



# Botón de compartir con beneficio en cadenas de bloques

Estado: producto mínimo viable (MVP)



# Contenido

Resumen . . . . .	3
Mercado .. . . .	5
Asunto . . . . .	6
Solución Sharpay . . . . .	7
Botón ..... . . . .	8
Misión y fórmula Sharpay . . . . .	9
Descripción de la tecnología .... . . . .	10
Modelo de funcionamiento del sistema . . . . .	10
Características tecnológicas ... . . . .	13
El principio de operación, instalación, conveniencia para páginas web . . . . .	14
Multicompartir, comodidad para el usuario..... . . . .	15
Modelo económico de estimulación con multicompartir . . . . .	17
Comparación con rivales . . . . .	17
Modelo de negocio de Sharpay . . . . .	18
Situaciones de desarrollo . . . . .	20
Plan financiero .... . . . .	23
Estructura de gastos . . . . .	26
Situación 1, Venta de tokens 3 millones de \$ . . . . .	26
Situación 2, Venta de tokens 10 millones de \$ . . . . .	27
Situación 3, Venta de tokens 15 millones de \$ . . . . .	28
Planes estratégicos .....	29
Riesgos y oportunidades.....	30
Marketing y ventas .....	30
Hoja de ruta .....	33
Emisión, tokens, Venta de tokens .....	34
Distribución de tokens.....	36
Preventa .....	36
Programa de bonificación anticipada .....	37
Venta de tokens .....	37
Estrategia de precios de tokens .....	39
Programa de recompra.....	40
Equipo.....	41
Asesores.....	44
Propiedad intelectual.....	45
Aspectos legales.....	45
Limitaciones de responsabilidad.....	46



# Resumen

Hay mil millones de páginas web en el mundo y el número crece un 5-7 % al año. Sin embargo, solo el 3 % usa botones para compartir, solo 30 millones de páginas.

Con más de 3 mil millones de personas que usan las redes sociales, de las cuales el 10 % son usuarios activos, se espera que el gasto publicitario en redes sociales crezca hasta los 50 mil millones de dólares en 2019. Los usuarios más populares en las redes sociales, por ejemplo, los influencers en Instagram más conocidos, han estado ganando dinero al aprovechar su popularidad, mediante publicidad en redes sociales.

**Sharpay** ayudará a todos los usuarios activos en redes sociales a rentabilizar su popularidad ganando criptomonedas.

**Sharpay** es un botón de compartir muy sencillo y con una tecnología única. Las páginas web ponen el botón debajo del contenido en lugar de los botones antiguos de compartir y los usuarios consiguen una recompensa por compartir. El sistema cuenta con protección contra fraudes, defensa contra bots con posibilidad de segmentación de audiencia basada en pagos CPV (coste por visita).

La innovación de **Sharpay** — beneficio en cadenas de bloques para compartir con tokens y multicompartir — compartir en varias redes con un solo clic. Este es un proyecto único, que tiene a la vez las dos posibilidades. La tecnología está protegida por la prioridad de patentes internacional eurasiática.

**Sharpay** es un nuevo instrumento SMM para aumentar tráfico, conversiones, sesiones y ventas con menos gastos.

La difusión de la tecnología de **Sharpay** aumentará el compartir agregado del 3 % al 10 % en el mundo. **Sharpay** tiene planeado obtener un 50 % de ese crecimiento, que es igual al 35 % del mercado internacional en general.

**Sharpay** reservará de forma trimestral el 90 % de los ingresos para asegurar el pago de los tokens de sus tenedores (inversores y usuarios). El programa comienza de acuerdo a los resultados del tercer trimestre de 2018. El precio de la recompra se basa en el precio nominal de un token a 0,00003 ETH, que es aproximadamente igual a



0,01 \$ en el momento del lanzamiento oficial del proyecto en noviembre de 2017.

Los tokens de **Sharpay** se publican inicialmente en Ethereum según el estándar ERC20, las cadenas de bloques se utilizan como registro financiero. En la siguiente etapa de desarrollo de **Sharpay**, vamos a desarrollar y poner en marcha un sistema de independiente de cadena de bloques descentralizado (bifurcación de BitShares con una base POS), seguida por la migración de los tokens: la cadena de bloques se utilizará para la emisión, distribución de tokens entre las páginas y los usuarios para la actividad social y almacenamiento de la información.

A partir de la segunda etapa, el beneficio de la cadena de bloques no conseguirá solo más usuarios, sino también más páginas para instalar el botón de Sharpay.



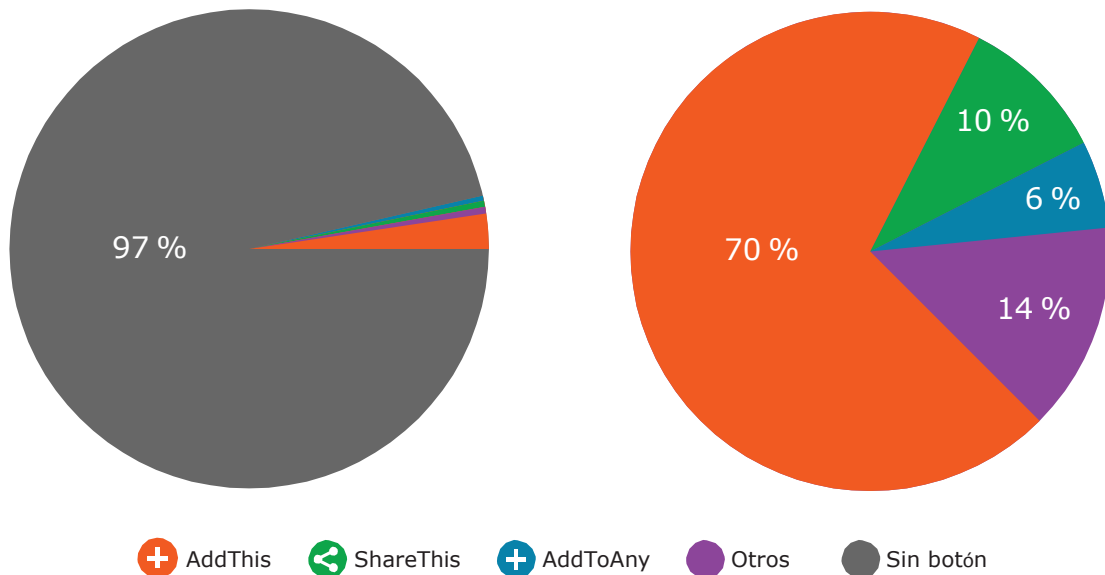
# Mercado

La gente siempre ha compartido noticias, pensamientos e ideas. El cambio a la comunicación en línea ha aumentado significativamente el número de personas involucrada en el proceso de intercambio de información, así como el volumen de contenido que se distribuye. Hoy, cualquier proyecto de internet, por supuesto, quiere aumentar su presencia a través de diferentes fuentes potenciales de tráfico, tales como blogs, medios sociales y foros. El flujo de visitantes es dinero, reputación y crecimiento del negocio. Publicar contenido en el espacio social es una parte integral de la optimización de los motores de búsqueda. El número de plataformas en internet involucradas en las comunicaciones sociales a través de compartir información aumenta cada día. Ya resulta difícil imaginar nuestra vida sin esta herramienta. Nosotros nos comunicamos, nos conocemos, promovemos nuestro negocio, leemos noticias al compartir.

El compartir contenido de páginas web a páginas de usuario en las redes sociales apareció hace más de 10 años, cuando Facebook, Twitter, VKontakte, etc. se hicieron populares en todo el mundo. Inicialmente basada en un API de medios sociales abierto, esta tecnología fue a la vez puesta al día por compañías startup independientes haciéndola popular a través de la agregación de API de diferentes medios sociales en la misma unidad de botones de compartir con opciones adicionales (personalización) para desarrolladores de web independientes y usuarios. Después de un tiempo, **AddThis.com**, **ShareThis.com**, **AddToAny.com**, **Pluso.ru** se convirtieron en los agregadores de compartición más conocidos y exitosos en términos de su posición de cuota de mercado.

Ahora mismo hay mil millones de páginas web en el mundo y el número crece un 5-7 % al año de media. Los botones de agregadores de compartición solo se encuentran en no más del 3 % (30 millones) de sitios web de esta cantidad. Los competidores tienen las siguientes cuotas en el mercado (análisis por **Sharpay**):





Según Zenith Optimedia, el importe gastado en SMM (marketing en medios sociales) en todo el mundo crecerá un 72 % en 2019, hasta los 50 mil millones de dólares, y va a seguir creciendo.

Fuente: <https://www.zenithmedia.com/social-media-ads-hit-us50bn-2019-catching-newspapers/>

## Asunto

Hace ya más de diez años desde que los medios sociales, los botones de compartir y los agregadores aparecieron en el mercado, pero la tecnología tradicional para compartir no ha cambiado realmente. Esto es, sin embargo, algo extraño en el mercado rápidamente creciente de las soluciones de internet.



*El compartir tradicional: la acción de compartir se repite en cada medio social nuevo*





¿Por qué el compartir tradicional no se ha desarrollado? Porque las empresas de informática no ven un gran valor económico en trabajar en esta herramienta: los métodos de monetización han sido limitados en esta tecnología. Las primeras tecnologías basadas en cadena de bloques pueden dar un impulso poderoso al desarrollo de los anuncios por internet a través del compartir.



## Solución Sharpay

**Sharpay** es un botón de compartir de la próxima generación que permite una distribución con un solo clic del contenido en medios sociales con focalización y recompensas por hacer clic. A diferencia de los análogos tradicionales, **Sharpay** proporciona multicompartición de información, es decir, permite a los usuarios publicar con un solo clic el contenido de sus páginas en múltiples medios sociales en un momento. La publicación de información se hace más cómoda; aún más, después de compartir cada usuario obtiene tokens basados en cadena de bloques.

**Sharpay** es una nueva herramienta sencilla SMM basada en cadena de bloques de alta tecnología para páginas web con un modelo económico integrado de incentivos de proceso. El botón de **Sharpay** extiende la batería tradicional de marketing digital y ofrece nuevas posibilidades para la promoción de contenido, bienes y servicios digitales. **Sharpay** asegura la promoción eficaz de contenidos en internet con focalización en espectadores, recompensa por clics de los visitantes que correspondan a los parámetros establecidos y sistema antitrampas.

