



Sharpay — кнопка шеринга с доходом на блокчейне

Статус: работающий продукт (MVP)



sharpay.io

Оглавление

Резюме	3
Рынок	5
Проблема	6
Решение Sharpay	7
Как выглядит кнопка.	8
Миссия и формула Sharpay	10
Описание технологии	11
Модель функционирования системы	11
Технологические особенности	15
Принцип работы, установка, удобство для сайтов	17
Мультишеринг, удобство для пользователей	18
Экономическая модель стимулирования мультишеринга	20
Сравнение с конкурентами	20
Бизнес-модель Sharpay	21
Сценарии развития	23
Финансовый план	26
Структура расходов	30
Сценарий 1, Token Sale \$3 млн	30
Сценарий 2, Token Sale \$10 млн	31
Сценарий 3, Token Sale \$15 млн	32
Стратегические планы	33
Риски и возможности	34
Маркетинг и продажи	35
Roadmap	37
Эмиссия, токены, Token Sale	38
Распределение токенов	41
Presale	42
Бонусная программа Presale	42
Token Sale	42
Стратегия роста стоимости токена	44
Программа обратного выкупа	45
Механика обратного выкупа	45
Команда	46
Интеллектуальная собственность	47
Юридические аспекты	47
Ограничение ответственности	48



Резюме

В мире около 1 млрд сайтов, их количество растёт на 5–7% в год. При этом, кнопки агрегаторов шеринга установлены всего на 3% (30 млн) сайтов.

Социальными сетями пользуются более 3 млрд человек, до 10% из них активно. Популярные и авторитетные пользователи, например, в Instagram, уже научились самостоятельно на этом зарабатывать.

Sharpay поможет всем социально активным пользователям монетизировать свою популярность, зарабатывая криптовалюту.

Sharpay — не имеющая аналогов, высокотехнологичная и при этом простая кнопка шеринга. Сайты встраивают кнопку под любым контентом вместо всех старых кнопок шеринга и пользователи получают вознаграждение за шеринг. Система защищена от накруток, имеет антибот-контроль, функции таргетирования аудитории с оплатой только за переходы.

Инновации **Sharpay** — оплата шеринга токенами и мультишеринг — шеринг в один клик в несколько сетей. Это единственный проект в мире, реализующий оба этих решения одновременно. Технология защищена Евразийским международным патентным приоритетом.

Sharpay — новый SMM-инструмент для повышения в разы конверсий трафика, переходов и продаж, при меньших расходах.

Распространение технологии **Sharpay** в мире повысит количество установок кнопок агрегированного шеринга с 3% до 10%. **Sharpay** планирует получить 50% от этого прироста, что эквивалентно 35% мирового рынка агрегированного шеринга в целом и соответствует 35 млн сайтов.

Sharpay будет ежеквартально направлять 90% выручки на обеспечение обратного выкупа токенов у их держателей (инвесторов и пользователей). Программа стартует по результатам 3 квартала 2018 года. Цена обратного выкупа основана на номинальной цене токена равной 0.00003 ETH, что примерно равно \$0.01 на момент официального запуска проекта в ноябре 2017 года. Это обеспечит стабильную поддержку стоимости токена на уровне, не ниже номинальной.



Токены **Sharpay** изначально выпускаются на Ethereum по стандарту ERC20, блокчейн используется в качестве финансового реестра. На следующем этапе развития **Sharpay** планируется разработка и запуск независимого децентрализованного блокчейна (форк BitShares с POS-базисом), с последующей миграцией токенов — блокчейн используется для эмиссии, распределения токенов между сайтами и пользователями за социальную активность, а также для хранения информации.

Начиная со второго этапа, доход от блокчейна будут получать не только пользователи, но и сайты за установленные кнопки.

Стоимость токена **Sharpay** имеет потенциал к росту как минимум в 4 раза, учитывая планируемые на 3 год развития проекта обороты, достигающие \$160 млн.



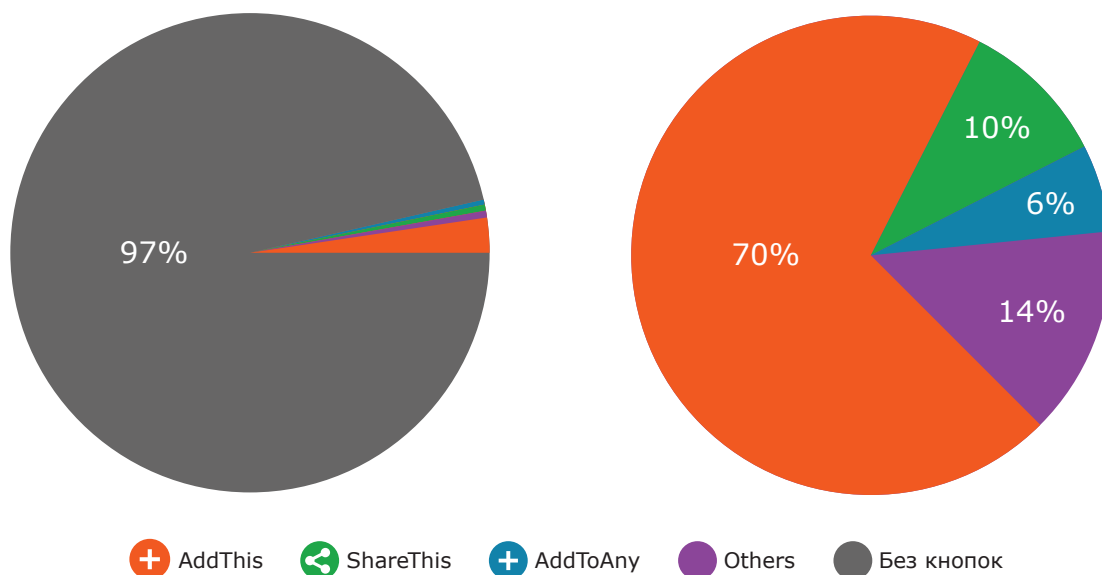
РЫНОК

Люди всегда делились новостями, мыслями и идеями. Переход в онлайн значительно увеличил количество людей, вовлеченных в процесс информационного обмена, а также объемы распространяемого контента. Сегодня любой интернет-проект стремится расширить свое присутствие в блогосфере, соцсетях и форумах любыми способами — ведь это мощный источник потенциального трафика. Поток посетителей — это деньги, репутация и рост бизнеса. Размещение материалов в социальном пространстве — неотъемлемая часть поискового продвижения. Ежедневно в сети Интернет становится всё больше площадок, вовлечённых в социальные коммуникации через шеринг информации. Нашу жизнь уже сложно представить без этого инструмента. С помощью шеринга мы общаемся, знакомимся, раскручиваем бизнес, читаем новости.

Технология шеринга контента с сайтов на страницы аккаунтов пользователей в социальных сетях появилась более 10 лет назад, с момента популяризации в мире Facebook, Twitter, VKontakte, etc. Изначально, основанная на открытом API соцсетей, примерно в тот же период начала её использования, технология была подхвачена независимыми стартапами, выполняющими роль её популяризаторов, через агрегацию API разных соцсетей в единый блок кнопок шеринга, с дополнительными возможностями настроек (кастомизации) в интересах независимых разработчиков сайтов и пользователей. Наиболее известными и успешными с позиции занятой доли рынка агрегаторами шеринга со временем стали компании **AddThis.com**, **ShareThis.com**, **AddToAny.com**, **Pluso.ru**.

В настоящее время в мире насчитывается около 1 млрд сайтов и их количество растёт в среднем на 5-7% в год. Кнопки агрегаторов шеринга установлены всего не более чем на 3% (30 млн) сайтов от этого объёма. Между конкурентами по установкам рынок распределён следующим образом (аналитика **Sharpay**):





По данным Zenith Optimedia, объем средств, потраченных во всем мире на продвижение в социальных сетях (SMM — social media marketing), вырастет к 2019 году на 72% — до \$50 млрд и продолжит рост.

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

Проблема

Удивительно, но с момента появления соцсетей, кнопок и агрегаторов шеринга прошло уже более десяти лет, а технология традиционного шеринга фактически не изменилась. Согласитесь, это странно для стремительно растущего рынка интернет-решений.



Традиционный шеринг: повторение действия шеринга для каждой новой социальной сети





Почему традиционный шеринг не развивался? Потому что у ИТ-предпринимателей не было экономического стимула работать в этом направлении — способы монетизации этих технологий были ограничены. Прорывные технологии блокчейна могут дать мощный импульс для развития интернет-рекламы через шеринг.



Решение Sharpay

Sharpay — это кнопка шеринга следующего поколения, которая позволяет в один клик распространять контент в социальном пространстве с таргетингом и оплатой за переходы. В отличие от традиционных аналогов **Sharpay** обеспечивает мультишеринг информации, то есть, позволяет пользователям в один клик размещать контент на собственных страницах в нескольких социальных сетях одновременно. Размещение информации становится более удобным, более того — пользователь получает в дальнейшем оплату токенами блокчейна.

