



带区块链利润的分享按钮

现状：最简可行产品 (MVP)



sharpay.io

目录

摘要	3
市场	4
主题	5
Sharpay 解决方案	6
按钮	7
Sharpay 的使命和公式	8
技术描述	9
系统功能模型	9
技术特点	12
操作、安装、为网站提供方便的原则	13
多平台分享、用户便利	14
多平台分享的刺激经济模型	16
与竞争对手比较	16
Sharpay 商业模式	17
开发情景	18
财务计划	21
支出结构	25
战略计划	28
风险与机遇	29
市场营销与销售	30
路线图	31
发行、代币、代币出售	32
代币分配	34
预售	35
预售奖金计划	35
代币销售	35
代币涨价策略	37
回购计划	38
回购方案	38
团队	39
我们的顾问	42
知识产权	43
法律方面	43
责任限制	44



摘要

世界上约有 10 亿个网站，而且每年以 5-7% 的速度增长。尽管如此，只有 3% 的网站使用分享按钮 - 只有 3000 万个网站。

超过30亿使用社交网络, 其中10% 是活跃用户, 社交网络广告支出在2019年增长至500亿美元。社交网络红人, 例如: 在 Instagram 的红人, 已经懂得利用自己的名声赚通过社交网络广告赚钱。

Sharpay 将帮助所有社交活跃用户利用自己的名声赚取加密货币。

Sharpay是一项独特的技术，也是一个非常简单的分享按钮。只要网站把 **Sharpay** 按钮放在任何内容中, 并移除其他旧的分享按钮, 用户就可以通过分享获得奖励。该系统具有防欺诈保护和机器人程式防御功能, 并基于 CPV (每次访问成本) 向目标受众支付。

Sharpay的创新 — 点击一次即可在多个社交媒体分享, 并从分享中赚取区块链利润。这独特的项目具有两种创新特点。该技术受到欧亚国际专利优先权的保护。

Sharpay 是一种新型的 SMM 工具，不但可以提高网站流量、转化率及销售量，并大大减少SMM 成本。

传播 **Sharpay**技术将会提升网站分享按钮的使用率 (从 3% 增加到 10%)。 **Sharpay** 计划获得 50% 的增长，相当于国际市场的 35%，也就是 3500 万个网站。

Sharpay将每季度分配 90% 的收益，以确保从持有人（投资者和用户）那里赎回代币。该计划根据 2018 年第三季度的结果开始进行。回购价是基于0.00003 ETH 的代币的名义价格, 即是接近 0.01 美元 (2017 年 11 月正式发布时的价格)。

最初，**Sharpay** 的代币根据 ERC20 标准在 Ethereum 上发行，区块链被用作财务注册目的。在 **Sharpay** 的下一个发展阶段，计划开发并推出 独立的去中心化区块链系统（基于 POS 的比特股分叉），然后实现代币的迁移，区块链将用于在社交活动的网站和用户之间发布、分发代币，并存储信息。

从第二阶段开始，区块链产生的利润不仅将增加用户数量，还将吸引网站安装按钮。



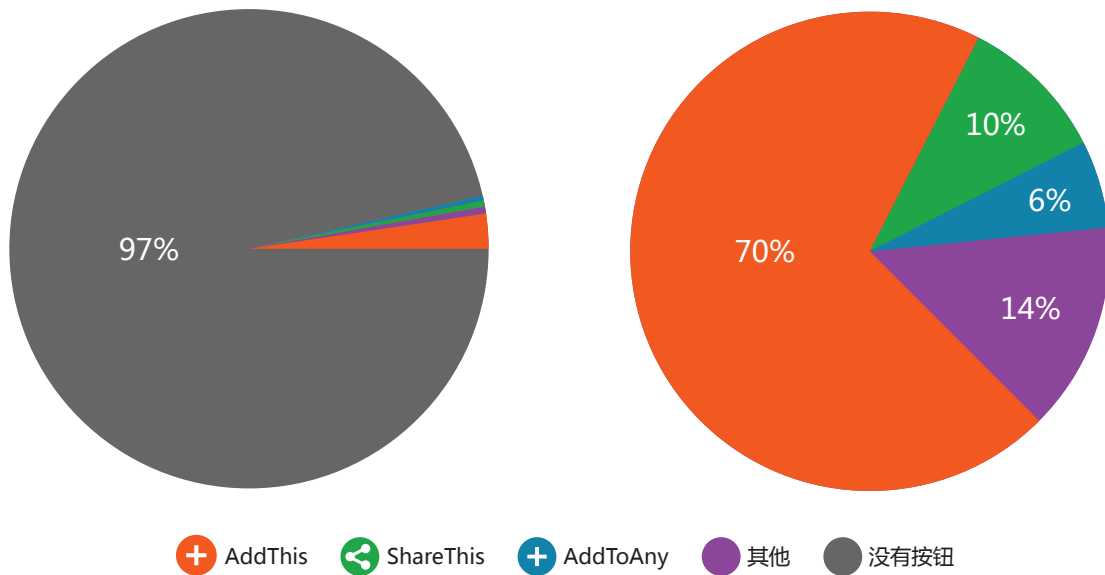
市场

人们一直在分享新闻、思想和想法。转向在线交流后，显著增加了从事信息交换过程的人数以及分发内容的数量。如今，任何互联网项目都希望通过不同潜在的访客来源（如博客、社交媒体和论坛）来增加其访客流量。访客流量就是金钱、声誉和业务增长。在社交空间发布内容是搜索引擎优化的一个组成部分。互联网上通过信息共享进行社交沟通的平台数量每天都在增加。如果没有这个工具，很难想象我们的生活将会是什么样。我们通过分享来交流、相互了解、推广业务、阅读新闻。

早在 10 多年前，当 Facebook、Twitter、VKontakte 等社交网络在全球流行时，社交媒体上便出现了将内容从网站分享到用户页面的浪潮。最初基于开放式社交媒体 API，这项技术同时也被独立的创业公司所追捧，通过将各种社交媒体的 API 聚合为一个相同的分享按钮单元，并为独立网站开发者和用户提供附加设置（定制），从而使其受到欢迎。经过一段时间，**AddThis.com**、**ShareThis.com**、**AddToAny.com**、**Pluso.ru** 在市场份额方面，成为最知名和最成功的分享聚合器。

今天，全世界约有 10 亿个网站，这个数字以平均每年 5-7% 的速度增长。分享聚合器的按钮只能在不超过约 3%（3000 万）的网站上找到。竞争对手在市场上的份额如下所示（根据 **Sharpay** 分析）：





据 Zenith Optimedia 报道，到 2019 年，全球 SMM（社交媒体营销）所花费的金额将增长 72%，达到 500 亿美元，并将继续增长。

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

主题

自社交媒体、分享按钮和聚合器出现以来，已经过十多年的发展，而传统的分享技术并没有真正改变。然而，对于快速增长的互联网解决方案市场来说，这是很奇怪的。



传统分享：为每个新的社交媒体重复分享行动





传统分享为什么没有发展？由于 IT 公司没有看到任何经济价值发展这工具，所以这些技术的货币化方法受到限制。基于区块链的技术来分享，可为互联网广告的发展提供强大的动力。



Sharpay 解决方案

Sharpay 是新一代的分享按钮，它允许在社交媒体上一键分发内容，并定位和奖励点击量。与传统的同类产品相反，**Sharpay** 提供了信息的多重分享，即，用户可以通过一次点击，同时在多个社交媒体的页面上发布内容。信息发布变得更加方便；此外，在分享后，每个用户都可以获得基于区块链的代币。

Sharpay 是一个新型而简单的网站专用 SMM 工具，它以具有高科技含量的区块链为基础，结合激励经济模型。**Sharpay** 按钮扩展了传统的数字营销方式，为数字内容、商品和服务推广提供了新的可能性。**Sharpay** 对应于已建立的参数和反诈骗系统，确保在互联网上有效推广内容，以观众为目标导向，对访问者的点击进行奖励。

使用 **Sharpay** 的网站将显著增加流量和销售转换。用户点击 **Sharpay** 按钮并分发网站内容后，将获得公平的支付，衡量付款金额的标准为他们在社交媒体上的活跃程度，以及他们的订阅者对其发布的链接的点击量：订阅者和点击量越多，分享该链接的用户所获得的报酬越高。

