



GESUNDES LIFESTYLE-ÖKOSYSTEM,
DAS VON BENUTZERGENERIERTEN
UND BENUTZERGESTEUERTEN SPORTUND
WELLNESSDATEN GESEPIST WIRD

Inhaltsverzeichnis

ABSTRAKT	3
HERAUSFORDERUNGEN DER MOBILEN GESUNDHEITSDATEN INDUSTRIE	4
EIGENTUMSRECHT	5
INTEGRATION	6
FREIER DATENFLUSS	7
DIE GESUNDHEITSINDUSTRIE UND BLOCKCHAIN	8
LYMPO: ÖKOSYSTEM, DAS VON NUTZERGENERIERTEN DATEN GESPEIST WIRD	11
LYMPO WALLET UND BENUTZER-BELOHNUNGSMECHANISMUS	12
LYMPO MARKTPLATZ: MONETARISIERUNG DER DATEN	14
LYMPO CROWDFUNDING-PLATTFORM	15
ROADMAP	16
LYMPO: BESCHREIBUNG DER NUTZERBELOHNUNGSLÖSUNG	18
SICHERHEITSVORKEHRUNGEN	24
LYMPO (LYM) TOKEN-VERKAUF	25
TEAM	27

ABSTRAKT

Die Nutzung von Apps und Wearables für die mobile Gesundheit (mHealth) nimmt stetig zu. Mehr als 52% der Smartphone-Nutzer sammeln gesundheitsbezogene Informationen auf ihrem Handy. Allein im Jahr 2016 beliefen sich die Downloads im mHealth App Store auf 3,2 Milliarden. Gesundheitsbezogene Daten sind ein wertvolles Gut für Einzelpersonen und Interessengruppen in der datengesteuerten Sport-, Gesundheits- und Wellnessbranche.

Die Nutzer, die diese Daten generieren, können sie jedoch nicht aggregieren, teilen oder monetarisieren. Darüber hinaus kann die Branche ihr Potenzial nicht voll ausschöpfen, da sie nicht über die Mittel verfügt, um die vorhandenen Daten miteinander zu verknüpfen, was allen Marktteilnehmern zugute kommt. Der Aufstieg der mHealth-Anwendungen hat noch nicht das Versprechen der digitalen Technologie erfüllt, die den Einzelnen befähigt und zu einer besseren Gesundheitsversorgung und einem stärker vernetzten Sport und Wellnessmarkt führt.

Das Lympo-Ökosystem löst dieses Problem. Basierend auf benutzergenerierten und benutzergesteuerten Fitness und Wellnessdaten wird Lympo den Austausch von Werten durch die Einführung von LYM Utility Token ermöglichen. Das Ziel von Lympo ist ein Ökosystem, in dem Daten von allen Interessengruppen der Industrie sinnvoll genutzt werden und alle Beteiligten fair entlohnt werden. Es besteht aus drei Säulen: der Lympo Fitness-Geldbörse, einem Marktplatz und der Lympo Crowdfunding-Plattform.

Die digitale Fitness-Geldbörse und der Belohnungsmechanismus von Lympo bilden das Herzstück des Lympo-Ökosystems. Die Brieftasche fungiert als Zugang zum Ökosystem und ermöglicht es den Nutzern, für ihre Leistungen im Bereich des gesunden Lebensstils mit LYM-Marken belohnt zu werden.

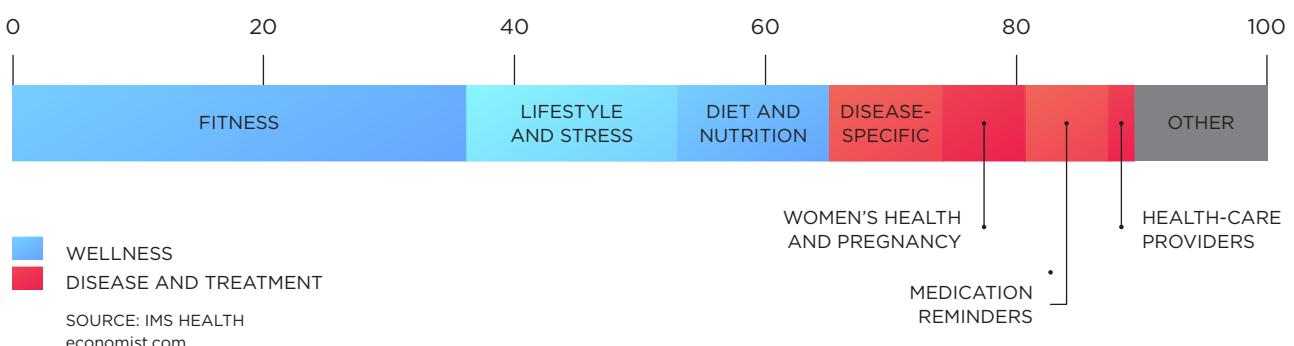
Diese Token können für den Kauf von Waren und Dienstleistungen auf einem Marktplatz verwendet werden, ausgehend von einer bestehenden Lympo-Plattform, die mehr als 500 Fitness-Profis vereint und später zu einem breiten Netzwerk von Sport-, Wellness- und Gesundheitsprodukten und Dienstleistern erweitert wird. Schließlich werden LYM-Token auf der Lympo Crowdfunding-Plattform verwendet, um in innovative datengetriebene Unternehmen der Branche zu investieren, die zum Wachstum dieses neuen Ökosystems beitragen werden.

HERAUSFORDERUNGEN DER MOBILEN GESUNDHEITSDATEINDUSTRIE

Der digitale Gesundheitsmarkt explodiert sowohl bei der Anzahl neuer Unternehmen als auch bei der erwarteten Marktgröße von 233,3 Milliarden Dollar bis 2020¹. Ein Großteil des Wachstums wird aus dem Markt für mobile Gesundheit (mHealth) erwartet. Allein im Jahr 2016 stieg die geschätzte Gesamtzahl der mHealth-Apps um 57%². Im selben Jahr belief sich die Zahl der Downloads im mHealth App Store auf 3,2 Milliarden, wobei 52% der Smartphone-Nutzer gesundheitsbezogene Informationen auf ihrem Handy sammelten³. Die meisten neueren Telfone verfügen über integrierte Datenerfassungskapazitäten im Gesundheitswesen, die diese Zahl in den kommenden Jahren in die Höhe schnellen lassen.

Welche Daten erheben wir? Der am schnellsten wachsende mHealth-Sektor war im Laufe der Jahre der Fitness und Wellnessbereich mit einem prognostizierten durchschnittlichen jährlichen Wachstum (CAGR) von 48,1%⁴. 65% aller mHealth-Apps in den USA sind mit Wellness-Dienstleistungen verbunden, wobei Fitness mit 36% der gesamten Apps eine starke Führungsposition einnimmt. Zu den Top-Kategorien gehören auch Gewichtsabnahme, Bewegung, Frauengesundheit, Schlaf und Meditation.

VON WELLNESS BIS HIN ZU NICHT-SO-WELLNESS



Gleichzeitig hat sich der Sport- und Wellnessmarkt seit 2005 von 46 auf über 90 Milliarden US-Dollar nahezu verdoppelt. Alle wichtigen Marktteilnehmer in dieser Branche - von Personal Trainern, Fitnessstudios, Sportbekleidungsherstellern und Herstellern von gesunden Lebensmitteln bis hin zu Krankenkassen und Unternehmen, die eine gesunde Lebensweise ihrer Mitarbeiter fördern wollen könnten von einem plattformübergreifenden Fitness- und Wellness-datenaustausch profitieren. Nichtsdestotrotz bleiben die Daten, die die Benutzer jeden Tag

¹Global digital health market from 2015 to 2020, Statista,

<https://www.statista.com/statistics/387867/value-of-worldwide-digital-health-market-forecast-by-segment/>

²The mHealth app market is getting crowded reaching the 259.000 apps, Ticbiomed,

<https://www.ticbiomed.org/2016/10/13/the-mhealth-app-market-is-getting-crowded-reaching-the-259-000-apps/>

³Is Mobile Healthcare the Future, Greatcall,

http://www.greatcall.com/greatcall/lp/is-mobile-health-care-the-future-infographic.aspx?clickid=VvJ2G71CQzdyW2DVJSTXHW3XUkhV4pyzBRQvTl0&irpid=10078&utm_medium=affiliate&utm_source=Skimbit%20Ltd.&AG=BVA

⁴mHealth Solutions Market - Global Forecast to 2020, Markets & Markets,

<http://www.marketsandmarkets.com/PressReleases/mhealth-apps-and-solutions.asp>

verfolgen, bestenfalls von einem einzigen Anbieter oder einem kleinen Netzwerk von Partnern begrenzt und der Benutzer hat nur sehr begrenzte Möglichkeiten, sie weiterzugeben.

Ungeachtet dessen haben der wachsende Markt und der umfassende Einsatz von mHealth-Apps das Versprechen der digitalen Technologie, die den Einzelnen befähigt und zu einer besseren Gesundheitsversorgung und einem stärker vernetzten Sport- und Wellnessmarkt führt, noch nicht erfüllt. Die entscheidenden Mängel: 1. Wir sind nicht die Besitzer des quantifizierten Selbst; 2. mHealth-Applikationen integrieren sich nicht miteinander. 3. Aufgrund des eingeschränkten Datenflusses fehlt es dem Sport- und Wellnessmarkt an Konnektivität.

GROÙE ENGPÄSSE IN DER INDUSTRIE

EIGENTUMSRECHT

Im Jahr 2011 kündigte das Weltwirtschaftsforum personenbezogene Daten als eine neue Anlageklasse an. Unter allen Datenklassen gehören gesundheitsbezogene Daten zu den wertvollsten und teuersten Vermögenswerten. Es stellt sich jedoch heraus, dass unsere persönlichen Daten nicht unser persönliches Vermögen sind.

Das quantifizierte Selbst ist ein Begriff, der "Selbsterkenntnis durch Selbstverfolgung" bezeichnet. Während es im Jahr 2007 eine freiwillige Bewegung gewesen sein könnte, sind wir heute alle freiwillig oder unfreiwillig Teil dieser Bewegung, wenn wir ein Smartphone mit Gesundheitsdatenerfassung, irgendeine mHealth-App oder eine Fitness-Wearable verwenden. Das Problem ist, dass während wir damit beschäftigt sind, uns selbst zu quantifizieren, die Unternehmen, deren Produkte wir verwenden, damit beschäftigt sind, unsere Daten zu sammeln und daraus Gewinne zu generieren. Und das ist ein großes Anliegen der Anwender.

Eine Studie des Journal of the American Medical Association kommt zu dem Ergebnis, dass "viele Gesundheitsanwendungen die Gesundheitsdaten von Patienten ohne ihr Wissen weitergeben können"⁶. Eine weitere Studie zur Verringerung des Risikos von Herz-Kreislauf-Erkrankungen (CVD) mit Hilfe von mHealth Apps und Wearables kommt zu dem Schluss:

Die mobile Gesundheitstechnologie hat gezeigt, dass es möglich ist, das Management von HerzKreislauf-Erkrankungen und anderen chronischen Krankheiten zu optimieren, indem sie den Patienten durch eine bessere Selbstkontrolle und Aufklärung im Gesundheitswesen unterstützt. Es gibt jedoch einige Herausforderungen, wenn die Patientendaten im Gesundheitswesen genutzt und überwacht werden. Ein häufiges Problem ist der Schutz der Privatsphäre und die Sicherheit von Gesundheitsinformationen⁷.