Sharpay — новый, основанный на блокчейн-технологиях, высокотехнологичный и при этом простой SMM-инструмент для сайтов, с встроенной экономической моделью стимулирования процессов. Кнопка **Sharpay** расширяет традиционный арсенал digital marketing и открывает новые возможности для продвижения цифрового контента, товаров и услуг. **Sharpay** позволяет эффективно продвигать контент в сети Интернет, без накруток, с возможностью таргетирования аудитории и оплатой только за переходы посетителей, соответствующих заданным параметрам.

Сайты, использующие **Sharpay** — существенно повысят конверсии трафика и продаж. Пользователи, кликая на кнопки шеринга



Sharpay и распространяя контент сайтов — получают справедливое вознаграждение за свою социальную активность, за переходы своих подписчиков по опубликованным ссылкам: чем больше подписчиков и переходов на сайты — тем выше вознаграждения пользователя, расшерившего ссылку.

Сайты, распространяющие контент, заинтересованы в активности популярных пользователей, аудитория которых порой достигает миллионы человек, но очень часто их взаимодействие носит стихийный характер (например, в Instagram). **Sharpay** даёт рынку новый инструмент, систематизирующий встречную активность. Конечные пользователи, по сути, являются главными бенефициарами **Sharpay**.

Sharpay своим появлением улучшает рынок в целом. Теперь разным агентам экономики становится проще найти друг друга и взаимодействовать, а хорошие продукты и услуги смогут быстрее распространяться.

Всё вышеперечисленное, помноженное на технологический скачок, связанный с популяризацией блокчейна и токенизацией старых технологий, открывает окно революционных возможностей для создания, развития и успеха проекта **Sharpay**.

Как выглядит кнопка

Кнопка Sharpay может выглядеть как угодно, например, как на этой странице, а также может быть кастомизирована под дизайн сайта. Кнопка sharpay может быть любого цвета и в ней могут стоять логотипы любых приоритетных соцсетей. В кнопке главное код, который активируется при клике. Если вас не устроят предложенные нами варианты — дизайн ваш, код наш.



Сейчас к мультишерингу рабочей версии кнопки Sharpay уже подключены Facebook, Twitter, LinkedIn, VK, Reddit, Telegram, Tumblr, а также можно скопировать прямую уникальную ссылку для самостоятельного шеринга в форумы, блоги и комментарии.

Мы продолжаем работу по подключению новых социальных сетей, скоро будут подключены WeChat, Weibo, QQ, G+, Snapchat, Viber, LiveJournal, а также другие сети и мессенджеры.

Миссия и формула Sharpay

Миссия **Sharpay** — дать одновременно и сайтам и пользователям социального пространства новый взаимовыгодный, удобный, автоматизированный инструмент продвижения контента и товаров электронной коммерции, удовлетворив потребность сайтов в повышении конверсий распространения контента (информации и товаров), а потребность пользователей — в лёгкости самого процесса мультишеринга и возможности монетизации на распространении продвигаемого контента, а именно заработке цифровых токенов.

*You share, we pay.
Sharing is the new mining.
Get your **Sharpay!***

Мультишеринг + Стимулирование мультишеринга токенами =
Повышение конверсии распространения контента сайтов в социальных сетях, повышение трафика на сайты, увеличение внутренних KPI сайтов (количество активных пользователей, просмотров, регистраций, продаж и др.) + Удобство пользователей и возможность заработать токены (цифровую валюту, криптовалюту).



Описание технологии

Система проекта **Sharpay** основана на синтезе блокчейна, отвечающего за экономическое стимулирование продвижения контента токенами с мульти-агрегированным API большинства ведущих мировых соцсетей и мессенджеров (Facebook, Twitter, VKontakte и др.), отвечающим за распространение (мультишеринг) контента.

Модель функционирования системы

- Шаг 1.** Сайт, установивший кнопки Sharpay покупает пакет токенов **Sharpay**. Например, 100 токенов (за \$1) и определяет таргетинг, кому будут начисляться токены за шеринг/мультишеринг, а также, за переходы какой именно аудитории по распространённым ссылкам.
- Шаг 2.** Пользователи начинают расшеривать контент на свои страницы в соцсети, в форумы, блоги, мессенджеры. Каждая ссылка уникальна.
- Шаг 3.** Пользователю, единожды осуществивший шеринг через кнопку **Sharpay**, с его согласия автоматически создаётся аккаунт в **Sharpay**. Каждому пользователю, через внутреннюю систему скоринга **Sharpay**, присваивается определенный рейтинг внутри системы (в зависимости от количества его друзей, качества аудитории, активности пользователя и т.д.). Начисление токенов производится в зависимости от присваиваемого рейтинга и количества дальнейших переходов таргетированной аудитории по опубликованной ссылке.
- Шаг 4.** Токены пользователям начисляются сразу после шеринга (если сайт готов начислять токены не только за переходы, но и за шеринг) и замораживаются на сутки. Кроме этого, пользователю начисляются токены за переходы по распространённой ссылке, в соответствии с установленными сайтом параметрами таргетинга.

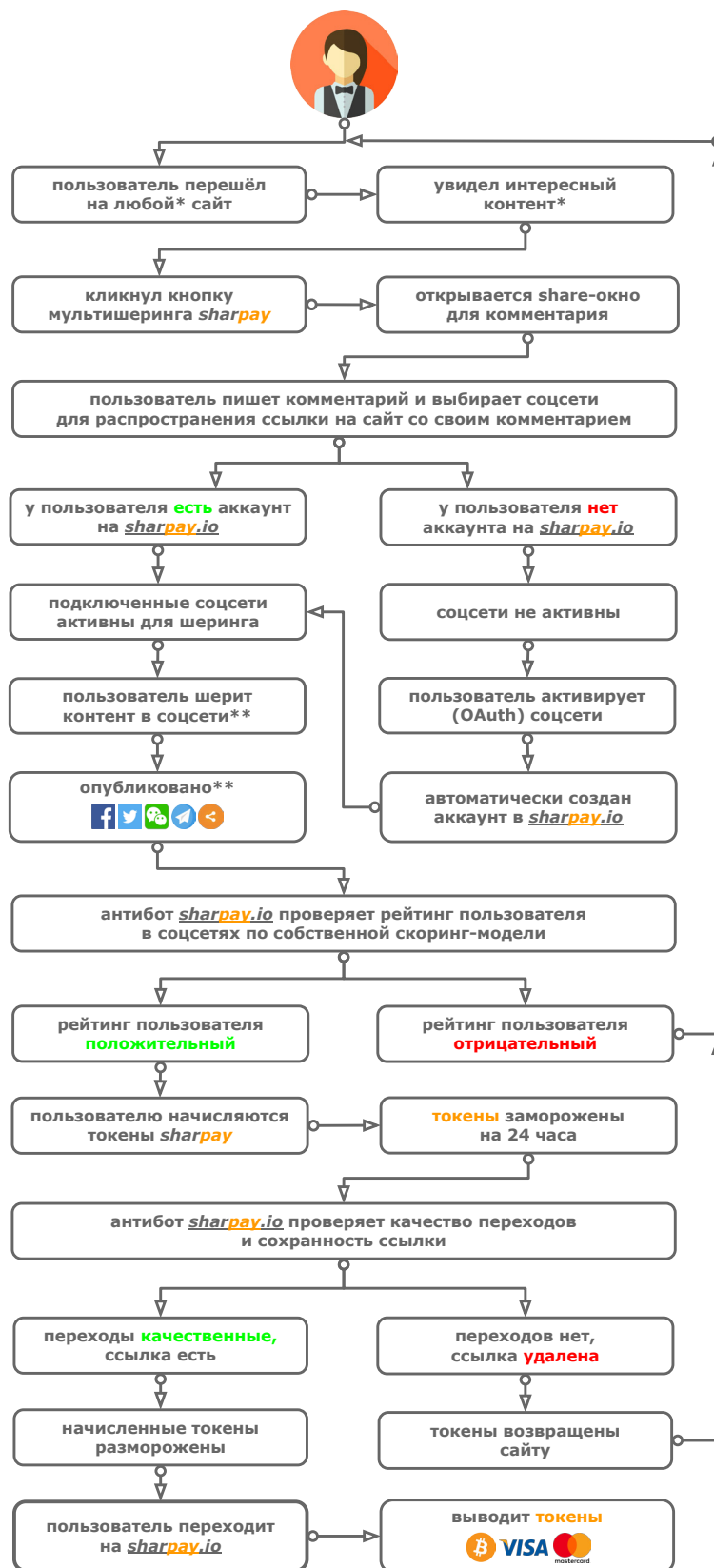


Шаг 5. За сутки (при определённых параметрах — бессрочно), **Sharpay** автоматически проверяет наличие расширенного контента на страницах пользователей (что контент не удалён), считаются переходы по ссылке, проверяется качество аудитории, переходящей по ссылке.

Шаг 6. При положительном результате проверки (контент присутствует в соцсетях, переходы качественные) производится точный расчёт награды к начислению и размораживание токенов. При отрицательном — возврат токенов на аккаунт сайта.