对于分发内容的网站而言，让它们感兴趣的是有时拥有数百万订阅者的人气用户的活跃程度，但是他们的互动通常是自发的（例如在 Instagram 中）。**Sharpay** 为市场提供了新的工具，实现反作用系统化。终端用户基本上是 **Sharpay** 的主要受益者。

Sharpay 以自己的方式让市场总体上变得更好。各种经济主体现在更容易找到对方并进行沟通，而与优质产品和服务相关的信息现在可以更快地被分发。

区块链的普及和代币化旧技术推动了技术的飞跃发展，进而使上述内容成倍增长，这



为 **Sharpay** 项目实现革命性的创造、发展和成功打开了一扇窗口。

按钮的外观

Sharpay 按钮可以是任何外形，例如，本页上的按钮，或者它可以根据网站的设计进行定制。**Sharpay** 按钮可以是任何颜色，并且可以是任何优先社交网络的标志。该按钮的主要功能是代码，点击按钮时会激活该代码。如果我们提供的选项还不足以满足您的要求，我们可以使用您的设计，并将其与我们的代码相匹配。



现在，Facebook、Twitter、LinkedIn、VK、Reddit、Telegram、Tumblr 均已经连接 Sharpay 按钮工作版本的多平台分享功能。您也可以复制独特的直接链接，并在论坛、博客和评论中分享。

我们继续致力于连接微信、微博、QQ、G +、Snapchat、Viber、LiveJournal 等新的社交网络。



Sharpay 的使命和公式

Sharpay 的使命是为社交媒体网站和用户提供新型互惠而方便的自动化电子商务内容和商品推广工具，在增加内容（信息和商品）分发转换方面，满足网站和用户的需求，轻松实现多平台分享 流程本身，以及因推广内容的分发而带来的货币化收益，即获得数字代币。

您分享 — 我们付费。
分享是一种新的挖掘。
获得您的 **Sharpay** !

多平台分享 + 代币刺激 = 增加网站在社交媒体上的内容分发、网站流量和内部关键绩效指标的增长（活跃用户的数量、观点、注册、销售等） + 获取用户代币（数字货币、加密货币）的便利性和可能性。



技术描述

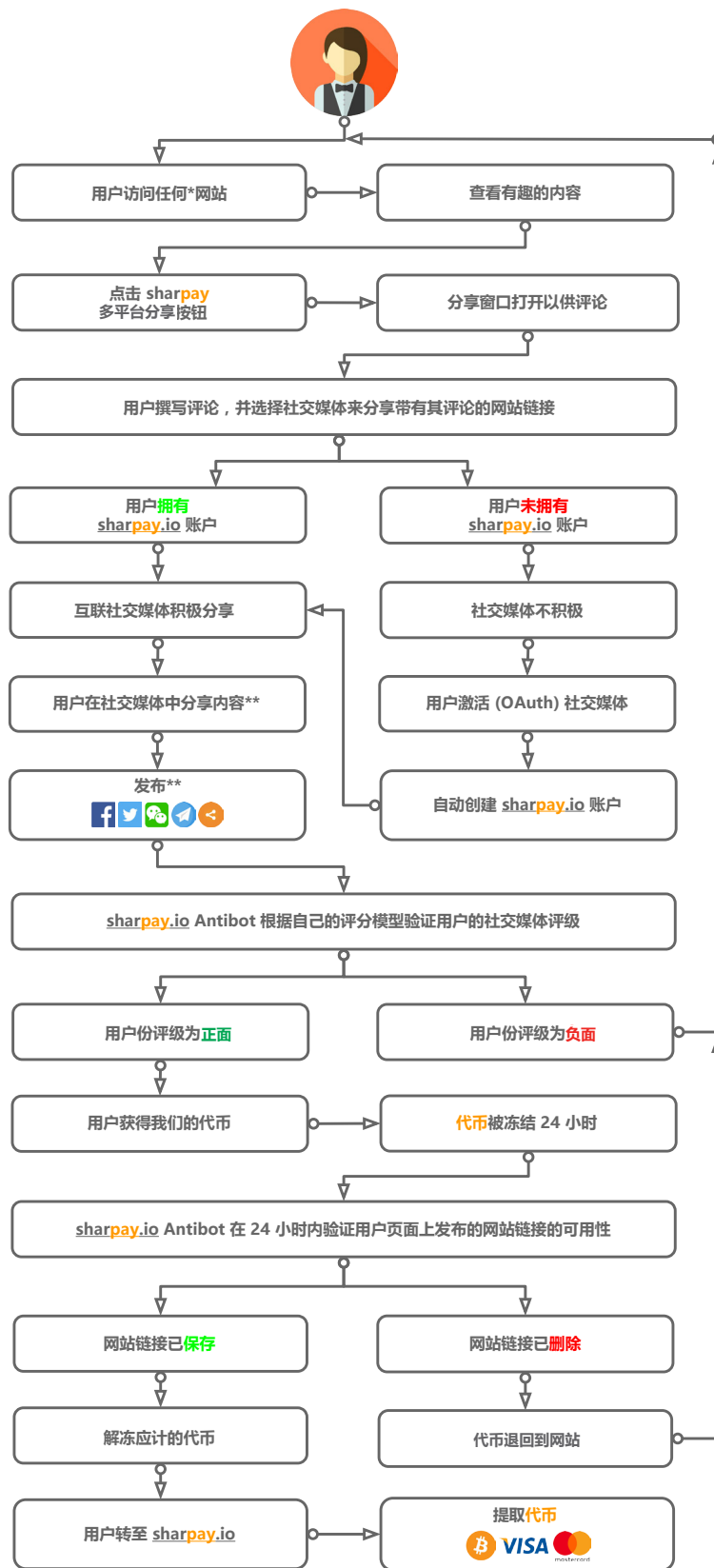
Sharpay 项目系统基于区块链技术合成而设计，旨在通过代币，以及为大多数全球领先社交媒体和通讯工具（Facebook、Twitter、VKontakte 等）进行内容分发（多平台分享）而设计的多聚合 API，增加系统透明度，并推广具有经济刺激措施的内容。

系统功能模型

- 第 1 步** 网站公司/所有者购买 **Sharpay** 代币套餐，例如 100 个代币（价值 1 美元），并确定目标 — 谁会因分享/多平台分享以及点击量而获得代币奖励。
- 第 2 步** 用户开始在社交媒体、论坛、博客和通讯工具的网页上分享内容。
- 第 3 步** **Sharpay** 用户账户会在用户首次通过其同意的 **Sharpay** 按钮分享内容后自动创建。每个用户通过 **Sharpay** 评分系统（取决于好友数量，订阅者的质量、用户的活跃程度等）在系统内获得自己的评级。然后，根据该评级，以及目标访问者对所发布链接的进一步点击数量支付代币。在基本解决方案中有四种类型的评级（零、低、中、高）。
- 第 4 步** 在分享后立即向用户支付代币（如果网站奖励用户不仅基于点击量，还基于分享），而代币会被系统冻结 24 小时。此外，系统还会根据网站建立目标参数及针对所分发链接的点击量，奖励代币给用户。
- 第 5 步** **Sharpay** 会在 24 小时内自动检查用户页面上所分享内容的可用性（不会被删除），统计点击次数，检查访问者的质量。
- 第 6 步** 如果检查结果为正面（社交媒体上的内容可用，点击量与质量一致），便会精确计算奖励，并解冻代币。如果结果为负面，代币会退回到网站账户。

