, что она поможет создать намного более безопасную всемирную сеть.

И мы также рассматриваем способы, позволяющие доменным именам брендов воспользоваться различными видами СМИ, как печатными изданиями и объявлениями с переходом по щелчку, так и социальными сетями или даже аудиосообщениями, и выясняем, как спроектировать во всех деталях систему, необходимую крупным компаниям. Например, когда можно дать голосовую команду телефону, чтобы открыть приложение вашего любимого отеля, и тому подобные вещи.

В конечном счете, по-моему, все идет к получению данных через систему, где управление всеми ссылками осуществляется централизованно. И стремление сделать это для своего бренда, для электронной почты, услуг и аналогичных вещей, обеспечить заметность, о которой нам сообщают руководители информационных служб из разных стран мира, и свести все воедино в одном централизованно

управляемом фирменном пространстве, по-моему, в ближайшие год или два также будет одним из ключевых аспектов развития доменов верхнего уровня, в особенности доменов-брендов.

Спасибо. Мой адрес электронной почты вон там. Я снова передам слово Курту.

КУРТ ПРИТЦ:

Отличная работа, Тони.

Есть вопросы?

Вы держите палец на кнопке, Стефани?

СТЕФАНИ ДЮШЕНО:

У меня только следующий слайд.

Да, помимо заявок на ряд открытых TLD, таких как .APP и .PAGE, которых я коснулась раньше, компания Google во время раунда 2012 года также подала заявки на несколько TLD брендов, чтоб зарегистрировать свои основные бренды и продукты, например, .ANDROID, .YOUTUBE, .GMAIL, наряду с запуском домена .GOOGLE.

Первые имена в зоне .GOOGLE имели прямое отношение к этому пространству и соответствовали нашей регистратуре (registry.google) и нашему регистратору доменов (domains.google).

Но затем в 2016 году в этом TLD был создан первый домен `blog.google` с использованием ключевого слова для основного блога Google.

В то время компания Google занималась консолидацией своего блога, объединяя несколько разрозненных блогов на одной странице. Наша команда, отвечающая за бренд, изо всех сил пыталась найти правильное доменное имя для такого блога и в конечном счете остановилась на `blog.google`, сочтя этот сайт наиболее подходящим.

Почти сразу после этого появилось несколько последователей: `design.google`, который Тони уже представил, `diversity.google`, `crisisresponse.google` и так далее.

И мы в общем-то закрепили свою стратегию использования `.GOOGLE` в качестве места для размещения основных связанных с этим брендом сайтов, позволяющего нам распространять информацию о компании и ее ценностях. И мы обнаружили, что в таком контексте наличие этих очень коротких и запоминающихся доменных имен, которые четко демонстрируют характер контента, который вы там найдете, не только приносит реальную пользу, но и активно сигнализирует о связи каждого из этих понятий с брендом Google. Таким образом, мы продолжаем работать над созданием новых сайтов в домене `.GOOGLE`, а также искать другие инновационные решения, для которых сможем использовать остальные наши TLD, наши открытые TLD и домены-бренды.

Но, да, мы пришли к выводу, что первый крупный успешный запуск действительно оказался важным. И успешное начало работы `blog.google` намного повысило готовность к смене доменных имен и созданию других сайтов с использованием аналогичной концепции.

ТОНИ КИРШ:

Я просто добавлю для тех, кого заинтересовала информация о доменах-брендах, что сегодня днем состоится совещание. Это совещание Группы претендентов на домены-бренды. Оно начинается в 15:00. Мартин Саттон (Martin Sutton), который... пожалуйста, Мартин, поднимите руку и просто помашите всем.

Если вам интересно, обратитесь к Мартину. Оно начинается в 15:00. Мы будем рады всем и немного глубже рассмотрим вопрос о брендах.

КУРТ ПРИТЦ:

А теперь я хочу представить нашей группе самый новый домен-бренд `.AMAZON` и Стейси. Поздравляю с тем, что это, наконец, вам удалось. Мы все очень рады. И, пожалуйста, возьмите микрофон.

СТЕЙСИ КИНГ:

Спасибо. Как и Google, компания Amazon вступила в это пространство... мы это неоднократно говорили... чтобы изучить различные новаторские решения в пространстве TLD.

На настоящий момент нам делегировано 40 TLD общего пользования и около 12 доменов-брендов. И сейчас я хочу рассказать о TLD общего пользования, о нашем подходе к инновациям и некоторых ударах, которые нам пришлось испытать, прежде чем мы вышли на нынешний этап. Одной из причин, которые побуждают меня это сделать, являются постоянно звучащие вопросы: Почему вы не создали больше TLD? Где инновации? Разве их не будет?

Я просто хочу, чтобы вы ощутили, с чем, возможно, придется столкнуться, если вы попытаетесь сделать что-то немного иначе в этом пространстве.

