



Dentacoin: Un Token Ethereum per il settore globale odontoiatrico

WHITEPAPER v.0.7

“La creativa dirompente minaccia il potere. Per questo le innovazioni dirompenti necessitano nuovi modelli di pensiero per far raggiungere alle nuove tecnologie il loro potenziale in un mercato competitivo.”

~ Tim Wu, The Master Switch¹

Avviso: Le informazioni in questo documento sono soggette a cambiamenti o aggiornamenti senza avviso e non vanno considerate un impegno di Dentacoin.

Questo documento e le sue parti non devono essere riprodotte o copiate senza l'autorizzazione scritta di Dentacoin, e il suo contenuto non deve essere comunicato a terzi né essere utilizzato per alcun scopo non autorizzato.

¹ Tim Wu, *The Master Switch: The Rise and Fall of Information Empires* (2010, Atlantic Books) Chapter One

Indice

Sommario.....	3
Messaggio per chi vuole contribuire con le revisioni	3
Introduzione.....	4
Dichiarazione della missione.....	5
Obiettivi principali	5
Fasi di sviluppo del progetto	6
Fase I: Piattaforma di recensioni attendibile su Blockchain.....	6
Fase II: App Aftercare Mobile e un sito web educativo	8
Fase III: Concetto di assicurazione dentale	9
Fase IV: Database sanitario.....	9
Roadmap.....	11
La Forza di Dentacoin.....	13
Sbrogliare il problema delle crittovalute a bordo.....	13
Creazione Token	13
Vendita Token.....	14
Gestione dei pagamenti	15
Smart Contract	16
Dentacoin ERC20 Contratto Standard token.....	16
Estensioni Contratto tokens.....	17
Assegnazione e Disponibilità	18
Fasi di sviluppo di mercato.....	20
Fondi.....	21
Fondi futuri.....	21
Modelli di ricompensa	22
Team.....	23
Conclusione.....	28
Contatti.....	28
Riferimenti	29

Sommario

Dentacoin è una piattaforma basata sulla blockchain Ethereum regolata da smart contracts che supportano la comunità odontoiatrica costruendo e creando soluzioni dedicate allo stesso obiettivo – per migliorare la qualità a livello mondiale della cura dentale con il valore della cryptovaluta. La blockchain ci dà il potere di cambiare il nostro mondo in meglio. Dentacoin sviluppa l'ecosistema odontoiatrico, crea un'intelligenza di mercato attraverso il sistema delle ricompense, una chiave importante per incentivare la partecipazione nella comunità. Dentacoin è la prima valuta ad usare una piattaforma di recensione decentralizzata e in trasparenza premia pazienti e dentisti che contribuiscono alla comunità. Il team della Fondazione Dentacoin crede di costruire un futuro in cui l'industria sanitaria sia nelle mani della gente eliminando le esistenti e creando nuove industrie nel breve e lungo termine. Guardando avanti, ci aspettiamo che la piattaforma Dentacoin formi le basi per un mondo con qualità di vita migliorata attraverso buona salute dentale e abitudini. Questa è una missione a lungo termine, che migliorerà la salute dentale, migliorando in generale la salute e la longevità.

Messaggio per chi vuole contribuire con le revisioni

Questa versione del whitepaper di Dentacoin è rilasciata come una Bozza – con lo scopo di introdurre l'idea e ricevere preziosi feedback dalla comunità. Se vuoi contribuire lasciando tuoi commenti o revisioni, per favore scrivete a: admin@dentacoin.com o unitevi a Slack su dentacoin.com

Introduzione

Questo documento mira a descrivere una nuova struttura concettuale per organizzare il settore odontoiatrico. Sfruttando le recenti innovazioni tecnologiche, il nostro modello supera molti dei vincoli del settore e propone misure per migliorare significativamente l'efficienza dell'odontoiatria, migliorando il livello di benessere dentale del paziente. Dentacoin si impegna a supportare la creazione di una comunità nel settore dentistico restituendo gran parte del suo valore alla gente che fornisce preziosi contributi premiandola in cryptomoneta, e con questo processo creare una valuta in grado di raggiungere un ampio mercato, includendo un vasto numero di persone che devono ancora entrare in qualsiasi economia di cryptovaluta.

Nella Sezione Obiettivi Principali, accentuiamo le sfide del settore e sveliamo le soluzioni per incrementare l'efficienza della pratica dentistica. Pensiamo a come implementare una blockchain basata su una cryptovaluta industriale possa incentivare il settore a risolvere molti dei suoi limiti esistenti e futuri dettagliando le 4 fasi di implementazione ognuna con i propri obiettivi, milestone, e focus.

Secondo Harvard Business Review: "Per proteggere la vision della blockchain da pressioni politiche e interferenze regolatorie, le reti blockchain si affidano su un'infrastruttura decentralizzata che non può essere controllata da nessuna persona o gruppo."²

Ora immagina la blockchain applicata alla dentistica. Suona folle all'inizio, giusto? Bene, attualmente è esattamente cosa necessita il settore sanitario. Ma come applicare responsabilità condivisa e trasparenza all'odontoiatria, ti starai chiedendo? Bene, la risposta è semplice. Creando una comunità!

² Patrick Murck, 'Who Controls the Blockchain?' (*Harvard Business Review*, 19 April 2017) <<https://hbr.org/2017/04/who-controls-the-blockchain>>

Dichiarazione della missione

La fondazione Dentacoin ha la missione di migliorare a livello mondiale la cura dentistica, ridurre i costi e creare una comunità. Questo potrebbe non avvenire con una singola azione; è una sequenza di misure decise. Il token Dentacoin è stato creato per aiutare la fondazione Dentacoin nella suddetta missione dando potere alla gente. Dentacoin lavora per sviluppare una serie di strumenti, ognuno mirato a un diverso aspetto del settore dentistico. Usando e implementando questi strumenti, la gente riceverà premi in tokens Dentacoin, che potranno usare per pagare i loro trattamenti dentistici o comprare prodotti, relativi alla loro salute dentale. Il nostro obiettivo non è competere con altre valute, piuttosto fornire soluzioni e supporto per il settore dentistico attraverso la blockchain, e non deviare lanciando una moneta perché possiamo. Invece, vorremmo vedere quale tipo di sostanza reale e valore possiamo costruire con una moneta che rappresenta la salute di tutti noi. Dentacoin sarà la tecnofinanza e la piattaforma logistica della dentistica globale.

L'esatto contributo della Fondazione in monete ERC20 usate per i progetti dentistici sarà fornito con il completamento del whitepaper.

Obiettivi principali

Oggigiorno, ogni settore di servizi che punta a un successo a lungo termine è guidato dai feedback dei clienti. Il settore sanitario non è un'eccezione. Nessuna autorità regolatrice, istituzione centrale, potente organizzazione o individui possono controllare il settore meglio della comunità di pazienti. La gente si fida della gente. Always have, always will. Perciò, non c'è nulla di più prezioso per gli operatori del settore di feedback costanti e attendibili dai pazienti. Ma cosa succede se questa comunità non esiste ancora? E' qui che entra Dentacoin.