系统功能算法可以按以下示意图中的顺序显示：





*用户访问任何网站；查看有趣的内容 - 互联网用户访问任何网站（网站安装了我们的 Sharpay 多平台分享按钮，而不是所有传统的分享按钮）

** 用户在社交媒体中分享该内容 - 用户在其社交媒体页面（一个或多个可供选择）上发布有趣内容的链接



Sharpay 代币所有者可以在交易所出售，或以回购计划确定的价格，由 **Sharpay** 强制回购。

将 **Sharpay** 代币转换成另一种加密货币或货币的可能性取决于交易所市场的发展水平。

用户每个社交媒体都会获得一个独立的评分。因此，每一次多平台分享所获得的代币数量是基于用户社交媒体的总评分，以及访问者点击用户所建立的目标链接的次数及素质。

示例 1： 如果用户一次点击在三个社交媒体内分发内容，用户将会获得 3 个代币，如果在更多社交媒体内分发，所获得的代币数量将会取决于每个社交媒体的得分。例如，FB 和 TW 每个各获得 2 个代币，VK 获得 1 个代币，总共 5 个代币。

示例 2： 假设网站购买了 100 个代币后获得了 28 次分享。其中 15 个是定性的（即定性为 1 个代币的最小值），13 个是更高等级的 - 高质量（中等和高）。

因此，一个代币的价值等于一个最低有效（定性）分享（以下简称最低有效分享）的价值。

网站可以在支付 100 代币后获得 10000 次分享，但其中不会超过 100 次有效（付费）分享。

1 个最低有效分享 = 1 个 **Sharpay** 代币 = 0.01 美元

Sharpay 目前正在更新。在项目实施的基本版本中，仅针对分享收取代币。在更新的版本中，网站可以同时就分享/多平台分享和点击量支付代币。系统将能够检查用户页面上分享的内容的可用性。网站也能够同时支付分享/平台分享和点击量，或单独为分享/平台分享或点击量付费。

分享内容链接的用户将根据以下三个合并指标收取代币：

- 点击次数，
- 目标（分享者）
- 目标（链接点击者）



技术特点

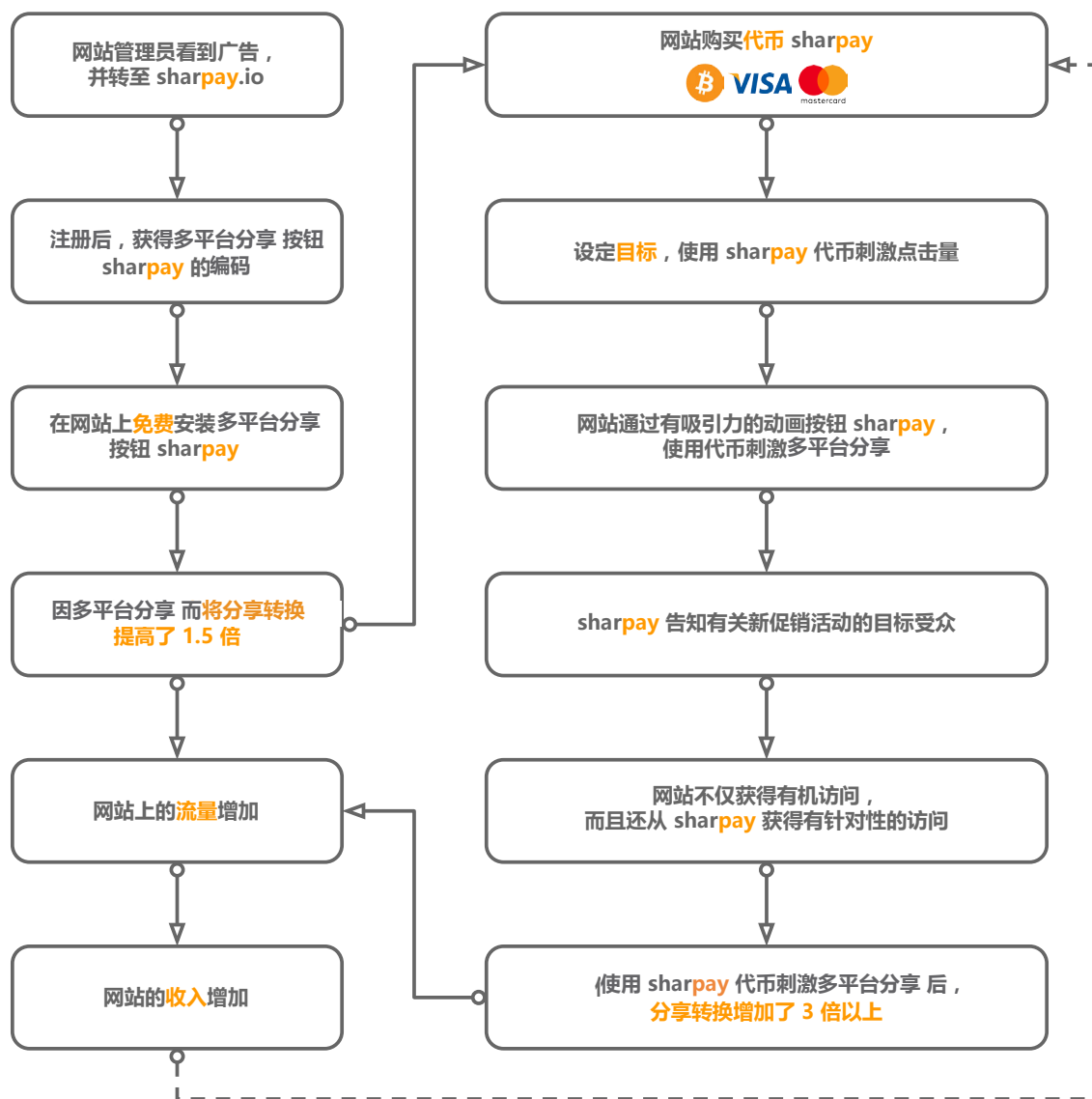
为了优化 **Sharpay** 项目的工作，该系统具有许多技术特点：

- **易于集成**：**Sharpay** 多平台分享按钮可以轻松集成到任何可以集成第三方 API 的互联网网站上，这意味着成千上万的网站可以在不到 30 分钟的时间内安装并激活 **Sharpay** 按钮
- **内置目标确定功能**：已经安装了 **Sharpay** 按钮的网站将能够针对用户（分享内容 and 包含链接）来优化支付代币（用户的应记代币）以及代币的公平收费，例如仅针对符合必要条件的用户
- **“社交资本”**：用户通过 **Sharpay** 按钮“分享”内容时，将根据其在社交媒体中的活跃程度（好友/订阅者数量、出版物/转贴的数量等），在 **Sharpay** 系统内对其自动评估和排名，这反过来会影响对每个特定用户收取的奖励数量，从而可靠地防止机器人程式，而为人气用户提供了获得可观高回报的机会。
- **防止欺诈**：为了避免滥用，系统配备了防止机器人程式和广告欺诈的机制，限制每天/每周/每月支付的多平台分享 次数和大小，这将有效应对系统作弊者
- **易于使用**：基本用户，为了使用安装在任何不同网站上的 **Sharpay** 按钮来开始“多平台分享”内容，用户不需要学习区块链、代币和加密货币技术，他们只需分享和传播有趣的内容。多平台分享的出现，令到网站内容更容易和更快速地分享传播。此外，用户将会在系统中看到其日益增加的代币余额。在 **Sharpay** 系统的下一个发展阶段，用户将会获得个人私钥查询代币余额，并将代币转换为加密货币兑换或提取法币。



操作、安装、为网站提供方便的原则

为了成功集成和使用 **Sharpay** 多平台分享 按钮，网站只需点击几下，即可获得带有个人唯一标识的按钮编码，将该编码设置在网站的页面上，去除所有旧按钮的编码。之后，按钮已准备好供用户（网站访问者）使用，以进行内容分发和推广。



点击sharpay.io中的个人账户— 在 sharpay.io 个人账户中的所有操作均由网站所有者或网站管理员（经理，如果其拥有适当的指示或权限）执行。



多平台分享、用户便利

用户（网站访问者）现在可以通过点击Sharpay 多平台分享按钮轻松地从网站上“分享”有趣的内容到社交媒体上的网页，这新分享按钮外观和定制上与老一代的共享按钮没有区别。