Если рассматривать TLD, то каждый из наших TLD — это отдельный бизнес с отдельной бизнес-моделью. И у нас есть интерес не только к доменному имени как к URL, как к рыночному идентификатору сайта, международного сайта, но также и в более широком пространстве DNS в целом к различным доступным способами использования TLD и DNS наряду с доменными именами для внедрения новых и интересных потребителям продуктов.

В этой связи я хотела рассказать о домене .BOT — это уже работающий TLD, над которым мы продолжаем трудиться. Домен .BOT создает пространство для чат-ботов. Он предназначен для создания диалоговых интерфейсов, как голосовых, так и текстовых. Когда мы разрабатывали планы создания этих TLD, предназначенных для конкретной группы потребителей или для определенной технологии, то поняли,

что многое из того, что нужно сделать, связано с получением ответа на вопрос, вписываетесь ли вы в это пространство.

То есть с проверкой, к примеру. Мы хотели убедиться, что сможем проверить не только, есть ли у человека чат-бот, но и готов ли этот чат-бот к работе.

Мы хотели оценить, сможем ли предложить дополнительные услуги разработчикам чат-ботов, самостоятельно или направив их к сторонним поставщикам услуг. Мы хотели определить, существуют ли способы создания более открытого пространства для этого сообщества по мере его развития? Во многом этот рынок только зарождается. Идут первые годы его развития. Как нам стать его участниками и способствовать его созданию?

Мы обратились... и это снова возвращает нас к подходу, который использовался для всех наших TLD. Вначале мы обратились ко различным регистраторам и партнерам в сообществе, и сказали: Смотрите, для этих TLD, которые нами сейчас рассматриваются, мы собираемся заранее выполнять проверку. Мы наверняка захотим предложить эти дополнительные товары и услуги и продавать не только само доменное имя.

И мы выяснили... несколько лет назад... что по большей части реакция была: Нет, мы не желаем собирать какие-либо дополнительные данные. Мы не хотим что-либо создавать в связи с этой проверкой. Мы не хотим становиться посредниками при продаже каких-либо продуктов или услуг.

Мы не хотим связывать людей с чем-то еще. На самом деле вы должны просто предлагать доменное имя. Они будут решать, что можно сделать еще. Были даже те, кто говорил: Вот наше типовое соглашение между регистратурами с регистраторами. Мы думаем, что вы должны его принять. Не надо создавать собственное соглашение, если хотите, чтобы мы продавали ваши доменные имена.

Так вот, не надо считать это жалобой, ладно? Вы имеете дело с регистраторами, у которых во многих случаях очень небольшая свобода действий, правильно? Они стараются принять множество новых TLD. И поэтому, когда вы сталкиваетесь с людьми, которые хотят сделать что-то другое, трудно на это согласиться, когда за углом стоит кто-то еще.

Поэтому мы избрали такой подход, который позволял создать место, связанное с каждым нашим TLD. Потребители могли бы прийти на этот ресурс. Они прошли бы предварительную проверку. Мы сообщили бы им имена регистраторов, продающих имена. Мы также сообщили бы им, что можно сделать с конкретным доменным именем. Мы направили бы их к регистратору для регистрации доменного имени, и затем отталкивались бы от этого.

Для регистраторов идея состоит в том, что при единственном подключении они предоставляют вам доступ ко всем нашим TLD.

Чтобы на самом деле дойти до этого этапа, мы должны были создать указанное пространство. Это требует времени. Это

требует развития. Мы должны были скоординировать действия со множеством различных сторон, чтобы удостовериться, что нашим творением смогут воспользоваться и регистраторы, и остальные.

При этом мы рассматривали отдельные TLD, и именно здесь на сцену выходит домен .BOT.

Итак, когда вы подаете заявку на доменное имя .BOT, прежде всего мы хотим выполнить проверку. Ну и как же можно проверить работоспособность чат-ботов? Чат-боты создаются на разных платформах. Они создаются с использованием разных концепций. Таким образом, нам нужно изучить, какие основные концепции используются для создания всех чат-ботов? Как нам выполнить проверку? Как создать функцию автоматизированной проверки допустимости?

Кроме того, как насчет следующего уровня? Менее распространенных концепций? И как поступить со всеми разработчиками, которые создают собственные чат-боты и не используют никаких концепций?

Чтобы реализовать весь этот функционал, позволяющий выполнять проверку допустимости, требуется много времени. Вам тоже придется пройти этот тест.

Общеизвестно, что, после того как вы ввели в эксплуатацию TLD и начали продавать доменные имена, очень трудно изменить правила и сказать, нет, мы собираемся выбрать другое направление.

Таким образом, одна из вещей, которые нам нужно было сделать, это найти способ бета-тестирования созданного пространства, чтобы кто-то прошел проверку допустимости, зарегистрировал имя и убедился, что оно работает. Поэтому мы должны были запускать систему поэтапно, проверяя и выясняя, что работает и что не работает. И это только для текстовых ботов.