Las páginas web que usen **Sharpay** incrementarán de forma significativa su tráfico y la conversión de ventas. Los usuarios que hagan clic en los botones de **Sharpay** y distribuyan el contenido de las páginas web obtendrán un pago justo por estar activos en las redes sociales y por los clics en los enlaces publicados por sus abonados: cuantos más abonados más y clics, mayor será la recompensa obtenida por el usuario que compartió el enlace.



Las páginas web que distribuyen contenidos se interesan en la actividad de los usuarios populares que tienen millones de suscriptores, pero su interacción es a menudo espontánea (tal como en Instagram). **Sharpay** provee al mercado con el nuevo instrumento, que hace sistemática la contraactividad. Los usuarios finales son, en esencia, los beneficiarios principales de **Sharpay**.

**Sharpay**, tal como es, hace que el mercado sea generalmente mejor. Simplificó la manera en que varios agentes económicos se encuentran y comunican con los demás, y la información de los productos y servicios se distribuirá más rápido que nunca.

Con todo lo mencionado anteriormente multiplicado por el salto tecnológico debido a la popularización de las cadenas de bloques y la tokenización de las tecnologías antiguas, la ventana para posibilidades revolucionarias en la creación, desarrollo y éxito del proyecto de **Sharpay** se abre.

## Cómo es el botón

El botón de Sharpay puede tener cualquier apariencia, como por ejemplo en esta página, o se puede personalizar para el diseño de la página. El botón de Sharpay puede ser en cualquier color y ser el logotipo de cualquier red social. La característica principal del botón es el código, el cual se activa cuando hace clic en el botón. También podemos usar nuestro diseño propio y emparejarlo con nuestro código.



Ahora Facebook, Twitter, LinkedIn, VK, Reddit, telegrama, Tumblr ya están conectados a la versión de multicompartir del botón de Sharpay. También puede copiar un enlace directo único y compartirlo usted mismo en foros, blogs y en los comentarios.

Estamos trabajando en la conexión de nuevas redes sociales, como Weibo, WeChat, QQ, G +, Viber, LiveJournal y otras.





# Misión y fórmula de Sharpay

La misión de **Sharpay** es proporcionar a las páginas web y los usuarios de los medios sociales un nuevo, beneficioso, conveniente, automatizado instrumento para la promoción de contenidos y productos. Para las páginas web: para aumentar sus conversiones de distribución de contenido (información y bienes); y para los usuarios: para obtener recompensas (es decir, ganar tokens digitales) al distribuir el contenido utilizando un sencillo botón de multicompartir.

*Usted comparte, nosotros pagamos.*

*Compartir es la nueva minería.*

*¡Consiga su **Sharpay**!*

**Multicompartir + su estimulación por tokens = un aumento en la conversión de la distribución de contenidos de páginas web en medios sociales, tráfico de las páginas web y crecimiento de KPI interno (número de usuarios activos, vistas, registros, ventas etc.) + comodidad y posibilidad de ganar tokens para los usuarios (moneda digital, criptomoneda).**



# Descripción de la tecnología

El sistema de proyecto de **Sharpay** se basa en la síntesis de la tecnología de cadena de bloques diseñada para lograr un sistema transparente y un incentivo económico de promoción de contenidos por medio de tokens y API multiagregado de la mayoría de los principales medios sociales de todo el mundo y de mensajería instantánea (Facebook, Twitter, VKontakte, etc.) diseñados para distribución de contenidos (multicompartir).

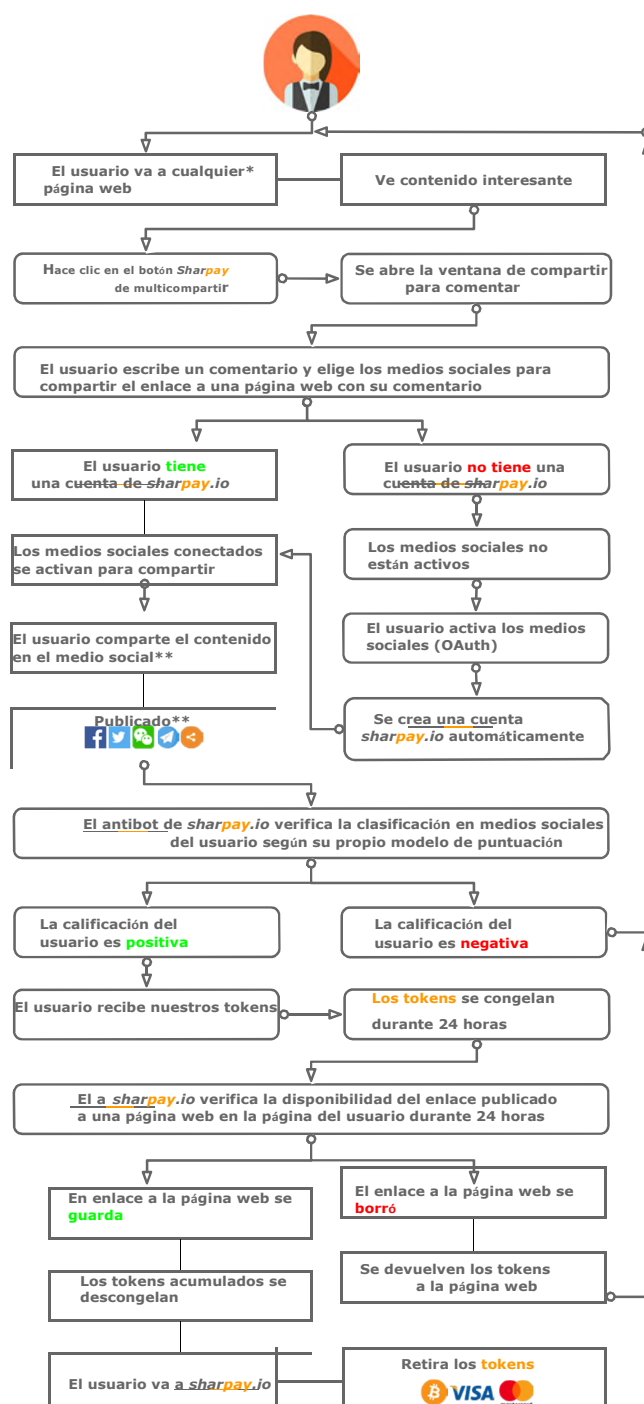
## Modelo de funcionamiento del sistema

- Paso 1.** La empresa/propietario de la página web un paquete de tokens de **Sharpay**, por ejemplo, 100 tokens (por 1 \$) y establece el objetivo, que será recompensado con tokens para compartir/multicompartir su contenido y la configuración de recompensas por clics, etc.
- Paso 2.** Los usuarios empiezan a compartir contenido en sus páginas en medios sociales, foros, blogs y mensajería instantánea.
- Paso 3.** Se crea automáticamente la cuenta de usuario **Sharpay** después de la primera vez que el usuario comparte el contenido a través del botón de **Sharpay**, tras su consentimiento. Cada usuario obtiene su clasificación dentro del sistema por medio del sistema de puntuación de Sharpay (dependiendo del número de amigos, calidad de suscriptores, actividad de usuarios, etc.). Los tokens se cobran dependiendo de la calificación y el número de clics adicionales en el enlace publicado por los visitantes objetivo. Existen cuatro tipos clasificaciones proporcionadas en la solución básica (cero, baja, media, alta).
- Paso 4.** Los tokens se cargan a la cuenta de la página web inmediatamente después de que los usuarios compartan su contenido (si la página web recompensa a usuarios con tokens no solo por clics, sino también por compartir) y se retienen durante 24 horas. Además, al usuario se le recompensa con tokens por los clics en un enlace distribuido de conformidad con los parámetros objetivos establecidos por la página web.
- Paso 5.** **Sharpay** automáticamente comprueba la disponibilidad del contenido compartido en las páginas de los usuarios (para que no se eliminen) dentro de 24 horas, cuenta clics, comprueba la calidad de los visitantes.
- Paso 6.** En caso de un resultado positivo del control (el contenido está disponible en los medios sociales, los clics cumplen con la calidad),



el premio se calculará con precisión por el sistema y los tokens (retenidos) se liberarán a los usuarios en consecuencia. En caso de que el resultado sea negativo, los tokens (en espera) se devolverán a la cuenta de la página web.

Esquemáticamente, el algoritmo de funcionamiento del sistema puede visualizarse como en la siguiente secuencia:



\* el usuario va a cualquier página web; ve contenido interesante, el usuario de internet visita cualquier página web que se haya instalado nuestro botón de multicompartir Sharpay en lugar de botones de compartir convencionales

\*\* el usuario comparte contenidos en los medios sociales: el usuario publicó un enlace a contenidos interesantes en sus páginas de redes sociales (uno o varios a elegir)



Los propietarios de tokens de **Sharpay** pueden venderlos en el mercado de intercambio u ofrecerlos para una recompra obligatoria por **Sharpay** en el precio establecido en el programa de recompra.

La posibilidad de conversión de tokens de **Sharpay** en otras criptomonedas o divisas dependerá del nivel de desarrollo del mercado de intercambio.

El usuario tendrá un rango de puntuación para cada medio social, por lo tanto, la cantidad de tokens con que se premia al usuario por cada multicompartición dependerá de su rango de puntuación total y de la correspondencia entre visitantes que hagan clic en el enlace y el objetivo establecido por la página web.

**Ejemplo 1:** si el usuario distribuye el contenido de la página web en tres medios sociales con un solo clic, se le recompensará con 3 tokens. La cantidad de tokens se ve afectada por la puntuación en cada medio social, por ejemplo, 2 tokens por cada FB y TW y 1 token por VK, 5 tokens en total.

**Ejemplo 2:** supongamos que la página web tiene 28 comparticiones para 100 tokens comprados. 15 de ellos son cualitativos (es decir, cualitativo al mínimo de 1 token) y 13 son de clase más alta, de alta calidad (media y alta).

Por lo tanto, el valor de un token es igual al valor de una compartición (cualitativa) mínimamente eficaz (en adelante, cuota de mínima de efectividad).

La página web puede obtener 10 000 comparticiones por 100 tokens, pero no habrá más de 100 efectivas (pagadas) entre ellas.