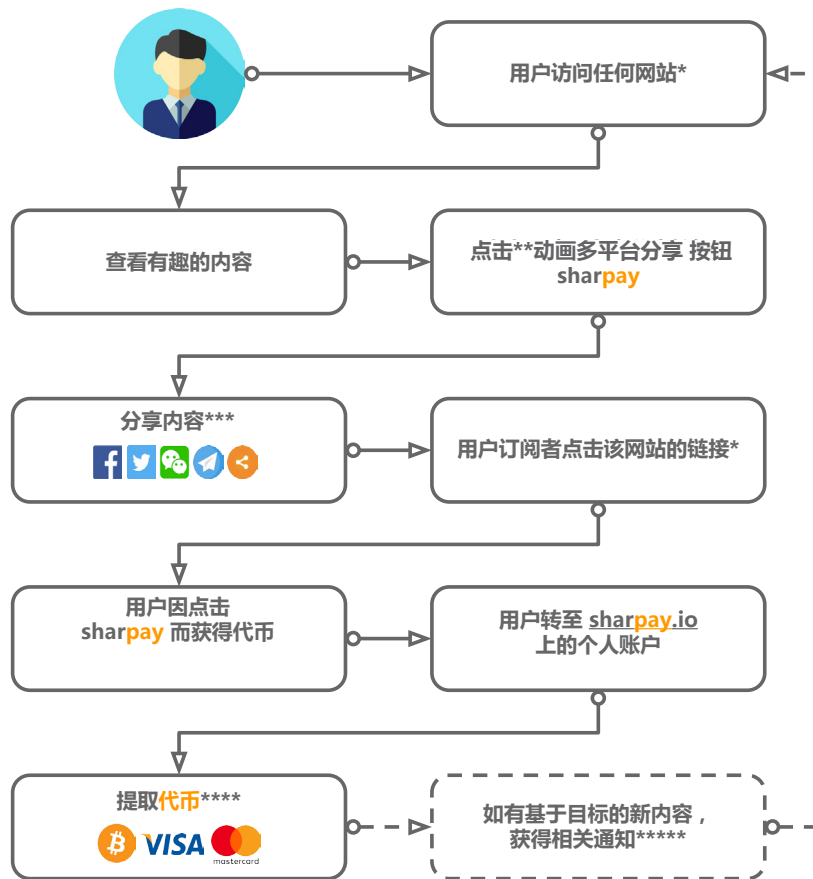
（在其中一个按钮自定义选项中，可以直接在按钮上显示代币的数字余额，并具有加密货币销售功能，这将吸引用户点击Sharpay按钮并分发内容）。

如果用户对分发有趣的网站内容感兴趣，可以点击“分享”按钮激活Sharpay 按钮，弹出式窗口就会出现，他们可以写内容评论，选择社交媒体分享。

多平台分享 的特点和便利是在于通过点击<<发送>>按钮，用户可以选择在多个社交媒体与评论分享。

值得注意的是，在这个过程中，用户只要先激活任何一个社交媒体，Sharpay 就会为用户自动创建个人账户与电子钱包。用户随后可以随时通过oauth授权登录该账户，而无需输入登录名/密码。当项目转换到区块链时，用户将从他/她的钱包中得到私钥。





* 用户访问任何网站 - 用户在线重定向到任何已经安装了 sharpay 多平台分享按钮（而不是所有常用的分享按钮）的网站

** 点击动画 sharpay 按钮 - 在第一次分享时，会自动为用户在 sharpay 中创建个人账户

*** 分享内容 - 用户在其社交网络（一个或多个，用户可以自行决定）的页面上发布有趣内容的链接

**** 提取代币 - 通过Sharpay 的季度购买代币程序，或通过代币交易市场

***** 根据目标接收新内容通知 - sharpay 向满足指定标准的用户发送通知，告知可以分享网站推广的新兴趣内容，以便赚取代币








多平台分享的刺激经济模型

整个系统的一个重要组成部分是用于刺激内容分发的内置经济模式。在用户 a) 决定 “分享” 有趣的内容，b) 写下其对该内容的评论，c) 自行选择要在社交媒体上与其分享的感兴趣受众后，d) 按下«发送»按钮 — 用户将看到分发该内容后获得的代币，以及在 **Sharpay** 个人在线钱包中累积的代币。

所有这些当然不仅简化了在社交媒体（选项 - 多平台分享）、论坛和即时通讯工具中分发网站内容时的流程，而且通过获得系统的代币奖励，也鼓励用户在未来通过重复多平台分享来 “赚取” 更多的奖励。

与竞争对手比较

与其前辈，通常的老一代分享聚合器相比，**Sharpay** 具有以下优点（Sharpay 的分析）：

	分享	新功能： 多平台分享	新功能： 通过分享赚取利润	新功能： 区块链使用
sharpay 	+	+	+	+
 AddThis	+	-	-	-
 ShareThis	+	+/-	-	-
 AddToAny	+	-	-	-
 Pluso	+	-	-	-



Sharpay 商业模式

Sharpay 的经济模式基础如下所述：

- **CTR** 是点击 **Sharpay** 内容分享按钮来赚取区块链利润的用户比率
- **带按钮的网站和应用程序的数量**是安装了 Sharpay 按钮的网站和移动应用程序的总数
- **购买 Sharpay 代币的网站数量**是安装使用 Sharpay 代币鼓励内容分发的按钮总数中网站和移动应用程序的百分比
- **网站上的平均流量/每月是网站使用了Sharpay按钮的平均访客流量**（Sharpay 由不同网站在互联网上每月流量的公开数据作出的分析）
- **接受 Sharpay 代币的已验证用户的比率**是通过 Sharpay 按钮分发内容的用户比例，这些内容都通过 Sharpay 系统的内部防机器人程式的测试
- **CPV（每次访问费用）**是访问一个网站一次时最低的费用（网站给予用户的与美元等值的费用），对应于 1 个 Sharpay 代币的市场价值，从系统启动时的名义值开始
- **接收 Sharpay 代币的已验证用户的访问费用**是用户点击一次/关注的最低费用（用户从网站接收的与美元等值的费用），取决于 Sharpay 费用，相对于网站的点击费用
- **点击效率比**是点击成本的增加，根据目标（是与受众相关性的指标），及由网站所设置的受众质量参数，目标受众的质量越好，网站给予分享链接的用户的奖励越高
- **用户活动率**（每位用户一天的付费分享量）是 Sharpay 反滥发过滤器：在 Sharpay 按钮的帮助下，用户每天可以分发多少个链接（总数），网站将向用户支付以下费用
- **Sharpay 费**是 基于实际代币营业额的百分比，作为Sharpay 内部奖励



开发情景

以下是 Sharpay 开发的 3 个型号，具体取决于代币销售结果：

开发模式代币销售不低于 300 万美元	2018	2019	2020
CTR (点击率)	1%	1%	1%
具有按钮的网站和应用程序的数量	31 000	59 000	115 000
购买 Sharpay 代币的网站数量	7%	12%	15%
网站上的平均流量/每月	100 000	100 000	100 000
接受 Sharpay 代币的已验证用户的比率	10%	15%	20%
网站的点击费用	0.01 美元	0.01 美元	0.01 美元
接收 Sharpay 代币的已验证用户的 CPV (每次访问费用)	0.009 美元	0.009 美元	0.009 美元
一年中的月数	12	12	12
点击效率比 (平均点击费用，根据目标)	3	3	3
用户活动率 (每位用户一天的付费分享量)	5	5	5
Sharpay 费	10%	10%	10%



开发模式，代币销售 1000 万美元	2018	2019	2020
CTR (点击率)	1%	1%	1%
具有按钮的网站和应用程序的数量	46 000	103 000	201 000
购买 Sharpay 代币的网站数量	7%	12%	15%
网站上的平均流量/每月	100 000	100 000	100 000
接受 Sharpay 代币的已验证用户的比率	10%	15%	20%
网站的点击费用	0.01 美元	0.01 美元	0.01 美元
接收 Sharpay 代币的已验证用户的 CPV (每次访问费用)	0.009 美元	0.009 美元	0.009 美元
一年中的月数	12	12	12
点击效率比 (平均点击费用，根据目标)	3	3	3
用户活动率 (每位用户一天的付费分享量)	5	5	5
Sharpay 费	10%	10%	10%