⁵ Quantified Self Institute,
<https://qsinstitute.com/about/what-is-quantified-self/>

⁶ Things are looking app, The Economist,
<http://www.economist.com/news/business/21694523-mobile-health-apps-are-becoming-more-capable-and-potentially-rather-useful-things-are-looking>

⁷ Felipe Lobelo, Hevall M. Kelli, Sheri Chernetsky Tejedor et all., The Wild Wild West: A Framework to Integrate mHealth Software Applications and Wearables to Support Physical Activity Assessment, Counseling and Interventions for Cardiovascular Disease Risk Reduction, Progress in Cardiovascular Diseases, 2016 May-June, 58(6): 584-594, accessed <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC5362162/>

Darüber hinaus sind CVDs weltweit die häufigste Todesursache: Jährlich sterben mehr Menschen an CVDs als an irgendeiner anderen Ursache. Die Weltgesundheitsorganisation (WHO) schätzt, dass im Jahr 2015 17,7 Millionen Menschen an Herz-Kreislauf-Erkrankungen starben, was 31% aller weltweiten Todesfälle entspricht. Gleichzeitig betont die WHO, dass "die meisten Herz-Kreislauf-Erkrankungen verhindert werden können, indem man sich mit verhaltensbedingten Risikofaktoren wie Tabakkonsum, ungesunder Ernährung und Fettleibigkeit, Bewegungs mangel und schädlichem Alkoholkonsum auseinandersetzt"⁸.

Die Anregung von gesundem Verhalten ist daher eine der entscheidenden Herausforderungen für Gesundheitsinnovationen. Wir bei Lympo sind der Meinung, dass ein Teil der Antwort darin besteht, den Nutzern die Möglichkeit zu geben, die von ihnen generierten Daten zu besitzen. Lympo präsentiert einen Health/Fitness-App-Datenaggregator, der die Daten der Nutzer nicht teilt, sondern sie stattdessen monetarisierter.

ZUSAMMENGEFASST:

- Wir sind nicht Eigentümer eines der wertvollsten Güter, die wir besitzen, nämlich unserer gesundheitsbezogenen Daten, obwohl wir diese Daten ständig freiwillig oder unfreiwillig sammeln.

INTEGRATION

Ein weiteres Problem des mHealth-Sektors ist, dass der Markt sehr segmentiert ist. Die meisten Apps konzentrieren sich auf einen bestimmten Bereich, während jeder Anbieter nur sehr spezifische Informationen sammelt, so dass ein Gesamtbild fehlt. Während es verschiedene Aggregatoren gibt, die eine Integration ermöglichen, zögern die Benutzer, ihre Apps und Wearables mit ihnen zu verbinden, weil es für einen Benutzer keinen wirklichen Vorteil gibt, diese Daten an einem Ort zu haben: Aggregatoren beantworten selten die Frage "Was kommt als nächstes? Normalerweise bedeutet Integration nur, dass ein Benutzer mehr Daten an einen App-Provider überträgt, ohne einen Belohnungsmechanismus für seinen Benutzer. So bleibt die Interaktion meist auf den gelegentlichen Datenaustausch über Social Media beschränkt.

Darüber hinaus zeigen zahlreiche Forschungsberichte, dass die Privatsphäre für mHealth-Nutzer das wichtigste Anliegen ist. Die meisten Unternehmen, die Möglichkeiten zur Integration von Daten haben, sind große Player wie Apple, Google oder Microsoft, die unabhängig davon viele Benutzerdaten besitzen und nicht das Vertrauen erwecken, das nötig ist, um sensible Gesundheitsinformationen an einem Ort zu speichern. Der Bericht 2017 von Human Data Commons zeigt, dass große Unternehmen mit umfangreichen Kapazitäten zur Datenintegration am schwächsten sind, wenn es darum geht, den Konsumenten direkten menschlichen Kontakt zu ermöglichen⁹.

⁸ Cardiovascular diseases (CVDs), The World Health Organisation,
<http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs317/en/>

⁹ 2017 Quantified Self Report Card: User Rights in the Age of Biometric Tracking, Human Data Commons Foundation,
https://humandatacommons.org/pdfs/HumanDataCommons_QS_ReportCard_2017.pdf

Diese Herausforderungen machen es für den Anwender zur Pflicht, alle generierten Daten an einem Ort zu haben. Während ein solcher Datensatz sehr wertvoll wäre, um Rückmeldungen von einem Sport- oder Achtsamkeitstrainer, Physiotherapeuten und sogar einem Allgemeinmediziner zu erhalten, bleibt er über eine Vielzahl von Anwendungen und Geräten verstreut.

ZUSAMMENGEFASST:

- Die Marktsegmentierung und fehlende Anreize für die Integration der mHealth-Applikationen verhindern, dass die Nutzer einen Gesamtüberblick über alle ihre Aktivitäten haben oder weitere wichtige Vorteile aus den von ihnen generierten Daten ziehen können.

FREIER DATENFLUSS

In der Welt der Datenökonomie produzieren Anwender wertvolle Daten mit jedem Schritt, den sie machen. Da es jedoch bei einem einzigen Anbieter gespeichert bleibt, nimmt jeder Ökosystemakteur am Wettlauf um einen besseren Mechanismus zur Sperrung eines Benutzers innerhalb einer Plattform teil. Aus diesem Grund werden die Marktteilnehmer von Integrations- und Datenaustauschmechanismen entmutigt.

Der zweite Faktor, der zu dieser Situation beiträgt, sind die Datenschutzgesetze, die aus gutem Grund verhindern, dass Unternehmen die personenbezogenen Daten der Nutzer nicht nur mit anderen Unternehmen, sondern auch innerhalb des Unternehmens selbst teilen, wenn die Geschäftstätigkeiten über die Grenzen der EU und der USA hinausgehen.

Die Zulassung des privaten Eigentums an Sport- und Gesundheitsdaten öffnet die Türen zum nutzergesteuerten Datenaustausch, bei dem der Informationsfluss individuell gesteuert werden kann.

Der Sport- und Wellnessmarkt umfasst eine Vielzahl von Spielern, die verschiedene Aspekte des Nutzerverhaltens abdecken, wie z.B. die Auswahl eines Fitnesstrainers, ein Trainingsregime, ein Fitnessstudio, gesunde Ernährung und Nahrungsergänzungsmittel, Sportbekleidung und Schuhe. Gesunde Lifestyle-Enthusiasten, die die gesammelten Daten aus einer Vielzahl von Quellen besitzen, könnten diese am besten nutzen, indem sie mehrere Industrieprodukte und Dienstleistungen miteinander verbinden, die es allen wichtigen Akteuren ermöglichen, von diesem freien Datenfluss zu profitieren.

ZUSAMMENGEFASST:

- Aufgrund des Fehlens eines Mechanismus, der es den Nutzern ermöglicht, ihre Sport- und Gesundheitsdaten aktiv auszutauschen, kann die Sport- und Wellnessbranche keine nutzerzentrierten Produkte und Dienstleistungen für alle Aspekte eines gesunden Lebensstils anbieten.



DIE GESUNDHEITSINDUSTRIE UND BLOCKCHAIN

WIE KANN BLOCKCHAIN DIE GRÖßTEN FITNESS-/WELLNESS-DATENMANAGEMENTPROBLEME ADRESSIEREN?

Es herrscht weitgehend Einigkeit darüber, dass die Blockchain-Technologie das Potenzial hat, den Gesundheitssektor zu stören, indem sie nutzergenerierte Daten zum Kernstück des Ökosystems Gesundheit macht. Sie kann dies erreichen, indem sie die Sicherheit und Interoperabilität von Gesundheitsdaten erhöht. In diesem Beitrag konzentrieren wir uns auf mHealth oder genauer gesagt auf den Fitness-/Wellness-Bereich, der von mHealth-Apps und Wearables angetrieben wird. Es ist jedoch wichtig, das Ganze im Blick zu behalten, um das volle Potenzial von Lympo in der Zukunft auszuschöpfen.

Blockchain ist ein verteiltes System, das Transaktionsdatensätze aufzeichnet und speichert, so dass es unmöglich ist, den Inhalt der Transaktion in einem digitalen Ledger zu ändern. Jeder Transaktionsblock wird im Ledger gespeichert und chronologisch mit einem anderen Block verknüpft, nachdem die Transaktionssätze durch ein verteiltes Peer-to-Peer-Netzwerk verifiziert wurden. Die End-to-End-Verschlüsselung ermöglicht eine Interaktion wie das Speichern, Austauschen und Betrachten von Informationen, ohne dass zwischen den Parteien ein Vertrauenverhältnis aufgebaut werden muss. Um eine zentrale Instanz zu vermeiden, stützt sich blockchain auf ein anonymes Netzwerk von Teilnehmern, das Datenschutz- und Vertraulichkeitsverletzungen verhindert.

Blockchain-basierte Smart Contracts stellen Verträge dar, die vollständig ausgeführt werden können, wenn die Vertragsbedingungen erfüllt sind. Dieses System entbündelt die Notwendigkeit jeglicher Art von Austausch mit einer Zwischenkontrolle der Vertragsbedingungen. Bislang spielten Intermediäre eine entscheidende Rolle im Austausch von Wertesituationen und verdienten so an ihrer Rolle. Intelligente Verträge ermöglichen es den Endbenutzern, eine vertrauenswürdige Beziehung ohne weitere Befugnisse einzugehen.

Die Sensibilität gesundheitsbezogener Daten und die Notwendigkeit, diese personenbezogenen Daten löschen zu können, um die Datenschutzbestimmungen in einigen Teilen der Welt (insbesondere in der Europäischen Union) zu erfüllen, erlauben es nicht, diese Daten selbst in einer Blockchain zu speichern. In diesem Fall wird die Blockchain-Technologie als ein sicheres und effektives Zahlungsmittel angesehen, das Mikrozahlungen und einen Mechanismus zur Speicherung von Berechtigungen ermöglicht.

Durch die Registrierung von Berechtigungen für den Zugriff auf patientengenerierte Daten in der Blockchain können die Benutzer steuern, wer auf ihre Daten zugreifen darf und unter

welchen Bedingungen. Diese Fähigkeit ermöglicht es Einzelpersonen, Eigentümer ihrer wertvollen Datenbestände zu sein. Dieser Datensatz kann aus Informationen zusammengestellt werden, die aus einer Vielzahl von Datenquellen stammen; von elektronischen Krankenakten, die von Krankenhäusern, Kliniken und Ärzten bereitgestellt werden, bis hin zu Fitness-/Wellness-Daten, die von mHealth-Apps und Wearables generiert werden. Es kann auch ergänzt werden durch Anwendungen zur Überwachung von Krankheiten und Behandlungen und durch benutzerdefinierte Informationen, die von einem Benutzer individuell hinzugefügt werden.