1 compartición efectiva mínima = 1 token de **Sharpay** = 0,00003 ETH, esto es aproximadamente igual a 0,01 \$ en el momento de la presentación oficial del proyecto en noviembre de 2017.

**Sharpay** está siendo actualizado en la actualidad. En la versión básica del proyecto, los tokens solo se pueden cargar por compartir. En la versión actualizada, los tokens pueden cargarse tanto por compartir/multicompartir como por clics. El sistema será capaz de verificar la disponibilidad del contenido compartido en las páginas del usuario; y la página web podrá optar por pagar el token por compartir/multicompartir y por los clics de manera conjunta o por separado.

El usuario que comparte el enlace del contenido será recompensado con tokens según los tres índices combinados:



- número de clics,
- objetivo (quién compartió),
- objetivo (quién hizo clic en el enlace).

## Características tecnológicas

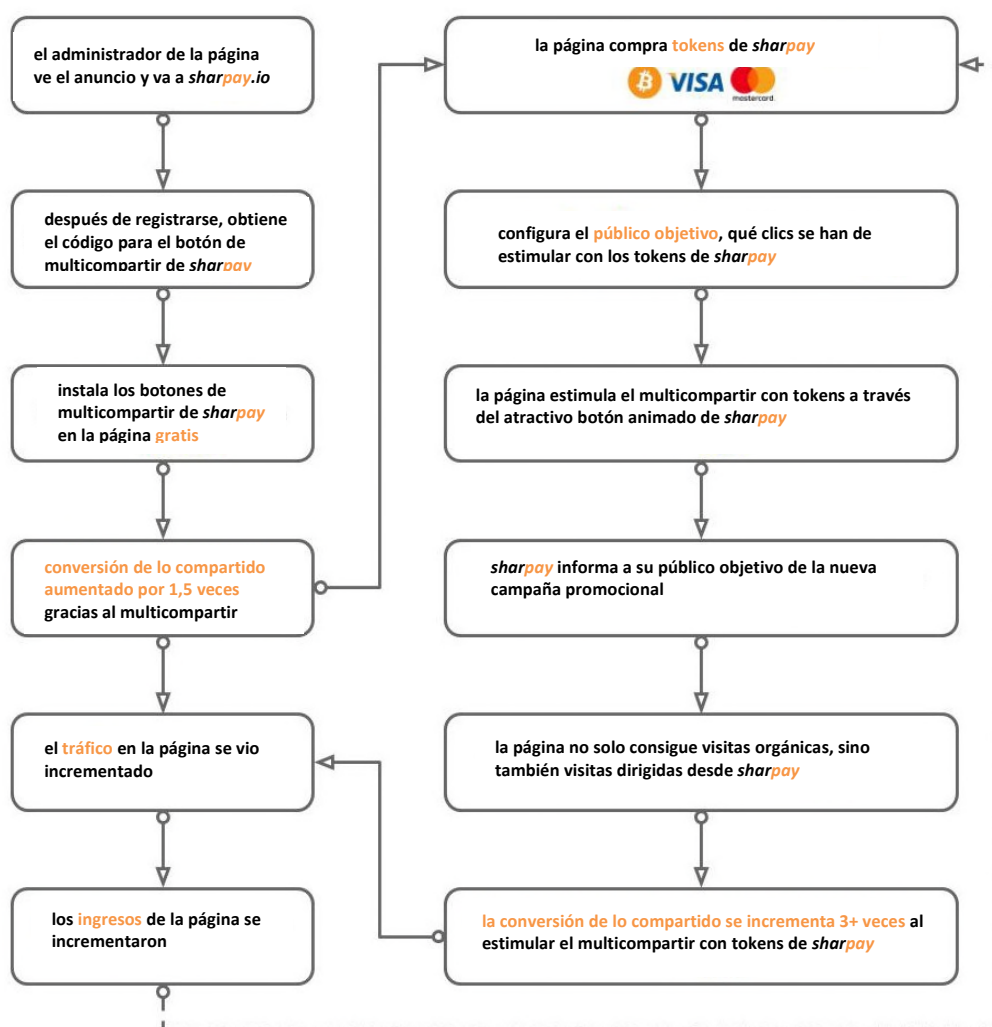
Para optimizar el trabajo del proyecto de **Sharpay**, el sistema tiene un número de características tecnológicas:

- **integración sencilla:** los botones de multicompartir de **Sharpay** se pueden integrar fácilmente en cualquier página web de internet que esté abierta a la integración de un API de terceros, lo que significa que millones de páginas web pueden instalar y activar botones de **Sharpay** en menos de 30 minutos
- **objetivo incorporado:** las páginas web que hayan instalado botones de **Sharpay** podrán dirigirse a los usuarios (tanto compartiendo el contenido como siguiendo enlaces) para optimizar la cantidad de tokens que se pagan (acumulación de tokens a los usuarios) y un cargo justo de tokens, por ejemplo, solo para los que se corresponden con los criterios necesarios
- **«capital social»:** los usuarios «compartiendo» el contenido a través de los botones de Sharpay se evaluarán y clasificarán automáticamente dentro del sistema de Sharpay, dependiendo del nivel de su actividad en los medios sociales (número de amigos/suscriptores, el número de publicaciones/republicaciones, etc.), que afectará la cantidad de tokens con que se recompensa a cada usuario en particular, protegiendo de forma eficaz a las páginas web de los bots, pero brindando una oportunidad para que los usuarios populares reciban una decente recompensa alta.
- **protección contra fraude:** para evitar el abuso el sistema tiene un mecanismo para la protección contra bots y fraude de publicidad, limitando el número y tamaño de multicompartir pagado por día/semana/mes, lo que será eficaz contra los tramposos
- **facilidad de uso:** el usuario básico, para iniciar el contenido de «multicompartir» mediante los botones de **Sharpay** instalados en las diferentes páginas web, no necesita aprender nada nuevo para sumergirse en el mundo de las cadenas de bloques, tokens y criptotecnologías: en la primera etapa, el usuario realiza acciones familiares para difundir los contenidos interesantes (igual que con botones de compartir antiguos), con la única diferencia de la aparición del multicompartir; ahora es más fácil y rápido y, además, el usuario verá su creciente saldo de tokens en el sistema, que en el futuro, en una transición consciente a la siguiente etapa de cooperación con el sistema de Sharpay, le dará al usuario la oportunidad de recibir una clave privada personal y acceso al saldo para transferir tokens a intercambio de criptomoneda u orden de retirada de fondos.



# El principio de operación, instalación, conveniencia para páginas web

Para integrar con éxito y usar los botones de multicompartir de **Sharpay**, las páginas web solo necesitan de unos pocos clics para obtener el código del botón con un identificador personal único, programar este código en las páginas de su sitio web y eliminar todos los códigos de botones antiguos para el compartir habitual. Después de eso, el botón está listo para su uso por los usuarios (visitantes de la página) para distribución de contenido y promoción.



\* va a la cuenta personal en **sharpay.io**: en la cuenta de **sharpay.io**, todas las acciones en interés de la página se prestan por su propietario o el administrador, si hay una autoridad y comisión apropiada

\* hizo clic en la cuenta personal en **sharpay.io** — todas las acciones en la cuenta personal en **sharpay.io** se llevan a cabo por el propietario o administrador de la página web, si tiene las instrucciones apropiadas o la autoridad.



## Multicompartir, comodidad para el usuario

Los usuarios (visitantes de la página) pueden ahora «compartir» fácilmente contenidos interesantes de la página web a sus páginas en las redes sociales haciendo clic en el botón multicompartir de Sharpay, que no tiene ninguna diferencia con la vieja generación de botón de compartir en su apariencia y personalización.

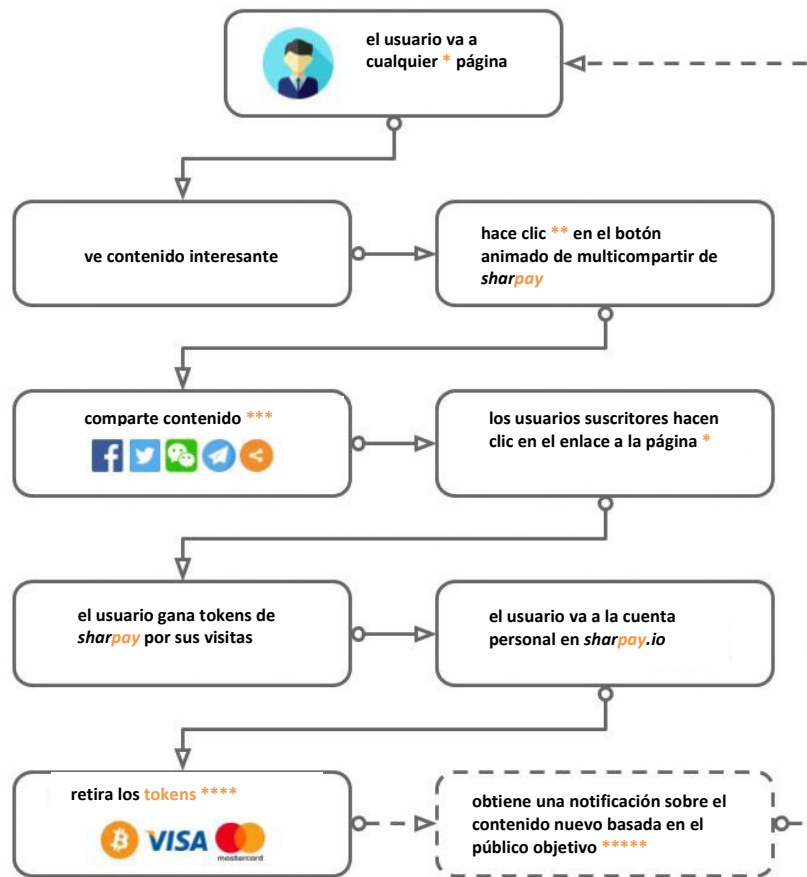
*(en una de las opciones de personalización de botón es posible visualizar el saldo digital de tokens directamente sobre el botón, con una Venta de tokens de criptomoneda, lo que atraerá a los usuarios a hacer clic en el botón de Sharpay y a distribuir contenido).*

Si los usuarios están interesados en distribuir contenido interesante de la página web, pueden hacer clic en «compartir» para activar el botón de Sharpay, una ventana emergente aparecerá y puede escribir un comentario sobre el contenido y elegir los medios sociales para compartirlo.