开发模式，代币销售 1500 万美元	2018	2019	2020
CTR (点击率)	1%	1%	1%
具有按钮的网站和应用程序的数量	58 000	124 000	243 000
购买 Sharpay 代币的网站数量	7%	12%	15%
网站上的平均流量/每月	100 000	100 000	100 000
接受 Sharpay 代币的已验证用户的比率	10%	15%	20%
网站的点击费用	0.01 美元	0.01 美元	0.01 美元
接收 Sharpay 代币的已验证用户的 CPV (每次访问费用)	0.009 美元	0.009 美元	0.009 美元
一年中的月数	12	12	12
点击效率比 (平均点击费用，根据目标)	3	3	3
用户活动率 (每位用户一天的付费分享量)	5	5	5
Sharpay 费	10%	10%	10%



财务计划

Sharpay 货币化的主要来源是系统中代币营业额提供的佣金。在本财务计划中，是根据佣金收入计划进行计算。

请注意，未来计划启动额外的获利方式，即在多平台分享窗口中提供优质服务和广告展示位置。

Sharpay 的经济模型基于以下公式：

- **每年的流量 (Sharpay 按钮展示次数)** = 带 Sharpay 按钮的网站和应用程序的数量 × 网站上的平均流量/每月 × 一年中的月数
- **Sharpay 按钮在购买代币的网站上的展示次数** = 每年的流量 (Sharpay 按钮展示次数) × 购买 Sharpay 代币的网站数量
- **用户点击 Sharpay 按钮的次数 (分享次数)** = Sharpay 按钮在购买代币的网站上的展示次数 × CTR (点击率) × 用户活动率 (用户每天的付费分享量) × 一年中的月数
- **经验证用户点击 Sharpay 按钮的次数 (付费分享次数)** = 用户点击 Sharpay 按钮的次数 (分享次数) × 接受 Sharpay 代币的已验证用户的比率
- **网站的点击费用** = 经验证用户点击 Sharpay 按钮的次数 (付费分享次数) × CPV (每次访问费用) × 点击效率比
- **用户的点击费用** = 经验证用户点击 Sharpay 按钮的次数 (付费分享次数) × 经验证用户的点击费用 × 点击效率比
- **Sharpay 费** = CPV (每次访问费用) × Sharpay 费大小
- **总计 , Sharpay 收入 = Sharpay 费**



下面的表格根据项目开发的实施情景，显示了计划实现的 **Sharpay** 经济模式的指标。

货币化模式，代币销售 300 万美元	2018	2019	2020
流量（Sharpay 按钮展示次数），每年单位：十亿	37.2	70.8	138
Sharpay 按钮在购买代币的网站上的展示次数，单位：十亿	2.604	8.496	20.7
用户点击 Sharpay 按钮的次数（分享次数），单位：十亿	1.562	5.098	12.42
经验证用户点击 Sharpay 按钮的次数（付费分享次数），单位：十亿	0.156	0.765	2.484
网站的点击费用，单位：百万	4.687	22.939	74.520
Sharpay 佣金，单位：百万	0.469	2.294	7.452



货币化模式，代币销售 1000 万美元	2018	2019	2020
N流量（Sharpay 按钮展示次数），每年单位：十亿	55.2	123.6	241.2
Sharpay 按钮在购买代币的网站上的展示次数，单位：十亿	3.864	14.832	36.18
用户点击 Sharpay 按钮的次数（分享次数），单位：十亿	2.318	8.899	21.708
经验证用户点击 Sharpay 按钮的次数（付费分享次数），单位：十亿	0.232	1.335	4.342
网站的点击费用，单位：百万美元	6.955	40.046	130.248
Sharpay 佣金，单位：百万美元	0.696	4.005	13.025



货币化模式，代币销售 1500 万美元	2018	2019	2020
流量（Sharpay 按钮展示次数），每年单位：十亿	69.6	148.8	291.6
Sharpay 按钮在购买代币的网站上的展示次数，单位：十亿	4.872	17.856	43.74
用户点击 Sharpay 按钮的次数（分享次数），单位：十亿	2.923	10.713	26.244
经验证用户点击 Sharpay 按钮的次数（付费分享次数），单位：十亿	0.292	1.607	5.249
网站的点击费用，单位：百万美元	8.770	48.211	157.464
Sharpay 佣金，单位：百万美元	0.877	4.821	15.746



支出结构

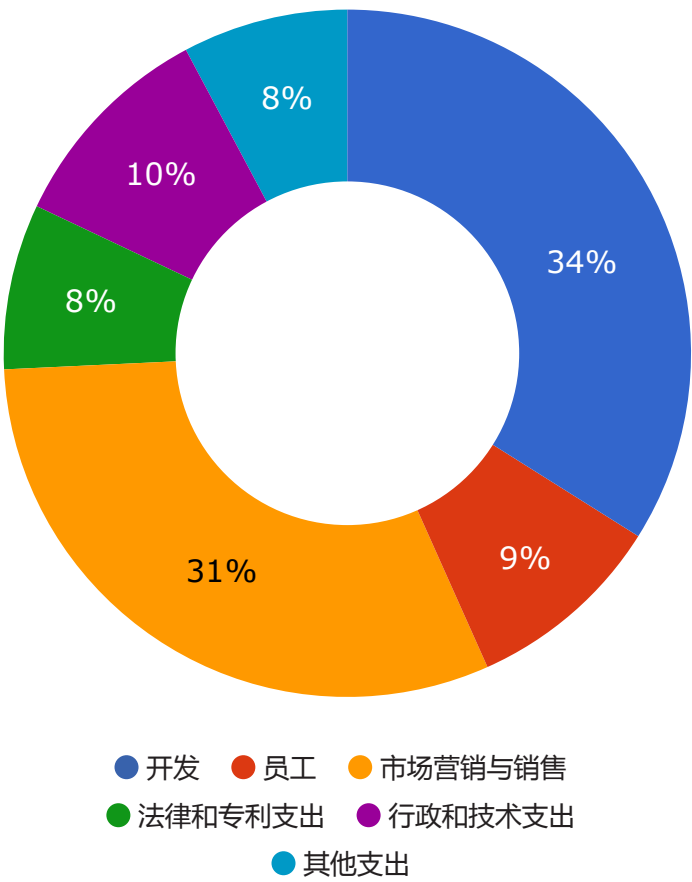
在未来 3 年内，通过持续的代币销售活动筹集的金融资产将被用于执行整套任务，以实现本文件规定的目标。

根据筹集的资金数额，Sharpay 提出了 3 个开发情景。

情景 1，代币销售 300 万美元

为期 3 年的项目开发计划：

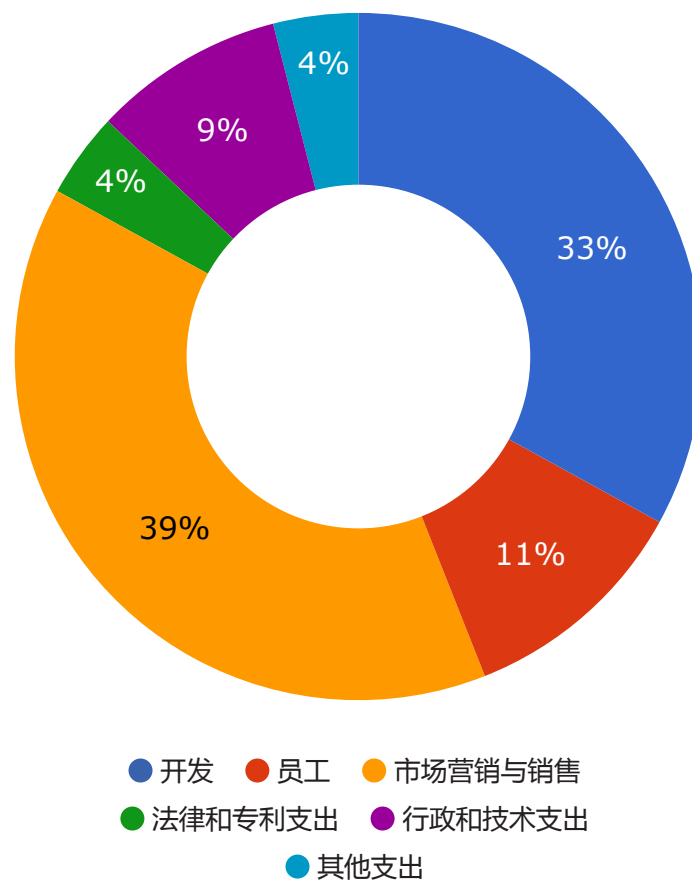
- 开发基本功能
- 为移动应用程序开发按钮
- 在欧洲和亚洲进行推广和销售
- 将国际 PCT 优先权转移到国家专利阶段