Как поступить с голосовыми диалоговыми интерфейсами? И как их проверять?

Все эти вещи занимают много времени и должны вводиться в эксплуатацию на разных уровнях, чтобы убедиться, что все сделано правильно, что система работает и люди могут ее использовать.

Кроме того, помимо фактической регистрации домена, опять-таки, мы пытаемся создать дополнительные услуги для всего сообщества разработчиков и пользователей чат-ботов. То есть мы изучаем вопросы создания других вещей, доступных владельцам зарегистрированных доменных имен и людям, использующим чат-боты. Вот всего лишь один пример. Мы создали блог, где публикуем информацию для разработчиков, в том числе для тех, кто разрабатывает собственные боты, для простых участников, для тех, кто считает чат-боты своим хобби.

Мы налаживаем контакты со множеством партнеров, которые могут предложить услуги разработчикам чат-ботов и изучаем,

какие еще дополнительные услуги мы сможем предложить разработчикам и конечным пользователям ботов в будущем.

Опять же, на все это уходит много времени. Таким образом, по моему, когда вы спрашиваете, почему так мало инноваций, я на самом деле просто отметила бы, что, вероятно, внедряется много инновационных решений. Просто вы должны принять во внимание, что для этого требуется много времени. Приходится искать в общем-то уникальные способы бета-тестирования, чтобы понять, что работает и что не работает в этом пространстве.

И это возвращает во многом к тому, что сами TLD, в частности, направление, в котором мы сейчас движемся, — это зарождающийся рынок. И вы увидите, что некоторые модели TLD, которые сейчас появляются, не будут работать. Некоторые будут созданы только для нишевых сообществ, и там будет немного доменных имен, но высокий уровень использования. А некоторые в конечном счете станут большими.

Таким образом, мы должны позволить этому рынку развиваться и осваивать эти новые пространства.

КУРТ ПРИТЦ:

Спасибо. Было очень интересно. Интересно следить за этими презентациями, потому что я набираю адреса всех сайтов на своем телефоне и проверяю их.

Мишель, вы хотите продолжить?

МИШЕЛЬ ВАН ТИЛБОРГ: Спасибо. Приятно слышать рассказы моих коллег из дискуссионной группы об их новаторских решениях. О некоторых из них я даже и не знала. Поэтому очень интересно услышать об инвестициях столь крупных компаний в развитие этого пространства.

Итак, наши инновации лежат в плоскости маркетинга, а также помощи нашему каналу взаимодействия регистраторов и регистратур... монетизации инвестиций других регистратур.

В основе этого, когда мы вошли в это пространство, лежало общее убеждение, что в былые времена TLD были просто товаром, не так ли. И что, черт возьми, мы собираемся делать, когда есть .COM и эти прекрасные исторические домены. При этом появится еще более 1 000 доменов. В то время я занималась регистраторским бизнесом и могу сказать, что тогда все просто сходили с ума. Не понимали, как это вообще можно сделать?

Такие разговоры до сих пор не утихают. Насколько прибыльным окажется для нас выделение места на своих полках и наших ресурсов для новых доменов верхнего уровня? Это очень важно для них, но это также, безусловно, очень важно и для нас, поскольку мы вложили крупные средства. И многие из нас, знаете ли, сделали это не только ради денег, но также из-за своих жизненных принципов. Я назвала бы это практически филантропией.

Как же это преодолеть. Я назову это выдумкой. Для нас... я поделюсь нашими взглядами и подходом к этому вопросу.

Сначала мы очень хотели подчеркнуть глобальную применимость и глобальный охват домена. Специально для .CLUB было проведено большое исследование того, насколько широким мог бы быть рынок рекламы и продажи домена. Мы полагаем, что этот домен предназначен для увлечений, как коммерческих, так и некоммерческих. И это было ключевым аспектом нашей маркетинговой стратегии и подхода к бизнесу.

Это может показаться тривиальным, но для нас именно к этому свелось все исследование. Наш домен начал функционировать одним из первых. Таким образом, мы понимали, что должны поддерживать, конечно же, канал сбыта как оптовый продавец, но также знали, что необходимо обратиться к конечным пользователям. То есть мы понимали, что необходима двойная маркетинговая стратегия. Вот почему мы решили начать крупномасштабную кампанию; понятно? Мы очень хотели произвести фурор. Этот импульс был нужен для сохранения динамики. И мы полагаем, что это способствовало нашему успеху.

Так как мы были одним из первых доменов верхнего уровня, требовалось убедить регистраторов в цепи сбыта, что мы инвестируем средства в свой домен и это стало одной из причин организации масштабной кампании с участием знаменитостей 50inda.club. 50 центов, очень популярная, знаете ли, знаменитость. Надеюсь, большинство людей это признает. И это действительно сработало; верно? Поскольку

регистраторам в канале сбыта была нужна уверенность в том, что мы действительно продвигаем свой домен, знаете ли, экономическая причина иметь дело с нами и показывать в своих результатах поиска.