Darüber hinaus können weitere Datennutzer nachweisen, dass der Dateneigentümer ihre Einwilligung zur Nutzung dieser Daten erteilt hat. Da die Datenschutzbestimmungen weltweit immer strenger werden, wird diese Funktion es Dritten ermöglichen, einen soliden Nachweis über die Herkunft der Daten auf der Blockchain zu erbringen.

BLOCKCHAINANWENDUNGEN IM GESUNDHEITSWESEN

Das Gesundheitswesen mag ein Nachzügler im boomenden Wachstum von Enterprise Blockchain-Apps sein, aber es wird immer mehr zu einer vielversprechenden Technologie, um wichtige Probleme im Bereich des Gesundheitsdatenmanagements auch auf staatlicher Ebene zu lösen.

ENTERPRISE BLOCKCHAIN-APPS NACH SEKTOR (AUSGEWÄHLT)

MÄRKE	REGIERUNG & RECHT	IOT	GESUNDHEIT	WISSENSCHAFT KUNST, AI
Währung Zahlungen & Überweisung	Transmissionsorgs	Landwirtschaft & Drohne Sensornetzerke	Universal-EMR	Gemeinschaftliches Supercomputing
Bankwesen & Finanzen	Personalisierte Behördenleistungen	Smarthome Netzwerke	Gesundheitsdatenbanken	Crowd analyse
Clearing & Abrechnung	Abstimmungen, Thesen	Integriertes Smatoity, Vernetztes Auto	Betriebsdaten Gewohnheiten	P2P Betriebsmittel
Versicherung	P2P Schuldverschreibungen	Smarthome Sensoren	Big Data	Film, dataviz
FinTech	Tele-Anwalts-Leistungen	Selbstfahrendes Auto	Gesundheitsdaten	AI: blockchain advocates, friendly
Trading & Derivate	IP Registrierung and Börse	Personalisierte Roboter,	Strömungsanalytik	AI, blockchain
QA & Internal Audit	Steuereinnahmen	Roboterbegleiters	Digitale Gesundheitsbörsen	Schüler, digitale
Crowdfunding	Notar und Dokumentregistrierung	Personalisierte Drohnen	Smart-Eigentum	Mindfile-Dienste
		Digitale Assistenten	Gesundheits-Token	
			Persönliche Entwicklungsverträge	

CRUCIAL BLOCKCHAIN PROPERTIES

Cryptolegger	Permanente Aufzeichnung	Kommunikation (Nachrichten)	Universelles Format	Großformat infrastrukturelle Komponente für die Koordination
Dezentralisiertes Netzwerk	Öffentliches Archiv Speicherort	Großformat Koordinierung	Großformat Multidatenströme Integration	
Treuhänder kontrahenten	Beglubigung Prägehashen	Entität Einlass/ Entlassungszeichen	Vertraulichkeit und Sicherheit	Checks-und-Balananzsystem für den Zugang zu den Spielern
Unabhängige konsensbestätigte Transaktionen	Universelles Format	Tansaktionssicherheit	Echtzeit Zügänglichkeit	
	Barrierefreiheit			

Die meisten existierenden oder geplanten Blockchain-Anwendungen im Gesundheitswesen fallen in diese Kategorien:

- Interoperabilität zwischen medizinischen Einrichtungen
- Elektronische Patientenakten
- Versicherung
- Medizinische Studien
- Genomforschung
- Patientengenerierte Daten/Quantifizierte-Selbstdaten-Commons

Das Lympo-Ökosystem beginnt mit einem Produkt, das zur 6. Kategorie gehört.

LYMPO: ÖKOSYSTEM, DAS VON NUTZERGENERIERTEN DATEN GESPEIST WIRD.

EINFÜHRUNG: WIE FUNKTIONIERT ES?

Lympo zielt darauf ab, ein Ökosystem zu schaffen, das von benutzergenerierten und benutzergesteuerten Fitness- und Wellnessdaten gespeist wird, die den Austausch von Werten durch die Einführung von LYM Utility Token ermöglichen. Das Ziel von Lympo ist ein Marktplatz, auf dem die Daten selbst von den Mitgliedern des Ökosystems sinnvoll genutzt werden und jeder fair belohnt wird. Ein mHealth App/Wearable User steht im Mittelpunkt dieses Ökosystems, zu dem alle wichtigen Akteure der Sport- und Wellnessbranche gehören:

 BENUTZER	 ZIELE	 NUTZEN
Benutzer lebt einen gesunden Lebensstil	Auf der Suche nach personalisierter Gesundheit Lifestyle-Güter und Dienstleistungen, die darauf abzielen Nutzen aus den generierten Daten, aus der Speicherung von Gesundheits und Sportdaten an einem Ort	Extra Motivation und Spaß beim Erreichen der gesunden Lebensziele, Monetarisierung von nutzergenerierten Daten, Aggregation von Daten zum Betrachten oder Teilen, Entscheidung über die weitere Datennutzung und deren Preis, Erhält maßgeschneiderter Dienste basierend auf Interessen und Gesundheitsdaten
Persönlicher Trainer und Sporttrainer	Verkauf von Dienstleistungen, Gewinnung neuer Kunden, Steuerung des Kundenfortschritts	Einfach zu überwachendes System für Leistungen und Belohnungen, Fitness-Fortschrittskontrolle für Kunden, Einzigartiges Leistungsversprechen für Reklame
Fitnessstudios	Kunden für Fitnessstudios zu gewinnen, Vermarktung neuer Dienstleistungen Optimierung für Studiogebrauch	Belohnungssystem zur Förderung von Turnhallenbesuchen zu bestimmten Zeiten Überwachung der Fortschritte der Benutzer Förderung der Loyalität durch die Organisation von Gruppenherausforderungen
Sport- und Wellness-Unternehmen	Verkaufen von Produkten, Marketing an ein bestimmtes Zielpublikum	Interaktion mit Kunden durch Belohnungssystem Einblicke in die Daten der Nutzer aus verschiedenen Bereichen/Plattformen Innovatives Marketinginstrument Partnerschaften mit Token-Ökosystemen, Gesellschaften, Firmen
Krankenkassen	Anreize für einen gesunden Lebensstil Schaffen, Analysen durchführen Daten von Bestandskunden speziell zugeschnitten, potentielle Kunden	Große Anreize für einen gesünderen Lebensstil, Datenbasierte Managemententscheidungen angetrieben von Kundendaten
Arbeitgeber	Wachsende Zahl gesunder und zufriedener Mitarbeiter, die nach einer benutzerfreundlichen und vertrauenswürdigen Methode zur Förderung des Sports suchen	Lustiges und lohnendes Werkzeug, um die Aufmerksamkeit zu wecken Möglichkeit maßgeschneiderter Herausforderungen an jeden Mitarbeiter adressiert

		Gruppenherausforderungen zur Verbesserung der Teambildung
Gesundheits- und Fitness-Apps	Förderung einer Gesundheits- oder Fitnessapplikation, innovative Wege zu	Mehrwert für den Kunden Interaktion mit einem breiten Kundenstamm
Fitness/Wellness/Gesundheits-Start-Ups	Verbreitung eigener Ideen und Produkte im Frühstadium, Suche nach Mentoren und Geschäftspartnern, Suche nach Investitionen	Zugang zu Investoren, die an den Bewertungen und dem Mentoring von Branchenexperten interessiert sind Möglichkeit, Geschäftspartner leichter zu finden
Investoren	Suche nach innovativen Unternehmen Suche nach einer Community nach sorgfältiger Prüfung	Sorgfältig vorselektierte Start-ups Rezensionen und Bewertungen nach Branchen Experten, Fachwelt Datenzugriff durch LYM-Tokens ermöglicht für schnelleres Wachstum und bessere Renditen

Das Lympo Ökosystem basiert auf der bestehenden Plattform, die es den Nutzern ermöglicht, den besten Personal Trainer mit mehr als 500 Fitnessprofis zu finden, die in Litauen, www.lymopo.lt, tätig sind und nach Kalifornien, USA und Melbourne, Australien, expandieren.

Das Ökosystem besteht aus drei Hauptteilen: 1. Die digitale Fitness-Geldbörse von Lympo und die Belohnungsmechanismen der Benutzer; 2. Lympo-Marktplatz; 3. Lympo Crowdfunding und Investment-Plattform.

PART 1: DAS LYMPO WALLET UND NUTZERBELOHNUNGSMECHANISMUS

Die digitale Fitness-Geldbörse und der Belohnungsmechanismus von Lympo bilden das Herzstück des Lympo-Ökosystems. Lympo Fitness Geldbörse fungiert als Zugang zum Ökosystem und ermöglicht es dem Benutzer, sein Profil zu erstellen, seine Gesundheitsdaten auszufüllen und mit seinen bevorzugten Sport- und Gesundheitsanwendungen zu verbinden. Die einzelnen Daten, die über Lympo Fitness Wallet übermittelt werden, sind für den Benutzer zugänglich und können eingesehen oder gemeinsam genutzt werden, indem eine Erlaubnis auf Blockchain gespeichert wird.

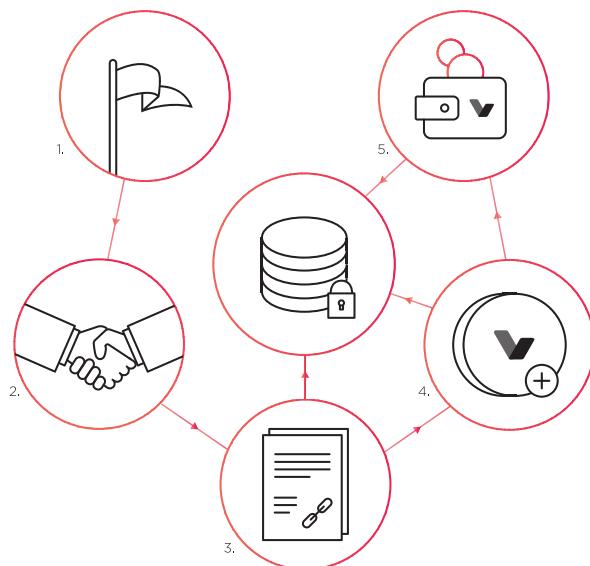
Die Belohnungen, die von Marktteilnehmern vergeben werden, die an einem direkten Zugang zu den Nutzern der digitalen Fitness-Geldbörse von Lympo interessiert sind, können zwei verschiedene Typen sein:

- Eine Belohnung für das Erreichen eines gesunden Lebensstilziels, d.h. 5 km Laufen oder eine präzise Diät einzuhalten und App-Rekorde im Lympo-Profil einzureichen.
- Eine Belohnung für das Einchecken in einen bestimmten Ort für eine bestimmte Zeitspanne, z.B. für die Teilnahme an einer Gymnastikstunde oder an einem Karatewettbewerb.