情景 2，代币销售 1000 万美元

为期 3 年的项目开发计划：

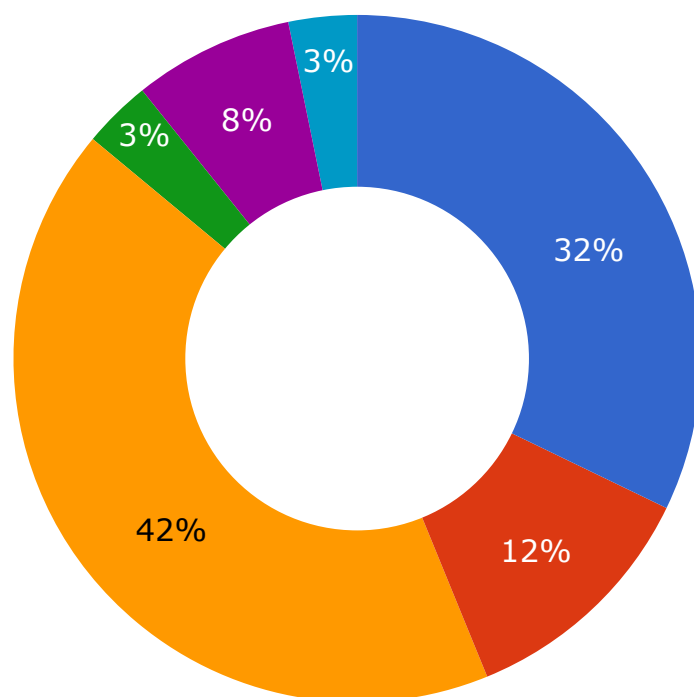
- 开发基本功能
- 为移动应用程序开发按钮
- 在欧洲和亚洲进行推广和销售
- 将国际 PCT 优先权转移到国家专利阶段
- 推出独立的去中心化区块链（分叉比特股）
- 将代币迁移到区块链
- 确保项目符合国家监管部门的要求
- 进入美国、加拿大和拉美市场
- 获得国家专利



情景 3，代币销售 1500 万美元

为期 3 年的项目开发计划：

- 开发基本功能
- 为移动应用程序开发按钮
- 在欧洲和亚洲进行推广和销售
- 将国际 PCT 优先权转移到国家专利阶段
- 推出独立的去中心化区块链（分叉比特股）
- 将代币迁移到区块链
- 确保项目符合国家监管部门的要求
- 进入美国、加拿大和拉美市场
- 获得国家专利
- 开发和实施网站和网上商店联盟计划，为 Sharpay 用户的代币交换商品和服务
- 项目扩展，进入所有最重要的世界市场，开展积极的营销和销售



● 开发 ● 员工 ● 市场营销与销售
● 法律和专利支出 ● 行政和技术支出
● 其他支出



战略计划

在接下来的 3 年中，Sharpay 计划：

- 建立200-500万安装Sharpay 多平台分享按钮的网站和应用程序的合作伙伴。（取决于开发情景）
- 注册用户达到 5000 万（根据计划中带有按钮的网站数量及其平均每月流量）

Sharpay 预计，区块链技术受欢迎程度的增长趋势将成为创造区块链利润分享市场的强大动力。而且，以前根本不使用任何分享集合器的新网站和移动应用程序将会很踊跃地加入Sharpay 按钮。这应具有额外的影响；**Sharpay** 的实际渗透率可以比声称的高很多倍。

如今，老一代的聚合分享按钮只安装在 3000-5000 万个网站上，约占互联网总数的 3-5%。它们都不使用经济手段刺激内容分发。

根据我们的预测，利用区块链利润支付的 **Sharpay** 多平台分享 技术的蔓延将使集合分享按钮的渗透率增加不低于 10%。**Sharpay** 可以推动市场增长数次。根据目前的市场容量评估，**Sharpay** 计划在 5 - 7 年内占据至少 50% 的增长。这相当于集合分享市场的 35%，也就是 3500 万个网站。

不久之前，世界上最著名的过时分享集合商之一 **AddThis.com** 被甲骨文收购，估价约 2 亿美元。从分享市场占有率的角度来看，**Sharpay** 未来的资本总额至少要超过 **AddThis.com** 的 2 倍。因此，随着继续扩展，**Sharpay** 的市场估值可能会在 3 年内达到 4 亿美元左右，5 年内达到 10 亿美元。对于同一时期，在计划合作伙伴的网站数目，网站用作宣传而购买的Sharpay 代币的需求量及Sharpay 代币的市场价值，都在计划的基准之中。。



风险与机遇

请注意，我们充分评估了市场潜力、我们的风险，以及我们的进入将为现有竞争对手提供的机会。

我们计划的所有内容和财务指标计算都考虑到了这些风险！

Sharpay 的推出可以成为现有市场参与者的驱动因素，并且能够适应时代精神。然而，由于时代差异，以及 **Sharpay** 团队首先应用于这个市场的现成技术的可用性，**Sharpay** 明显处于胜利的位置。

而且，我们享有以下优势：

1. **Sharpay** 不仅实施了具有区块链利润的分享按钮，而且还启动了国际专利保护程序，意味着未来提供这些服务时享有优先权。
2. 任何潜在的竞争对手都需要重新调整自己的发展模式，进入一个漫长、艰难、昂贵的新市场。

“如果你打盹，便不会获胜。早起的鸟儿有虫吃”

Sharpay 在“蓝海”理念下运作，通过寻求新的自由市场，并在那里获得技术领先地位，有意识地避免传统低利润市场的价格竞争。这种方法旨在确保公司进入新的市场和创造新的需求。多平台分享 和通过分享赚取区块链利润是 **Sharpay** 战略的基本创新。目前，**Sharpay** 是世界上唯一同时在技术层面实现这两个因素的公司。



市场营销与销售

带区块链利润的分享按钮的成功市场渗透取决于合作伙伴网络的高效发展。**Sharpay** 将所有的努力都集中在市场营销和销售上来构建这个网络，将获得一个完整的封闭生态系统。**Sharpay** 的合作伙伴网络是安装了 **Sharpay**按钮的平台、网站、在线服务、聚合器和应用程序。合作伙伴网络的有机流量是**Sharpay** 最终受益者的天然供应商：通过多平台分享 来宣传内容的平台用户。

正确创建合作伙伴网络后，在开发的前三年，仅在系统内部，代币营业额便可达到 7500 万美元，或者由于高价值代币销售提高，在公司更广泛渗透市场的情况下，会高达 1.6 亿美元。

以下是 **Sharpay** 潜在合作伙伴名单，按市场份额和战略利益排列，部分与市场估值相关。

1. 搜索引擎、平台所有者和上下文广告运营商：Google、Yandex、Mail、Rambler、Begun 和其他 — 各类数字营销服务的最大市场参与者。他们定下了基调并运行整个市场。
2. 社交媒体。通过广告服务的多元化来增加收入。
3. 在线媒体。更广泛的新闻和内容分发范围。**Sharpay** 团队预测，在线媒体可以成为整个 **Sharpay** 系统成长的主要动力。
4. 博客平台，网店和网站的设计师。扩大和货币化他们的服务。
5. 分享和发布的聚合者：市场容量多达 100 家公司。他们可以购买使用 **Sharpay** 的许可证。老一代分享按钮是潜在的战略合作伙伴/投资者。
6. 链接和点赞交流，推介运营商，忠诚度计划的运营商，广告 RTB 交流。他们正在寻求额外的货币化方式，客户群的增长以及流量的增加。
7. 以SMM为本的网站。。他们正在寻找新的 SMM 工具；作出决策是基于 SMM 决策者和趋势。
8. SMM 和 SEO 服务运营商：全球、区域、自由职业者。总是乐意赚取更多。
9. 社交媒体广告交流运营商。扩大影响力和收益范围。
10. 在线服务和小部件的所有者，例如回拨服务。推动受众与客户的沟通，将受众引向关注度高的热点线索。
11. 移动应用程序和服务。整个数字经济关键和快速增长的发展领域之一。他们对可构成良好沟通的服务最感兴趣。