Кроме того, для нас... мы сейчас рассматриваем двойную стратегию. У нас на самом деле очень широкий горизонтальный охват, но есть также весьма конкретные вертикали. То есть ядром нашей стратегии является разработанный комплексный профиль сегментации, который проходит через эти различные вертикали. Наиболее очевидные из них, очевидные клубы, вы сейчас видите на экране. Кроме того, сейчас мы начинаем их расширять, распространяя на другие вещи в пространстве электронной коммерции. Например, компания Gartner опубликовала результаты исследования, которое показало, что в ближайшие несколько лет ожидается рост объемов подписки на услуги электронной коммерции на 800%. Таким образом, мы смогли сосредоточиться не только на очевидных и традиционных некоммерческих вертикалях, но также и на этом взрывном росте микробрендов, который сейчас наблюдается. Если посмотреть на розничную торговлю в интернете, вы увидите эти тенденции, и это тоже одна из них — галочки для оформления подписки и повторяющиеся заказы на Amazon и на других ресурсах.

Вот некоторые примеры. Опять-таки, если рассматривать наш профиль сегментации рынка, мы активно работаем со стартапами, наряду с традиционным сотрудничеством с любой

крупной компанией, у которой есть программа лояльности. Поэтому, если вы — регистратура, я еще раз вам рекомендую сделать дополнительный шаг в интересах своих торговых партнеров и работать так, как будто вы единственный канал маркетинга для этого потребителя, даже при том, что это обычно не так. Им нужна эта помощь. Несомненно, существует более тысячи новых gTLD, и по нашему опыту работы на рынке могу сказать, что это очень ценится.

И наконец, да, как я сказала, мы стремимся к широкому сотрудничеству с другими регистратурами. Мы считаем, что оно развивает отрасль в целом.

Многое еще нужно сделать для повышения осведомленности, и мы всегда ищем возможности, когда это имеет смысл, наладить сотрудничество с другими. Вот один пример совместного мероприятия с регистратурами .BAR .BEER и .VODKA на выставке баров и ночных клубов. В рамках вертикального подхода мы также начали участвовать в других конференциях. Такой новой конференцией для продвижения моделей на основе подписки, по-моему, является SubCon, на которую приезжают представители крупных брендов. Эти подходы могут дополнять друг друга. Для них это отличный способ получить доход от повторных продаж, удержать клиентов.

И в конце я хочу кратко затронуть новое инновационное решение, которое мы сейчас прорабатываем, но многие из вас могут этого не знать. Мы называем его names.club, и это по существу дополнение к электронной торговле с

использованием домена .CLUB в целом, а также способ получения компаниями и стартапами действительно хорошего домена по доступной цене.

Мы смогли привлечь на эту платформу еще 31 новый gTLD, включая ряд моих коллег, присутствующих здесь, MMX, Radix, а также .SHOP. Мы совсем недавно приступили к ее внедрению. Пока мы еще на ранних этапах. Наша первая реализация опиралась на дешевизну имени. Это было специально сделано для канала сбыта; опять-таки, в первую очередь, чтобы помочь конечным пользователям, компаниям, дать возможность их клиентам купить домен премиум-класса, который они, как правило, вовсе не могли бы себе позволить. При этом они вносят предоплату, попадают в воронку продаж регистратора, и производят платежи в течение более чем 60 месяцев. Нас очень вдохновляет эта программа.

Как я сказала, она была создана для всего сообщества, не только для .CLUB, и мы собираемся активно ее продвигать в течение нескольких следующих лет.

Вы можете заметить здесь некоторые выгоды. Конечно, мы все хотим, чтобы инвестиции приносили регистратуре прибыль, и это прекрасная возможность добиться данного результата, а также поддержать канал сбыта наших регистраторов. Как правильно сказала Стейси, у некоторых регистраторов надбавка к цене не толще лезвия бритвы. Они хотят активнее сотрудничать с сообществом регистратур, и это для обоих сообществ является еще одним способом монетизации своих отношений. Опять же, мы полагаем, что это также отвечает

интересам клиентов. Они всегда превыше всего, знаете ли, в списке приоритетов.

Спасибо.

Я Мишель Ван Тилборг. Вы можете связаться со мной, написав по адресу M-i-c-h-e-l-e @get.club. В нем только одна буква l, а не две, как в слове hell.

КУРТ ПРИТЦ:

Благодарю, Мишель.

Итак, у меня есть пара вопросов к группе. Я предпочел бы... Мы хотели бы узнать у вас. Я хочу попросить Теда из группы технической поддержки или у кого-нибудь другого изменить масштаб слайда повестки дня, чтобы был виден список докладчиков.