Схематически, алгоритм функционирования системы представляет из себя следующую последовательность:





* Пользователь перешёл на любой сайт; видит интересный контент — переход пользователя в сети Интернет на любой сайт, который уже установил нашу кнопку мультишеринга sharpay, вместо всех обычных share-кнопок

** Пользователь шерит контент в соцсети; опубликовано — пользователь опубликовал ссылку на интересный контент на своих страницах в социальных сетях (в одной или нескольких, на выбор)



Владельцы токенов **Sharpay** смогут продать их на биржах или предложить к обязательному выкупу со стороны **Sharpay**, по цене, утвержденной программой обратного выкупа.

Возможность конвертировать токены **Sharpay** в другие криптовалюты или валюты будет зависеть от уровня развития рынка обмена.

По каждой соцсети у пользователя будет скоринг-ранг, соответственно, объем начисляемых токенов за одно мультишеринг-действие будет зависеть от его суммарного скоринг-ранга и соответствия переходящей по ссылке аудитории установленному сайтом таргетингу.

Пример 1: если пользователь распространил контент на три соцсети в один клик, ему начисляется не 3 токена, а больше — в зависимости от скоринга по каждой соцсети. Например, по 2 токена за FB и TW, и 1 токен за VK, суммарно — 5 токенов.

Пример 2: допустим, за 100 купленных токенов сайт получил 28 шерингов. Из них 15 качественных (то есть, минимально качественных по 1 токену), а 13 классом выше — высококачественных (мидл и хай).

Таким образом, стоимость одного токена приравнена к стоимости одного минимально-эффективного (качественного) шеринга (далее *minimal effective share*).

За 100 токенов сайт может получить и 10 000 шерингов, но эффективных (оплачиваемых) из них будет не более 100.

1 *minimal effective share* = 1 токен **Sharpay** = 0.00003 ETH, что примерно равно \$0.01 на момент официального запуска проекта в ноябре 2017 года.

В настоящее время продолжается работа над обновлением **Sharpay**. В базовом варианте реализации проекта, токены начисляются только за шеринг. В усовершенствованном варианте — токены будут начисляться и за шеринг/мультишеринг, и за переходы, благодаря чему отпадёт необходимость проверять наличие расширенного контента на страницах пользователя. В усовершенствованном варианте, у сайта всегда есть возможность платить и за шеринг/мультишеринг и за переходы одновременно, либо платить только за переходы или только за шеринг/мультишеринг.



Таким образом, расшерившему ссылку на контент пользователю, токены будут начислять по совокупности трех показателей:

- таргетинг (кто расшерил)
- количество переходов
- таргетинг (кто перешёл).

Технологические особенности

Для оптимизации работы проекта **Sharpay**, система имеет ряд технологических особенностей:

- **простота интеграции:** мультишеринг-кнопки **Sharpay** могут быть легко встроены в любые сайты сети Интернет, открытые для интеграции стороннего API, что означает возможность сотням тысяч и миллионам сайтов установить и активировать кнопки **Sharpay** быстрее, чем за 30 минут
- **встроенный таргетинг:** сайты, установившие кнопки **Sharpay**, смогут по ряду критериев таргетировать пользователей — и «расшеривающих» контент, и совершающих переходы по ссылкам — для оптимизации размера выплат (начисления пользователям токенов) и справедливого начисления токенов, например, только за переходы, соответствующие необходимым критериям
- **«социальный капитал»:** пользователи, «расшеривающие» контент через кнопки **Sharpay**, будут автоматически оцениваться и ранжироваться внутри системы **Sharpay**, в зависимости от уровня своей активности в соцсетях (количество друзей/подписчиков, количество публикаций/репостов и т.п.), что в свою очередь будет влиять на размер начисляемого каждому конкретному пользователю вознаграждения, предоставляя возможность популярным пользователям получать достойную высокую компенсацию
- **защита от накруток:** во избежание злоупотреблений, в системе реализован механизм защиты от ботов и накруток, ограничивающий количество и размер оплачиваемого мультишеринга в день/неделю/месяц — позволит эффективно противодействовать любителям легких денег
- **простота использования:** обычному пользователю, для того, чтобы начать «мультишерить» контент с помощью кнопок **Sharpay**, установленных на любых разных сайтах, не требуется ничего нового изучать и погружаться в мир блокчейна, токенов

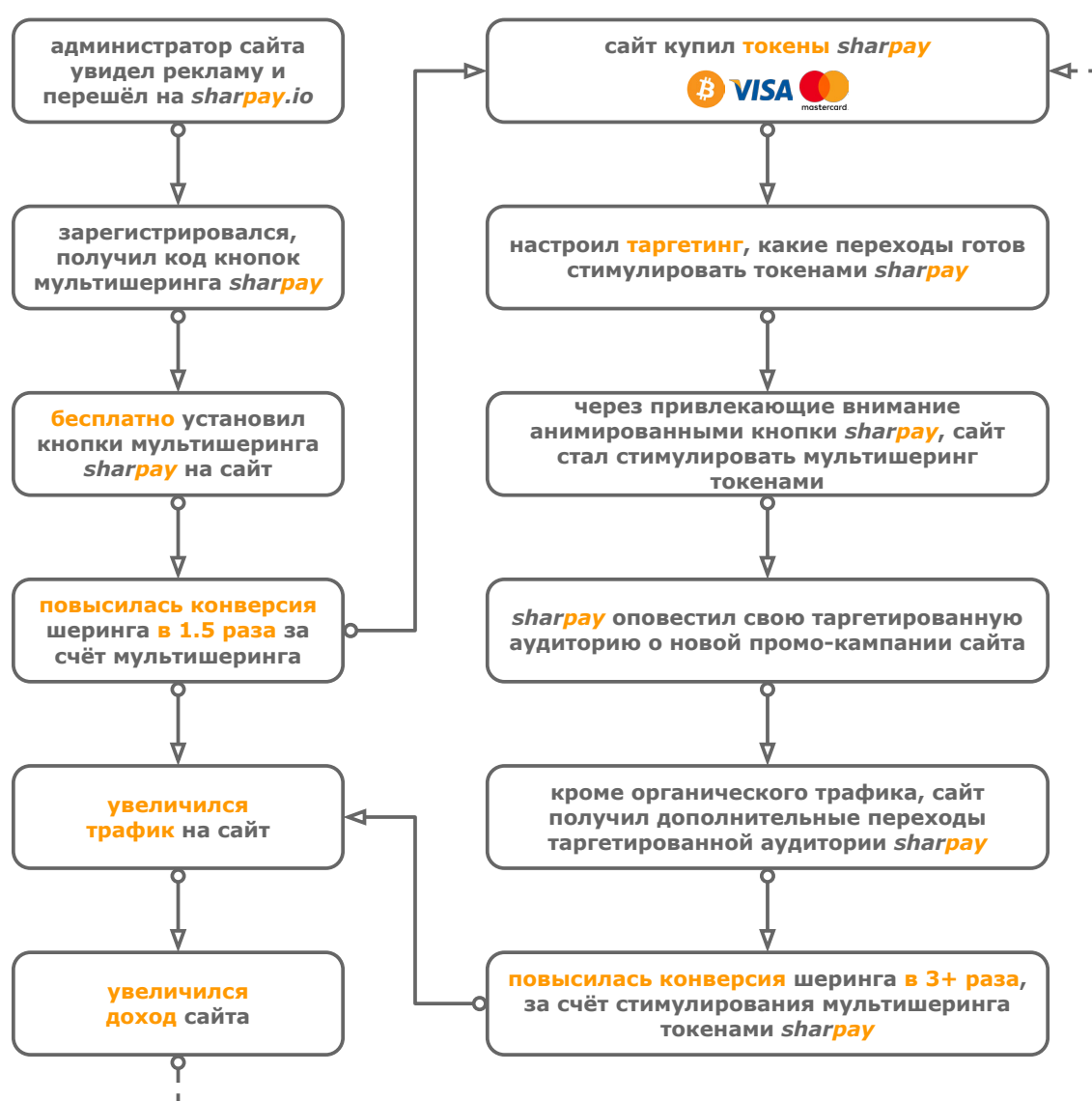


и криптотехнологий — на первом этапе пользователь совершает привычные для себя действия по распространению интересного контента (также, как и со старыми кнопками шеринга), с той лишь разницей, что за счёт появления мультишеринга, теперь это делать проще и быстрее, плюс, пользователь увидит свой растущий баланс токенов в системе, что в дальнейшем, при осознанном переходе на следующий этап взаимодействия с системой **Sharpay**, даст пользователю возможность получить персональный приватный ключ и доступ к балансу, для переводов токенов на криптобиржи и/или их вывода в фиат.



Принцип работы, установка, удобство для сайтов

Для успешной интеграции и использования мультишеринг-кнопки **Sharpay**, сайтам необходимо всего в несколько кликов получить код кнопки с персональным уникальным идентификатором, установить данный код на страницы своего сайта, убрав при этом все коды кнопок старого поколения обычного шеринга. После этого кнопка готова к использованию пользователями (посетителями сайта) для распространения и продвижения контента.