La peculiaridad y la comodidad de multicompartir residen en que pueden elegir más de una red social para compartir en un comentario haciendo clic en el botón de «enviar».

Se debe señalar que en la primera activación de cualquier medio social en este proceso, se crea una cuenta personal con un monedero electrónico de **Sharpay** automáticamente para el usuario, para que el usuario pueda acceder en cualquier momento utilizando autorización Oauth, sin necesidad de un inicio de sesión/contraseña. Cuando el proyecto se transicione a una cadena de bloques, el usuario recibirá una clave privada (una clave privada por cuenta) para su monedero.





\* el usuario va a cualquier página: el usuario se redirecciona en línea a cualquier página que ya tenga instalado el botón de multicompartir de Sharpay, en lugar de los botones de compartir habituales

\*\* clics en el botón animado de Sharpay: en el momento de la primera compartición, el usuario crea automáticamente un escaparate personal en Sharpay

\*\*\* comparte contenido: el usuario publicó un enlace a contenido interesante en sus redes sociales, en una o más a su discreción

\*\*\*\* se retiran tokens: a través de un programa trimestral de Sharpay para comprar tokens o criptointercambios

\*\*\*\*\* recibir notificación de un nuevo contenido según el objetivo: Sharpay envía a los usuarios que cumplan con criterios específicos notificaciones sobre la posibilidad de compartir nuevo contenido interesante que las páginas web promueven por tokens










# Modelo económico de estimulación con multicompartir

Un elemento importante de todo el sistema es el modelo económico incorporado para la distribución de contenido estimulante. Después de que el usuario a) decida «compartir» contenido interesante, b) escribe su comentario sobre él, c) elige, a su discreción y según intereses de la audiencia, los medios sociales en los que compartir, d) presiona el botón «Enviar»; entonces el usuario verá que los tokens para la distribución de contenido y seguir enlaces se acumulan en el saldo de su monedero electrónico personal de **Sharpay**.

Todo esto, por supuesto, no solo simplifica la distribución de los contenidos de la página web en medios sociales (opción: multicompartir), foros y mensajería instantánea, sino también, al recibir premios en tokens del sistema, anima a los usuarios a repetir el multicompartir en el futuro con el fin de «ganar».

## Comparación con rivales

En comparación con sus predecesores, los agregadores del habitual compartir de vieja generación, **Sharpay** tiene las siguientes ventajas (*análisis propio de **Sharpay***):

	Compartir	NUEVO: multicompartir	NUEVO: compartir con ganancias	NUEVO: uso de cadena de bloques
 <b>sharpay</b>	+	+	+	+
 <b>AddThis</b>	+	-	-	-
 <b>ShareThis</b>	+	+/-	-	-
 <b>AddToAny</b>	+	-	-	-
 <b>Pluso</b>	+	-	-	-



# Modelo de negocio de Sharpay

El fundamento del modelo económico de **Sharpay** es el siguiente:

- **CTR** es la proporción de usuarios que hace clic en los botones de compartir contenido de Sharpay con beneficio de cadena de bloques
- **Número de páginas web y aplicaciones con botones** es el número total de páginas web y aplicaciones móviles con botones de Sharpay instalados
- **Número de páginas web que compran tokens de Sharpay** es el porcentaje de páginas web y aplicaciones móviles del número total de aquellos que instalan botones que usan tokens de Sharpay para fomentar la distribución de contenido
- **Tráfico medio en páginas web/por mes** es el tamaño promedio de tráfico en cada página web con botones de Sharpay (análisis propio de Sharpay basado en datos públicos de tráfico mensual en internet en diferentes páginas web)
- **La proporción de usuarios verificados que reciben tokens de Sharpay** es el porcentaje de usuarios que distribuyen contenidos a través de los botones de Sharpay que pasaron el filtro interno antibots del sistema de Sharpay
- **CPV (coste por visita) para una página web** es el coste mínimo de 1 visita a una página web (cuánto da la página web da a los usuarios en dólares americanos equivalentes) corresponde al valor de mercado de 1 token de Sharpay, a partir del valor nominal en el arranque del sistema
- **CPV (coste por visita) para un usuario verificado que recibe tokens de Sharpay** es el coste mínimo de 1 clic/seguimiento para el usuario (cuánto recibe el usuario de las páginas web en dólares americanos equivalentes) que depende de la tasa de Sharpay, en relación con el coste del clic para la página web
- **Proporción de eficiencia en clics** es un aumento en el coste de un clic, según el objetivo, es un indicador de la relevancia de la audiencia que sigue los enlaces distribuidos a los parámetros de calidad de tal audiencia fijados por las páginas web, de modo que



cuanto mejor sea la calidad de la audiencia, más ofrece la página web a los usuarios que han distribuido enlaces.

- **Proporción de actividad de usuario** (la cantidad de compartición pagada por usuario al día) es el filtro antispam de Sharpay: cuántos enlaces por día puede el usuario distribuir (total) con la ayuda de los botones de Sharpay, los seguimientos por los que se pagará al usuario por las páginas web
- **Tasa de Sharpay** es el porcentaje de la facturación real de los tokens en Sharpay retenidos como recompensa



# Situaciones de desarrollo

A continuación se presentan 3 modelos de desarrollo de **Sharpay**, dependiendo de los resultados de la Venta de tokens:

<b>Modelo de desarrollo, Oferta de token, no menos de 3 millones de \$</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
CTR (proporción de clics)	1 %	1 %	1 %
Número de páginas web y aplicaciones con botones	<b>31 000</b>	<b>59 000</b>	<b>115 000</b>
Número de páginas web que compran tokens de Sharpay	<b>7 %</b>	<b>12 %</b>	<b>15 %</b>
Tráfico medio en páginas web/por mes	100 000	100 000	100 000
Relación de usuarios verificados que reciben tokens de Sharpay	<b>10 %</b>	<b>15 %</b>	<b>20 %</b>
CPV (coste por visita) para una página web	0,01 \$	0,01 \$	0,01 \$
CPV (coste por visita) para un usuario verificado que recibe tokens de Sharpay	0,009 \$	0,009 \$	0,009 \$
Número de meses en un año	12	12	12
Proporción de la eficacia de los clics (coste promedio de un clic, según objetivo)	3	3	3
Relación de actividad del usuario (la cantidad de compartición pagada por usuario al día)	5	5	5
Tasa de Sharpay	10 %	10 %	10 %



<b>Modelo de desarrollo, Venta de tokens 10 millones de \$</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
CTR (proporción de clics)	1 %	1 %	1 %
Número de páginas web y aplicaciones con botones	<b>46 000</b>	<b>103 000</b>	<b>201 000</b>
Número de páginas web que compran tokens de Sharpay	<b>7 %</b>	<b>12 %</b>	<b>15 %</b>
Tráfico medio en páginas web/por mes	100 000	100 000	100 000
Relación de usuarios verificados que reciben tokens de Sharpay	<b>10 %</b>	<b>15 %</b>	<b>20 %</b>
CPV (coste por visita) para una página web	0,01 \$	0,01 \$	0,01 \$
CPV (coste por visita) para un usuario verificado que recibe tokens de Sharpay	0,009 \$	0,009 \$	0,009 \$
Número de meses en un año	12	12	12
Proporción de la eficacia de los clics (coste promedio de un clic, según objetivo)	3	3	3
Relación de actividad del usuario (la cantidad de compartición pagada por usuario al día)	5	5	5
Tasa de Sharpay	10 %	10 %	10 %



<b>Modelo de desarrollo, Venta de tokens 15 millones de \$</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
CTR (proporción de clics)	1 %	1 %	1 %
Número de páginas web y aplicaciones con botones	<b>58 000</b>	<b>124 000</b>	<b>243 000</b>
Número de páginas web que compran tokens de Sharpay	<b>7 %</b>	<b>12 %</b>	<b>15 %</b>
Tráfico medio en páginas web/por mes	100 000	100 000	100 000
Relación de usuarios verificados que reciben tokens de Sharpay	<b>10 %</b>	<b>15 %</b>	<b>20 %</b>
CPV (coste por visita) para una página web	0,01 \$	0,01 \$	0,01 \$
CPV (coste por visita) para un usuario verificado que recibe tokens de Sharpay	0,009 \$	0,009 \$	0,009 \$
Número de meses en un año	12	12	12
Proporción de la eficacia de los clics (coste promedio de un clic, según objetivo)	3	3	3
Relación de actividad del usuario (la cantidad de compartición pagada por usuario al día)	5	5	5
Tasa de Sharpay	10 %	10 %	10 %



# Plan financiero

La principal fuente de monetización de **Sharpay** es la comisión del volumen de negocios de tokens en el sistema. Los cálculos en este plan financiero se llevan a cabo según el plan de ingresos recibidos de la comisión.

Tenga en cuenta que en el futuro se planea activar otras formas de monetización, es decir, prestación de servicios premium y la colocación de publicidad en ventanas de multicompartir.

El modelo económico de **Sharpay** se basa las siguientes fórmulas:

- **Tráfico (impresiones de botón de Sharpay) por año** = número de páginas web y aplicaciones con botones de Sharpay × tráfico medio en páginas web/por mes × número de meses en el año
- **Número de impresiones de botón de Sharpay en páginas web que compran tokens** = número de tráfico (impresiones de botón de Sharpay) por año × número de páginas web que compran tokens de Sharpay
- **Número de clics de usuario en los botones de Sharpay (número de comparticiones)** = número de impresiones de botón de Sharpay en páginas web que compran tokens × CTR (proporción de clics) × proporción de actividad de usuario (número de comparticiones de usuario pagadas por día) × número de meses en el año
- **Número de clics de usuarios verificados en botones de Sharpay (número de comparticiones pagadas)** = número de clics de usuario en botones de Sharpay (número de comparticiones) × proporción de usuarios verificados que reciben tokens de Sharpay
- **Coste de visitas para las páginas web** = el número de clics de usuarios verificados en botones de Sharpay (el número de comparticiones pagadas) × CPV (coste por visita) para una página web × proporción de eficiencia de clics
- **Tasa de Sharpay** = CPV (coste por visita) × tamaño de tasa de Sharpay
- **TOTAL, ingresos de Sharpay = tasa de Sharpay**

Las tablas siguientes muestran los indicadores del modelo económico de **Sharpay** que se planea alcanzar dependiendo de la situación implementada de desarrollo del proyecto.