Сью идет сюда.

Итак, мне хотелось бы поразмыслить, как мы ответим тем, кто говорит о низких темпах внедрения новых gTLD, о том, что это повлияло на количество инноваций, и как это...

ТОБИ ХОЛЛ:

Я не согласен с этим заявлением. Смотрите, есть примерно... нам известен темп роста национальных доменов, нам известен темп роста Verisign, и если считать это ядром отрасли, то совокупный рост составит, как я уже говорил, 3–5%. Новые gTLD — это много независимых организаций, которые только теперь накопили некоторый опыт маркетинга, часть участников

нашей дискуссионной группы это знает и понимает. Но все же, несмотря на это, практически за три года зарегистрировано почти 25 миллионов доменных имен. Так вот, это значительный темп роста.

Появился ли стартап с миллиардной капитализацией? Нет, в том смысле, проник ли первый такой стартап в общественное сознание с помощью нового gTLD? Нет. Но если взять домен .WORK, например, который входит в состав нашего портфеля, Tech Crunch, за первые шесть месяцев этого года новые стартап-компании на .WORK получили \$167 миллионов долларов в виде венчурного капитала. Знаете ли, раньше часто звучало историческое заявление, что венчурный капитал невозможно получить, если для проекта не используется известное расширение. И это не технологии замены. Мы не пытаемся доказать, что лучше тот или другой вариант. Мы просто пытаемся доказать успешность этого бизнеса, и, конечно, примерами служат домены-бренды, но не будем забывать о стартапах с миллиардным капиталом. Они появятся, и даже раньше, чем мы думаем.

СТЕЙСИ КИНГ:

Позвольте мне кое-что добавить. Знаете ли, и опять же, если взглянуть на процесс, я согласилась бы с вами на 100%. На самом деле это еще только начало. Я думаю, что текущие количественные показатели не указывают на отсутствие успеха. Наше пространство имен еще совсем молодое. Множество потребителей пока даже не знают о его существовании. Но также, по-моему, есть разные уровни, когда

я говорю о том, что мы должны сделать, чтобы один из них стал известным, особенно, если речь идет о другом типе модели, когда вы пытаетесь создать новые виды владельцев доменных имен. Мы не просто обслуживаем ту же группу потребителей. Знаете ли, компаниям Amazon или Google достаточно сильно повезло, что мы можем не торопиться с развитием, что при возникновении сопротивления мы можем сказать: хорошо, мы готовы инвестировать средства и работать до тех пор, пока не появится возможность продемонстрировать, что мы пытаемся сделать и какую пользу собираемся всем принести. Но, что касается вашей единичной регистратуры с прекрасной идеей, у которой нет доступа к венчурному капиталу, которую не поддерживает крупная компания, знаете ли, мы... чтобы создать это пространство для предварительной проверки, у нас ушло 14 месяцев на переговоры в рамках RSEP. И, опять же, это часть предусмотренного процесса, но если вы человек, не имеющий такого финансирования, которое позволяет потратить столько времени на переговоры с регистраторами, потратить 14 месяцев на процедуру RSEP, тогда столь сильный удар по финансовым ресурсам, в то время как вы пытаетесь решить эти вопросы, окажется разрушительным.

Поэтому всем бы принес пользу анализ того, как мы можем помочь этим меньшим по размеру регистратурам продвинуться вперед и действительно реализовать свои идеи.

КУРТ ПРИТЦ:

Регистратура .ART как раз небольшая, мы ищем множество картин, проходим ряд процедур RSEP и пытаемся разработать

бизнес-модель, которая позволит создать 700 000 доменных имен для поддержки Государственного музея изобразительных искусств им. А.С. Пушкина, знаете ли, по 43 цента, и мы ищем регистратора, который выполнит для нас эти технические разработки.

И я также хочу просто упомянуть, что опасаюсь измерять успех количеством доменов, находящихся в управлении, этот критерий совершенно не годится, знаете ли. Мерилом успеха являются инновации. Я шептал Тони насчет его презентации, что он говорил о количестве доменных имен в доменах-брендах, где использование бренда вообще не зависит от количества доменных имен, а скорее зависит от модели его применения. Я помню, как во время предыдущей презентации Джи-Джи Левин (GG Levine) и .PHARMACY хвастались, что управляют приблизительно 500 доменами, и она испытывала сильную гордость за это. А я качал головой, но потом она сообщила нам, что регистратура .PHARMACY за счет этих 500 регистраций охватила более 50% аптечного рынка в Соединенных Штатах. Так что, это был огромный успех.

ТОБИ ХОЛЛ:

Я бы согласился с этим мнением. Очевидно, что мы еще на этапе перед запуском, и кто-то спросил: сколько у вас регистраций? И я сказал, ну, на сегодняшний день пять. А в ответ: «О, боже. Как плохо». И я сказал: «Да, но среди этих пяти четыре крупнейших валютных биржи и четыре крупнейших провайдера систем электронных расчетов, у которых в

совокупности примерно 20 миллионов пользователей, разве это плохой результат».