路线图



发行、代币、代币出售

为了资助该项目，国际公司 Sharpay Inc. 计划通过透明的代币销售机制（初始代币产品）使用智能合约向投资者发行和出售自己的代币。在项目开发的早期阶段，用户可以通过预先购买Sharpay 代币来获得额外的利益。Sharpay 代币的持有人可透过在代币交易所中代币市场价格的增长获得收益，以及获得系统的服务。







在“代币化”和 Sharpay 技术与区块链整合的背景下，该项目计划分两个阶段实施：

阶段 1：基于 ETH，发行必要数量的代币，以便实现自由销售，为项目提供内部经济支持，以及在用户之间针对多平台分享 和内容推广进行分配。

阶段 2：开发和推出私有区块链，以及代币迁移。为了确保实施的速度和有条件的“简单性”，考虑在将来的 **Sharpay** 区块链中使用具有 POS 基础的比特股区块链叉的可能性。

选择比特股区块链系统是基于该系统的特性，该系统在许多特性方面超越了同类产品：



	 比特股	 比特币	 Ethereum	 比特币现金	 莱特币	 Dash
中位确认时间	~1.5 秒	~10 分钟	~2 分钟	~15 分钟	~3 分钟	~2 分钟
每秒交易次数	3.300	14	10–20	56	56	28
每天最大交易次数	2.85 亿	120 万	173 万	480 万	480 万	240 万
每笔交易的成本	0.01 美元	2.34 美元	0.36 美元	0.07 美元	0.74 美元	0.15 美元
区块链使用 (#一天的操作数)	920k 2017 年 9 月 13 日	370k 2017 年 5 月 14 日	496k 2017 年 9 月 6 日	137k 2017 年 8 月 16 日	44k 2017 年 9 月 1 日	9.5k 2017 年 8 月 19 日
区块链长度 (#到目前为止产生的区块链数)	2000 万	490k	440 万	495k	130 万	752k

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

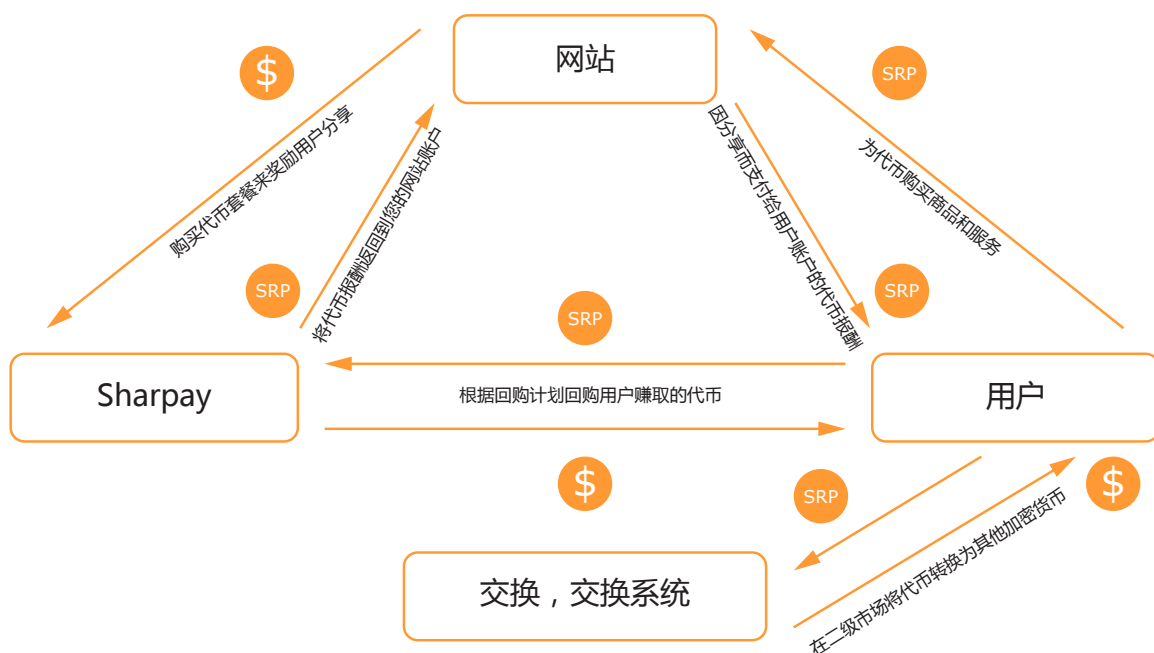
最初，代币将使用 ERC20 协议在 Ethereum 区块链平台上发行。

数量：40 亿代币

额外发行：未预期。

Sharpay 代币是系统内唯一的官方支付方式，也是使用 Sharpay 多平台分享 技术和分享付款的有效商业模式的基础。

系统中的代币流转方案如下：



代币分配

40 亿代币 = 100%

代币名称	分配 %	代币总数
代币销售	37.5	15 亿
系统功能储备	31.05	12.42 亿
项目团队奖金	15	6 亿
赏金计划	2.5	1 亿
顾问报酬	7	2.80 亿
早期阶段的投资者奖励	6.85	2.74 亿
预售阶段购买量超过1 400 000 (= 8900 美元= 30 ETH) 的投资者的奖励代币 (来自所购买代币数量的代币的 + 5%)	0.1	400 百万
总计 :	100	40 亿

Sharpay 代币的起始价格 : 1 Sharpay 代币 = 0.00003 ETH 计划在预售和代币销售阶段免费出售代币。



预售

预售期：2017 年 12 月 11 日至 2018 年 1 月 21 日

预售计划：800,000 美元。

代币预售套餐量：大约总发行的 5%。

预售奖金计划

预售奖金：50%（大量购买时增加 5%）

参与者在预售分配阶段获得的奖金代币数量：440 亿代币。

因此，通过购买 100 个 **Sharpay** 代币，预售阶段的参与者实际上可以获得 150 个 **Sharpay** 代币。

直到 12 月 11 日，**Sharpay** 团队正在准备公开发布系统的主要功能（多平台分享和应记代币），并且正在开展营销活动来宣传预售活动。预售阶段筹集的所有资金都将用于准备代币销售（主要用于广告）。

代币销售

代币销售期：从 2018 年 3 月 1 日到 5 月 31 日，（可以延长代币销售期）。

代币出售期间最低目标金额是 3,000,000 美元。

代币销售套餐量：14.2 亿 Sharpay 代币（可以从系统功能储备中增加代币销售代币套餐）。

代币销售期间奖金代币的分配方案（初步）：



奖金 %	以折扣销售的代币总数 单位：百万	销售的代币总数 单位：百万	包括代币销售奖金的代币 总数 单位：百万	用于奖金的代币总 数 单位：百万
代币销售第 1 天 最多销售 100,000,000 个代币，奖金固定				
40%	100	100	140	40
代币销售第 1 周 最多销售 300,000,000 个代币，奖金固定				
30%	300	400	390	90
代币销售第 2 周 最多销售 500,000,000 个代币，奖金固定				
20%	500	900	600	100
代币销售第 3 周 直到代币销售结束				
0%	520	1,420	520	—

对于在预售和代币销售期间未售出的代币，将会在代币销售后立即转移到用于系统发展的储备基金。

在代币销售之后，Sharpay 的代币将在加密货币交易所进行交易。这将为系统用户提供一个机会，通过访问平台产品公开购买，并将其出售给有兴趣获得此代币的参与者。



代币涨价策略

Sharpay 代币是经典的用户代币，将在服务中使用，不受任何时间限制。

Sharpay计划发行，并且将发行量限制在 40 亿代币。通过在系统内使用代币，它们在交易所中交易的数量将逐渐减少。

由于代币在服务外自由流通，所以价格没有限制，由市场根据需求和供给来决定。**增长的主要因素**是加密货币交换的需求和供给，以及项目本身的增长率。由于用户数量的增加，项目价值将会增加。