<b>Modelo de monetización, Venta de tokens 3 millones de \$</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Número de tráfico (impresiones de botón de Sharpay), miles de millones al año	37,2	70,8	138
Número de impresiones de botón de Sharpay en páginas web, compra de tokens, miles de millones	2,604	8,496	20,7
El número de usuarios que hacen clic en los botones de Sharpay (el número de comparticiones), miles de millones	1,562	5,098	12,42
El número de usuarios verificados que hacen clic en los botones de Sharpay (el número de comparticiones pagadas), miles de millones	0,156	0,765	2,484
Coste de visitas para páginas web, millones de \$	4,687	22,939	74,520
Tasa de Sharpay, millones de \$	0,469	2,294	7,452

<b>Modelo de monetización, Venta de tokens 10 millones de \$</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Número de tráfico (impresiones de botón de Sharpay), miles de millones al año	55,2	123,6	241,2
Número de impresiones de botón de Sharpay en páginas web, compra de tokens, miles de millones	3,864	14,832	36,18
El número de usuarios que hacen clic en los botones de Sharpay (el número de comparticiones), miles de millones	2,318	8,899	21,708





El número de usuarios verificados que hacen clic en los botones de Sharpay (el número de comparticiones pagadas), miles de millones	0,232	1,335	4,342
Coste de visitas para páginas web, millones de \$	6,955	40,046	130,248
Tasa de Sharpay, millones de \$	0,696	4,005	13,025

<b>Modelo de monetización, Venta de tokens 15 millones de \$</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
--	-------------	-------------	-------------

Número de tráfico (impresiones de botón de Sharpay), miles de millones al año	69,6	148,8	291,6
Número de impresiones de botón de Sharpay en páginas web, compra de tokens, miles de millones	4,872	17,856	43,74
El número de usuarios que hacen clic en los botones de Sharpay (el número de comparticiones), miles de millones	2,923	10,713	26,244
El número de usuarios verificados que hacen clic en los botones de Sharpay (el número de comparticiones pagadas), miles de millones	0,292	1,607	5,249
Coste de visitas para páginas web, millones de \$	8,770	48,211	157,464
Tasa de Sharpay, millones de \$	0,877	4,821	15,746



# Estructura de gastos

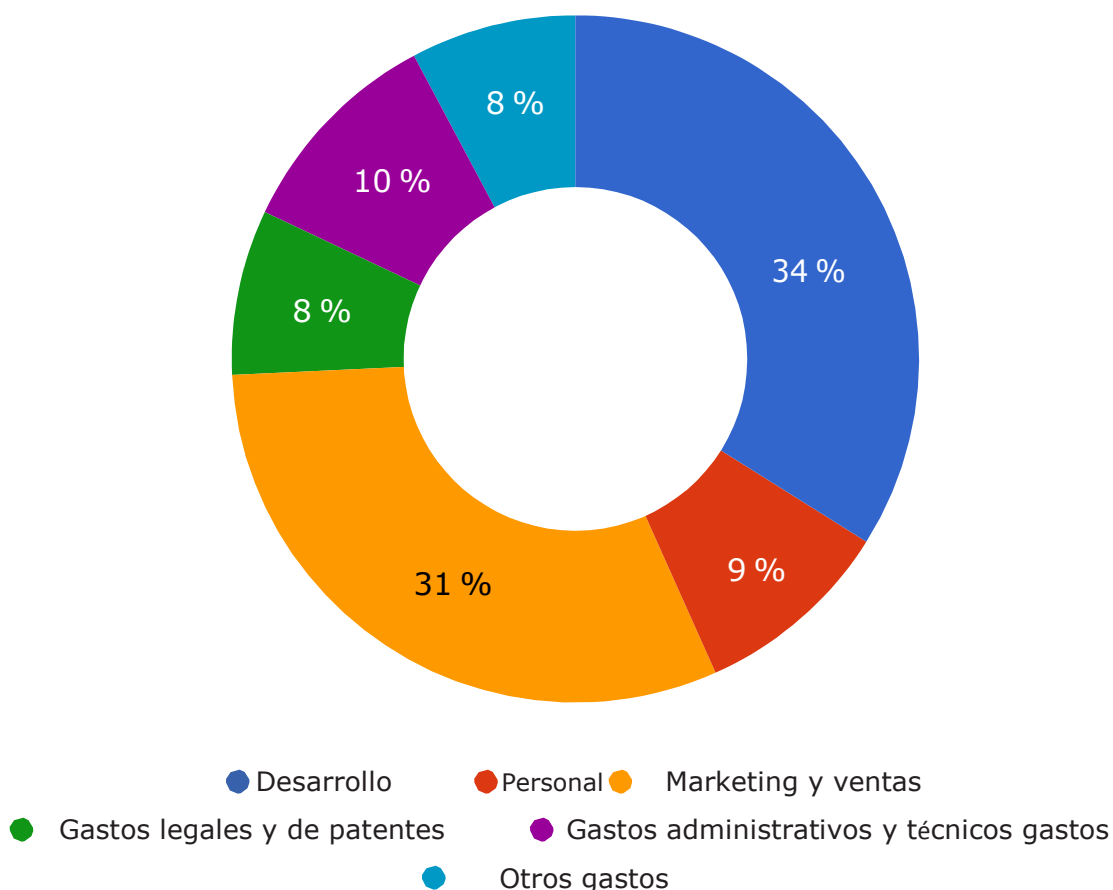
En los próximos 3 años, los activos financieros en la campaña de Venta de tokens permanente se utilizarán en la implementación de todo el conjunto de tareas para alcanzar las metas estipuladas en este documento.

Dependiendo de la cantidad de los fondos recaudados, Sharpay sugiere 3 situaciones de desarrollo.

## Situación 1, Venta de tokens 3 millones de \$

Plan de desarrollo de proyecto para 3 años:

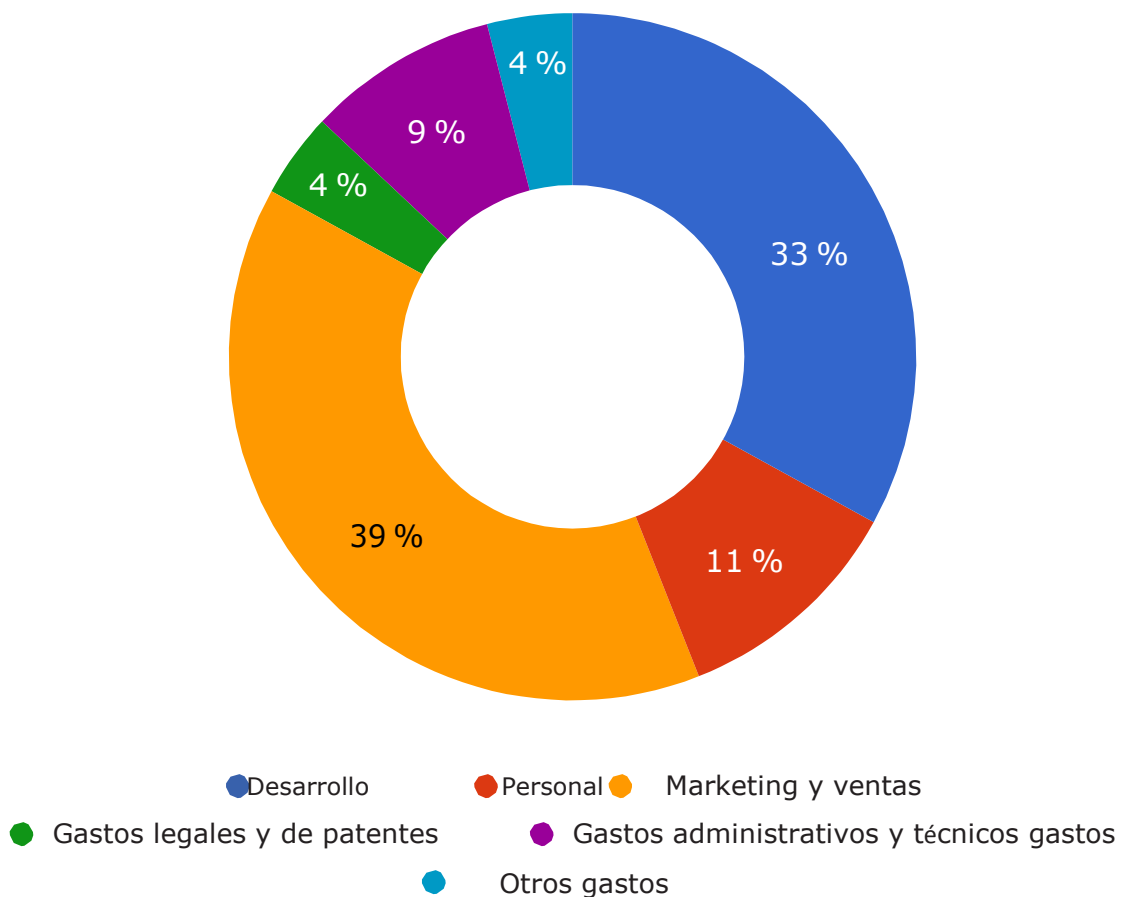
- desarrollo de funciones básicas
- desarrollo de botones para las aplicaciones móviles
- promoción y ventas en Europa y Asia
- transposición de prioridad internacional PCT en las fases de obtención de patentes nacionales



## Situación 2, Venta de tokens 10 millones de \$

Plan de desarrollo de proyecto para 3 años:

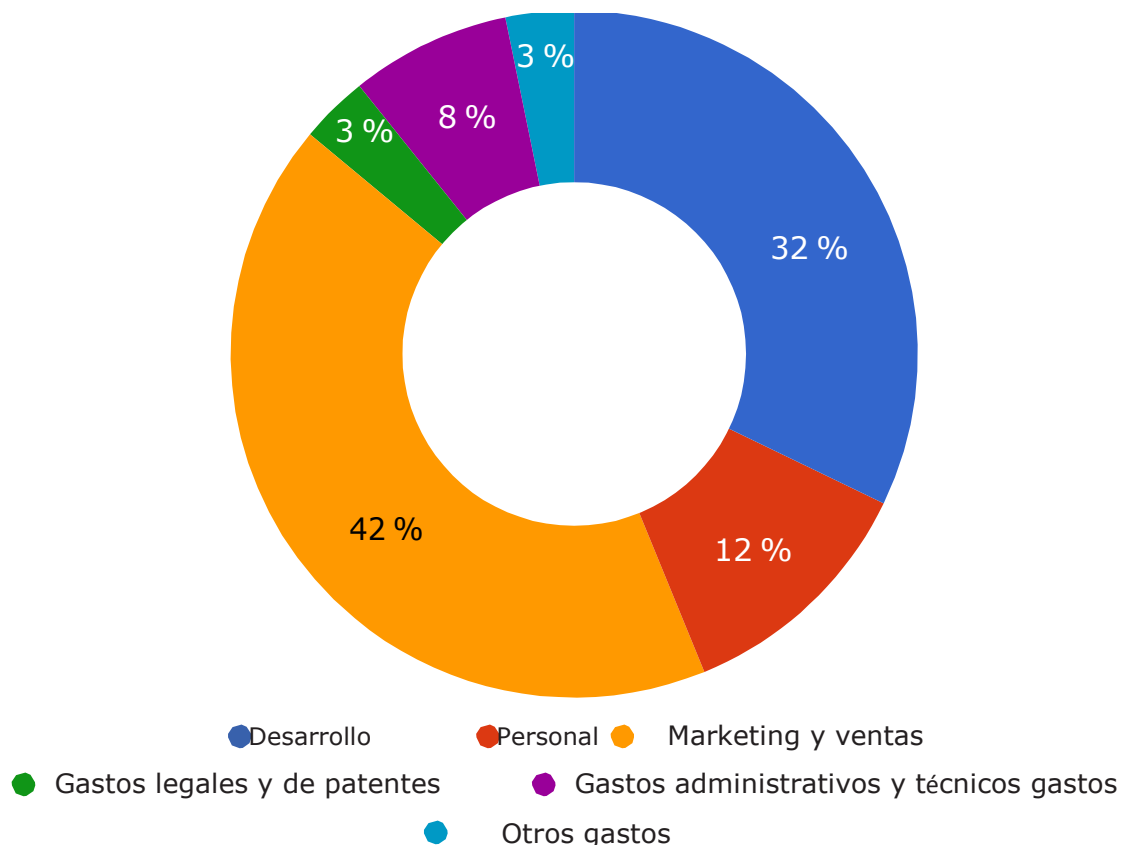
- desarrollo de funciones básicas
- desarrollo de botones para las aplicaciones móviles
- promoción y ventas en Europa y Asia
- transposición de prioridad internacional PCT en las fases de obtención de patentes nacionales
- lanzamiento de una cadena de bloques descentralizada independiente (bifurcación BitShares)
- migración de tokens a cadena de bloques
- garantizar el cumplimiento del proyecto con los requisitos de las autoridades reguladoras nacionales
- entrar en los mercados de los EE.UU., Canadá y América Latina
- obtención de patentes nacionales



## Situación 3, Venta de tokens 15 millones de \$

Plan de desarrollo de proyecto para 3 años:

- desarrollo de funciones básicas
- desarrollo de botones para las aplicaciones móviles
- promoción y ventas en Europa y Asia
- transposición de prioridad internacional PCT en las fases de obtención de patentes nacionales
- lanzamiento de una cadena de bloques descentralizada independiente (bifurcación BitShares)
- migración de tokens a cadena de bloques
- garantizar el cumplimiento del proyecto con los requisitos de las autoridades reguladoras nacionales
- entrar en los mercados de los EE.UU., Canadá y América Latina
- obtención de patentes nacionales
- desarrollo e implementación de programas de afiliación de páginas web y tiendas en línea para el intercambio de bienes y servicios por tokens de los usuarios de Sharpay
- escalamiento del proyecto, entrando en todos los mercados más importantes del mundo, marketing activo y ventas



# Planes estratégicos

Durante los próximos 3 años, **Sharpay** planea:

- crear una base de asociación de entre 200 y 500 mil páginas web comercialmente viables y aplicaciones que instalen el botón de multicompartir de Sharpay (según la situación de desarrollo)
- tener hasta 50 millones usuarios registrados (basándose en el número previsto de páginas web con botones y su tráfico mensual promedio)

**Sharpay** espera que la tendencia para el crecimiento de la popularidad de las tecnologías de cadena de bloques se convertirá en un conductor poderoso para la creación del mercado de compartición con ganancias de cadena de bloques. Aún más, las páginas web y aplicaciones móviles nuevas que anteriormente no usaban ningún agregador para compartir se verán involucradas de forma viral en el proceso. Esto debería tener un impacto adicional; la penetración real de **Sharpay** puede ser muchas veces superior a la pretendida.

Hoy en día, los botones de vieja generación para compartición agregada están instalados en solo 30-50 millones de páginas web, que es sobre un 3-5 % del número total de páginas web en internet. Todas ellas no aprovechan la estimulación económica de la distribución de contenidos.

Según nuestras previsiones, la distribución de la tecnología de multicompartición de **Sharpay** con pago de beneficios por cadena de bloques aumentará la penetración de los botones de compartir agregados en no menos de un 10 %. **Sharpay** puede impulsar el crecimiento del mercado varias veces. Basándose en la evaluación de la capacidad del mercado actual, **Sharpay** planea llegar al menos el 50 % de su crecimiento en 5 a 7 años. Esto es equivalente al 35 % del mercado de compartir agregado en general.

No hace mucho, **AddThis.com**, uno de los agregadores más conocidos en todo el mundo del método de compartir ya obsoleto, fue absorbido por **Oracle** por un valor de 200 millones de \$. La futura capitalización de **Sharpay** desde el punto de vista de la parte ocupada del mercado de compartir debe superar el rendimiento de AddThis.com por al menos 2 veces. Así, la valoración de mercado de **Sharpay** puede alcanzar unos 400 millones de \$ en 3 años y mil millones de \$ en 5 años, mientras se sigue expandiendo. Las mismas mediciones también han confirmado el número previsto de páginas web asociadas en el mismo período, su necesidad promedio de tokens de Sharpay para pagar para la promoción y, en consecuencia, el valor de mercado de tokens de Sharpay.



# Riesgos y oportunidades

Tenga en cuenta que evaluamos de forma adecuada el potencial de mercado, nuestros riesgos y las oportunidades que nuestra entrada proporcionará a los competidores establecidos existentes.

**Estos riesgos son tomados en cuenta en nuestra planificación y rendimiento financiero.**

El lanzamiento de Sharpay puede ser un impulsor para los actores del mercado existentes y su adaptación el espíritu de los tiempos. Sin embargo, Sharpay está claramente en una posición ganadora, gracias a la diferencia de tiempo, así como la disponibilidad de una tecnología lista para usar que el equipo de Sharpay aplicó primero a este mercado.

Además, disfrutamos de las siguientes ventajas:

1. No solo **Sharpay** ha implementado un botón compartir con beneficios por cadena de bloques, sino también YA ha activado el procedimiento de protección de patentes internacional, lo que significa una prioridad en el futuro en cuanto a la prestación de esos servicios.
2. Cualquier competidor potencial necesita reestructurar su modelo de desarrollo para entrar en un nuevo mercado, lo cual es largo, difícil y costoso.

*«Si se duerme, no gana. El que pega primero, pega dos veces»*

**Sharpay** opera dentro del concepto de «océano azul», que intenta evitar la competencia de precios en los mercados tradicionales de bajo margen buscando nuevos nichos libres y ganar liderazgo tecnológico ahí. Este enfoque está diseñado para garantizar la entrada de la empresa en un nuevo mercado y la creación de una nueva demanda. El multicompartir y el beneficio de cadena de bloques al compartir son innovaciones básicas en la estrategia de **Sharpay**. Actualmente **Sharpay** es la única empresa en el mercado que implementa estos dos factores a un nivel tecnológico a la vez.



# Marketing y ventas

La penetración de mercado exitosa de los botones de compartir con beneficio de cadena de bloques depende del desarrollo eficiente de la red de asociados. Habiendo centrado todos los esfuerzos en marketing y ventas en la construcción de esta red, **Sharpay** conseguirá un completo ecosistema cerrado. **La red** de socios de Sharpay son plataformas, páginas web, servicios en línea, agregadores y aplicaciones que tengan botones de **Sharpay** instalados. El tráfico orgánico de una red de socios es un proveedor natural de beneficiarios finales de **Sharpay**: usuarios de la plataforma que promueven el contenido a través de multicompartir.

La creación adecuada de una red de socios permitirá que el volumen de tokens llegue a 75 millones de \$ solo dentro del sistema en los primeros 3 años de desarrollo, o hasta 160 millones de \$ en caso de una penetración más amplia de la empresa debido a los altos aumentos de la Venta de tokens.

La siguiente es una lista de socios potenciales de **Sharpay**, clasificados según la cuota de mercado y el interés estratégico, en parte con la valoración del mercado.

1. Motores de búsqueda, propietarios de plataformas y operadores de publicidad contextual: Google, Yandex, Mail, Rambler, Begun y otros: los principales actores del mercado de todas las categorías de servicios de marketing digital. Establecen la pauta y dirigen el mercado en general.
2. Medios sociales. Para aumentar los ingresos a través de la diversificación de servicios de publicidad.
3. Medios de comunicación en línea. Una cobertura más amplia en la distribución de noticias y contenido. El equipo de **Sharpay** predice que los medios en línea pueden convertirse en el principal motor para el crecimiento de la totalidad del sistema de **Sharpay**.
4. Plataformas de blogs, diseñadores de tiendas en línea y páginas web. Para expandir y monetizar aún más sus servicios.
5. Agregadores de compartir y publicar: volumen de mercado de hasta 100 empresas. Pueden comprar licencias para usar **Sharpay**. Los botones para compartir de vieja generación son el **perfil** potencial de socios estratégicos/inversores.