Fasi di sviluppo del progetto

Fase I: Piattaforma di recensioni attendibili su Blockchain

Creando e implementando la prima piattaforma basata su Blockchain per recensioni attendibili di trattamenti dentistici, Dentacoin permetterà ai pazienti di alzare la voce. Simultaneamente, i dentisti avranno accesso a dati aggiornati, ricerche di mercato estremamente preziose e feedback qualificati – lo strumento più potente per migliorare la qualità del servizio e stabilire una base fedele di pazienti. Attraverso Smart Contract automatici, la piattaforma di recensioni Dentacoin garantirà un'ottima autonomia, fiducia, velocità e sicurezza. Non sono possibili manipolazioni.

Il nuovo, sistema di feedback basato su blockchain (smart contract) innescherà un dinamico slancio per l'apertura dei wallet di DCN nei pazienti e dentisti.

Ci sarà una comunità Dentacoin che creerà i prerequisiti per i futuri passi dell'entrata nel mercato globale e fornirà preziosi risultati di ricerca sul mercato.

A questo momento il team di sviluppo sta lavorando sul frontend, il database di indirizzi e lo smart contract. Anche prima dell'ICO a Ottobre questa piattaforma è già presentata nel mercato. Dopo l'ICO iniziano le strategie di mercato offensive e la campagna pubblicitaria per l'espansione globale. Questo causerà una rapida crescita della comunità di pazienti e dentisti.

Benefici:

- ✓ Recensioni trasparenti
- ✓ Una volta sulla blockchain, le recensioni non possono essere cambiate o truccate
- ✓ Storage hostato per sempre
- ✓ Market research value
- ✓ I pazienti potranno sapere a quale dentista andare e come è valutato
- ✓ I pazienti avranno la possibilità di parlare e presentare la loro opinione
- ✓ Dentacoins will be spread quite far. Every single review is rewarded from the Foundation as long as DCN are in stock. When the DCNs are spread- then the dentist needs to pay for the reviews themselves. How does he get DCN? By receiving them from his patients as means of payment
- ✓ Creazione di un ecosistema chiuso- soldi reali in un cerchio chiuso.

L'idea di base è, fornire e mantenere una piattaforma di recensioni decentralizzata basata su smart contracts Ethereum. Questo sito web premia „recensioni di pazienti” di alta qualità e

„indagini di mercato” con Dentacoins. La struttura di incentive ha una forte influenza sulla qualità dei trattamenti dentistici e aumenta la responsabilità reciproca tra dentisti e pazienti.

Il progetto di recensioni sarà il primo e importante traguardo sulla nostra roadmap per il futuro della odontoiatria.

La nostra ricerca e l'esperienza nel settore dentale ci indica una grande necessità, riguardante tutti i dentisti nel mondo: il bisogno di costruire forti relazioni con il propri clienti e ottenere feedback di qualità / dati di mercato per migliorare i loro paini di mercato e comunicazione.

Dall'altro lato, guardiamo pazienti, senza una fonte affidabile per comparare diversi dentisti così come la possibilità di dare feedback anonimi e non filtrati per condividere opinioni e pensieri.

I pazienti potranno trovare i loro dentisti per scrivere recensioni anonime basate su un questionario dettagliato a scelta multipla e alcune domande facoltative di ricerca di mercato. Ogni questionario sarà collegato alla blockchain Ethereum e pagato in Dentacoins tramite uno smart contract. In cambio, la somma guadagnata può essere usata per pagare parte di futuri trattamenti dei nostri partner.

Fornendo i modi per guadagnare e spendere Dentacoins, distribuiamo la valuta in tutto il settore. E ancora meglio: acquisiamo profonda conoscenza del settore, permettendo a dentisti e pazienti di formare forti comunità nel mondo e costruire su interessi reciproci.

Per questo dentisti e pazienti vorranno unirsi. Le prime campagne di test indicano una forte domanda.

Prossima tappa: Recensioni affidabili

Al fine di fornire recensioni sempre più attendibili del cliente, implementeremo un nuovo concetto di „recensioni affidabili”. Così, ci sarà una differenza tra recensioni standard (che possono essere scritte da chiunque) e recensioni affidabili d'altra parte, che possono essere scritte da pazienti effettivi.

Per assicurarsi che un recensore scriva il feedback in base a un trattamento precedente, ogni dentista partner chiede l'indirizzo e-mail dei pazienti nell'ufficio medico e subito prima di ogni trattamento. Di seguito, il paziente otterrà una mail contenente un link

di richiesta di recensione. Questo link poi porterà a reviews.dentacoin.com, dove il form di recensione è segnato come affidabile e collegato al team dentistico/odontoiatrico in questione.

Il vantaggio principale per il paziente è un premio molto più alto in Dentacoin per le recensioni attendibili.

Il vantaggio per il dentista e il settore è una percentuale più alta di fiducia guadagnata e probabilmente feedback migliori e preziosi dati di mercato.

Il beneficio per la comunità è una qualità più elevata di recensioni che formano un rapporto oggettivo per il servizio di ogni dentista, rendendoli comparabili e così più affidabili.

Creeremo il sistema di recensioni e di ricerche di mercato più funzionale di sempre, grazie alla trasparenza, alla natura della nostra soluzione blockchain incentivante e resistente alla censura. Miriamo a rimediare al potenziale che l'odontoiatria attuale ha presentando Dentacoin.

Sarà accessibile ai contributori attraverso reviews.dentacoin.com e un App complementare.

Fase II: App Aftercare Mobile e un sito web educativo

Il sito web educativo mira a educare attraverso l'intrattenimento. Stiamo sviluppando blocchi con domande, che hanno risposte a scelta multipla. Ogni block contiene un intervallo di tempo e la quantità di Dentacoins che si guadagna rispondendo alle domande corrette. Chiamiamo questo processo rispondere – imparare – guadagnare, il che significa che il pubblico può guadagnare Dentacoins e migliorare la conoscenza legata alla cura dentale e l'igiene. Con informazioni in forma di articoli, video tutorials e immagini ogni persona può migliorare la propria conoscenza prima di rispondere a ogni blocco. L'apprendimento sotto forma di giochi è un metodo collaudato per la conoscenza duratura.

L'App Aftercare Mobile è un prodotto, che punta a formare abitudini di cura dentale durature. Un'abitudine richiede 66 giorni per essere integrata nella routine quotidiana di una persona. Attraverso notifiche e promemoria, la nostra App Mobile Insegnerà e guiderà gli utenti (adulti e bambini) per trovare modi per migliorare l'igiene dentale e così, formare abitudini sane, il che migliorerà la salute dentale e la salute generale. Per i bambini, formare abitudini di igiene dentale eviterà la formazione di problemi dentali più profondi.