* Перешёл в личный кабинет на **sharpay.io** — в личном кабинете сайта на **sharpay.io**, все действия в интересах этого сайта выполняет его владелец или администратор (менеджер), при наличии соответствующего поручения и полномочий



Мультишеринг, удобство для пользователей

Пользователям (посетителям сайта), в процессе обычного ознакомления с контентом сайта, предлагается «расшерить» интересный контент с сайта на свои страницы в соцсетях, нажав на кнопку мультишеринга **Sharpay**, по внешнему виду и кастомизации, на первый взгляд, ничем не отличающуюся от привычных кнопок агрегаторов шеринга старого поколения.

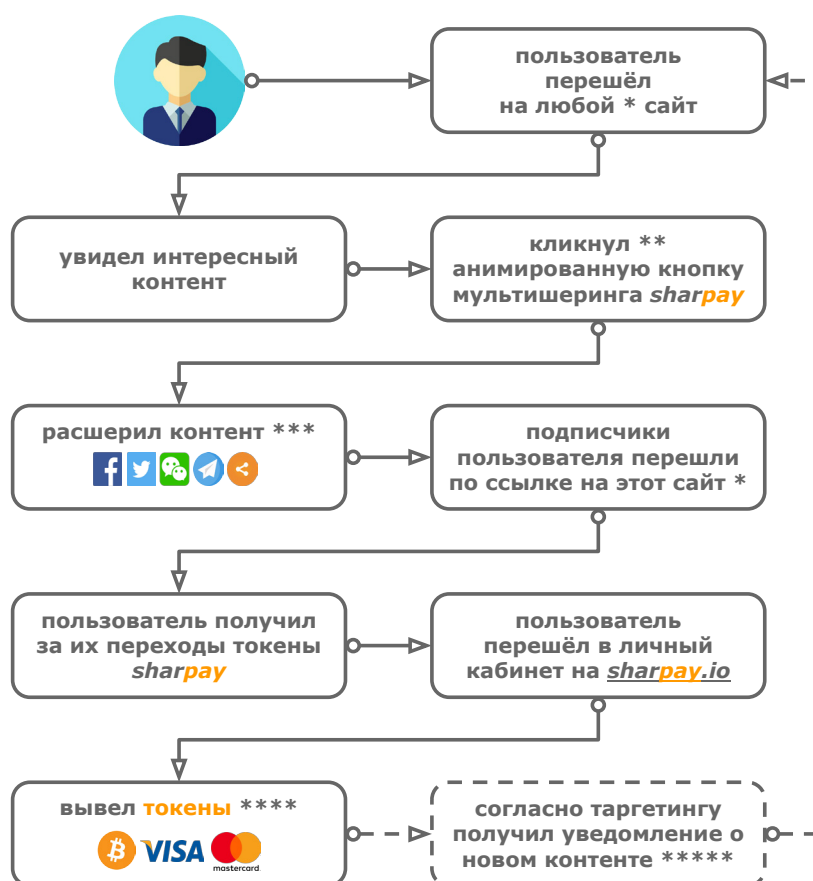
(В одном из вариантов кастомизации кнопки, возможно отображение цифрового баланса токенов прямо на кнопке, со значком криптовалюты, что позволит пользователям проявить дополнительный интерес к активации кнопки и распространению контента).

При заинтересованности в распространении интересного контента, после активации кнопки **Sharpay**, пользователю в привычном всплывающем попап-окне, предлагается написать сопроводительный комментарий к «расшериваемому» (распространяемому) контенту и выбрать соцсети, куда данный контент будет продвинут.

Особенностью и удобством мультишеринга является то, что пользователь может галочками активировать от одной до нескольких соцсетей на свой выбор, куда контент с сопроводительным комментарием будет отправлен после клика на кнопку «Отправить».

Необходимо заметить, что в момент первой активации любой из соцсетей в данном процессе, пользователю автоматически создаётся персональный аккаунт с электронным кошельком внутри **Sharpay**, в который в дальнейшем пользователь имеет доступ в любое время, без необходимости ввода логин/пароля, а через oauth-авторизацию (при переходе проекта на блокчейн, пользователь получит приватные ключи от своего кошелька).





* Пользователь перешёл на любой сайт — переход пользователя в сети Интернет на любой сайт, который уже установил кнопку мультишеринга sharpay, вместо всех обычных share-кнопок

** Кликнул анимированную кнопку мультишеринга sharpay — в момент первого шеринга пользователю автоматически создаётся личный кабинет в sharpay

*** Расшерил контент — пользователь опубликовал ссылку на интересный контент на своих страницах в социальных сетях, в одной или нескольких на выбор

**** Вывел токены — через ежеквартальную программу sharpay по выкупу токенов, либо через криптобиржи

***** Согласно таргетингу получил уведомление о новом контенте — sharpay рассылает пользователям, соответствующим заданным критериям, уведомления о возможности поделиться новым интересным контентом, который сайты продвигают за токены



Экономическая модель стимулирования мультишеринга

Важным элементом всей системы является встроенная экономическая модель стимулирования распространения контента. После того, как пользователь а) решит «расшерить» интересный контент, б) напишет свой к нему комментарий, в) выберет нужные по своему усмотрению и аудитории для «расшеривания» соцсети и г) нажмёт кнопку «Отправить» — пользователь увидит, что на баланс его персонального онлайн-кошелька в **Sharpay** станут начисляться токены, за распространение контента и переходы по ссылке.

Всё это, безусловно, не только упрощает распространение контента с сайтов в социальных сетях (опция — мультишеринг), форумах и мессенджерах, но и за счёт получения вознаграждения токенами системы, стимулирует повторение пользователями мультишеринга в будущем с целью «заработать».

Сравнение с конкурентами

В сравнении с предшественниками, агрегаторами обычного шеринга старого поколения, **Sharpay** имеет следующие преимущества (собственный анализ **Sharpay**):

	шеринг	NEW: мультишеринг	NEW: плата за шеринг	NEW: применение блокчейн
sharpay 	+	+	+	+
 AddThis	+	-	-	-
 ShareThis	+	+/-	-	-
 AddToAny	+	-	-	-
 Pluso	+	-	-	-



Бизнес-модель Sharpay

В основу экономической модели **Sharpay** заложены следующие величины:

- **CTR** — коэффициент кликабельности пользователями сайтов кнопок распространения контента **Sharpay** с доходом на блокчейне
- **Количество сайтов и приложений с кнопками** — общее количество сайтов и мобильных приложений, установивших кнопки **Sharpay**
- **Количество сайтов, покупающих токены Sharpay** — процент сайтов и мобильных приложений от общего числа, установивших кнопки, использующих токены **Sharpay** для стимулирования распространения контента
- **Средний трафик на сайтах/месяц** — средний размер трафика на каждом сайте с кнопками **Sharpay** (собственная аналитика **Sharpay** на основе открытых данных по ежемесячному трафику в сети Интернет на разные сайты)
- **Коэффициент верифицированных юзеров, получающих токены Sharpay** — процент пользователей, распространяющих контент через кнопки **Sharpay**, прошедших внутренний антибот-фильтр системы **Sharpay**
- **Стоимость клика/перехода для сайта** — минимальная стоимость 1 клика/перехода для сайта (сколько сайт отдаёт пользователям в USD эквиваленте), соответствует рыночной стоимости 1 токена **Sharpay**, начиная с номинальной стоимости на старте работы системы
- **Стоимость клика/перехода для верифицированного юзера, получающего токены Sharpay** — минимальная стоимость 1 клика/перехода для пользователя (сколько пользователь получает от сайтов в USD эквиваленте), зависит от комиссии **Sharpay**, применительно к размеру стоимости клика для сайта
- **Коэффициент эффективности перехода** — повышающий коэффициент стоимости клика/перехода, в соответствии с таргетингом — является показателем соответствия аудитории,



переходящий по распространённым ссылкам, заданным сайтами параметрам качества такой аудитории: чем лучше качество аудитории попадает в таргетинг сайтов — тем больше сайт отдаёт пользователям, распространившим ссылки

- **Коэффициент активности юзеров** (количество оплачиваемого шеринга на юзера в день) — антиспам-фильтр **Sharpay**: сколько ссылок в день может распространить пользователь всего с помощью кнопок **Sharpay**, переходы по которым будут оплачены пользователю сайтами
- **Размер комиссии Sharpay** — процент от реального оборота токенов внутри Sharpay, удерживаемый в качестве вознаграждения



Сценарии развития

Далее представлены 3 модели развития **Sharpay**, в зависимости от результатов Token Sale:

Модель развития, Token Sale не менее \$3 млн	2018	2019	2020
CTR (коэффициент кликабельности)	1%	1%	1%
Количество сайтов и приложений с кнопками	31 000	59 000	115 000
Количество сайтов, покупающих токены Sharpay	7%	12%	15%
Средний трафик на сайтах/месяц	100 000	100 000	100 000
Коэффициент верифицированных юзеров, получающих токены Sharpay	10%	15%	20%
Стоимость клика/перехода для сайта	\$0.01	\$0.01	\$0.01
Стоимость клика/перехода для верифицированного юзера, получающего токены Sharpay	\$0.009	\$0.009	\$0.009
Количество месяцев в году	12	12	12
Коэффициент эффективности перехода (средний уровень стоимости клика/перехода, в соответствии с таргетингом)	3	3	3
Коэффициент активности юзеров (количество оплачиваемого шеринга на юзера в день)	5	5	5
Размер комиссии Sharpay	10%	10%	10%