Суть в том, чтобы привлечь через расширение новую аудиторию, обеспечить понимание каналов сбыта и способствовать, — это касается вашего вопроса, — доступу регистраторов к этому сообществу. И думаю, что мы как регистратура, конечно же, смотрим на это с точки зрения регистратуры, и ведем речь именно о стимулировании сбыта, что затрагивает суть выступления Мишель и ряд других вопросов, поднятых участниками дискуссии.

КУРТ ПРИТЦ: Привет, Фил. У вас вопрос или комментарий?

ФИЛИП КОРВИН (PHILIP CORWIN): Комментарий. Микрофон работает?

КУРТ ПРИТЦ: Нет.

ФИЛИП КОРВИН: Вы можете включить микрофон?

КУРТ ПРИТЦ: Нет.

ФИЛИП КОРВИН: Теперь он работает.

КУРТ ПРИТЦ: Ну вот.

ФИЛИП КОРВИН: Спасибо, Курт. Филип Корвин. Я юрист и занимаюсь вопросами политики в VeriSign.

У меня комментарий общего характера о потенциальной взаимосвязи между DNS и технологией блокчейн. Тоби, я нашел вашу презентацию очень интересной и согласен, что есть очень ценная потенциальная связь между DNS и блокчейнами, которая может повысить доверие и привести к другим весьма полезным и ценным результатам. Но я изучаю эту область, и хочу проинформировать сообщество, что происходят довольно тревожные события, способные подорвать это доверие. Я не собираюсь сейчас углубляться в конкретные детали, выступая у микрофона, но есть один крупный блокчейн, который продает идентификаторы trademark.blockchain, и я говорю не о слове «товарный знак». Я говорю об уникальных корпоративных товарных знаках. И это явное незаконное использование товарных знаков. Это недопустимо. По сути, сейчас ситуация с технологией блокчейн немного напоминает Дикий Запад, интернет 20 лет назад.

Есть еще один крупный блокчейн, который продает в качестве идентификаторов метки существующих доменов верхнего уровня, в том числе некоторых из тех, которые принадлежат вам и нам, и это означает, что... один из них .com. Если у вас есть имя name.com в DNS, то в том блокчейне может появиться

другой владелец name.com. И это не будет способствовать укреплению доверия. Это будет создавать беспорядок и подрывать доверие.

Так что, по-моему, нам следует лучше понять в мире DNS, что происходит с блокчейнами, и наладить диалог между отраслями, поощряя хорошие методы работы и избавляясь от плохих. Мы можем в интересах каждого совместно поработать над повышением ценности и доверия, чтобы для противодействия этим плохим методам не пришлось использовать судебные и законотворческие процессы.

Большое спасибо за ознакомление с этой темой, и я думаю, что сообщество доменов будет намного больше обсуждать ее в ближайшие годы.

ТОБИ ХОЛЛ:

По-моему, и я рад, что вы подняли этот вопрос, и вся наша стратегия строится на том, чтобы DNS имела приоритет, так как это означает, что для имен должны использоваться согласованные нормы регулирования. И я, конечно, хочу сообщить, что Лондонская фондовая биржа высоко оценивает наше предложение именно потому, что оно на самом деле рассматривается как первый шаг в направлении регулирования, защиты и управления в данной сфере.

И мы признаем эту ответственность.

ФИЛИП КОРВИН: Да, и мои слова никоим образом не относятся к тому, что вы делаете. Во время вашей презентации я не услышал ничего, что вызвало бы у меня беспокойство. Я высказался в более общем плане о том, что происходит...

ТОБИ ХОЛЛ: Именно так.

ФИЛИП КОРВИН: ... в данной области.

ТОБИ ХОЛЛ: Но есть одна крупная задача — обучение корпораций, и это серьезная движущая сила нашего проекта, обучение корпораций в таком же объеме, как и конечных пользователей.

ФИЛИП КОРВИН: Спасибо.

КУРТ ПРИТЦ: Спасибо, Фил. Джотан.

ДЖОТАН ФРЕЙКС (JOTHAN FRAKES): О, привет! И спасибо, Курт, за то, что вам удалось собрать такую замечательную группу. Как я заметил, большинство из вас — члены Ассоциации доменных имен, и я очень хочу поделиться одним наблюдением, потому

что мы усердно занимаемся поиском инновационных решений и обсуждаем развитие рынка.