Fase III: Concetto di assicurazione dentale

La piattaforma di feedback Dentacoin unica nel suo genere sarà supportata da vari altri valori- creando soluzioni dedicate allo stesso scopo – migliorare la qualità della cura dentale a livello mondiale. Questo include un modello di assicurazione dentale. Sulla base di questa iniziativa di mercato e la crescita della comunità, la rivoluzionaria, assicurazione dentale su blockchain è implementata in questo passo. Attraverso la comunità, la massa critica dei partecipanti sarà raggiunta, rendendo Dentacoin lo strumento più potente del settore dentistico.

L'assicurazione Dentacoin è uno smart contract piuttosto che un'assicurazione classica. Un'assicurazione classica è la raccolta di denaro di molti, che copra i rischi di alcuni e fa profitto con tutti. Il rischio crescente è seguito da tasse più elevate che rendono troppo gravoso per gli individui. Un tipico modello "no-future", perché la gente non può pagare tasse sempre più alte. L'Assicurazione inizia a ridurre i rischi per cui pagano! Ecco perchè soluzioni dentali "all'avanguardia" globali devono essere pagate dalle persone e non possono!

Questo nuovo e unico modello Dentacoin è un contratto intelligente tra un individuo e un dentista. Lo smart contract è negoziabile se entrambe le parti si accordano e tutti gli smart contracts insieme sono parte di un "super-smart-contract". I super smart contracts forniscono una rete sicura per il paziente sotto forma di garanzia in caso di morte o insolvenze del dentista. Poichè lo smart contract è negoziabile nella blockchain crea un proprio valore come un prodotto.

Poiché il paziente e il dentista avranno al 100% gli stessi interessi: tenere i denti sani! E perché la garanzia salva il paziente solo se egli segue la sua cura per la quale ottiene promemoria costanti sulla sua applicazione. Inoltre, poichè il dentista sa che deve salvare, guarire e sostituire i denti del suo partner di smart contract a proprie spese, entrambi, dentista and paziente vincono soldi se lo scopo di mantenere la salute orale dei pazienti a norma è soddisfatto!

Fase IV: Database sanitario

In questo passo, Dentaprime si sforza di spostare l'attenzione sulla salute generale del paziente attraverso i registri medici completi dei pazienti. Guardiamo in questo modo - ognuno vuole prolungare la vita. Ciò può essere raggiunto attraverso il miglioramento della qualità della vita, buona salute e abitudini e trattamento del corpo nel suo complesso.

‘La blockchain offre un modello, il quale ha il potenziale per consentire la condivisione a vita di cartelle cliniche tra tutti i fornitori di assistenza sanitaria. Il motivo per considerare una blockchain nelle registrazioni sanitarie elettroniche è duplice. Prima, evita l'aggiunta di un'altra organizzazione tra il paziente e i record. La blockchain implica un meccanismo di controllo decentralizzato in cui tutti hanno un interesse, ma nessuno lo possiede esclusivamente. Questo è un cambio architetturale che generalizza le cartelle cliniche precedenti.’³ In secondo luogo, aggiunge la dovuta considerazione ad un registro cronodato e programmabile. Questo permette un controllo intelligente dell'accesso ai record senza dover creare funzionalità personalizzate per ogni fornitore. Il registro incorpora anche un percorso di verifica.’⁴

La blockchain ha il potenziale di standardizzare lo scambio sicuro di dati in modo meno gravoso rispetto agli approcci precedenti.

Poiché il modello di distribuzione DCN è finalizzato alla creazione di valore per l'industria dentistica in tutto il mondo, ogni attività del paziente che genera valore per il settore dentistico sarà ricompensata in Dentacoin. I DCN poi sono usati per pagare trattamenti dentistici. I dentisti, d'altro canto, potrebbero considerare DCN come un investimento finanziario o potrebbero retribuire i dipendenti per straordinari sul posto di lavoro. Potrebbero anche pagare fornitori in Dentacoin senza perdite di tempo, intermediari e alti costi di transazioni internazionali. Questa connessione diretta tra produttori e dentisti offrirà quindi prezzi più bassi ai pazienti. Il ciclo della valuta è chiuso. Inoltre, l'istituzione di Dentacoin come una valuta industriale metterà tutti i soggetti del mercato - fornitori, dentisti e pazienti - in una situazione vantaggiosa per tutti.

³ John D. Halamka, MD, Andrew Lippman and Ariel Ekblaw, ‘The Potential for Blockchain to Transform Electronic Health Records’ (*Harvard Business Review*, 3 March 2017) <<https://hbr.org/2017/03/the-potential-for-blockchain-to-transform-electronic-health-records>>

⁴ Dugan Maddux, MD, FACP, Vice President, Kidney Disease Initiatives, ‘Cybersecurity and Blockchain in Health Care’ (*Acumen Physical Solutions*, 24 April 2017) <<https://acumenmd.com/blog/cybersecurity-and-blockchain-in-health-care/>>; HibBucket, ‘Artificial Intelligence Blockchain Research and Development’ (*HubBucket Healthcare Blockchain-HubBlockchain*) <<http://hubblockchain.com/>>

Roadmap

Questa sezione intende spiegare le varie fasi che attraverserà Dentacoin nel corso dei prossimi anni, e le varie tappe da raggiungere per gli utenti, gli sviluppatori, e in generale tutto il suo ecosistema. In totale ci sono 4 fasi chiamate: Conoscenza, Espansione, Determinazione ed Eternità; ognuna con le proprie tappe, obiettivi e focalizzazioni.

- 1) **Conoscenza** – Raccogliere l'intelligenza di mercato, usando una rete di recensioni basata su blockchain per un database crescente, globale.
- 2) **Espansione** – Creare una comunità globale utilizzando la valuta DCN.
- 3) **Determinazione** – Installare un'assicurazione decentralizzata.
- 4) **Eternità** – Costruire l'infrastruttura DCN per il commercio internazionale diretto tra dentist e fornitori in collaborazione con UPS, Alibaba e Amazon.

La Roadmap di Dentacoin è mostrata di seguito:



Il primo passo importante dopo il rilascio dei token Dentacoin il 14 febbraio è stato l'istituzione e la registrazione della fondazione Dentacoin a Maastricht, Paesi Bassi il 03.03.2017. Per aumentare ulteriormente la sua rilevanza come magazzino di valore, ogni Dentacoin è giuridicamente vincolato ad una parte della fondazione Dentacoin e tutti i suoi beni materiali e immateriali. Questo concetto veramente rivoluzionario non solo supporta Dentacoin direttamente con risorse del mondo reale ma consente anche a tutti i suoi possessori di votare per importanti decisioni relative alla fondazione. A causa del fatto che i token DCN sono limitati in quantità e quindi – protetti contro l'inflazione, il valore dovrebbe aumentare nel tempo, dando alle parti interessate ulteriori benefici.