Die Lympo-Gesundheitsbörse wird in mehreren Schritten ausgerollt. Um das Produkt so schnell wie möglich auf den Markt zu bringen, werden Lympo-Token zunächst als Utility-TOKEN auf den vorhandenen Lympo Plattform genutzt, um online Trainingseinheiten mit den besten Fitnessstrainern zu kaufen, einschließlich Training oder Sporttrainingseinheiten, Beratungen durch einen Physiotherapeuten oder Ernährungsberater. Lympo-Anwender können die Lympo-Fitness-Geldbörse nutzen, um Belohnungsmarken für erreichte Trainingsziele zu erhalten. Wenn sich weitere Partner anschließen, werden Lympo-Token verwendet, um auf eine breite Palette von Produkten und Dienstleistungen für einen gesunden Lebensstil wie Sportbekleidung und -schuhe, gesunde Ernährung und Fitnessstudios zuzugreifen, mit der Möglichkeit, erreichte Gesundheitsziele mit Hilfe von intelligenten Verträgen zu belohnen.

Die Trainer können wettbewerbsfähiger werden, indem sie Pakete vorschlagen, in denen ihre Leistungen zusammen mit einem integrierten Belohnungsprogramm angeboten werden. Darüber hinaus kann jeder andere Ökosystem-Spieler entweder das Belohnungssystem an das verkauft Produkt anhängen oder eine bestimmte Anzahl von Wertmarken kaufen und Herausforderungen und Aufgaben für Lympo-Benutzer organisieren, die im Austausch für ihre Daten stehen.

Anwendungsfall I: Lympo-Anwender erhalten eine Benachrichtigung, dass ein großer Sportschuhproduzent eine Herausforderung von 5 km in dieser Woche organisiert. Egal, welche App sie verwenden, sie können diese Aufgabe erledigen und erhalten mit der Lympo-Plattform Token-Belohnungen.



1. Sportschuhproduzent veröffentlicht 5km Laufwettbewerb
2. Benutzer entscheidet sich für die Teilnahme
3. Der Vertrag ist registriert
4. Der Benutzer vervollständigt die Challenge und übermittelt die App-Tracking-Daten
5. LYM-Token Belohnung

Anwendungsfall II: Ein neuer Boxclub in der Stadt benachrichtigt die Nutzer in dieser Stadt, dass eine bestimmte Anzahl von Wertmarken an diejenigen verteilt wird, die ihre erste Boxklasse für Anfänger besuchen. Benutzer checken zu einem bestimmten Zeitpunkt mit ihrem Lympo-Konto bei einem Club ein und erhalten LYM-Belohnungs-Token.

Ein weiterer Service der Lympo-Plattform ist die zeitgestempelte Einwilligung der Nutzer zur Nutzung ihrer personenbezogenen Daten. Dies ist der Schlüssel zur Sicherstellung höchster Datenschutzstandards, wie z.B. der Allgemeinen Datenschutzverordnung (GDPR) in der Europäischen Union.

PART 2: LYMPO MARKTPLATZ: MONETARISIERUNG DER DATEN

Der nächste Schritt im Ökosystem von Lympo besteht darin, den Nutzern die Möglichkeit zu geben, Wertmarken auszugeben, um weitere gesunde Lifestyle-Produkte und -Dienstleistungen zu erhalten und plattformunabhängige Einkäufe zu tätigen. Der Marktplatz, beginnend mit der bestehenden Plattform, um den besten Personal Trainer zu finden, bietet eine Vielzahl von Möglichkeiten; dies zu tun:

- Erhalten von Premium-Features in der Lympo-Plattform. z.B.:
 - Ein Personal Trainer kann erweiterte Profil-Optionen und mehr Exposition für ihre Anzeige kaufen.
 - Ein Benutzer kann auf der Lympo-Plattform weitere Optionen für die Speicherung seiner Gesundheits- und Sportdaten erwerben, wie Erinnerungen und Gesundheitshinweise auf der Grundlage der übermittelten Daten.
- Jeder Besitzer von Token erhält Rabatte und Produkte unserer Partner: Sport- und Wellness-Unternehmen, Anbieter von gesunden Lebensmitteln und Nahrungsergänzungsmitteln, etc.
- Unternehmen verwenden Token, um für die Auflistung ihrer Produkte und Dienstleistungen auf der Plattform zu bezahlen.

Lympo sieht seine bestehende Plattform als Markteintrittstool für das nutzergenerierte, datengestützte Ökosystem des gesunden Lebensstils, das mit weiteren Partnern, die LYM-Token akzeptieren, weiter expandieren wird. Ein Teil der LYM-Token wird zur Förderung des Gemeindewachstums und zur Erweiterung des Lympo-Netzwerks eingesetzt. Das ultimative Ziel von Lympo ist es, dass die Inhaber von Wertmarken auf eine breite Palette von Produkten und Dienstleistungen zugreifen können, wobei die erste Plattform nur ein Teil des weitaus breiteren Netzwerks ist.

Zu diesem späteren Zeitpunkt wird sich der nutzergenerierte Datenmarktplatz für Unternehmen wie Krankenkassen, Forschungseinrichtungen und große Datenfirmen innerhalb und außerhalb der Sport und Wellnessbranche öffnen, die daran interessiert sind, auf die Daten von Lympo-Digital-Wallet-Anwendern zuzugreifen. Die Nutzer können selbst entscheiden, wem sie ihre Daten anvertrauen, wissen, was genau sie teilen, und damit Token verdienen.

PART 3: LYMPO CROWDFUNDING-PLATTFORM

Der dritte Arm des Lympo-Ökosystems ist eine Crowdfunding- und Investitionsplattform, die es den LYM-Token-Inhabern ermöglicht, in die vielversprechendsten Fitness-/Wellness-/Gesundheits-Start-ups zu investieren, die von Lympo-Ökosystemmitgliedern geprüft und bewertet werden, die wissen, was die Branche am besten braucht. LYM-Token-Inhaber können für die eingebrachten Token Firmenanteile erhalten.

Das einzigartige Leistungsversprechen dieser Crowdfunding-Plattform ist 1. Öffentliche Bewertungen und Bewertungen von Sport- und Wellnessmarktteilnehmern; 2. Zugriff auf die Daten einer großen Benutzerbasis, die durch LYM-Token ermöglicht wird.

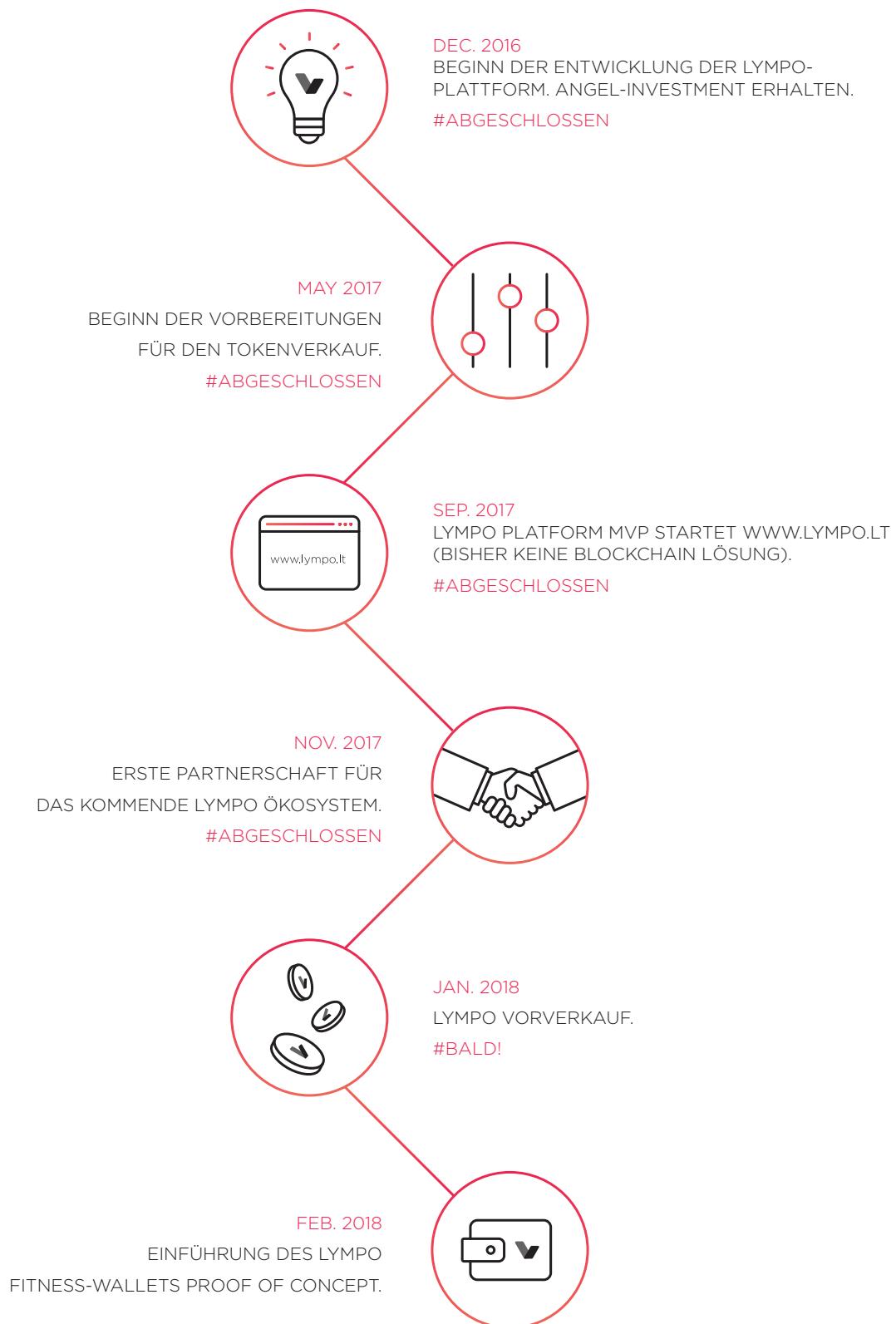
- Die Crowdfunding-Plattform wird es Unternehmen und Dienstleistern, die im Lympo-Ökosystem tätig sind, ermöglichen, neue Unternehmen, die Investitionen für eine bestimmte symbolische Belohnung suchen, zu prüfen und zu bewerten. Dies wird Investoren dabei helfen, das Potenzial des neuen Unternehmens besser einzuschätzen und Start-ups bei der Suche nach potenziellen Partnern und Kunden zu unterstützen, die in der gleichen Branche tätig sind.
- Viele neue Unternehmen folgen dem üblichen Konjunkturzyklus der Datenwirtschaft: Sie bauen ein Produkt auf, ziehen eine große Zahl von Nutzern an und beginnen mit der Analyse und Monetarisierung von Daten. Aber mit Hilfe von investierten LYM-Token können Start-ups auf der Lympo Crowdfunding-Plattform sofort mit einer großen Datenbank arbeiten, die Fitness- und Gesundheitsdaten direkt von unseren Nutzern kauft oder neue Herausforderungen für Belohnungs-Tokens vorschlägt, wenn dem bestehenden Datensatz bestimmte Qualitäten fehlen.