Модель развития, Token Sale \$10 млн	2018	2019	2020
CTR (коэффициент кликабельности)	1%	1%	1%
Количество сайтов и приложений с кнопками	46 000	103 000	201 000
Количество сайтов, покупающих токены Sharpay	7%	12%	15%
Средний трафик на сайтах/месяц	100 000	100 000	100 000
Коэффициент верифицированных юзеров, получающих токены Sharpay	10%	15%	20%
Стоимость клика/перехода для сайта	\$0.01	\$0.01	\$0.01
Стоимость клика/перехода для верифицированного юзера, получающего токены Sharpay	\$0.009	\$0.009	\$0.009
Количество месяцев в году	12	12	12
Коэффициент эффективности перехода (средний уровень стоимости клика/перехода, в соответствии с таргетингом)	3	3	3
Коэффициент активности юзеров (количество оплачиваемого шеринга на юзера в день)	5	5	5
Размер комиссии Sharpay	10%	10%	10%



Модель развития, Token Sale \$15 млн	2018	2019	2020
CTR (коэффициент кликабельности)	1%	1%	1%
Количество сайтов и приложений с кнопками	58 000	124 000	243 000
Количество сайтов, покупающих токены Sharpay	7%	12%	15%
Средний трафик на сайтах/месяц	100 000	100 000	100 000
Коэффициент верифицированных юзеров, получающих токены Sharpay	10%	15%	20%
Стоимость клика/перехода для сайта	\$0.01	\$0.01	\$0.01
Стоимость клика/перехода для верифицированного юзера, получающего токены Sharpay	\$0.009	\$0.009	\$0.009
Количество месяцев в году	12	12	12
Коэффициент эффективности перехода (средний уровень стоимости клика/перехода, в соответствии с таргетингом)	3	3	3
Коэффициент активности юзеров (количество оплачиваемого шеринга на юзера в день)	5	5	5
Размер комиссии Sharpay	10%	10%	10%



Финансовый план

Главным источником монетизации **Sharpay** является комиссия с оборота токенов в системе. Расчёты в настоящем Финансовом плане выполнены по плану выручки, полученной от комиссии.

Отметим, что в будущем планируется активировать дополнительные способы монетизации, а именно, предоставление премиальных услуг и размещение рекламы в окнах мультишеринга.

Экономическая модель Sharpay основана на следующих формулах:

- **Количество трафика (показов кнопки Sharpay) в год** = Количество сайтов и приложений с кнопками Sharpay × Средний трафик на сайтах/месяц × Количество месяцев в году
- **Количество показов кнопки Sharpay на сайтах, покупающих токены** = Количество трафика (показов кнопки Sharpay) в год × Количество сайтов, покупающих токены Sharpay
- **Количество кликов юзеров на кнопки Sharpay (количество шерингов)** = Количество показов кнопки Sharpay на сайтах, покупающих токены × CTR (коэффициент кликабельности) × Коэффициент активности юзеров (количество оплачиваемого шеринга на юзера в день) × Количество месяцев в году
- **Количество кликов верифицированных юзеров на кнопки Sharpay (количество оплачиваемых шерингов)** = Количество кликов юзеров на кнопки Sharpay (количество шерингов) × Коэффициент верифицированных юзеров, получающих токены Sharpay
- **Стоимость кликов/переходов (выручка)** = Количество кликов верифицированных юзеров на кнопки Sharpay (количество оплачиваемых шерингов) × Стоимость клика/перехода для сайта × Коэффициент эффективности перехода
- **Комиссия Sharpay** = Стоимость клика/перехода для сайта × Размер комиссии Sharpay
- **Выручка Sharpay** = **Стоимость кликов/переходов**



В таблицах, представленных далее, отражены показатели экономической модели **Sharpay**, планируемые к достижению в зависимости от реализованного сценария развития проекта.

Модель монетизации, Token Sale \$3 млн	2018	2019	2020
Количество трафика (показов кнопки Sharpay), млрд в год	37.2	70.8	138
Количество показов кнопки Sharpay на сайтах, покупающих токены, млрд	2.604	8.496	20.7
Количество кликов юзеров на кнопки Sharpay (количество шерингов), млрд	1.562	5.098	12.42
Количество кликов верифицированных юзеров на кнопки Sharpay (количество оплачиваемых шерингов), млрд	0.156	0.765	2.484
Стоимость кликов/переходов (выручка), млн \$	4.687	22.939	74.520
Комиссия Sharpay, млн \$	0.469	2.294	7.452

Модель монетизации, Token Sale \$10 млн	2018	2019	2020
Количество трафика (показов кнопки Sharpay), млрд в год	55.2	123.6	241.2
Количество показов кнопки Sharpay на сайтах, покупающих токены, млрд	3.864	14.832	36.18
Количество кликов юзеров на кнопки Sharpay (количество шерингов), млрд	2.318	8.899	21.708
Количество кликов верифицированных юзеров на кнопки Sharpay (количество оплачиваемых шерингов), млрд	0.232	1.335	4.342
Стоимость кликов/переходов (выручка), млн \$	6.955	40.046	130.248
Комиссия Sharpay, млн \$	0.696	4.005	13.025



**Модель монетизации,
Token Sale \$15 млн****2018****2019****2020**Количество трафика
(показов кнопки Sharpay), млрд в год

69.6

148.8

291.6

Количество показов кнопки Sharpay на сайтах,
покупающих токены, млрд

4.872

17.856

43.74

Количество кликов юзеров на кнопки Sharpay
(количество шерингов), млрд

2.923

10.713

26.244

Количество кликов верифицированных юзеров
на кнопки Sharpay (количество оплачиваемых
шерингов), млрд

0.292

1.607

5.249

Стоимость кликов/переходов (выручка), млн \$

8.770

48.211

157.464

Комиссия Sharpay, млн \$

0.877

4.821

15.746



Структура расходов

Финансовые активы, привлечённые в рамках проводящейся кампании Token Sale, в следующие 3 года будут направлены на реализацию всего комплекса задач для достижения целей, определённых настоящим документом.

В зависимости от объема собранных средств Sharpay планирует 3 сценария развития.

Сценарий 1, Token Sale \$3 млн

План развития проекта на 3 года:

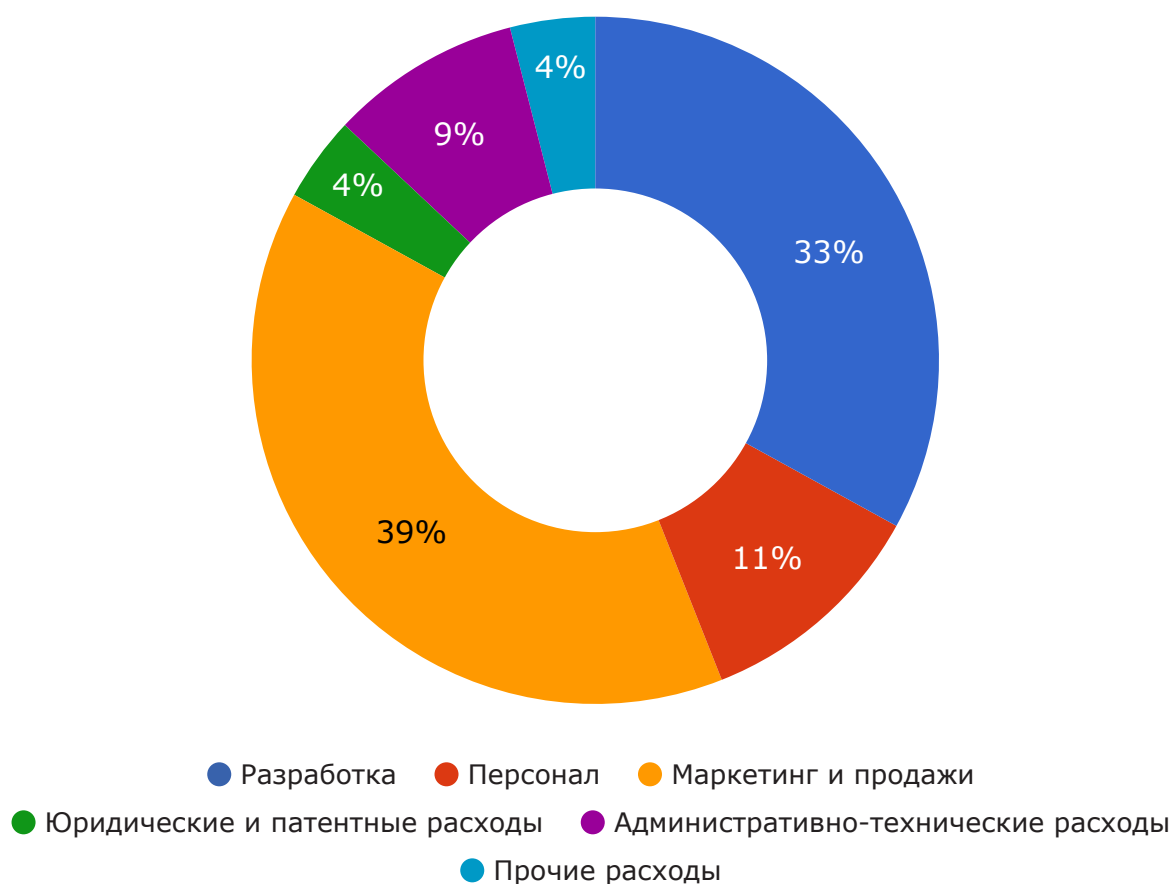
- разработка основного функционала
- разработка кнопок для мобильных приложений
- продвижение и продажи в Европе и Азии
- перевод международного патентного РСТ-приоритета в национальные фазы патентования