Lo statuto scritto dalla fondazione Dentacoin è legalmente governato da due questioni principali:

1. Secondo lo statuto della fondazione, ogni singola decisione che viene effettuata dalla Direzione così come tutti i bilanci deve essere mostrata e chiarita ai possessori della moneta.

Il sistema di votazione integrato dà poi ai possessori di moneta l'opportunità di votare su tali decisioni. I proprietari delle monete sono quindi inclusi in tutte le attività commerciali e hanno grande influenza su di esse. Si tratta di una struttura in vetro trasparente.

2. Il secondo maggiore passo è quello di acquistare una reale clinica dentale, la Dentaprime International Plc London.

Il trasferimento della proprietà avverrà a luglio dopo il pagamento del prezzo di acquisto. Epocale è che il prezzo di acquisto calcolato al valore di 90 milioni di dollari sarà interamente pagato in DCN. Questo significa che anche prima dell'ICO, ai DCN è stato dato un alto valore reale da professionisti del settore M & A. Questo processo è unico nella storia dei token su blockchain. Come risultato, ogni possessore di DCN possiede già una quota di questa start-up, che verrà ampliata in una catena clinica. La fondazione Dentacoin continuerà ad essere attiva nella M & A e acquisterà cliniche aggiuntive se potrà assumere un ruolo da pilota all'interno dell'industria dentale 4.0.

La prevendita al pubblico avrà luogo il primo giorno di luglio, 2017 e i fondi raccolti saranno utilizzati per creare una squadra di sviluppatori front-end e back-end per la piattaforma di recensioni affidabili in testnet; programmazione e lancio della piattaforma di recensioni affidabili (testnet); programmazione e lancio di strumenti di supporto: sito web educativo e applicazione mobile post-terapia.

Poi l'8 Agosto, 2017 lanceremo la versione testnet della piattaforma di recensioni. A seguire, il 1° Ottobre, sarà effettuata la prima vendita dei token durante la quale saranno distribuiti il 3% della quantità totale di DCN.

Quando vengono raccolti e analizzati tutti i dati dalla fase di test della rete di recensioni, successivamente dovrebbe essere lanciata la piattaforma di recensioni attendibili nel 2017. Dopo di ciò, l'applicazione di recensioni, che prevede un accesso più semplice e da mobile alla piattaforma potrà essere rilasciata all'inizio del 2018. 2018 è anche l'anno in cui si volgerà la ricerca di mercato Survey Integration, insieme alla seconda vendita dei token e al lancio della testnet di assicurazione Dentacoin. Durante l'anno 2019 attenderemo l'integrazione del database sanitario.

Attraverso queste società acquisite verrà creato un forte impatto sul resto dell'industria dentale.

La fondazione Dentacoin è stata la prima a sviluppare una soluzione del settore odontoiatrico sulla blockchain e sarà il leader di mercato di questo settore.

La forza di Dentacoin

La fondazione Dentacoin riconosce che il valore di tutti i contributi degli utenti (recensioni, raccomandazioni, ricompense, pagamenti, feedback affidabili, ecc.) è maggiore della somma delle parti. Una singola recensione vale come nulla, ma milioni di recensioni affidabili e imparziali valgono milioni (o anche miliardi) di euro.

Nessun singolo utente dovrebbe aspettarsi di pagare per nulla, ma dovrebbe essere pagato per ogni cosa che fa che porta valore non solo a Dentacoin, ma anche all'industria odontoiatrica.

Sbrogliare il problema delle crittovalute a bordo

Imparare e coinvolgere sulle crittovalute oggi non è stressante. Una persona che scopre Ether e vuole provare rapidamente impara che è necessario iscriversi su di un exchange e finanziare il proprio conto con una carta di credito o attraverso un trasferimento SEPA. Le piattaforme come Facebook sarebbero così ampiamente utilizzate se dovessimo battere denaro e due forme di ID?

Dentacoin risolve questo problema dando la possibilità ad ognuno di essere pagato facendo compiti semplici, ma di valore. Questo aiuterà anche a distribuire largamente i token DCN poichè le crittovalute hanno un effetto di rete, non crescono di valore se sono distribuite nelle mani di una sola persona.

Creazione dei Token

Ci sono 8,000,000,000,000 (otto trilioni) di monete (l'entità iniziale della quantità dei token sarà il numero di token emessi durante la crowdsale (vendita al pubblico) e non specificamente "8 trilioni"). Questa modifica della dimensione non ha alcun effetto sul principio a portata di mano. Sugeriamo che una singola moneta sia denominata "DCN" e poichè è un token ERC20 è configurato per essere usato globalmente da tutti gli individui e il suo valore deriva dallo scambio con gli Ether. Sugeriamo anche di usare il simbolo Δ per rappresentare un DCN.

Vendita Token

Adesso (26/05/2017) sono previste le seguenti fasi di vendita:



1 Luglio 2017 - Prevendita pubblica

Hard-cap volume prevendita:

80 000 000 000 DCN (1% della quantità totale)

Prezzo:

0.003521 USD/DCN o

284 DCN/USD

Assegnazione fondi:

- 1) Creazione di un team di sviluppatori front-end e back-end per il lancio in testnet della piattaforma di recensioni attendibili.
- 2) Programmazione e lancio della piattaforma di recensioni affidabili (testnet).
- 3) Programmazione e lancio di strumenti di supporto: sito web educativo, applicazione mobile post-terapia.



1 Ottobre 2017 - Prima vendita dei token

Hard-cap volume ICO:

240 000 000 000 DCN (3% della quantità totale)

Prezzo:

0,011723 USD/DCN o

85,3 DCN/USD

Assegnazione fondi:

- 1) Creazione di un team di sviluppatori, specialisti di assicurazioni, dentist per sviluppare il modello di assicurazione dentale.
- 2) Lancio della piattaforma di recensioni affidabili (Mainnet).
- 3) Campagna di comunicazione globale per l'acquisizione di partner e moltiplicatori.



1 Ottobre 2018 - Seconda vendita dei token

Assegnazione fondi:

- 1) Codifica e configurazione della Blockchain e del database sanitario e assicurativo.
- 2) Sviluppo della piattaforma di ricerca di mercato.
- 3) Seconda campagna di comunicazione globale per l'acquisizione di partner e moltiplicatori

Gestione dei pagamenti

L'odontoiatria è in crescita, orientata all'high-tech, un settore da 500 miliardi di dollari. Dentacoin è la prima e sola cryptovaluta creata come metodo di pagamento globale nel settore dentistico.

La Fondazione Dentacoin implementerà a state channel payment method. Ciò significa che il modo in cui opera è simile a come vengono gestiti gli assegni dei pagamenti. Nella sua forma più semplice, una persona (il beneficiario) può ricevere un assegno da parte di un titolare di un conto bancario come mezzo di pagamento.