Я хочу поблагодарить GNSO и ICANN за организацию обсуждения такой темы, представляющей особый интерес, потому что большинство других групп и тем, рассматриваемых на этой неделе, относятся ко многим вещам, которые создают проблемы для рынка и на самом деле душат инновации и развитие коммерции. Это замечательно, и я обращаюсь к тем представителям GNSO, которые сейчас меня слушают: пожалуйста, проводите больше таких заседаний. Предоставление регистратурам и регистраторам возможности обсуждать коммерческие вопросы не только на саммитах GDD очень вдохновляет, и мы не должны забывать, что ICANN финансируется, знаете ли, во многом за счет развития этого пространства, и мы видели, как пришлось корректировать бюджет, потому что это развитие замедлилось, а многие действия его действительно замедляют.

Я хотел прокомментировать слова г-на Корвина и сказать, что точно так же, как и любые альтернативные действия в корневой зоне, некоторые действия в блокчейне выходили за рамки того, что называется ICP3. И я заметил, что Minds+Machines и другие группы стремятся укрепить связи с существующей системой. И я думаю, что технология блокчейн дает для этого много возможностей, но вы должны избегать таких ошибок.

Наконец, что касается деятельности Ассоциации доменных имен, знаете ли, я продолжаю работать там исполнительным

директором, и мы действительно обсуждаем инновационные решения для доменов в рабочей группе доменов верхнего уровня, и надеюсь, что в этой группе появятся новые участники. Но еще раз спасибо за сбор такой группы экспертов. Уверен, что в результате многие получили потрясающие знания, и в этом пространстве идет реализация множества новаторских решений.

КУРТ ПРИТЦ:

Спасибо, Джонатан. Что касается группы, поступило 13 заявок на проведение презентаций для трех доступных мест. По моему, восемь из них или около того были связаны с GDPR. И использовался своего рода механизм голосования, позволявший членам сообщества высказать свои предпочтения, так что это три лучших презентации из 13. Поэтому мы очень благодарны всем участникам за то, что вы захотели обсудить не только те вопросы, но и эти.

Да, сэр.

МАНЕЛ МЕДИНА (MANEL MEDINA):

Да. Большое спасибо. Я Манел Медина из esCERT-UPC в Барселоне. Я хотел бы спросить, обеспечивает ли эта коммерческая стратегия некоторую степень надежности загружаемых страниц, потому что, если вы получили сертификат для веб-страницы у известного классического сайта, они проверяют данные компании, но на новых сайтах, которые предоставляют дешевые или бесплатные сертификаты, личность не проверяется. Таким

образом, остается возможность получения неблагонадежными организациями сертификатов, которые позволят им выдать себя за организации, заслуживающие доверия, в действительности не являясь таковыми.

СТЕФАНИ ДЮШЕНО: Извините, я не вполне понимаю вопрос. Есть требование, чтобы у доменов HS... с предварительной загрузкой HSTS был настроен сертификат SSL, если это вы об этом говорите, а бесплатные услуги доступны через такие сервисы, как Let's Encrypt.

МАНЕЛ МЕДИНА: Спасибо.

КУРТ ПРИТЦ: Прошу вас.

ДЖОН ЛАПРАЙЗ (JOHN LAPRISE): Спасибо. Джон Лапрайз из ALAC. Наверное, у меня просто комментарий. Мне жаль, что у столь малого числа докладчиков были продукты для конечных пользователей, как продукты для обеспечения безопасности Google или, в меньшей степени, продукты Neustar.

Я понимаю рыночные стимулы и побудительные мотивы, но так мало инновационных решений ориентировано на удовлетворение потребностей конечных пользователей. Спасибо.

КУРТ ПРИТЦ: Спасибо, это хороший комментарий. Джеймс идет к микрофону.

ДЖИМ ГЭЛВИН (JIM GALVIN): Спасибо. Джим Гэлвин из компании Afiliat. Позвольте мне сформулировать вопрос Медины иначе. Думаю, что я понял вопрос, который он задавал. Его беспокойство было связано с сервисом Let's Encrypt и с тем, что он позволяет любому получить сертификат для любого имени по своему желанию. И протокол HSTS, по-видимому, считал бы любой сертификат SSL, который вы используете для своего сайта, достаточным для включения в список. Таким образом, я думаю, что он спрашивал о том, насколько это безопасно, об идентификации сайтов, которые включены в список HSTS и о том, действительно ли это можно считать дополнительной защитой или нет. И если вы можете ответить на данный вопрос, это было бы полезно.

СТЕФАНИ ДЮШЕНО: Да, я мог бы обратиться за помощью к своему коллеге Бену, который сидит в первом ряду. Сейчас или после заседания, как вам удобнее.

НЕИЗВЕСТНЫЙ ДОКЛАДЧИК: (Говорит не в микрофон.)

КУРТ ПРИТЦ: Джеймс, не могли бы вы повторить вопрос?