6. Enlaces e intercambios de me gusta, operadores de referencia, operadores de programas de lealtad, anuncios de intercambios RTB. Están buscando formas de monetización adicional, crecimiento de la base de clientes y aumento del tráfico.
7. Páginas web orientadas a SMM. Están buscando nuevas herramientas SMM; las decisiones se toman en base a las tendencias y los líderes de opinión de SMM.
8. Operadores de SMM y servicios de SEO: global, regional, freelancers. Siempre contentos al ganar más.
9. Operadores de intercambios de publicidad en redes sociales. Para expandir la esfera de influencia y ganancias.
10. Propietarios de servicios y widgets en línea, por ejemplo, servicios de devolución de llamada. Para impulsar la comunicación de la audiencia con sus clientes, para llevar a la audiencia a pistas cálidas y atractivas.
11. Aplicaciones y servicios móviles. Una de las áreas de desarrollo clave y de rápido crecimiento de toda la economía digital. Están más interesados en todos los servicios que impulsan la comunicación con éxito.





# Mapa de ruta



# Emisión, tokens, Venta de tokens

Para financiar el proyecto, la compañía internacional Sharpay Inc. planea emitir y vender sus propios tokens a los inversores a través de un mecanismo transparente de Venta de tokens (oferta inicial de moneda), mediante un contrato Smart. Esto permitirá a los titulares futuros de tokens de **Sharpay** ganar en el crecimiento del valor de mercado de los tokens en el mercado de cambio, así como obtener acceso completo a los servicios del sistema de precompras de tokens en una etapa temprana de desarrollo del proyecto para un valor nominal con un beneficio adicional.







En el contexto de «tokenización» e integración de la tecnología de Sharpay con la cadena de bloques, el proyecto se planifica para implementarse en dos etapas:

**Fase 1:** Emisión basada en ETH del volumen necesario de tokens para venta libre, provisión de la economía interna del proyecto y distribución entre usuarios para multicompartir y promoción de contenido.

**Fase 2:** desarrollo y lanzamiento de la cadena de bloques privada, así como la migración de tokens. Para garantizar la velocidad y la «simplicidad» condicional de la implementación, se considera utilizar las posibilidades de la bifurcación de la cadena de bloques de BitShares con base POS para la futura cadena de bloques de **Sharpay**.

El motivo para elegir el sistema de cadena de bloques de BitShares está justificado por las características de este sistema, que supera a los análogos en una serie de características:



						
	Bitshares	Bitcoin	Ethereum	Bitcoin Cash	Litecoin	Dash
<b>Tiempo medio de confirmación</b>	~1,5 s	~10 m	~2 m	~15 m	~3 m	~2 m
<b>Número de transacciones por segundo</b>	3300	14	10-20	56	56	28
<b>Número máximo de transacciones por día</b>	285 mill.	1,2 mill.	1,73 mill.	4,8 mill.	4,8 mill.	2,4 mill.
<b>Coste por transacción</b>	0,01 \$	2,34 \$	0,36 \$	0,07 \$	0,74 \$	0,15 \$
<b>Uso de cadena de bloques</b> (# de operaciones en un día)	920 mil 13-SEP-2017	370 mil 14-MAYO-2017	496 mil 06-SEP-2017	137 mil 16-AGO-2017	44 mil 01-SEP-2017	9,5 mil 19-AGO-2017
<b>Longitud de la cadena de bloques</b> (# de bloques producidos hasta la fecha)	20 mill.	490 mil	4,4 mill.	495 mil	1,3 mill.	752 mil

Fuente: <https://bitcointalk.org/index.php?topic=1394689.16280>

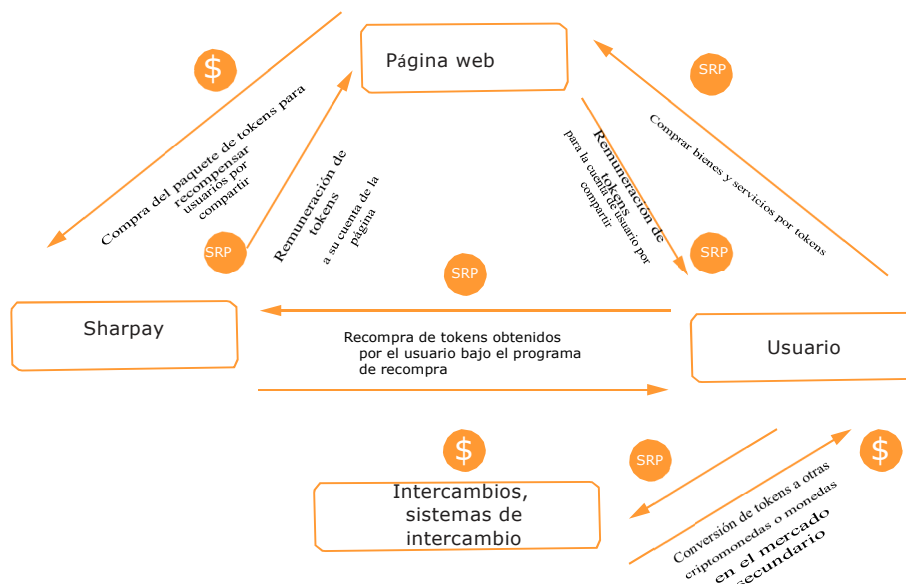
Inicialmente, se emitirán tokens en la plataforma de cadena de bloques de Ethereum utilizando es estándar de tokens ERC20.

**Cantidad:** 4 mil millones de tokens

**Emisión adicional:** no está previsto.

El token de **Sharpay** es el único medio de pago oficial dentro del sistema, así como también la base de un modelo de negocio efectivo para usar la tecnología para multicompartir de Sharpay con un pago por compartir.

El esquema de volumen de tokens en el sistema es el siguiente:



# Distribución de tokens

4 mil millones de tokens = 100 %

<b>Designación de tokens</b>	<b>Distribución %</b>	<b>Total de tokens</b>
Venta de tokens	37,5	1,5 mil mill.
Reserva de funcionamiento del sistema	31,05	1,242 mil mill.
Bonificación para el equipo del proyecto	15	600 mill.
Programa de primas	2,5	100 mill.
Retribución de los asesores	7	280 mill.
Bonificaciones para inversores en las primeras etapas	6,85	274 mill.
Bonificación para inversores en la etapa de preventa al comprar un volumen de más de 1 400 000 (= 8900 \$ = 30 ETH) tokens (+ 5 % de tokens del volumen de tokens comprados)	0,1	4 mill.
<b>TOTAL:</b>	<b>100</b>	<b>4 mil m</b>

**Precio inicial del token del Sharpay:** 1 token Sharpay = 0,00003 ETH, que equivale aproximadamente a 0,01 \$ a fecha del lanzamiento oficial del proyecto en noviembre de 2017.

La venta gratuita de tokens está planificada en las etapas de Venta anticipada y Venta de tokens.

## Preventa



Periodo de Preventa: desde el 11 de diciembre de 2017 hasta el 11 de febrero de 2018. Plan de preventa: 800 000 \$.

Volumen del paquete de Preventa de tokens: alrededor del 2 % de la emisión total.

## Programa de bonificación de Preventa

Bonificación de Preventa 50 % (**55 % en caso de compras de gran volumen**)

El volumen de los tokens de bonificación para la distribución de Preventa de los participantes: 44 millones de tokens.

Por lo tanto, con la compra de 100 tokens de **Sharpay**, el participante en la etapa de Preventa en realidad recibe 150 tokens de **Sharpay**.

Hasta el 11 de diciembre, el equipo de **Sharpay** prepara un lanzamiento abierto de la funcionalidad principal del sistema (multicompartir y acumulación de tokens) y está llevando a cabo una campaña de marketing para promover la campaña de Preventa. Todos los fondos recaudados en la etapa de Preventa se canalizarán para preparar la Venta de tokens (principalmente para publicidad).

## Venta de tokens

Período de Venta de tokens: del 1 de marzo al 31 de mayo de 2018 (*es posible extender el período de Venta de tokens*).

El importe objetivo mínimo que se generará durante la Venta de Tokens es 3 000 000 \$.

Volumen del paquete de Venta de tokens: 1,42 mil millones de tokens de **Sharpay** (es posible aumentar el paquete de Venta de tokens de la reserva de funcionamiento del sistema).

Esquema de distribución de tokens de bonificación durante la Venta de tokens (preliminar):



Bonificación %	Total de tokens para la venta con descuento, millones	Total de tokens vendidos, millones	Total de tokens incluidas las bonificaciones de Venta de tokens, millones	Total de tokens para bonificaciones, millones
<b>Día 1 de Venta de tokens</b> hasta la venta de 100 000 000 tokens con una bonificación fija				
40 %	100	100	140	40
<b>Semana 1 de Venta de tokens</b> hasta la venta de 300 000 000 tokens con una bonificación fija				
30 %	300	400	390	90
<b>Semana 2 de Venta de tokens</b> hasta la venta de 500 000 000 tokens con una bonificación fija				
20 %	500	900	600	100
<b>Semana 3 de Venta de tokens</b> hasta el final de la Venta de tokens				
0 %	520	1420	520	–

Los tokens que no se vendan durante la Preventa y la Venta de tokens se transferirán al fondo de reserva para el posterior funcionamiento del sistema, inmediatamente después de la Venta de tokens.

Después de la Venta de tokens, los tokens de Sharpay se comercializarán en el intercambio de criptomonedas. Esto brindará una oportunidad para que los usuarios del sistema lo compren abiertamente al obtener acceso a los productos de la plataforma y de venderlos a los participantes del ecosistema interesados en obtener este acceso.



# Estrategia de precio de token

Los tokens de **Sharpay** son tokens de usuario clásicos que se usarán dentro del servicio sin límite de tiempo.

**Sharpay** planea una emisión que estará limitada a 4 mil millones de tokens. Al usar el token dentro del sistema, su número en el intercambio disminuirá gradualmente.

Debido a la libre circulación del token fuera del servicio, su precio es ilimitado y lo determinará el mercado en función de la demanda y la oferta. Los **principales factores de crecimiento** son la demanda y la oferta en el intercambio de criptomonedas, así como la tasa de crecimiento del proyecto en sí. El valor del proyecto aumentará debido al aumento en el número de usuarios.

El valor de los tokens de **Sharpay** dependerá de cuán activamente se utilicen los tokens en la plataforma y su número en el sistema. El precio del token también puede depender de las condiciones del mercado y de otros factores.

Las principales formas de aumentar el número de tokens en el mercado:

- permitir a los usuarios ganar tokens en la plataforma a través de multicompartir
- vender tokens de la reserva a empresas que usen el botón de **Sharpay** para atraer clientes.