Affinché il beneficiario riceva la somma di denaro promessa nell'assegno, il nome dell'emittente dovrebbe essere scritto, il nome del beneficiario deve essere menzionato, l'importo e la valuta dovrebbero essere specificati e firmati (autorizzati) dal titolare del conto bancario. Se tutte le condizioni sono soddisfatte questo assegno diventa scambiabile presso la banca per l'ammontare di denaro scritto. Lo scambio, tuttavia, può essere negato a causa di fondi insufficienti sul conto dell'emittente.

Gli utenti come conservano e trasferiscono valore (DCN) in/dai loro accounts Dentacoin Ethereum blockchain? Su richiesta di un utente (X) per ottenere servizi o beni consegnati da un altro utente (B), lo scambio avviene con la promessa di X di fornire DCN posseduti a B come pagamento per i beni o servizi. Poi tramite la richiesta di B, lo smart contract Dentacoin trasferisce il valore dal conto di X. La storia di tutti i trasferimenti sarà memorizzata nei registri di entrambe le parti e il saldo di ogni conto sarà presente nello stato del contratto. Gli utenti possono richiedere di trasferire valore dal proprio account a qualsiasi conto Ethereum a loro scelta tramite uno smart contract.

Smart Contract

Ethereum permette di eseguire codice decentralizzato con smart contracts, abilitando servizi sicuri e gestione di pagamenti. 'Gli Smart Contracts sono una componente centrale per le piattaforme blockchain di nuova generazione.'⁵ Con il contratto autogestito, la manipolazione di singole parti è evitata perché il controllo sull'esecuzione dello smart contract non è più possibile Poiché l'esecuzione non è più nelle mani di una singola parte. Quindi, si potrebbe dire che gli smart contract danno autonomia, fiducia, velocità e sicurezza.

Gli Smart contracts Dentacoin sono protocolli informatici della blockchain Ethereum che facilitano, verificano, negoziano e chiudono contratti tra individui e i loro partner-dentisti, parzialmente autonomi e autoesecutivi. Dobbiamo spiegare quali parti e come!

Puoi partecipare o controllare tutti i nostri smart contracts su Github.

Questi smart contracts hanno un valore, ogni contratto ha valore.

Tutti gli smart contracts vivono con la loro "madre" il che significa che tutti questi smart contracts sono uniti in un "super smart contract" ma senza perdere i loro diritti individuali. Se uno smart contract non può adempiere al suo contratto a causa di un fallimento legale es. In caso di morte, il SSC salva i diritti del paziente!

Grazie alla natura senza fiducia degli smart contracts, molti problemi di settore scompaiono, poiché i termini possono essere precedentemente stabiliti e nessuna parte può ingannare in seguito.

Dentacoin ERC20 Contratto Standard token

Il core contract è una versione estesa del contratto token Ethereum Standard (ERC20). Puoi esplorarlo e provarlo su <https://etherscan.io>.

⁵ Blockchain Technologies, 'Smart Contracts Explained' (*Blockchain Technologies*)
<<http://www.blockchaintechnologies.com/blockchain-smart-contracts> >

Estensioni Contratto tokens



Gestione automatica della fee di transazione

I proprietari di Dentacoin non necessitano di preoccuparsi dell di transazione (gas) in ether. Infatti non è necessario aver alcun ether per inviare e ricevere DCN. Questo perchè tutte le fees sono automaticamente pagate in DCN dal ricevitore della transazione.

Potremmo aggiornare questa funzione di trasferimento con la prossima hard fork di Metropolis Ethereum, che gestirà internamente le fee del token.

```
function transfer(address _to, uint256 _value) returns (bool success)
{
    if (_value < DCNForGas) throw;
    if (msg.sender != owner && _to == DentacoinAddress && directTradeAllowed)
    {
        sellDentacoinsAgainstEther(_value);
        return true;
    }

    if (balances[msg.sender] >= _value && balances[_to] + _value > balances[_to])
        balances[msg.sender] = safeSub(balances[msg.sender], _value);

    if (msg.sender.balance >= minBalanceForAccounts && _to.balance
    >= minBalanceForAccounts) {
        balances[_to] = safeAdd(balances[_to],
        _value); Transfer(msg.sender, _to, _value);
        return true;
    } else {
        balances[this] = safeAdd(balances[this], DCNForGas);
        balances[_to] = safeAdd(balances[_to], safeSub(_value, DCNForGas));
        Transfer(msg.sender, _to, safeSub(_value, DCNForGas));

        if(msg.sender.balance < minBalanceForAccounts)
            { if(!msg.sender.send(gasForDCN)) throw;
            }
        if(_to.balance < minBalanceForAccounts)
            { if(!_to.send(gasForDCN)) throw;
            }
    }
    } else { throw; }
}
```



Una funzione Buy-and-Sell per la prevendita, ICO e Futuri Investimenti

Abbiamo implementato due funzioni aggiuntive che permettono di inviare DCN o ETH all'address del token o dentacoin.eth per vendere e comprare facilmente Dentacoins alla/dalla Fondazione.

Assegnazione e Disponibilità

Ci sono due modi in cui le persone possono essere coinvolte in una cripto-valuta: da un lato, possono acquistarla e dall'altro, possono guadagnarsela/lavorarci. In entrambi i casi gli utenti aumentano il valore della moneta; tuttavia, la maggior parte delle persone ha più tempo libero che risparmi.

Se le persone possono guadagnare soldi lavorando per l'un l'altro allora aumenteranno il loro valore attraverso uno scambio reciproco facilitato da un sistema valutario equo –proprio questo è il modello attraverso cui opera Dentacoin.

Come token personalizzato e soluzione, specialmente progettata per il settore dentistico globale, Dentacoin ha un futuro molto promettente.

Secondo il rapporto della nostra clinica partner, che ha già implementato l'utilizzo di Dentacoin come mezzo di pagamento, possiamo vedere che questo modello di business sarà facilmente adottato dalla maggior parte del settore dentistico.

Parliamo in cifre e analizziamo il mercato dentale globale dei servizi dentali e il potenziale Dentacoin posto in esso.

Secondo il rapporto del 2016, c'erano poco più di 1.8 milioni di dentisti a livello mondiale, a offrire servizi dentali (trattamenti medici e cosmetici). Ciò equivale a una media di 3.500 pazienti per dentista (o 29 dentisti per 100.000 persone).

Il fatturato registrato, secondo i rendiconti fiscali ufficiali, per lo stesso periodo è stato di 600 miliardi di dollari, considerando l'equivalente della dimensione del mercato per lo stesso anno.

Durante la prima fase del nostro progetto, pianifichiamo l'espansione per l'accesso di Dentacoin entro l'1% della quota di mercato totale, che è circa 600 milioni di pazienti da raggiungere attraverso i loro dentisti. Significa che attraverso una penetrazione sul mercato del 20%, 120 milioni di pazienti possederanno un wallet Dentacoin. Tutti gli altri calcoli si basano su questa ipotesi.