Сценарий 2, Token Sale \$10 млн

План развития проекта на 3 года:

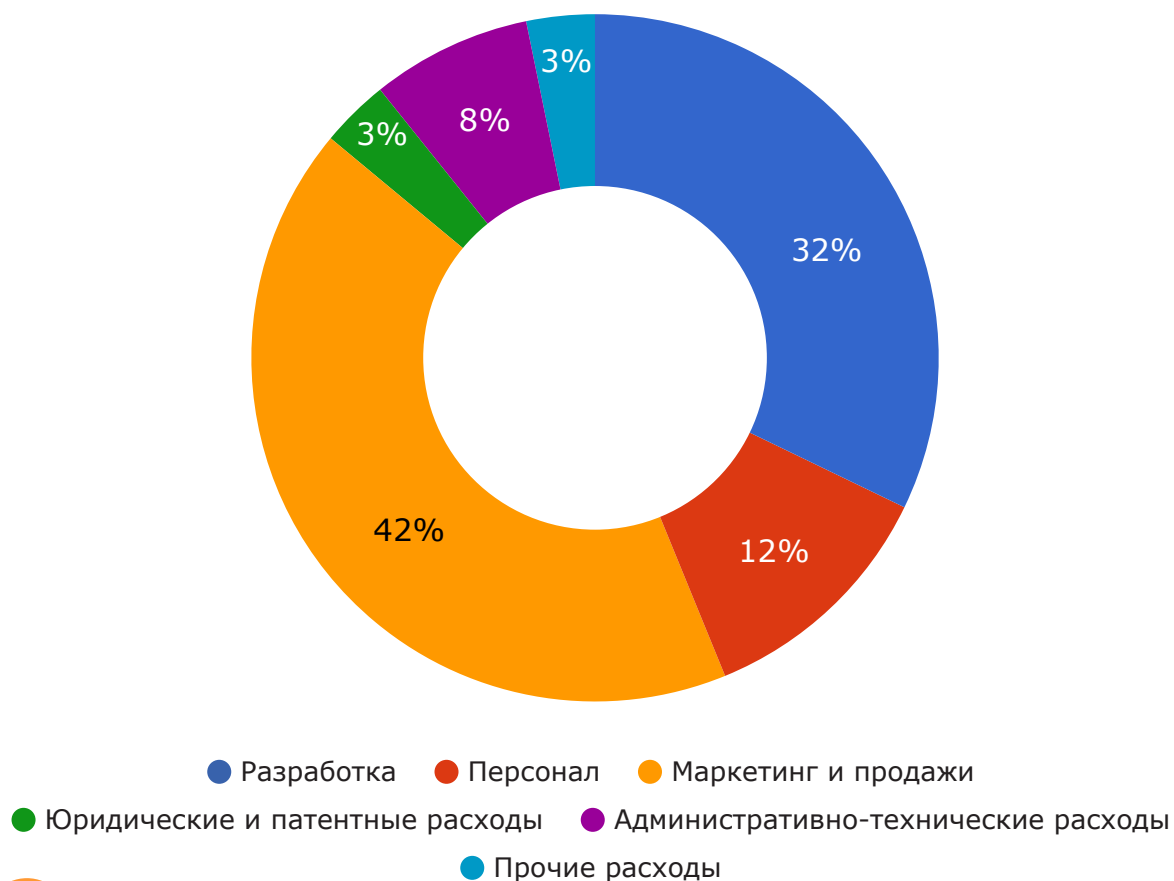
- разработка основного функционала
- разработка кнопок для мобильных приложений
- продвижение и продажи в Европе и Азии
- перевод международного патентного РСТ-приоритета в национальные фазы патентования
- запуск независимого децентрализованного блокчейна (форк BitShares)
- миграция токенов на блокчейн
- адаптирование проекта под требования национальных регуляторов
- выход на рынки США, Канады и Латинской Америки
- получение национальных патентов



Сценарий 3, Token Sale \$15 млн

План развития проекта на 3 года:

- разработка основного функционала
- разработка кнопок для мобильных приложений
- продвижение и продажи в Европе и Азии
- перевод международного патентного РСТ-приоритета в национальные фазы патентования
- запуск независимого децентрализованного блокчейна (форк BitShares)
- миграция токенов на блокчейн
- адаптирование проекта под требования национальных регуляторов
- выход на рынки США, Канады и Латинской Америки
- получение национальных патентов
- разработка и реализация партнёрских программ с сайтами и интернет-магазинами по обмену товаров и услуг на токены пользователей Sharpay
- масштабирование проекта, выход на все наиболее значимые рынки мира, активный маркетинг и продажи



Стратегические планы

За следующие 3 года, **Sharpay** планирует:

- сформировать партнёрскую базу из 200–500 тыс. коммерчески эффективных сайтов и приложений, установивших кнопки мультишеринга **Sharpay** (в зависимости от сценария развития)
- зарегистрировать в **Sharpay** до 50 млн пользователей (аналитика исходя из планируемого количества сайтов с кнопками и среднемесячного трафика на сайты)

Sharpay прогнозирует, что тренд на рост популярности блокчейн-технологий станет мощным катализатором формирования рынка шеринга с доходом на блокчейне. Более того, в процесс вирально вовлекутся новые сайты и мобильные приложения, ранее вообще не использовавшие агрегаторы шеринга. Это должно дать дополнительный эффект, реальное проникновение **Sharpay** может быть в разы выше от заявленного.

Сегодня кнопки агрегированного шеринга старого поколения установлены всего на 30–50 млн сайтов, что составляет примерно 3-5% от общего числа сайтов в сети в Интернет. Все они не используют механизм экономического стимулирования распространения контента.

По нашим прогнозам распространение технологии мультишеринга **Sharpay** с доходом на блокчейне, повысит проникновение кнопок агрегированного шеринга не менее, чем до 10%, **Sharpay** может катализировать рост рынка в несколько раз. Отталкиваясь от текущей оценки ёмкости рынка, через 5-7 лет **Sharpay** планирует занять не менее 50% от его прироста. Это эквивалентно 35% рынка агрегированного шеринга в целом и в абсолютных величинах равно 35 млн сайтов.

Не так давно один из наиболее известных мировых агрегаторов устаревшего шеринга компания **AddThis.com** была поглощена компанией **Oracle** с оценкой около \$200 млн. Будущая капитализация **Sharpay** с точки зрения занятой доли рынка шеринга, должна превзойти показатели AddThis.com не менее чем в 2 раза. Таким образом, рыночная оценка **Sharpay** через 3 года может составить около \$400 млн, а через 5 лет по мере дальнейшей экспансии —



достигнуть \$1 млрд. Эти же оценочные ориентиры предварительно подтверждаются и с точки зрения планируемого количества партнёрских сайтов в системе в аналогичный период, их средней потребности в токенах Sharpay для платы за продвижение и, следовательно — рыночной стоимости токенов Sharpay.

РИСКИ И ВОЗМОЖНОСТИ

Обращаем внимание, что мы адекватно оцениваем потенциал рынка, риски для нас и открывающиеся с нашим появлением возможности для действующих конкурентов старой волны.

Расчёты по всем нашим плановым и финансовым показателям произведены с учётом и поправкой на эти риски!

Запуск **Sharpay** может стать стимулом для существующих игроков рынка и их адаптации к духу времени. Но на их фоне **Sharpay** находится в безусловно выигрышной позиции, благодаря форе во времени, а также наличию готовой технологии, применённой командой **Sharpay** к данному рынку первыми.

Более того, на нашей стороне следующие преимущества:

1. **Sharpay** не только УЖЕ реализовал кнопку мультишеринга с доходом на блокчейне, но и УЖЕ активировал процедуру международной патентной защиты, что в перспективе означает приоритет с точки зрения предоставления подобных услуг.
2. Любому потенциальному конкуренту для выхода на новый для него рынок, необходимо перестроить свою модель развития, что — долго, сложно, дорого.

"You snooze, you don't win. Early bird gets the worm"

Sharpay действуют в рамках концепции «голубого океана» — сознательного ухода от ценовой конкуренции на традиционных рынках с низкой маржинальностью за счет поиска новых свободных ниш и установления там технологического лидерства. Такой подход призван обеспечить компании выход на новый рынок и формирование ранее не существовавшего спроса. Базовыми новаторскими факторами этой концепции в стратегии **Sharpay** являются **мультишеринг** и **оплата за шеринг на блокчейне**. На текущий момент **Sharpay** — это



единственная компания на мировом рынке, которая реализовывает на технологическом уровне оба эти фактора одновременно.