# Programa de recompra

**Sharpay** planea reservar el 90 % de los ingresos trimestralmente para garantizar la recompra de los tokens de **Sharpay** de los usuarios del sistema que reciben tokens como compensación por compartir/multicompartir. El programa comienza con los resultados del trimestre tercero de 2018.

El precio de recompra se basa en el precio nominal del token y es la cantidad de 0,00003 ETH, que es aproximadamente igual a 0,01 \$ en el momento del lanzamiento oficial del proyecto en noviembre de 2017.

## Esquema de recompra

1. Trimestralmente, el 90 % de los ingresos de la compañía se destina a la recompra de tokens. Los preparativos antes del inicio del procedimiento de recompra toman 1 (un) mes.
2. **Sharpay** coloca un contrato Smart para la compra de tokens con un monto fijo y una fecha de cierre en 30 (treinta) días de calendario.
3. Se informa a los usuarios de **Sharpay** de la posibilidad de vender tokens.
4. Los dueños de tokens los envían para su venta hasta que alcanzan la cantidad cubriendo la recompra del número de tokens definidos por el contrato Smart.
5. Uno puede enviar y retirar los tokens antes de la fecha de cierre del contrato Smart. Después de esta fecha, el número de tokens es fijo y todos los participantes reciben el pago en proporción a la cantidad de tokens que quedan en el contrato.





# Equipo



## **Anton Solodikov**

Director ejecutivo

Emprendedor de TI, activista de cadena de bloques, inventor, autor de solicitudes de patentes y patentes internacionales para la promoción de contenido, anteriormente, director ejecutivo de Balalike LLP UK (desarrollo de sistemas de monetización de contenido) y director de marketing en GOLOS.io (cadena de bloques y red social, tokens x20).



## **Igor Karavaev**

Director de desarrollo comercial

Exdirector ejecutivo de Skolkovo Foundation, la incubadora de empresas rusas líder en startups, también exdirector de estrategia y desarrollo comercial de las mayores corporaciones rusas.



## **Arkady Yasashny**

Director financiero

Exalto directivo de los mayores bancos rusos (VTB, MDM, Union), emprendedor e inversor en startups de alta tecnología.



## **Alexey Stukarchuk**

Director de tecnología

Entusiasta de la cadena de bloques, desarrollador experimentado de sistemas ERP y CRM para compañías internacionales (incluyendo Skoda, Bosch, Ulmart), desarrollador de aplicaciones móviles (iOS, Android), líder del equipo de desarrollo.





### **Valery Yushchenko**

Ingeniero de software

Desarrollador muy cualificado de frontend, fullstack, bases de datos y aplicaciones móviles, tiene experiencia de trabajo en Qualcomm por mucho tiempo (Sydney, Australia) y en otras compañías internacionales, ahora está totalmente enfocado en las tecnologías de cadena de bloques.



### **Ilya Afanasiev**

Ingeniero de soporte

Especialista certificado en sistemas automáticos de procesamiento de datos; vive en China, habla con fluidez el ruso, inglés y chino



### **Levi Yau**

Gerente regional (Asia, China, Hong Kong)

Emprendedor, desarrollador web, fundador de startups del mercado de viajes en Hong Kong.



### **Mark Vdovskikh**

Gerente de marketing

Experto en marketing internacional, experto en planificación estratégica y en la creación de sistemas de comunicación eficientes





**Katerina Molodova**

Gerente de SMM

Profesional en relaciones públicas, tiene una sólida experiencia en SMM, marketing de contenidos, publicidad y marketing de eventos.



**Olga Rayner**

Community manager (inglés, europeo, ruso)

Entusiasta de la encriptación, filólogo, intérprete profesional, habla inglés, francés y ruso



**Daria Dreimanis**

Community manager (alemán, europeo, latín)

Especialista en comunicación multicultural, coordinador de comunidades alemanas, europeas y españolas



**Vadim Scherbak**

Community manager (Rusia)

Evangelista de la tecnología, investigador, innovador, tiene más de 10 años de experiencia en comunicaciones de TI



# Asesores



## **Ken Huang**

Científico jefe en cadena de bloques, vicepresidente de Huawei Technologies

Trabajó para la oficina federal de CGI en EE. UU. como director de ciberseguridad y director de seguridad en la nube. Estableció la práctica de gestión de identidad federal CGI y el centro de competencia de seguridad cibernética. Mientras trabajaba para CGI como consultor ejecutivo, Ken consultó al gobierno federal de Estados Unidos, instituciones financieras, compañías de servicios públicos y proporcionó consejo en finanzas, cadena de bloques y seguridad cibernética. Se graduó en la Universidad Zhejiang Normal, Universidad Xian Jiaotong en China y Universidad de Lausana en Suiza.



## **Simon Choi**

Top 10 en ICObench, Fintech y ICO Lawyer

Abogado internacional con más de 25 años de experiencia, cualificado para ejercer la abogacía en Inglaterra y Gales, y en Hong Kong, China. Es un conocido orador y blogger de cadena de bloques, calificado como Top 10 por ICObench. Simon se graduó en la facultad de derecho de la Universidad de Pekín, la Universidad de Londres y la Universidad de Hong Kong, respectivamente. Simon brinda asesoramiento y revisión de nuevas regulaciones de cadena de bloques en varias jurisdicciones para garantizar el más alto grado de cumplimiento y adhesión a todas las políticas gubernamentales relevantes hacia la tecnología de cadena de bloques.





### **Vincent Mascart**

Entusiasta de la cadena de bloques, desarrollador y blogger

Emprendedor, desarrollador y fundador de varias compañías, ha brindado servicios de consultoría a varias compañías internacionales y ahora está totalmente enfocado en las tecnologías de cadena de bloques.

Entusiasta de la cadena de bloques, uno de los bloggers top en las cadenas de bloques Steemit y Golos. Testigo de múltiples proyectos DPOS (Steemit, Golos, etc.), ha creado y desplegado exitosamente varias aplicaciones basadas en cadena de bloques. Habla francés, inglés, holandés, italiano, chino y está aprendiendo ruso.

## Propiedad intelectual

Desde 2012, el equipo del proyecto ha presentado múltiples solicitudes de patente, describiendo la posibilidad de multicompartir y estimular la distribución de tokens de contenido, dinero, puntos, etc. Actualmente, la tecnología de patentes está cubierta por la prioridad de patente para la solicitud internacional euroasiática. No hay equivalentes directos existentes.

Todos los derechos de propiedad intelectual del proyecto pertenecen a Sharpay Inc.

## Aspectos jurídicos

La entidad legal oficial del proyecto es la empresa Sharpay Inc.  
Dirección legal de la empresa: Suite 101, 1885 Driftwood Bay, Ciudad de Belice, Belice.

Sharpay Inc. dedicó una gran cantidad de tiempo y recursos a estudiar los problemas del estado legal de los tokens y el modelo de negocio de



Sharpay, desde el punto de vista de la integración de tecnologías para multicompartir y las tecnologías de bloqueo.

Los tokens producidos por la compañía están especialmente diseñados para admitir el funcionamiento del sistema de multidifusión Sharpay. Para esto, se cerrarán contratos entre los usuarios y Sharpay Inc.

Los titulares de tokens Sharpay aceptan todos los riesgos de manipulación de tokens Sharpay Inc. para ellos mismos. Los tokens no pueden devolverse inmediatamente después de la compra. Sharpay Inc. planea recomprar tokens de usuarios en las condiciones descritas en la sección correspondiente del Libro Blanco.

La compra de tokens Sharpay no equivale a comprar acciones de Sharpay Inc. y sus titulares no tienen propiedad, control ni ningún otro derecho en Sharpay Inc.

Para comodidad de los usuarios, los documentos de Sharpay Inc. (Libro Blanco, Libro Naranja), el sitio y otra información pública sobre Sharpay Inc. están disponibles en varios idiomas en la página [www.sharpay.io](http://www.sharpay.io), en este caso, en caso de discrepancia, la versión en inglés tiene prioridad.

## Limitación de responsabilidad

Este documento es propiedad intelectual de Sharpay Inc.

La información contenida en este documento tiene fines informativos solo para uso personal no comercial, no implica ninguna relación contractual, puede ser incompleta y puede actualizarse en cualquier momento, sin previo aviso, como Sharpay Inc. piense que es apropiado.

A menos que se indique expresamente lo contrario, toda la información en este documento es solo para referencia. Sharpay Inc. no ofrece ninguna garantía, expresa o implícita, con respecto a la precisión, integridad o confiabilidad de los materiales y datos mencionados en este documento. Al mismo tiempo, Sharpay Inc. hace todo lo posible para garantizar que todos los datos del documento enviado sean precisos y relevantes en la actualidad.

Los materiales relacionados con la venta de tokens de Sharpay no deben considerarse como un incentivo para comprar y la razón única o suficiente para formar tal decisión. Los tokens de Sharpay solo se pueden



comprar si no están prohibidos por las leyes del país de residencia del comprador (para individuos) o el registro (para personas jurídicas). Se prohíbe participar en la Venta de tokens de Sharpay Inc. a los residentes de aquellos países donde la participación está directamente restringida (por ejemplo, los residentes de los Estados Unidos, Singapur, Vietnam y algunos otros países no pueden participar). Sharpay Inc. no se hace responsable de aquellos participantes en la Venta de tokens que participen en este evento infringiendo las leyes de su país, incluso si las violaciones de estas leyes se deben a ignorancia.

Sharpay Inc. tampoco es responsable de los requisitos que puedan imponer las autoridades fiscales del país de residencia (para individuos) o el registro (para entidades legales), debido a la compra, propiedad y uso de tokens de Sharpay.

Los titulares de tokens de Sharpay son los únicos responsables de determinar si una posible valoración o reevaluación del valor de los tokens de Sharpay a largo plazo puede tener implicaciones fiscales en su jurisdicción.

Sharpay Inc. se esfuerza por proporcionar los datos más precisos y actualizados en este documento, pero se exime de cualquier responsabilidad por daños y perjuicios derivados de inexactitud, irrelevancia o falta de detalle del material contenido en este documento. Sharpay Inc. alienta a las personas y entidades legales a buscar asesoramiento adicional de abogados, fiscales, financieros u otros especialistas independientes especializados antes de realizar cualquier acción, como resultado de la familiarización con la información contenida en este documento.