Sharpay代币的价值取决于代币在平台上的使用情况以及在系统中的数量。代币价格也可能取决于市场条件和其他因素。

增加市场上代币数量的主要途径：

- 允许用户通过多平台分享 来在平台上获得代币
- 将储备中的代币销售给使用 **Sharpay** 按钮的公司，以便吸引客户。



回购计划

Sharpay 计划每季度分配 90% 的收入，以确保从系统用户处回购 **Sharpay** 代币，系统用户可以获得代币，作为分享/多平台分享 的补偿。该计划从 2018 年第三季度的业绩开始。

回购价格以代币的名义价格为基础，为 ,00003 ETH 美元。这将为交易所的代币价格提供金融支持，使其不低于名义价格，并为代币价值的增长提供依据。

回购方案

1. 每季度，公司 90% 的收入用于回购代币。回购程序开始前的准备工作需要 1（一）个月的时间。
2. **Sharpay** 建立智能合约，用于购买固定金额的代币，并且截止日期在 30（三十）个日历天之内。
3. 告知 **Sharpay** 用户可以销售代币。
4. 代币所有者将其发送出售，直到数量能够涵盖智能合约规定的代币回购数量。
5. 可以在智能合约截止日期之前发送和提取代币。在此日期之后，代币的数量将会被固定，所有参与者都会收到付款，与合同上剩余的代币数量成比例。



团队



Anton Solodikov

首席执行官

IT 企业家，区块链活动家，发明家，内容推广和货币化专利与国际专利申请的作者。曾经担任 Balalike LLP UK（开发内容推广系统）的首席执行官，以及成功的代币销售项目 GOLOS.io（区块链和社交媒体）的首席营销官。



Igor Karavaev

首席业务拓展官

曾担任俄罗斯领先的初创企业孵化器 Skolkovo 基金会的执行董事，以及一些俄罗斯大型企业的战略和业务拓展总监。



Arkady Yasashny

首席财务官

俄罗斯最大的银行（VTB，MDM，Union）的前总经理，高科技创业企业家和投资者。



Alexey Stukarchuk

首席技术官

区块链爱好者，经验丰富的 ERP 和 CRM 系统开发人员，为国际公司（包括斯柯达、博世、Ulmart）、移动应用程序（iOS、Android）开发人员，开发团队负责人。





Valeriy Yushenko

软件工程师

高素质的前端、全栈、数据库和移动开发人员，有在高通（悉尼，澳大利亚）等国际大公司的工作经验；现在他完全专注于区块链技术



Ilya Afanasiev

支持工程师

数据处理自动化系统的认证专家；生活在中国，能说流利的俄语、英语和汉语



Levi Yau

区域经理（亚洲，中国，香港）

企业家，网站开发人员，在线旅游网站的创办人。



Mark Vdovskikh

营销经理

经验丰富的国际市场营销人员，战略规划，创建高效沟通系统方面的专家





Katerina Molodova

SMM 经理

公关专业，在 SMM、内容营销、广告和事件营销方面有丰富的经验。



Olga Reiner

社区经理（英语，欧洲，俄语）

加密爱好者，语言学家，专业翻译员，精通英语、法语和俄语



Darya Dreymanis

社区经理（德语，欧洲，拉丁语）

跨文化交流专家，德国、欧洲和西班牙社区的协调员



Vadim Scherbak

社区经理（俄罗斯）

技术传播者，研究人员，创新者，拥有十多年的 IT 通信经验



我们的顾问



Ken Huang

华为首席区块链专家兼副总裁

曾在美国CGI Federal 担任网络安全总监，云安全总监。他建立了CGI Federal 身份管理实践和网络安全能力中心。在CGI担任执行顾问期间，他提供咨询给美国联邦政府，金融机构和公用事业公司，并提供了金融，区块链和网络安全方面的专业知识。他毕业于中国浙江师范大学、西安交通大学和瑞士洛桑大学。



Simon Choi

ICObench 前10名 | 金融科技 & 首次代币发行律师

拥有超过25年经验的国际律师，有在英格兰和威尔士，中国香港的执业资格。他是知名的区块链演讲者和博客，被icobench.com评为世界前10名。他分别在北京大学，伦敦大学和香港大学的法学院毕业。他在不同的司法管辖区提供建议和审查新的区块链法规，以确保得以最高程度的遵守和遵守所有相关政府的区块链技术政策。



Vincent Mascart

区块链爱好者、开发人员和博客

企业家、开发人员、多家公司的创始人; 曾为多家国际公司提供咨询服务，现在完全专注于区块链技术。区块链爱好者，Steemit 和Golos 区块链中的顶级博客。曾见证多个DPOS项目(Steemit 和 Golos 等)，并成功创建及部署了几个基于区块链建立的应用程序。懂法语、英语、荷兰语、意大利语、中文，并在学习俄语。



知识产权

自 2012 年以来，项目团队一直提交多个专利申请，描述了多平台分享和刺激内容代币、金钱、积分等分配的可能性。目前，专利技术已被欧亚国际申请的专利优先权所覆盖。没有现有的直接等价物。

所有项目知识产权均属于 Sharpay Inc.

法律方面

该项目的官方法律实体是 Sharpay Inc. 公司的法定地址：Suite 101, 1885 Driftwood Bay, Belize City, Belize。

Sharpay Inc. 从集成多平台分享技术和阻断技术的角度出发，投入了大量的时间和资源来研究 Sharpay 的代币法律地位和商业模式问题。

该公司生产的代币专为支持 Sharpay 组播系统的操作而设计。为此，用户与 Sharpay Inc. 将签订合约。

Sharpay 代币持有人接受处理代币 Sharpay Inc. 时面临的所有风险。购买后不能立即退回代币。

Sharpay Inc. 计划按照白皮书相应部分所述的条件回购用户代币。

购买 Sharpay 代币不等同于购买 Sharpay Inc. 的股份，且其持有人对 Sharpay Inc. 没有所有权、控制权或任何其他权利。

为了方便用户使用，在 www.sharpay.io 网站上以多种语言提供了 Sharpay Inc. 的文档（白皮书，一页纸报告）、网站和其他有关 Sharpay Inc. 的公开信息，在这种情况下，如果出现差异，以英文版本为准。



责任限制

本文件是 Sharpay Inc. 的知识产权。

本文所含信息仅供非商业用途、个人使用，并不意味着任何合同关系，在内容上可能不完整，并可在 Sharpay Inc. 认为合适的情况下随时更新，恕不另行通知。

除非另有明确说明，否则本文档中的所有信息仅供参考。Sharpay Inc. 对本文档中提及的材料和数据的准确性、完整性或可靠性不作任何明示或暗示的保证。与此同时，Sharpay Inc. 尽一切努力确保所提交文件中的所有数据均准确无误。

与销售 Sharpay 代币有关的材料不应视为购买的动机，也不应视为形成此类决定的唯一或充分理由。Sharpay 代币只能在买方不受居住国（对于个人）或注册国（对于法人实体）法律禁止的情况下才能购买。Sharpay Inc. 禁止那些受到直接限制的国家（例如美国，新加坡，越南和其他一些国家的居民）参与Sharpay Inc. 代币销售。对于那些因参与本次活动而违反国家法律的代币

销售参与者，即使违反这些法律是由于无知，Sharpay Inc.也不承担责任。

对于买方居住国（对于个人）或注册国（对于法人实体）的税务机关可能对 Sharpay 代币的购买、拥有和使用施加的要求，Sharpay Inc. 也不负责。Sharpay 代币持有人全权负责确定代币长期价值的潜在估值或重新评估是否可能对其管辖区产生任何税务影响。

Sharpay Inc. 致力于提供本文档中最准确和最新的数据，但不承担由于本文档中所含资料的不准确、不相关或不完整而引起的任何损害赔偿责任。

Sharpay Inc. 鼓励个人和法律实体在采取任何行动之前，向法律、税务、财务或其他专业的独立专家寻求额外建议，以便熟悉此处包含的信息。