Маркетинг и продажи

Успешное проникновение кнопок мультишеринга **Sharpay** с доходом на блокчейне на рынок зависит от эффективности развития партнёрской сети. Направив все силы в маркетинге и продажах на построение этой сети, **Sharpay** получит полноценную замкнутую экосистему. Партнёрская сеть **Sharpay** — платформы, сайты, веб-сервисы, агрегаторы и приложения, установившие кнопки **Sharpay**. Органический трафик партнёрской сети является естественным поставщиком конечных бенефициаров **Sharpay** — пользователей платформы, продвигающих контент через мультишеринг.

Правильное формирование партнёрской сети позволит достигать оборотов токенов только внутри системы до \$75 млн за первые 3 года развития или до \$160 млн, при сценарии более широкого проникновения компании, благодаря высоким сборам на Token Sale.

Далее представлен список потенциальных партнёров **Sharpay**, проранжированных в зависимости от объёма рынка и стратегического интереса, частично с оценкой рынка.

1. Поисковики, владельцы площадок и операторы контекстной рекламы: Google, Яндекс, Mail, Rambler, Begun и др. — крупнейшие игроки рынка всех категорий услуг и сервисов digital marketing. Задают тон, управляют рынком в целом.
2. Социальные сети. Для повышения доходов через диверсификацию рекламных услуг.
3. Онлайн-СМИ. Для более широкого охвата в распространении новостей и контента. Команда **Sharpay** прогнозирует, что онлайн-СМИ могут стать главным драйвером роста всей системы **Sharpay**.
4. Блог-платформы, конструкторы интернет-магазинов и сайтов. Для расширения и дополнительной монетизации своих сервисов.
5. Агрегаторы шеринга и постинга: объём рынка — до 100 компаний. Могут купить лицензии на использование **Sharpay**. Кнопки



шеринга старого поколения — потенциальные **профильные** стратегические партнеры/инвесторы.

6. Биржи ссылок и лайков, реферальные операторы, операторы программ лояльности, рекламные RTB-биржи. Ищут пути дополнительной монетизации, роста клиентской базы и трафика.
7. SMM-ориентированные сайты. Ищут новые SMM-инструменты, решения принимают, основываясь на лидерах мнений в SMM и тренды.
8. Операторы SMM- и SEO-услуг: международные, региональные, фрилансеры. Всегда рады заработать больше.
9. Операторы рекламных бирж социальных сетей. Для расширения сферы влияния и заработка.
10. Владельцы онлайн-сервисов и виджетов, например, сервисы обратных звонков. Для стимулирования коммуникаций аудитории со своими клиентами, для перевода аудитории в теплые и горячие лиды.
11. Мобильные приложения и сервисы. Являются одним из ключевых и быстрорастущих векторов развития всей цифровой экономики. Максимально заинтересованы во всех стимулирующих эффективные коммуникации сервисах.



Roadmap



Эмиссия, токены, Token Sale

Для финансирования проекта, международная компания **Sharpay Inc.** планирует эмиссию и продажу собственных токенов инвесторам через прозрачный механизм Token Sale (Initial Coin Offering), с использованием смарт-контракта. Это позволит будущим держателям токенов **Sharpay** заработать на росте рыночной стоимости токенов на биржах, а также получить полноценный доступ к услугам системы, заблаговременно приобретя токены на ранней стадии развития проекта за номинальную стоимость с дополнительным бонусом.

Реализация проекта с точки зрения «токенизации» и интеграции технологии **Sharpay** с блокчейн планируется в два этапа:







1 этап: Эмиссия на Ethereum по стандарту ERC20 необходимого объёма токенов для проведения свободной продажи, обеспечения внутренней экономики проекта, а также для распределения между пользователями за мультишеринг и продвижение контента — блокчейн используется в качестве финансового реестра.

2 этап: Для повышения пропускной способности и снижения комиссий, разработка и запуск независимого децентрализованного блокчейна (форк BitShares с POS-базисом), с последующей миграцией токенов — блокчейн используется для эмиссии, распределения токенов между сайтами и пользователями за социальную активность, а также для хранения информации.

Начиная со второго этапа, доход от блокчейна будут получать не только пользователи, но и сайты за установленные кнопки.

Выбор для форка блокчейна BitShares обоснован его характеристиками, превосходящими конкурентов по целому ряду характеристик:



	 Bitshares	 Bitcoin	 Ethereum	 Bitcoin Cash	 Litecoin	 Dash
Median Confirmation Time	~1.5 sec	~10 min	~2 min	~15 min	~3 min	~2 min
Number of Transactions Per Second	3.300	14	10–20	56	56	28
Maximum Number of Transactions Per Day	285 mln	1.2 mln	1.73 mln	4.8 mln	4.8 mln	2.4 mln
Cost Per Transaction	\$0.01	\$2.34	\$0.36	\$0.07	\$0.74	\$0.15
Blockchain Usage (# of operations in one day)	920k SEP-13-2017	370k MAY-14-2017	496k SEP-06-2017	137k AUG-16-2017	44k SEP-01-2017	9.5k AUG-19-2017
Blockchain Length (# of blocks produced to date)	20 mln	490k	4.4 mln	495k	1.3 mln	752k

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

Изначально, токены будут выпущены на блокчейне Ethereum по стандарту ERC20.

Количество: 4 млрд токенов.

Дополнительная эмиссия: не предполагается.

Токен **Sharpay** является единственным официальным средством платежа внутри системы, а также базисом эффективной бизнес-модели использования технологии мультишеринга **Sharpay** с платой за шеринг.

Схема оборота токенов в системе выглядит следующим образом:



Распределение токенов

4 млрд токенов = 100%

Назначение токенов	% распределения	Всего токенов
Продажа токенов	37.5	1.5 млрд
Резерв на функционирование системы	31.05	1.242 млрд
Бонус команде проекта	15	600 млн
Баунти-программа	2.5	100 млн
Вознаграждение эдвайзерам	7	280 млн
Бонусы инвесторам на ранних стадиях	6.85	274 млн
Бонус инвесторам на стадии Presale при покупке объема более 1 400 000 (= \$8900 = 30 ETH) токенов (+5% токенов от купленного объема токенов)	0.1	4 млн
ИТОГО:	100	4 млрд

Стартовая цена токена Sharpay: 1 токен **Sharpay** = 0.00003 ETH, что примерно равно \$0.01 на момент официального запуска проекта в ноябре 2017 года.

Свободная продажа токенов планируется в 2 этапа, на Presale и Token Sale. Данные в таблице распределения могут быть уточнены.



Presale

Период проведения Presale: с 11 декабря 2017 г. по 11 февраля 2018 года.

План сбора на Presale: \$800 тыс.

Размер пакета токенов на Presale: около 5% объема эмиссии.

Бонусная программа Presale

Бонус на Presale: 50% (+5% при крупных объемах покупки).

Размер пакета бонусных токенов к распределению участникам Presale: 44 млн токенов.

*Таким образом, при покупке 100 токенов **Sharpay**, участник на стадии Presale получает фактически к начислению 150 токенов **Sharpay**.*

До 11 декабря команда **Sharpay** готовит открытый релиз основного функционала системы (мультишеринг и начисление токенов), а также проводит маркетинговую кампанию по продвижению кампании Presale. Собранные средства на этапе Presale в полном объеме будут направлены на организацию подготовки Token Sale.

Token Sale

Период проведения Token Sale: с 1 по 30 марта 2018 года (*возможно увеличение срока проведения Token Sale*).

Минимальная целевая сумма сбора в период Token Sale: **\$3 млн.**

Размер пакета токенов на Token Sale: 1.42 млрд токенов **Sharpay** (*возможно увеличение пакета токенов на Token Sale за счёт резерва на функционирование системы*).

Схема распределения бонусных токенов в период Token Sale (предварительная):



Бонус, %	Всего токенов к продаже со скидкой, млн	Всего проданных токенов, млн	Всего токенов с учетом бонуса на Token Sale, млн	Всего токенов на бонусы, млн
1 день Token Sale и до момента продажи 100,000,000 токенов с установленным бонусом				
40%	100	100	140	40
1 неделя Token Sale и до момента продажи 300,000,000 токенов с установленным бонусом				
30%	300	400	390	90
2 неделя Token Sale и до момента продажи 500,000,000 токенов с установленным бонусом				
20%	500	900	600	100
3 неделя Token Sale и до момента окончания Token Sale				
0%	520	1 420	520	–

Токены, не проданные в ходе Presale и Token Sale будут переведены в фонд резерва на дальнейшее функционирование системы сразу после Token Sale.

После завершения Token Sale, токены **Sharpay** будут торговаться на криптовалютных биржах. Данная возможность предоставит возможность пользователям системы открыто покупать их получая доступ к продуктам платформы и продавать их заинтересованным в получении этого доступа участникам экосистемы.