ДЖИМ ГЭЛВИН: Разумеется. Проблема в том, что сервис Let's Encrypt дает возможность любому получить сертификат с любым именем, и каким же образом HSTS обеспечивает дополнительную защиту, если учесть, что вы позволяете попасть в список каждому, кто настроил сертификат SSL, например, получив его через Let's Encrypt, повышается ли при этом безопасность или на самом деле нет?

БЕН МАКИЛУЭЙН (BEN McILWAIN): Да, польза от SSL в том, что он шифрует ваш трафик в процессе передачи, и это защищает от весьма реальных атак, — отправки рекламы, слежки или злонамеренного изменения контента. Таким образом, это приносит вполне реальную пользу для безопасности. Это аспект шифрования.

Вы же, скорее, поднимаете аспект идентификации при получении зеленого замочка в адресной строке браузера. Опросы пользователей показали, что большинство не обращает на него никакого внимания. Таким образом, это не приносит огромной выгоды в плане безопасности. Простое шифрование незашифрованных сайтов значительно повышает безопасность, и при этом мы ничего не теряем, потому что нет никакого вреда от шифрования того, что не проверено. Но степень защиты повышается.

НЕИЗВЕСТНЫЙ ДОКЛАДЧИК:

Я не видел, куда пошел Медина, чтобы сесть. Я просто хотел, чтобы он кивнул, если получил ответ на свой вопрос. Да?

СТЕЙСИ КИНГ:

Позвольте кратко коснуться предыдущего комментария. На самом деле, я не совсем согласна с вами. И я возьму... опять-таки, я просто возьму для примера домен .BOT. Итак, ваш конечный пользователь, здесь есть два пользователя. Есть тот, кто купил домен и разрабатывает бот, правильно? Отчасти, этап проверки позволяет нам убедиться, что есть работоспособный бот и, я надеюсь, ограничить возможность его злонамеренного использования. Если рассматривать конечных пользователей — их клиентов, которые пользуются ботами, все исследования и опросы потребителей говорят о том, что они желают знать, что на самом деле говорят с ботом. Они не хотят, чтобы от них скрывали факт общения с ботом. На самом деле, недавно в Калифорнии был принят закон, обязывающий сообщать об этом при управлении ботом. И здесь действительно интересным аспектом становится часть доменного имени, потому что имя .BOT говорит пользователю именно о том, что он общается с ботом, так? В той степени, в какой конечные пользователи обращают внимание на доменные имена, правильно? Поэтому я не готова полностью согласиться, что интересы или безопасность конечного пользователя совсем не учитываются.

КУРТ ПРИТЦ: Большое спасибо, Стефани. Мари.

НЕИЗВЕСТНЫЙ ДОКЛАДЧИК: Я хочу сказать, что поступил вопрос от дистанционного участника, поэтому я прошу вас включить микрофон на том столе, Тед? Спасибо.

ДИСТАНЦИОННЫЙ УЧАСТНИК: Спасибо. Вопрос задает дистанционный участник Джон Маккормик (John McCormick) из hosterstats.com. Как разорвать связь между доменным именем с истекшим сроком регистрации и блокчейн-кошельком, или этот метод предусматривает постоянное продление срока регистрации доменного имени регистратурой?

ТОБИ ХОЛЛ: Извините, было довольно трудно услышать. Можно...

КУРТ ПРИТЦ: Не могли бы вы еще раз повторить вопрос?

ДИСТАНЦИОННЫЙ УЧАСТНИК: Безусловно.

ТОБИ ХОЛЛ: Как может с истекшим сроком... похоже, что вопрос следующий: как разорвать связь между доменным именем с

истекшим сроком регистрации и блокчейн-кошельком, или есть метод, обеспечивающий... здесь опечатка... постоянное продление срока регистрации доменного имени регистратурой. Хорошо. Итак, когда имя связано, есть две части. Вот пример конкретного имени, связанного с кошельком. Эта связь разрывается в двух случаях. Первый, очевидно, когда кто-то принимает решение аннулировать регистрацию имени. Это имя... есть этап, позволяющий владельцу доменного имени отменить связь между доменным именем и кошельком и, аналогичным образом, если вы владеете кошельком, обычно... и в нем хранятся средства, для страховки нужно привязать кошелек к чему-то еще или просто сохранить его первоначальный шестнадцатеричный идентификатор. Таким образом, кошелек всегда независим от имени и остается полностью защищенным.

КУРТ ПРИТЦ: Спасибо.

Я вижу волшебное слово «спасибо»... слайд со словом «спасибо», означающий, что наше время истекло. Но спасибо за ваше участие, ваши вопросы. Вы, друзья, были великолепны. Большое спасибо за работу по подготовке этих презентаций.

Конференция почти закончилась. Надеюсь, что она была для вас очень успешной, и желаю всем благополучно вернуться домой. Большое спасибо.

НЕИЗВЕСТНЫЙ ДОКЛАДЧИК:

Премного благодарен.

[Аплодисменты]

[КОНЕЦ СТЕНОГРАММЫ]