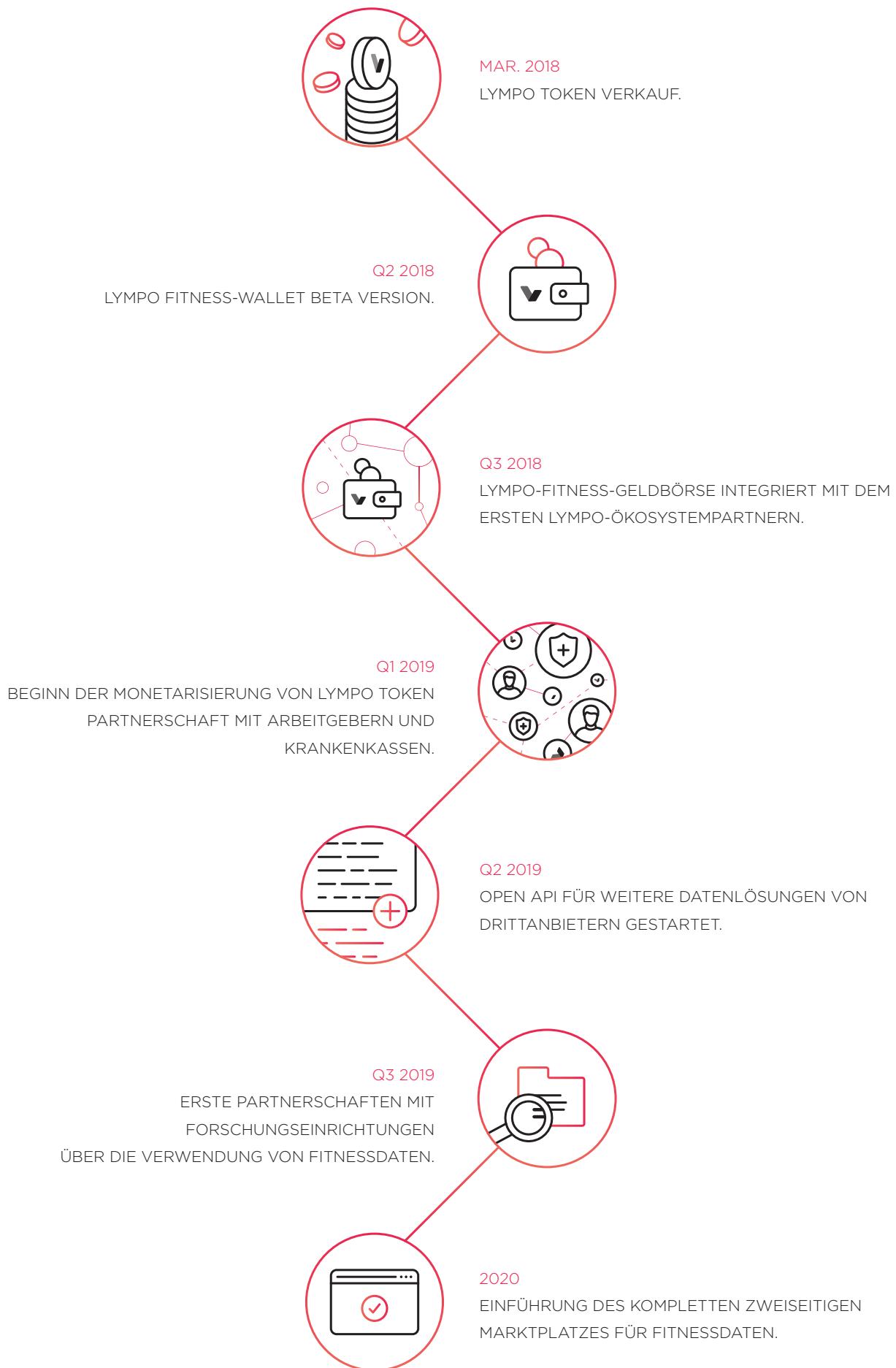
Auf diese Weise können neue innovative Fitness-, Wellness- und Gesundheitsunternehmen mit deutlich niedrigeren Markteintrittskosten ihre Produkte erfolgreich auf den Markt bringen und die Rendite für Investoren maximieren.

LYMPO BLOCKCHAIN FÜR SPORTSTIFTUNGEN

Ein Teil der Token, die für das Ökosystem Ermächtigung reserviert sind, wird der Lympo Blockchain for Sports Foundation zugeteilt. Ziel dieser Stiftung ist es, verschiedene Sportveranstaltungen und Initiativen auf der ganzen Welt zu unterstützen, mit dem Ziel, die Lympo-Fitness-Geldbörse zu fördern und einen gesunden Lebensstil zu fördern.

Der Stiftungsrat, der sich aus berühmten Athleten, Lympo-Partnern und führenden Persönlichkeiten der Sportgemeinschaften aus verschiedenen Ländern zusammensetzt, wird die Stiftungssaktivitäten überwachen. Lympo-Token-Inhaber von mindestens 1.000.000.000 LYM (der Betrag wird in zwei Jahren auf der Grundlage der Gemeinschaftsabstimmung angepasst) können über Finanzierungsvorschläge abstimmen. Die Zusammensetzung des Verwaltungsrates und die Grundsätze der Stiftung werden vor dem Verkauf der Lympo-Token im ersten Quartal 2018 bekannt gegeben.







LYMPO: BESCHREIBUNG DER NUTZERBELOHNUNGSLÖSUNG

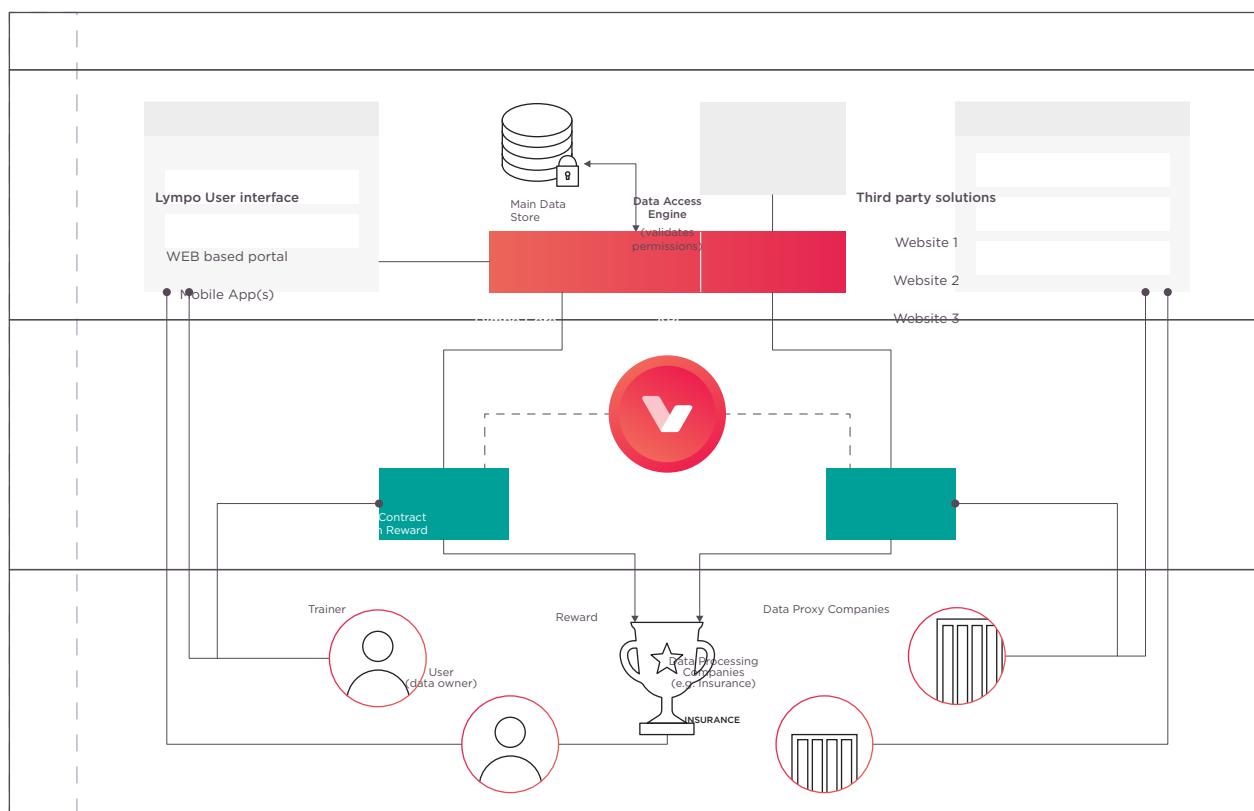
Während Lympo drei Hauptteile umfasst, einen Belohnungsmechanismus für die Nutzer, einen Marktplatz und eine Plattform zur Massenfinanzierung, bilden Belohnungen für einen gesunden Lebensstil den Kern des Produkts und werden im Detail besprochen. Wir haben auch ein vorläufiges Modell der Data-Sharing-Umgebung mit Beschreibung der Komponenten, Berechtigungen und Akteure aufgenommen.

Das Ökosystem der gemeinsamen Nutzung von Fitness- und Gesundheitsdaten basiert auf drei Hauptkomponenten:

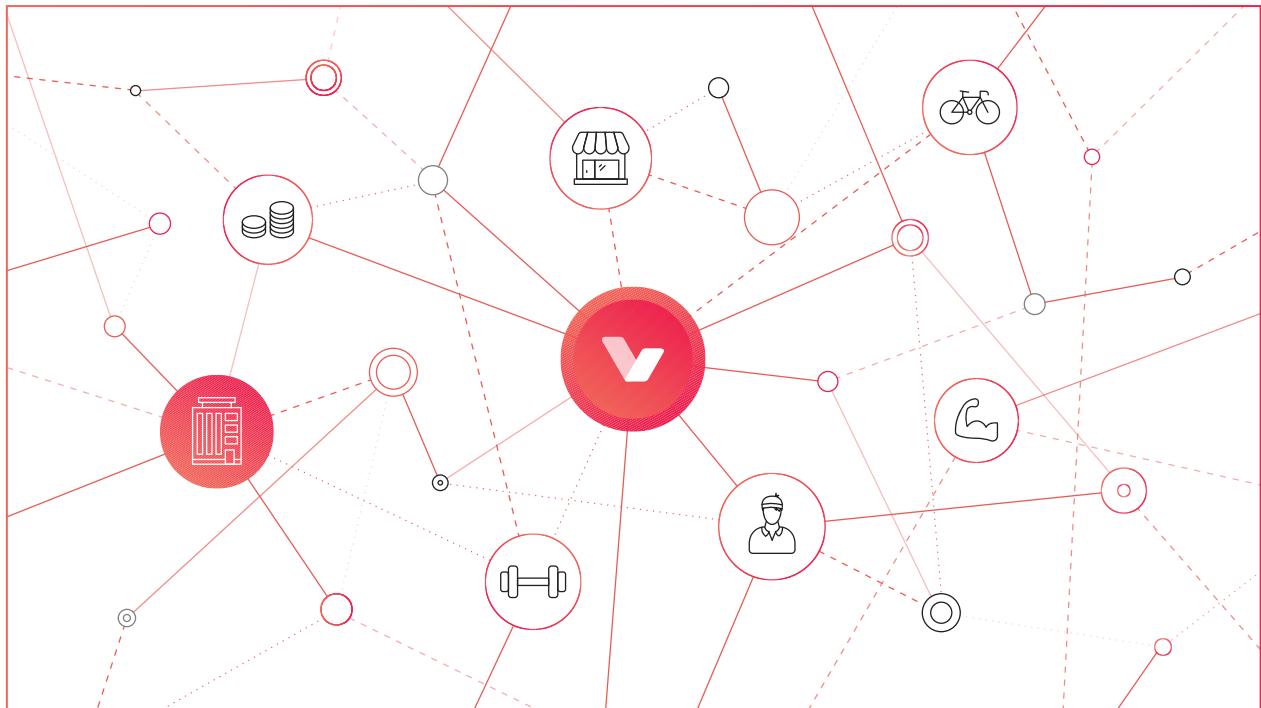
- Lympo-Plattform: Kernkomponenten, die vom Lympo-Team und Partnern entwickelt wurden.
- Blockchain: Lympo-Token, Smart-Verträge und Krypto-Geldbörsen
- Nutzergemeinschaft: Nutzer, die einen gesunden Lebensstil leben und mit verschiedenen Akteuren im Ökosystem interagieren, um Trainer, Partner, Vereinbarungen, Datenaustausch und Belohnung zu finden.