Стратегия роста стоимости токена

Токены **Sharpay** — это классические пользовательские токены, которые будут использоваться внутри сервиса без ограничения по времени действия.

Sharpay планирует эмиссию, ограниченную 4 млрд токенов. За счет использования токена внутри системы их количество в свободном обороте будет постепенно уменьшаться.

За счёт свободного обращения токена на вторичном рынке его цена ничем не ограничена и будет определяться на основании спроса.

Главные факторы роста — спрос и предложение на вторичном рынке, а также темпы роста самого проекта и рынка интернет-рекламы в целом. Ценность проекта будет увеличиваться за счет роста количества сайтов, установивших кнопки **Sharpay**, за счет увеличения спроса на распространение контента, а также за счёт количества пользователей, шерящих контент.

Ценность токенов **Sharpay** будет зависеть от того, как активно токены используются на базе платформы и их количества в системе.

Стоимость токена **Sharpay** имеет потенциал к росту не менее чем в 4 раза, учитывая планируемые на 3 год развития проекта обороты, достигающие \$160 млн при изначальной единовременной суммарной эмиссии по номиналу на \$40 млн.

Основные пути увеличения количества токенов на рынке:

- предоставление возможности пользователям зарабатывать токены на платформе посредством мультишеринга
- продажа токенов из резерва компаниям, использующим кнопку **Sharpay** для стимулирования клиентов.



Программа обратного выкупа

Компания **Sharpay** будет ежеквартально направлять 90% выручки на обеспечение обратного выкупа токенов **Sharpay** у их держателей (инвесторов и пользователей). Программа стартует по результатам 3 квартала 2018 года.

Цена обратного выкупа основана на номинальной цене токена 0,00003 ETH, что примерно равно \$0,01 на момент официального запуска проекта в ноябре 2017 года. Это обеспечит стабильную поддержку стоимости токена на уровне, не ниже цены эмиссии, а также даст основания для роста стоимости токена на вторичном рынке.

Механика обратного выкупа

1. Ежеквартально 90% выручки компании направляется в фонд обратного выкупа токенов. Подготовительные мероприятия перед стартом процедуры выкупа занимают 1 месяц.
2. **Sharpay** размещает смарт-контракт на покупку токенов с фиксированной суммой и датой закрытия через 30 календарных дней.
3. Пользователи системы **Sharpay** информируются о возможности продажи токенов.
4. Владельцы токенов отправляют их на продажу до момента достижения суммы, покрывающей выкуп количества токенов, определенного смарт-контрактом.
5. Отправлять и отзываться токены можно до даты закрытия смарт-контракта. После этой даты количество токенов фиксируется и всем участникам направляется денежная сумма, пропорционально количеству токенов, оставленных на контракте.



Команда



Антон Солоди́ков

CEO

IT-предприниматель, блокчейн-активист, изобретатель, автор патента и международных патентных заявок по продвижению и монетизации контента, ранее CEO в Balalike LLP UK (разработка систем продвижения контента) и CMO в GOLOS.io (блокчейн и социальная сеть).



Игорь Караваев

CBDO

Работал исполнительным директором Фонда Сколково, ведущего российского бизнес-инкубатора стартапов, а также директором по стратегии и развитию бизнеса ряда крупнейших российских корпораций.



Аркадий Ясашный

CFO

Экс-топ-менеджер крупнейших российских банков (ВТБ, МДМ, Союз), предприниматель, инвестор в хайтек-стартапы.



Алексей Стукарчук

СТО

Блокчейн-энтузиаст, опытный разработчик ERP- и CRM-систем международных компаний (Skoda, Bosch, Ulmart), разработчик мобильных приложений (iOS, Android), руководитель команды разработчиков.





Валерий Ющенко

Software Engineer

Высококвалифицированный Front-End, Full-Stack, Database и Mobile разработчик, долгое время работал в Qualcomm (Sydney, Australia) и других международных компаниях, в настоящее время полностью погрузился в блокчейн-технологии.



Илья Афанасьев

Support Engineer

Дипломированный специалист по автоматизированным системам обработки информации, проживает в Китае, говорит на английском, русском и китайском языках.



Levi Yau

Regional manager (Asia, China, Hong Kong)

Предприниматель, веб-разработчик, создатель стартапа по путешествиям в Гонконге.



Марк Вдовских

Marketing Manager

Опытный маркетолог-международник, эксперт по стратегическому планированию и построению систем эффективных коммуникаций.





Катерина Молодова

SMM Manager

Профессионал по связям с общественностью, имеет большой опыт работы в SMM, контент-менеджменте, рекламе и событийном маркетинге.



Ольга Райнер

Community Manager (English, European, Russian)

Криптоэнтузиаст, филолог, профессиональный переводчик, владеет английским, французским и русским языками.



Дарья Дрейманис

Community Manager (German, European, Latin)

Специалист по межкультурным коммуникациям, координатор немецкого, европейского и испанского сообществ.



Вадим Щербак

Community Manager (Russia)

Технологический евангелист, исследователь, инноватор, более 10 лет специализируется на IT-коммуникациях.



Интеллектуальная собственность

Команда проекта, начиная с 2012 года подала несколько патентных заявок, описывающих возможность мультишеринга и стимулирования распространения контента токенами, деньгами, баллами, etc. В настоящее время на технологию проекта распространяется патентный приоритет по Евразийской международной заявке. Прямых аналогов не существует.

Все права на интеллектуальную собственность проекта принадлежат Sharpay Inc.

Юридические аспекты

Официальным юридическим лицом проекта является компания Sharpay Inc. Юридический адрес компании: Suite 101, 1885 Driftwood Bay, Belize City, Belize.

Компания Sharpay Inc. уделила большое количество времени и ресурсов на изучение вопросов правового статуса токенов и бизнес-модели Sharpay, с точки зрения интеграции технологий мультишеринга и блокчейн-технологий.

Выпускаемые компанией токены специально разработаны для обеспечения функционирования системы мультишеринга Sharpay Inc. Для этого между пользователями и Sharpay Inc. будут заключаться договоры-оферты.

Держатели токенов Sharpay принимают все риски распоряжения токенами Sharpay Inc. на себя. Токены нельзя вернуть сразу после покупки. Sharpay Inc. планирует выкупать у пользователей токены на описанных в соответствующем разделе White Paper условиях.

Покупка токенов Sharpay не приравнивается к покупке акций Sharpay Inc. и их держатели не имеют права собственности, управления или каких-либо других прав в Sharpay Inc.

Для удобства пользователей, документы Sharpay Inc. (White Paper, One Pager), сайт и иная публичная информация о Sharpay Inc. доступны на нескольких языках на сайте www.sharpay.io, при этом, в случае возникновения разночтений, англоязычная версия имеет приоритет.



Ограничение ответственности

Данный документ является интеллектуальной собственностью компании Sharpay Inc.

Информация, изложенная в данном документе, несет исключительно ознакомительный характер только для некоммерческого, личного использования, не предполагает никаких элементов договорных отношений, может быть неполной и обновляться в любое время, без предварительного уведомления, по решению и на усмотрение Sharpay Inc.

Sharpay Inc. не предоставляет никаких гарантий, явных или подразумеваемых, в отношении точности, полноты или надежности материалов и данных, упомянутых в настоящем документе. При этом, Sharpay Inc. прилагает все возможные усилия к тому, чтобы все данные в представленном документе были точными и актуальными на текущий момент времени.

Материалы, относящиеся к факту продажи токенов Sharpay, не должны рассматриваться в качестве побуждения к осуществлению покупки и единственным или достаточным поводом формирования такого решения. Принять участие в покупке токенов Sharpay можно только в том случае, если это позволяет законодательство страны проживания (для физических лиц) или регистрации (для юридических лиц). В Token Sale Sharpay Inc. не могут участвовать резиденты стран, которым прямо запрещено или прямо ограничено подобное участие (например, резиденты США, Сингапура, Вьетнама и ряда других стран). Sharpay Inc. не несет ответственности за тех участников Token Sale, которые участвуют в этом мероприятии, нарушая законы своей страны, даже в случае, если нарушения этих законов происходят по причине неведения.

Sharpay Inc. также не несет ответственности за те требования, которые могут предъявить налоговые органы страны проживания (для физических лиц) или регистрации (для юридических лиц), вследствие покупки, владения и использования токенов Sharpay. Держатели токенов Sharpay несут исключительную ответственность за определение, имеет ли потенциальная оценка или переоценка ценности токена Sharpay в долгосрочной перспективе какие-либо налоговые последствия в их юрисдикции.



Sharpay Inc. стремится к тому, чтобы настоящий документ содержал максимально точные и актуальные данные, но снимает с себя любого рода ответственность за убытки, возникающие в связи с неточностью, неактуальностью или неполнотой материала, содержащегося в настоящем документе.

Sharpay Inc. рекомендует физическим и юридическим лицам обратиться за дополнительной консультацией к юридическим, налоговым, финансовым или иным профильным независимым специалистам, прежде чем совершать какие-либо действия, вследствие ознакомления с изложенной информацией в данном документе.