120 milioni di wallet Dentacoin porrebbero Dentacoin al 18esimo posto delle valute del mondo entro la fine del 2028. Ecco come sarebbe influente la cryptovaluta di una azienda con tutte le opportunità che detiene.

La seguente ripartizione dei fondi si riferisce all'importo successivo alla prevendita e all'ICO ed è preliminare e può essere soggetta a modifiche. Questo modello di distribuzione corrisponde al precedente piano operativo per la velocità e il volume delle "generazioni e vendite di valore", il che significa che la restante quantità di monete dopo la chiusura dell'ICO a partire dal 1/10/2017 superiore a questa percentuale sarà assegnata. La seguente ripartizione dei fondi è preliminare e può essere soggetta a modifiche.

Distribuzione di circa il 70% delle monete tra il 2018 e il 2042:

- 2018 - 2%
- 2019 - 3%
- 2020 - 4%
- 2021 - 5%
- 2022 - 6%
- 2023 - 8%
- 2024 - 10%
- 2025 - 9%
- 2026 - 8%
- 2027 - 8%
- 2028 - 6%
- 2029 - 5%
- 2030 - 2%
- 2031 - 2%
- 2032 - 2%
- 2033 - 2%
- 2034 - 2%
- 2035 - 2%
- 2036 - 2%
- 2037 - 2%
- 2038 - 2%
- 2039 - 2%
- 2040 - 2%
- 2041 - 2%
- 2042 - 2%

Fasi di sviluppo di mercato

1. Prime 3 campagne globali per generare l'1% di quota di mercato target, con il potenziale di 1,2 milioni di wallet. Periodo: 2018-2020.
2. Raggiungere il 5% del mercato di riferimento dal Database Sanitario sviluppato, dall'Assicurazione e dalla Trading Platform di Dentacoin. Questo equivale a 6 milioni di wallet Dentacoin. Periodo: 2020-2022.
3. Il rollout previsto per il periodo 2022-2028 fornirà un totale di 120 milioni di wallet Dentacoin, e una vendita annua di 120 miliardi di dollari in Dentacoin.

Il calcolo del valore futuro si basa sul numero di wallet Dentacoin creati. Nelle prime tre fasi del suo sviluppo, la Fondazione Dentacoin mira a raggiungere una quota di mercato dell'1%. Nell'industria dentale globale, questa quota di mercato dell'1% significa 600 milioni di pazienti e 200 000 dentisti, utilizzando gli strumenti di creazione di valore di Dentacoin. Entro l'1% di quota di mercato e con un tasso conservativo di 60 dollari per paziente e 600 dollari per dentista, viene generato un valore d'azienda di circa 4 miliardi di dollari. 4 miliardi di dollari per quota di mercato del 1%.

Con una quota di mercato del 20%, raggiungibile a lungo termine, sarebbe generato un valore di mercato di 80 miliardi di dollari.

Dopo l'applicazione del metodo DCF (Discounted Cash Flow), il valore corrente di DCN viene calcolato a 0,07 dollari o 7 centesimi di dollaro. Al prezzo di mercato corrente di Ether (1 ETH = 200 USD, al 31/05/2017), significa un valore di scambio rispetto a Ether di circa 2000 DCN/ETH.

Tuttavia, la Fondazione Dentacoin ha inizialmente definito una valutazione significativamente bassa, in quanto l'attuale valore di mercato di Ether è considerato esagerato e quindi non sufficientemente affidabile.

L'ulteriore sviluppo di valore di DCN sarà dissociato da ETH. Crediamo fermamente che dopo l'ICO, Dentacoin ha possibilità oggettive di aumentare di valore ancora più di Ether (un'ulteriore analisi su questo argomento arriverà a breve).

Fondi

I fondi raccolti durante l'ICO verranno utilizzati esclusivamente per lo sviluppo della rete Dentaprima. La seguente ripartizione dei fondi è preliminare e può essere soggetta a modifiche.



Sviluppo base – 40%

Lo sviluppo di base coinvolgerà lo sviluppo della tecnologia come descritto in questo documento. Ciò include: l'integrazione di protocolli VPN, sistemi contrattuali intelligenti, protocolli e servizi di supporto e sicurezza, applicazioni per utenti finali, ecc.



Operazionali – 25%

Ciò copre i costi necessari sostenuti per un sistema funzionale. Ciò include: costi di hosting e infrastrutture, personale, outsourcing, gestione e altre spese correlate.



Marketing e vendite – 25%

I costi di marketing saranno utilizzati per lo sviluppo di partnership e il marketing diretto dei consumatori. I costi di vendita saranno sostanzialmente sostenuti dalle vendite dirette B2B alle imprese.



Norme legali – 10%

Ci sono costi legali associati alla protezione della privacy e alle iscrizioni con i regolatori. I costi legali potrebbero variare da regione a regione.

Fondi futuri

Una parte dei fondi DCN sarà riservata per il futuro come meccanismo aggiuntivo per il finanziamento del progetto Dentacoin per continuare lo sviluppo della Fase II, che potrebbe non essere mai rilasciata, a seconda delle circostanze in futuro.

L'importo riservato ai finanziamenti futuri sarà il seguente:

- Se vengono raccolti 2,5 milioni di EUR, il 50% di tutti i token sarà riservato per i futuri finanziamenti.
- La percentuale diminuirà gradualmente al 15% con ulteriori finanziamenti fino al raggiungimento di 6 milioni di EUR.
- Dopo i 6 milioni di EUR, i token riservati per i futuri finanziamenti saranno fissati al 15%.

- I token riservati per i futuri finanziamenti saranno bloccati per 12 mesi, dopo di che verranno inviati all'ether wallet
- La Fondazione, il programma di Ricompensa e i Consulenti riceveranno il 9% di tutti i token. I token saranno ricevuti nell'ether wallet, e saranno usati come premio, contributo in forma di aiuto: premiare i primi partecipanti al programma, i consulenti, i nuovi dipendenti, ecc.
- I finanziatori riceveranno il 10% di tutti i token. I token dei finanziatori verranno bloccati per 24 mesi.

Modelli di ricompensa

"In futuro, sempre più cose che facciamo (passive o attive) verranno compensate da token di qualche genere. Allo stesso modo oggi i governi stanno emettendo denaro, nelle future aziende che distribuiscono tokens per sposare tale valore a una loro funzione, o un prodotto della loro offerta specifica.", William Mougayar all'Ethereal Summit 2017. Come William Mougayar (@wmougayar), l'autore di The Business Blockchain ha detto durante l'Ethereal Summit 2017, "Oggi abbiamo tutti 3 lavori: il lavoro che ci viene pagato in ufficio; Il secondo lavoro è occuparsi di noi stessi e della nostra famiglia; E il terzo lavoro ci è stato dato da un'altra società per l'utilizzo dei suoi servizi - affittando ad esempio un'auto. Vari tipi di lavoro ci sono stati dati, senza che noi venissimo compensati (pagati)."