Die Lympo-Marken sind ein Schlüsselement, das alle Interaktionen im System in Bezug auf die Gemeinschaft und einen gesunden Lebensstil erleichtert. Die Token werden verwendet, um Menschen dazu anzuregen, aktiv zu werden, Verbindungen herzustellen und ihre Gesundheit zu verbessern. Die Token werden auf der Krypto-Währungs-Blockchain von Ethereum verteilt. Damit werden natürlich bestimmte Standardvorschriften für die Gemeinschaft auferlegt.

LYMPO PLATFORM COMPONENTS



KOMPONENTE	BESCHREIBUNG
Lympo Kern	In dieser Komponente wird die Hauptgeschäftslogik implementiert. Die Komponente wird alle relevanten Regeln und Algorithmen enthalten, die für die Verarbeitung von Aktivitäten im Ökosystem relevant sind. Es wird die Datenvalidierung durchführen und mit Blockchain interagieren, um Verträge zu bearbeiten und bei Bedarf einige Transaktionen auszustellen.
Lympo API	Eine Sammlung von verschiedenen Programmierfunktionen und Schnittstellen, um das Lympo Ökosystem für die Softwareentwickler zugänglich zu machen. Die API wird genügend Flexibilität bieten und dabei alle in Lympo Core implementierten Sicherheitsregeln einhalten. Lympo wird Dritte ermutigen, zusätzliche Dienstleistungen im Ökosystem zu schaffen, was für Systemnutzer und Investoren von Vorteil sein wird.
Hauptdatenspeicher	Die Datenbank, in der alle Systemdaten gespeichert werden. Dazu gehören auch Benutzerkonten, Systemdaten und Detailinformationen zu den Smart Contracts. In diesem Datenspeicher werden auch die von Lympo-Anwendern aufgezeichneten Fitnessdaten gespeichert. Die ausgearbeiteten Sicherheitsvorkehrungen werden zum Schutz der Daten getroffen und nur mit dem Lympo Core System interagieren, das
Lympo Benutzeroberfläche	Webportal und mobile Anwendungen, die vom Lympo-Team entwickelt wurden. Der Benutzer Schnittstelle wird der Haupteingangspunkt für die Benutzer sein, um ihre Lympo-Konten zu erstellen und zu verwalten, Trainingsprogramme und Belohnungsoptionen vorzuschlagen, die Dienstleistungen zu bezahlen, intelligente Verträge zu erstellen und das Gleichgewicht der Lympo-Tokens in ihren Konten zu überwachen.
Datenzugriffsmaschine	Eine separate Komponente im Lympo Core, die exklusiv entwickelt wurde, um den Lympo Core um zusätzliche Sicherheitskontrollen für die Daten, die an Dritte weitergegeben werden. Externe Entwickler erhalten über die Lympo-API Zugriff auf das System, allerdings sind die privaten Daten ein großes Problem und erfordern zusätzliches Handling. Berechtigungen für den Zugriff auf die Daten können nur vom Dateneigentümer erteilt werden, und diese Komponente führt die Validierung dieser Berechtigungen durch. Darüber hinaus überprüft die Data Access Engine jeden externen Aufruf der API, so dass jeder Benutzer sehen kann, wer auf seine Daten zugegriffen hat. Darüber hinaus wird die Komponente eine automatische Überwachung des Systemverhaltens durchführen, um Datenverwendungsmuster zu analysieren und Systemadministratoren auf bösartiges Verhalten aufmerksam zu machen.



BLOCKCHAIN: SMART CONTRACTS

Das Lympo Ökosystem wird Lympo Token als Hauptmoderator der Nutzungsverträge und Interaktionen nutzen. Die einzigartige Nutzer-Community und die Erfassung der Fitness-/Wellnessdaten bietet eine Vielzahl von Möglichkeiten für intelligente Verträge und Datenaustausch. Das Lympo-Team nimmt den Schutz der Privatsphäre der Benutzer sehr ernst, daher wird der gesamte Quellcode für die intelligenten Verträge, die mit dem Datenaustausch zusammenhängen, von den Lympo-Entwicklern vollständig verifiziert. Darüber hinaus bleibt Lympo core als autorisierende Instanz für die Vereinbarungen und Belohnungen bestehen. Bereits in diesem frühen Stadium werden einige Beispiele der Smart Contracts umgesetzt:

SMART CONTRACT: NUTZERBELOHNUNGSPROGRAMM

Nutzerbelohnungsprogramme werden zwischen den Teilnehmern des Lympo-Ökosystems, wie z.B. Trainern/Arzt/Ärzten/ Fitnessstudios/Sport-Inventaranbietern und Lympo-Nutzern von digitalen Fitness-Geldbörsen, durchgeführt. Betrachten wir den Fall eines Fitnesstrainers und seines Klienten. Um die Nutzer zu einem gesunden Lebensstil zu ermutigen, wird der Fitnesstrainer einen Vertrag auf der Lympo-Plattform vorschlagen, der konkrete Ziele für den Endverbraucher festlegt. Der Vertrag selbst wird über eine einheitliche Benutzeroberfläche abgeschlossen. Die Bestandteile eines solchen Vertrages sind die folgenden:

- Konto der Person/Firma, die einen Vertrag anlegt.
- Konto des Endnutzers, der die Belohnungen erhält, nachdem er die Ziele erreicht hat.
- Die Anzahl der Lympo-Token, die als Belohnung überwiesen werden.
- Die detaillierte Beschreibung der Aktivitäten und Ziele, die erfüllt werden müssen.
Diese Informationen werden in einem String zusammengefaßt, um die Größe der Parameter, die an den Smart Contract gesendet werden, zu begrenzen.

Der Ersteller des Smart-Vertrages verwendet alle Parameter von oben und unterschreibt den Aufruf zur Blockchain mit seinem Passwort. Der Smart-Vertrag sperrt die Belohnungs-Token für eine bestimmte Anzahl von Tagen. Nachdem der Benutzer die im Vertrag festgelegten Trainingsziele erreicht hat, validiert der Lympo Core diese Informationen und ruft den Aufruf zu einem Smart-Vertrag auf, der die Übertragung der Lympo-Token an den Benutzer bestätigt. Werden die Ziele nicht innerhalb der vereinbarten Zeit erreicht, werden die Token je nach den Bedingungen des jeweiligen Token-Belohnungsprogramms an die Lympo-Plattform oder an den Ersteller des Smart-Vertrages zurückgegeben.

SCHULUNGSPAKET MIT EINEM PRÄMIENPROGRAMM SMART CONTRACT

Das Lympo-System gibt den Trainern/Ärzten die Möglichkeit, Trainingspakete vorzuschlagen, die automatisch ein Belohnungsprogramm beinhalten. Die Trainer können frei wählen, wie sie ihre Dienstleistungen im System bewerben, aber um wettbewerbsfähig zu sein, könnte die Preisgestaltung eine Option für den Benutzer enthalten um einen bestimmten Prozentsatz der Zahlung zurückzuerhalten. Die Umsetzung des Smart-Vertrages ähnelt sehr stark dem zuvor definierten Modell. In diesem Fall hat der Workflow jedoch einige zusätzliche Schritte:

- Trainer im Lympo-System erstellt ein Paket für einen Kunden. Das Paket enthält:
 - Trainerleistungen (detaillierte Beschreibung)
 - Preis für ein ganzes Paket
 - Der Prozentsatz, der nach Erreichen der Ziele als Belohnung ausgezahlt wird.
 - Bedingungen, um die Belohnung zu erhalten (ähnlich wie im Smart-Vertrag oben beschrieben)
- Der Trainer sendet diese Informationen an den Smart-Vertrag (Unterschrift mit seinem Block-chain-Konto). Einige Teile werden direkt eingestellt (z.B. Preis, Prozentsatz, etc.). Weitere Details werden in einem String zusammengefasst und im Smart Contract als Proof gespeichert.
- Wenn ein Benutzer ein Paket findet, das er kaufen möchte, überprüft das Lympo-System zusätzlich, ob die vom Trainer im Smart-Vertrag unterschriebenen Informationen korrekt sind.
- Der Benutzer führt dann eine Transaktion zum Smart Contract mit Hilfe von Lympo-Token durch. Ein Teil der Token wird sofort auf das Konto des Trainers übertragen, aber ein bestimmter Prozentsatz davon wird automatisch durch den Smart-Vertrag gesperrt.

Die Freischaltung ist vergleichbar mit dem oben definierten Vertrag: Nachdem der Benutzer die im Vertrag festgelegten Trainingsziele erreicht hat, validiert Lympo Core diese Informationen und ruft den Aufruf zu einem intelligenten Vertrag auf, der die Übertragung der Lympo-Token an den Benutzer bestätigt. Werden die Ziele nicht innerhalb der vereinbarten Zeit erreicht, werden die Token an den Trainer übergeben.

SMART CONTRACT - INDIVIDUELLES BELOHNUNGSPROGRAMM FÜR CHECK-INS

Verschiedene Unternehmen werden in der Lage sein, Benutzer anzuziehen, indem sie bestimmte Orte schaffen, an denen Benutzer LYM-Token erhalten können, die nur für die Anzeige und den Aufenthalt während einer bestimmten Zeit benötigt werden. Der Smart-Vertrag wird von diesen Unternehmen unterzeichnet, und das Hauptziel ist es, eine bestimmte Anzahl von Token für die Verteilung an die Endbenutzer zu sperren. Die Bestandteile dieses intelligenten Vertrags wären die folgenden:

- Konto der Person/Firma, die ein Belohnungsprogramm erstellt.
- Die Anzahl der Lympo-Token, die von allen teilnehmenden Nutzern als Belohnung geteilt werden.
- Detaillierte Informationen über die Bedingungen und Regeln für die gemeinsame Nutzung der Token. Diese Informationen werden in einem String zusammengefasst, um die Größe der Parameter, die an den Smart Contract gesendet werden, zu begrenzen.