Vi sembra giusto? A me no. È ora che tutti noi riceviamo il valore equivalente del nostro contributo verso una società. Ogni azienda può trarre vantaggio dall'intelligenza della folla, e le aziende astute utilizzano questa intelligenza collettiva per migliorare i propri servizi. Una società ancora più intelligente ricompensa la fonte di queste preziose informazioni - i loro clienti. Ed è giunto il momento per tutti noi di imparare, che è perfettamente a posto compensare il nostro sforzo per un momento.

Questa non è una nuova idea. L'economia del token è un sistema di ricompensa utilizzato per premiare un comportamento di destinazione. Molte scuole e asili utilizzano ricompense (gettoni, adesivi o altre forme di punti) per incoraggiare un comportamento positivo nei bambini. I token sono utilizzati anche in tutti i tipi di giochi, in cui i partecipanti ricevono una ricompensa al raggiungimento di un determinato stadio, contrassegnato come obiettivo dal creatore del gioco. L'economia del token vi è anche sul posto di lavoro; Ogni persona che va al lavoro viene premiata per il raggiungimento di obiettivi fissati dall'impresa, e in cambio viene pagato. Più spesso il pagamento è in forma di valuta fiat, come euro, dollari, ecc. Molto spesso c'è un valore aggiunto, sotto forma di indennità per il pranzo, la palestra, i costi di viaggio e il congedo annuale pagato. Questo si aggiunge alla remunerazione che tutti noi riceviamo andando al "lavoro". Così siamo tutti consapevoli dell'economia del token e parte attiva di esso.

Allora credo che saremo tutti pagati in diverse valute (token) a seconda di quanto valore abbiamo aggiunto a ciascuna società. Che ci rende tutti collaboratori di una società, senza avere un contratto civile. Possiamo avere 10 diversi lavori, in cui dedichiamo diverse quantità di tempo, quindi è giusto pagare ogni ora del nostro tempo, che offriamo ad un'impresa. Quindi, nessuno di noi dipende da un singolo datore di lavoro, ma da molti diversi datori di lavoro, che beneficiano anche della parte di noi che serve il loro business.

Il token Dentacoin è stato creato per aiutare la Fondazione Dentacoin nella missione di migliorare l'industria dentale a livello globale, dando forza alle persone (in questo caso - i pazienti).

Le recensioni da parte dei membri della comunità sono critiche per Dentacoin per allocare accuratamente i pagamenti ai contributori. Le recensioni e le pratiche di registrazione dentistiche possono pertanto essere considerate come un contributo fondamentale e degno di essere ricompensato. Alcune piattaforme, come Slashdot, utilizzano la meta-moderazione come un modo per classificare e premiare moderatori onesti. Dentacoin sceglie di premiare coloro che contribuiscono con recensioni attendibili o pratiche di registrazione dentistiche e con contenuti preziosi di feedback per l'industria e premia i partecipanti proporzionalmente al livello di partecipazione.

Una spiegazione dettagliata di come funziona il sistema di ricompense- quanti DCN saranno distribuiti per ciascuna azione a vantaggio della comunità verrà aggiunta tramite una tabella o un grafico.

Team

Prof. Dr. Dimitar Dimitrakiev

Fondatore della Dentacoin Foundation

Il Fondatore. Docente Universitario altamente rispettato. Più di 27 anni di esperienza nei mercati finanziari. Devoto alla scienza e all'ingegneria. Membro della IEEE Computational Intelligence society, EADM e Union of Automation and Informatics.

Philipp Grenzebach

Co-Fondatore / Business Developer / M&A

Il Cervello Economico dietro Dentacoin. Studi in diritto, Economia e Gestione Aziendale. Ha adottato la triplice linea di fondo a Dentacoin, integrando la sostenibilità tecnica. Combattente per i mercati liberi e decentralizzati.

Jeremias Grenzebach

Co-Fondatore / Core Developer

Il nostro Mago del Codice. Primo concorrente nella scena Blockchain. Immerso nella tecnologia peer-to-peer per 8 anni. Contributore a Ethereum, Waves, ZCash, uPort, Status, imToken, Byteball. Forte credente della decentralizzazione e della trasparenza.

Sergey Ushakov

Front-end & Solidity Developer / Digital Transformation Specialist

Il nostro Acceleratore di Trasformazione. Vero appassionato di Blockchain. Laurea in Robotica e Meccatronica; Attualmente specializzando in Software Engineering. Esperto in Front-end, Solidity Programming, Digital Transformations and Business Process Automation.

Boris Nekezov

Sviluppatore Front-End

Il Ninja HTML. Combina l'arte del design con l'arte della programmazione, garantendo così la fattibilità tecnica dei disegni UI/UX. Certificato e molto esperto in Javascript, JQuery, CSS, HTML, come pure in Quality Assurance Testing. Coinvolto nello sviluppo front-end per start-up Blockchain.

Ayredin Stoyanov

Graphic Designer

Il nostro Potere Visivo. Istruzione in Multimedia Design e Software Systems and Technologies. Esperto nell'uso delle immagini per comunicare idee che ispirano, informano e catturano. Appassionato di creazione di video e di fotografia.

Dr. Elena Tuma

Project Manager: Piattaforma di recensioni affidabili

La Voce del Paziente. Certificata dal Centro Internazionale di Formazione per l'Implantologia Dentale (IFZI). Crede fermamente nel potere del feedback del paziente per cambiare l'industria in meglio. Attualmente sviluppa l'infrastruttura Blockchain per raccogliere e memorizzare feedback attendibili come base per l'implementazione di una strategia guidata dal paziente. Gestisce i rischi, i budget, le risorse e le comunicazioni di terzi rispetto al progetto Trusted Review Platform.

Dr. Desislava Gercheva

Project Manager: Assicurazione dentistica

La nostra Bussola della Correttezza. Esperta come dentista e come educatrice dentale. Missione professionale: rendere l'odontoiatria di prima classe accessibile alla folla. Combatte contro l'accesso inequo alle cure odontoiatriche cercando costantemente nuove tecnologie,

metodi di trattamento innovativi e eque opzioni di pagamento. Molto interessata ai modelli di assicurazione peer-2-peer. Gestisce i rischi, i budget, le scadenze, le risorse, le comunicazioni di terzi rispetto progetto di assicurazione dentistica.

Dr. Violina Filipova

Project Manager: Piattaforma di ricerca di mercato

La mente della Scienza della Salute. Ricercatrice attiva e docente sul tema: Problemi Dentali e il loro Impatto sulla Salute Generale. Realizza l'importanza di dati aggiornati e dettagliati della ricerca di mercato. Lavora sulla creazione di metodi Blockchain-based per raccogliarli, analizzarli, renderli accessibili e utilizzabili come strumento per migliorare la qualità complessiva del trattamento, della comunicazione e del flusso di lavoro nel settore. Gestisce i rischi, i budget, le scadenze, le risorse, le comunicazioni di terzi rispetto al progetto di piattaforma di ricerca di mercato.

Dr. Deyan Novakovski

Project Manager: Database sanitario

Il nostro Motore Dati dei Pazienti. Dentista esperto, appassionato di implantologia. Considera eccezionali funzionalità diagnostiche come requisito obbligatorio per un trattamento preciso e privo di rischi. Attualmente sta cercando come utilizzare i vantaggi di Blockchain nello sviluppo di un archivio per informazioni accurate, aggiornate e complete del paziente. Gestisce i rischi, i budget, le scadenze, le risorse, le comunicazioni di terzi rispetto al progetto Healthcare Database.

Dr. Dimo Daskalov

Dental Industry Development Catalyst

Il Legame più forte tra DCN e l'Industria Dentale. Primo dentista, attualmente a gestire una squadra di 19 dentisti. Educatore in Odontoiatria Protesica. Migliora costantemente i servizi dentali implementando tecnologie future, offrendo un'esperienza "WOW" ai pazienti e contemporaneamente riducendo i costi. Bramoso di far parte del cambiamento del paradigma.

Dr. Ivan Peev

Dentistry 4.0 Specialist

La nostra Guida al Mondo dell'Implantologia Digitale. Specialista di Implantologia Dentale con un'esperienza significativa nella fornitura di cure dentistiche high-tech da guide chirurgiche e sistemi di impiantazione computerizzati. Istruttore fantasma, certificato dal Centro Internazionale di Formazione per l'Implantologia Dentale (IFZI). Con un sesto senso per soluzioni tecniche all'avanguardia.

Tsvetomir Ivanov*Industry 4.0 Engineer*

Il pensatore futuro. Esperto di Odontoiatria Digitale, CAD/CAM e stampa 3D. Altamente focalizzato sulla ricerca di modi per ottenere efficienza significativa, riduzione dei costi e guadagni in entrate attraverso la digitalizzazione e l'automazione. Permanentemente ricerca, valuta e implementa innovazioni dentali ad alta tecnologia.

Donika Kraeva*Responsabile delle comunicazioni strategiche*

L'Ambasciatrice delle Comunicazioni. Traduce idee grandi e complesse nel linguaggio del gruppo di destinazione. Esperta nel Marketing Medico Online. Ha sviluppato Sistemi di Feedback e Programmi di Fidelizzazione Pazienti per cliniche dentali internazionali. Sta ricercando modi per utilizzare i vantaggi di Blockchain nella costruzione di un'Industria Dentale orientata al paziente.

Mariam Nishanian*Community & Public Relations*

La nostra voce pubblica. Background internazionale in PR, gestione dei social media, consulenza in comunicazione e design UX. Interessata all'Investimento di Cryptovalute. Esperta imprenditrice con esperienza nello sviluppo di start-up. In costante ricerca di nuove sfide.

Betina Bogdanova*Consulente legale senior*

La Voce della Legge. Sostiene il pilastro legale della gestione del progetto di Dentacoin. Esperta nel consigliare aziende di tecnofinanza e dentali. Solido background legale tra cui la Australian National University, la Rijks Univesitet e la Harvard Law. Precedenti collaborazioni con l'OMS e la Harvard School of Public Health.

Veselin Matov*CRM & Supply Chain Manager*

Il nostro CRM Professionista. Focalizzato sull'identificazione delle tendenze tecnologiche e l'implementazione di esse come vantaggi competitivi. Esperto in CRM, Implementazione del Software Dentale e Gestione degli Acquisti. Istruzione di background in Computer Systems and Technology. In continua esplorazione di innovazioni all'avanguardia a beneficio dei pazienti.

Hristo Gradechliev

CFO

Il Maestro della Finanza. Responsabile della gestione delle divisioni finanziarie e contabili. MBA in Diritto. Esperto negli ecosistemi di pagamento, creatore di strumenti analitici, processa e dirige per gestire le entrate, i costi e i rischi inerenti allo spazio di pagamento.

Julia Radeva

Business Development Manager

Il nostro Pioniere del Business. Esperienza di 11 anni nel Business Development Management. La forza portante dietro a diversi concetti clinici dentali di successo. Osserva le applicazioni delle innovazioni dentali e esplora costantemente le opportunità di crescita nell'Industria Dentale.

Conclusione

Per concludere, una cryptovaluta specifica di un settore (come Dentacoin) potrebbe ridurre significativamente i costi di questo, conducendole su economie di scala e fornendo servizi di qualità a persone provenienti dai gruppi redditi più bassi. Più persone guadagnano Dentacoins e li usano in vari modi, più il valore della cryptovaluta aumenterà, dando sempre più libertà nelle mani della comunità.

Infatti, l'idea dietro a Dentacoin è rivoluzionaria. Ma è anche inevitabile. C'è una soluzione ovvia ai problemi delle varie industrie ed è solo questione di tempo finché le comunità non la implementino e ne raccolgano i frutti. Dentacoin sta per essere il primo modello leader.

Contatti

Per raggiungerci visita il nostro sito su: dentacoin.com

Seguici su Twitter: [@dentacoin](https://twitter.com/dentacoin)

Su Facebook: <https://www.facebook.com/dentacoin/>

Unisciti a noi su Slack: dentacoin.slack.com

O contattaci via email: admin@dentacoin.com

Si prega di notare che questo documento non costituisce un prospetto di alcun tipo, non è una sollecitazione per investimenti né un'offerta pubblica iniziale né un'offerta di azioni e non riguarda in alcun modo un'offerta di titoli in qualsiasi giurisdizione. Qualsiasi offerta o sollecitazione sarà effettuata esclusivamente per mezzo di un memorandum di offerta riservata e in conformità con i termini di tutti i titoli applicabili e altre leggi.

Riferimenti

Tim Wu, The Master Switch: The Rise and Fall of Information Empires (2010, Atlantic Books) Chapter One

Patrich Murck, 'Who Controls the Blockchain?' (Harvard Business Review, 19 April 2017) <<https://hbr.org/2017/04/who-controls-the-blockchain>>

John D. Halamka, MD, Andrew Lippman and Ariel Ekblaw, 'The Potential for Blockchain to Transform Electronic Health Records' (Harvard Business Review, 3 March 2017) <<https://hbr.org/2017/03/the-potential-for-blockchain-to-transform-electronic-health-records>>

Dugan Maddux, MD, FACP, Vice President, Kidney Disease Initiatives, 'Cybersecurity and Blockchain in Health Care' (Acumen Physical Solutions, 24 April 2017) <https://acumenmd.com/blog/cybersecurity-and-blockchain-in-health-care/>

HibBucket, 'Artificial Intelligence Blockchain Research and Development' (HubBucket Healthcare Blockchain-HubBlockchain) <<http://hubblockchain.com/>>

Blockchain Technologies, 'Smart Contracts Explained' (Blockchain Technologies) <<http://www.blockchaintechnologies.com/blockchain-smart-contracts> >