Die Freischaltung ist vergleichbar mit dem oben definierten Vertrag: Nachdem der Benutzer die im Vertrag festgelegten Trainingsziele erreicht hat, validiert Lympo Core diese Informationen und ruft den Aufruf zu einem intelligenten Vertrag auf, der die Übertragung der Lympo-Token an den Benutzer bestätigt. Werden die Ziele nicht innerhalb der vereinbarten Zeit erreicht, werden die Token an den Trainer übergeben. Alle Bedingungen im Zusammenhang mit dem Prämienprogramm werden im Lympo-Portal detailliert beschrieben. Die Teilnehmer nutzen ihre mobilen Geräte, um ihren Standort zu verfolgen und stellen diese Informationen dem System zur Verfügung. Lympo bietet die Möglichkeit,

einen Sicherheits- oder QR-Code zu vergeben, der als zusätzlicher Schutz vor Betrug am Standort platziert werden kann. Nach Ablauf der festgelegten Zeit verwendet der Lympo-Kern die von den Nutzern erhaltenen Informationen, berechnet die Belohnungen und sendet die Informationen an den Smart-Vertrag, auf dessen Grundlage die Konten Token erhalten.

SMART CONTRACT: DATENZUGRIFF

Der Smart-Vertrag wird von den Daten-Proxy-Unternehmen erstellt, um die Nutzer zu belohnen, wenn die Fitnessdaten abgerufen werden. Die Daten-Proxy-Gesellschaften könnten Schnittstellen für verschiedene Datenverarbeitungsunternehmen schaffen, die solche Daten benötigen. Dieser Datenzugriffsvertrag wird zunächst im Lympo-Portal erstellt. Der Nutzer schließt einen Vertrag mit der Datenproxy-Gesellschaft ab, um die Informationen weiterzugeben. Die Komponenten für den Smart-Vertrag sind vergleichbar mit dem zuvor detaillierten Belohnungsprogramm:

- Konto der Person/Firma, die einen Vertrag anlegt.
- Konto des Endbenutzers, der die Belohnungen erhält, nachdem er den Zugang autorisiert hat.
- Die Anzahl der Lympo-Token, die als Belohnung überwiesen werden.
- Die detaillierte Beschreibung der Vereinbarung: Welche Daten werden verwendet, wer erhält Zugriff darauf, etc. Diese Informationen werden in einem String zusammengefasst, um die Größe der Parameter, die an den Smart Contract gesendet werden, zu begrenzen.

Der Ersteller des Smart-Vertrages wird alle oben genannten Parameter verwenden und den Aufruf zur Blockchain mit seinem Passwort unterschreiben. Der Smart-Vertrag sperrt die Belohnungs-Token. Nachdem der Benutzer innerhalb der Lympo-Plattform die Berechtigung zum Zugriff auf die Daten erteilt hat, wird der Lympo-Kern prüfen, ob alle Bedingungen der Vereinbarung erfüllt sind. Wenn alles in Ordnung ist, ruft dieser den Aufruf zu einem Smart Contract auf und bestätigt die Übergabe der Lympo-Token an den Nutzer. Die Datenproxy-Firma kann auf die Benutzerdaten zugreifen, indem sie die Lympo API und die Data Access Engine Komponente verwendet.

SYSTEMAKTEURE

Das Ökosystem basiert auf einer aktiven und dynamischen Gemeinschaft. Diese Menschen kümmern sich um ihre Gesundheit oder bieten Dienstleistungen im Fitness-/Wellnessbereich an. Zur Community gehören auch Forschungs- und Versicherungsunternehmen, die die von den Systemnutzern gesammelten Daten nutzen können, um bessere Produkte zu entwickeln, Trends zu analysieren und den gesunden Lebensstil zu fördern.

Jeder Systemteilnehmer benötigt ein Konto in der Ethereum-Blockchain und ein Konto in der Lympo-Plattform. Der öffentliche Schlüssel des Ethereum-Kontos wird mit dem Lympo-Konto verknüpft, um Lympo-Token zu sammeln, an Belohnungsprogrammen oder anderen intelligenten Verträgen teilzunehmen. Der private Schlüssel bleibt in der vollen Kontrolle des Benutzers und ist für die Lympo-Plattform nicht sichtbar.

Die Hauptakteure, die im Ökosystem analysiert wurden:

BENUTZER: DATENEIGENTÜMER

Anwender, die ihre körperliche Verfassung verbessern wollen und für ihren Lebensstil belohnt werden. Diese Benutzer erstellen die meisten Daten innerhalb des Systems und sind in der Lage, ihre Aktivitäten zu monetarisieren. Sie haben die volle Kontrolle über ihre Daten innerhalb des Systems und können auf Wunsch den Zugang zu den Data Proxy Companies autorisieren.

TRAINER/ÄRZTE/SPORTINVENTARISIERER/STUDIOS

Ein großer Schwerpunkt des Lympo-Portals ist es, Verbindungen zwischen Trainern und Endanwendern herzustellen. Die Trainer, Ärzte, Sportvereine oder auch Unternehmen, die sich auf Sportinventar spezialisiert haben, werden Nutzer finden, die gesund sein wollen. Das Ökosystem wird den Trainern Funktionen zur Verfügung stellen, mit denen sie Belohnungsprogramme erstellen und Teilnehmer mit Lympo-Token belohnen können. Promotionen von Sportvereinen, neue Geräte, innovative Geräte... alles findet seinen Platz im System.

DATEN-PROXYFIRMEN

Um dem System mehr Funktionen zu bieten, wird das Lympo-Team die API für Softwareentwicklungsunternehmen öffnen, die zusätzliche Lösungen erstellen können, bei denen Fitness-/Wellnessdaten verwendet werden. Die Data Proxy Companies werden die Daten nicht notwendigerweise selbst verwenden, sondern dienen als Datenlieferanten für weitere Akteure: Data Processing Companies. Die Data Proxy Companies werden direkte Verträge mit den Endnutzern haben und sind verpflichtet, volle Transparenz bei der Verwendung der Benutzerdaten zu gewährleisten.

DATENVERARBEITUNGSFIRMEN

Unternehmen, die die Daten für den täglichen Bedarf nutzen können. Die Daten können von Forschungszentren genutzt werden, um gesellschaftliche Gewohnheiten zu analysieren und neue Ideen oder Programme zur Verbesserung der Gesundheit vorzuschlagen. Ungeachtet dessen könnten Versicherungsgesellschaften, die Zugang zu den Daten der Nutzer haben, einen besseren Service bieten und maßgeschneiderte Versicherungspläne mit günstigeren Preismodellen vorschlagen. Datenverarbeitungsunternehmen können die Lympo API nutzen und haben intelligente Verträge mit Endbenutzern. Es ist jedoch wahrscheinlicher, dass professionelle Softwarehäuser (Data Proxy Companies) vereinfachte Schnittstellen für den Zugriff auf die Daten vorschlagen.

SICHERHEITSVORKEHRUNGEN

Das Lympo-Team ist sich bewusst, dass Sicherheit für seine Nutzer eine zentrale Notwendigkeit ist, wenn sie ihre gesunden Lebensstildaten mit anderen teilen. Auch wenn diese Art von Daten wesentlich unempfindlicher sind als Krankenakten, deckt HIPAA beispielsweise nicht den Fitness und Wellnessbereich einschließlich mobiler Apps und Wearables ab. Lympo ist bestrebt, die höchsten Sicherheitsstandards zu gewährleisten, die den neuesten Entwicklungen im Bereich der Cybersicherheit entsprechen.

Um die Vertraulichkeit der Daten zu gewährleisten oder eine unbefugte Offenlegung der Daten zu verhindern, werden alle Daten in der Datenbank mit modernen Verschlüsselungsalgorithmen verschlüsselt. Die gesamte Kommunikation (Service to Service, Service to Client) wird durch TLS geschützt. Der Zugriff auf die Datenbank ist strikt auf wenige bis keine Personen beschränkt, die Zugangsdaten werden von einem Passwort-Manager verwaltet und zeitnah rotiert, und die Zugriffsliste wird ebenfalls zeitnah überprüft.

Um die Datenintegrität zu gewährleisten, wird das Lympo-Team ein Verfahren zur periodischen Überprüfung der Daten und der Systemfunktionalität einführen, um Integritätsprobleme zu identifizieren (z.B. beschädigte Daten, fehlerhafte Hardware, Softwarefehler usw.).

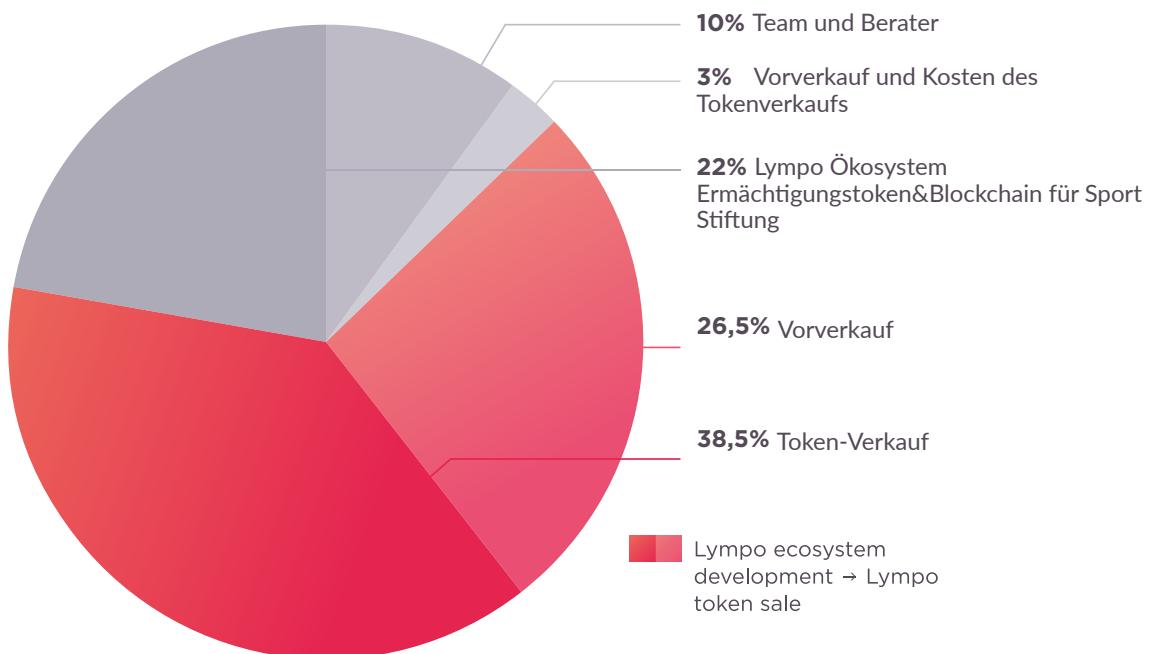
Um die Verfügbarkeit der Daten zu gewährleisten, wird die Datenbank periodisch gesichert und das Backup als wiederherstellbar verifiziert. Das Lympo-Team wird außerdem einen Business Continuity Plan (BCP) und einen Disaster Recovery Plan (DRP) aufstellen, um die höchstmögliche Verfügbarkeit der Lympo-Dienste zu gewährleisten.

Das Lympo-Team wird Technologien mit hoher Sicherheitsrobustheit einsetzen, wie z.B. die Verwendung eines HIPAA-konformen Cloud Hosts von Cloud Service Providern wie AWS. Darüber hinaus würde die Sicherheit schon früh in unseren Software-Entwicklungszyklus integriert werden, um sicherzustellen, dass unsere Technologie-Architektur den Best Practices für die Sicherheit folgt, und wir prüfen unser System über Sicherheitsexperten, um potenzielle Probleme zu finden. Zusätzlich wird unser Team im Hinblick auf das Sicherheitsbewusstsein geschult.

Darüber hinaus wird ein privates Bugbounty-Programm für White-Hat-Hacker eingerichtet, um Unterstützung von führenden White-Hat-Sicherheitsforschern weltweit zu erhalten.

LYMPO (LYM) TOKEN VERKAUF

TOKEN-VERTEILUNG



TOKEN-VESORGUNG

- Gesamte Token-Versorgung: 1.000.000.000 LYM
- Komplette hard cap: 14.625 ETH = 650 Millionen LYM
- Soft cap: 15%

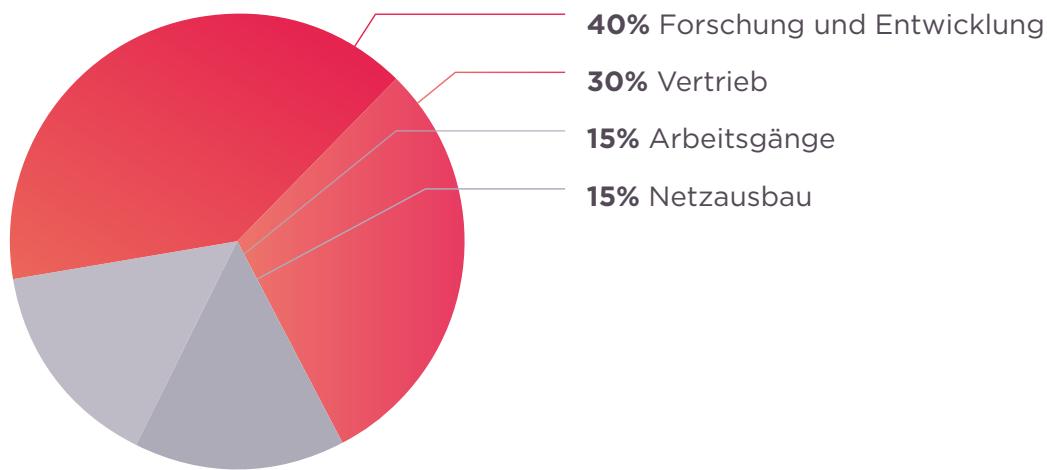
VORVERKAUF

- 265 Millionen LYM = 5000 ETH
- 20% Bonus für die ersten 90 Millionen LYM. 1 ETH = 60.000 LYM
- Die restlichen 175 Millionen LYM entsprechen 1 ETH = 50.000 LYM
- Datum: 23. Januar - 3. Februar
(Oder solange der Vorrat reicht)

TOKEN-VERKAUF

- 85 Millionen LYM = 9625 ETH
- 1 ETH = 40.000 LYM
- Datum: 17 Februar – 28 Februar
(oder solange der Vorrat reicht)

DIE VERWENDUNG DES TOKEN-VERKAUFFONDS



Bitte treten Sie unserem Telegrammkanal unter <https://t.me/lympo> für weitere Neuigkeiten und Updates bei!





TEAM



ADA JONUŠ

CEO AND FOUNDER

Co-founder of Lympo.lt, a platform to find the best personal trainers, advisor to ETHLend, a decentralized lending platform, blockchain events speaker and organiser, named an emerging European tech star by the Financial Times, Google and other New Europe 100 list partners. Previous experience: VC Labas Ventures (Seattle, U.S.), European Parliament, United Nations. Sports: yoga, running.



PAT BROWN

SOLUTION ARCHITECT

Blockchain and business automation expert with 2+ year of experience at Asta, a leading End-to-End professional managed IT service provider to the SMB market in Australia, New Zealand, Hong Kong & Singapore. Pat joined Asta in Melbourne, Australia, after this studies in business, management and information systems.



MARIUS SILENSKIS

HEAD OF OPERATIONS

Founder of Anyideas - IT and creative advertising agency. IT project manager with 5+ years of digital project management experience working with clients such as Mercedes-Benz, Newsec, and GCube. Key areas of expertise: IT team management, exceptional taste and understanding of modern design, advanced programming skills in several languages. Sports: fitness.



JUSTAS KREGZDE

SMART CONTRACT LEAD

Online gaming software developer with 12+ years experience. An author & contributor to 10 published iOS and Android games. 3+ years experience as an online poker software developer. Over the last year, he has been focusing on blockchain related projects & smart contracts.



ADOMAS DICIUŠ

SENIOR FULL STACK DEVELOPER

Travelling entrepreneur with a background in ICT engineering and 4+ years experience in full-stack development and UX design. Having worked in various start-ups, Adomas is now a co-founder and CTO at a start-up disrupting the wholesale food business industry Smackway and an independent IT consultant and developer. Sports: yoga.



TADAS MAURUKAS

HEAD OF DIGITAL MARKETING

Passionate marketing strategist. Tadas use most effective tools to generate ROI for various businesses ranging from local start-ups to international multi-million profit companies like Mercedes-Benz. Tadas joined the crypto community back in 2014 and has remained involved ever since. Sports: no sweat. Chess and online poker.



KAROLINE VON

TSCHARTSCHENTHALER

LEGAL AND OPERATIONS

Attorney, strategist and blockchain advocate, Karoline holds a Business Law M.A. from London School of Economics and specialises in IP/IT law. 3+ years of consulting experience for start-ups in legal and business matters focussing on tax structures, business strategy, global expansion. Sports: certified yoga teacher.



DIMITRA PAPADOPOULOU

HEALTHCARE PARTNERSHIPS

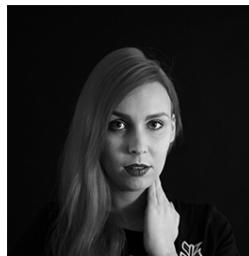
Expert on blockchain for healthcare and medical research, senior information systems manager with experience at Airbus, ProSieben Media, Accenture and the European Commission, founder of meHealthX, lead consultant at CGI (Germany) for the public sector and healthcare in blockchain use cases.



ZIVILE KAIRYTE

COMMUNITY MANAGER

2+ years experience in sales, human resources and marketing. Worked with B2B and B2C companies to ensure their customer satisfaction targets. Addicted to growing brands and creative adverts. Sports: horseback riding.



ERNESTA PETKEVICIUTE

UX/UI EXPERT



DOMAS AMBRAZEVICIUS

GRAPHIC DESIGNER

Senior graphic designer and animator at Anyideas creative advertising agency. Always looking for new inspirations, loves travelling the world and experiences everything he can. Sports: skiing, volleyball.

BERATER



ANTANAS GUOGA
CRYPTOECONOMICS & BUSINESS

Member of European Parliament. Also known as TonyG, Antanas is a serial entrepreneur, investor, philanthropist and a well-known poker player. He is actively participating in political discussions regarding cryptocurrencies and cyber security. Cryptoeconomy expert and advisor of Bankera and CoinPoker token sale projects.



DANILO S. CARLUCCI
MARKETING & GROWTH

Startup founder, growth hacker and marketing expert with 6+ years experience. Currently at Google, leading YouTube's community efforts in the UK.



DR. DAVID MANSET
TECH

Senior engineer and blockchain entrepreneur focussing on technologies for sensitive medical data sharing. Former CEO of cerebro, cloud platform for large-scale imaging analyses for clinical trials, founder and CEO of gnubila, data privacy solution designer, currently Head of Research and Innovation at Almerys, healthcare delivery data management company managing uniting 230.000 professionals and part of My Health My Data consortium, EU leader in blockchain for healthcare solutions.



HAINAN HU
TECH

Security engineer and white-hat hacker. Security engineer at Boston Consulting Group Digital Ventures, Berlin. Previously worked in companies like Zalando and SoundCloud. Hainan is a red team (offensive security) specialist, but able to do blue team (defensive security) as well. Hainan's skill set: penetration testing, security architecture review, threat modelling, risk assessment, training.



BILL ANGELIDIS
BUSINESS & ASSET MANAGEMENT

Bill, aka 'Pick', is a highly experienced all-rounder – software engineer, director, marketer and strategist. Bill is the Managing Director at Asta Solutions, an IT services company based in Melbourne which he co-founded in 1999. He's also CEO at wineonline.com.au, Director and Treasurer at VACRO and a Director at The Art Cabriolet. He loves volunteering for good causes and his local soccer team, Hawthorn Football Club.



ALEKS SOTIROVSKI
TECH

Senior software developer. Previously, founder of Gympro, a client management tool for fitness professionals, uniting 3000+ professionals in United States, Australia, New Zealand and UK. Currently, senior developer at ELMO Talent Management Software.



NERIJUS SKRUODYS
TECH

Senior software engineer passionate about blockchain technology with more than 15 years of experience in the analysis, technical design and development of software solutions using various technologies (C++, ASP.NET, Java, etc.). Currently coordinating development of several IT projects in an international public sector organisation.



VIKTORAS VATINAS
BUSINESS & ASSET MANAGEMENT

CFA: portfolio manager at Partners Group (Zug, Switzerland) managing private debt funds, private loans, private credit strategies, asset allocation, cash level management. Former investment analyst at XL Catlin (Zurich, Switzerland), private banker and research assistant at the Swiss Finance Institute.



TOMAS GURVICIUS
BUSINESS & ASSET MANAGEMENT

Crypto-investor, Dash Digital Cash community member, a partner at Crypto Tax & Legal and an advisor for various blockchain related projects.



STAN KULIAVAS
BUSINESS & ASSET MANAGEMENT

Vice President, Sales & Business Development at Levaero Aviation, Toronto, Canada. Investor & philanthropist. Former NCAA basketball coach. Passionate about basketball and sports, organiser of basketball charity events and other pro & amateur sports-related activities.

BLOCKCHAIN FOR SPORTS ALLIANCE



JORDAN TRAVERS,
AUSTRALIA
HOLISTIC HEALTH COACH



LAURYNAS GUMBIS,
LITHUANIA
PHYSICAL THERAPIST, SPORTS
ENTREPRENEUR



PAULIUS RITTER, U.S.
FITNESS COACH, FORMER BOXER

MITGLIEDSCHAFTEN

Blockchain for Healthcare and Medical Research: Zusammenschluss von Wissenschaftlern, Forschern und der Privatwirtschaft zur Diskussion, Beschleunigung und Anwendung von Blockchain-Lösungen im Gesundheitswesen, Deutschland.

PARTNERSCHAFTEN



SMACKWAY
Organic food wholesale marketplace,
www.smackway.com, Denmark



GYMPRO
A client management tool for fitness
trainers, www.gympro.com, Australia

LEGAL SUPPORT



CRYPTO TAX & LEGAL