

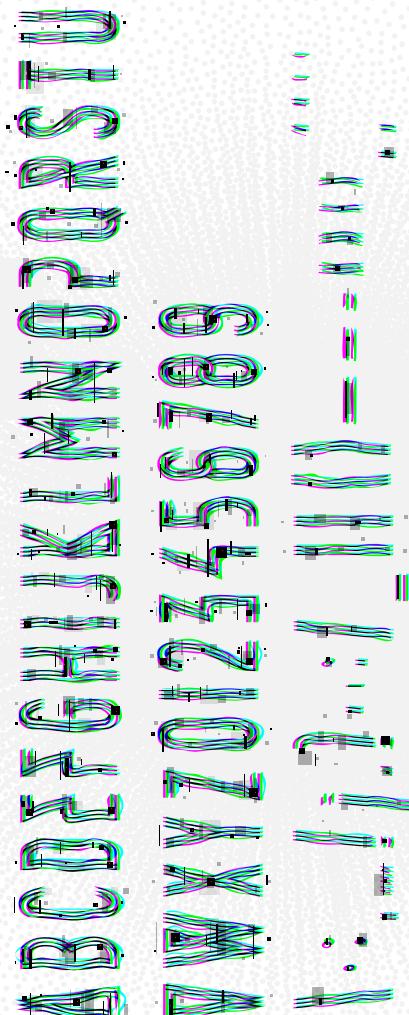
Ping
Pong

Ping Pong

PLATFORM FOR START-UP'S OF TOKENOMICA AGE



Introducción	3
¿Qué es PingPong?	5
Características fundamentales	6
Casos de uso de PingPong	10
Visión general del Mercado	11
Modelo de negocio	15
Modelo de gestión de productos	18
Estrategia de Marketing	19
Juego PingPong	20
Venta de Tokens	21
Detalles de ICO	22
Preventa	23
Asignación de Tokens	26
Advisers	28
Nuestro equipo	29
Roadmap	30
Conclusión	31





Toda la documentación publicada por PingPong se encuentra en su fase preliminar, a medida que avanza la regulación de asuntos legales todo el papeleo se corresponderá.

Introducción

La movilidad y la velocidad crean una parte esencial de un estilo de vida moderno. Los consumidores quieren tener el acceso más rápido a Internet en cualquier parte del mundo. La era Post-PC demostró que toda la colaboración se basa en los teléfonos móviles que reemplazan los ordenadores. Todo lo que necesita se puede hacer fácilmente por un toque de su dedo. Incluso la gestión de su empresa. La mayoría de la información, sea comercial o personal, se procesa a través de aplicaciones en teléfonos inteligentes.

Ampliamente difundidos proyectos FOSS (libres y abiertos) y un montón de nuevas empresas están gestionados online a través de mensajeros instantáneos que vinieron a reemplazar el correo electrónico. Aunque los mensajeros permiten la conversación, no permiten estructurar la comunicación y no traducen la charla en las tareas viables. Además, no pueden aparecer como una prueba real de la contribución de alguien en el proyecto común.

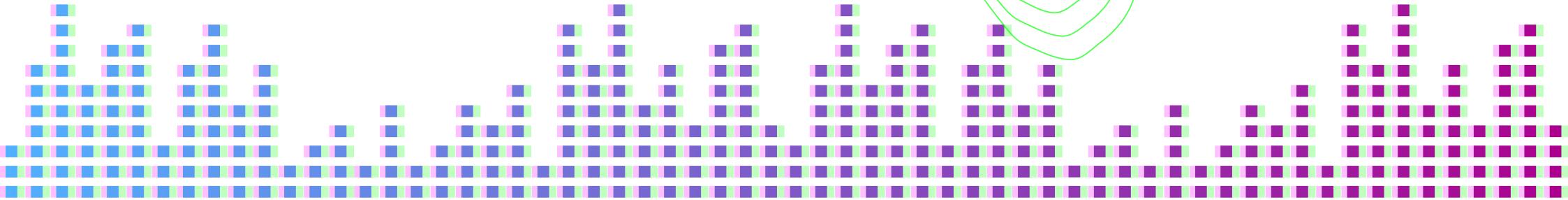
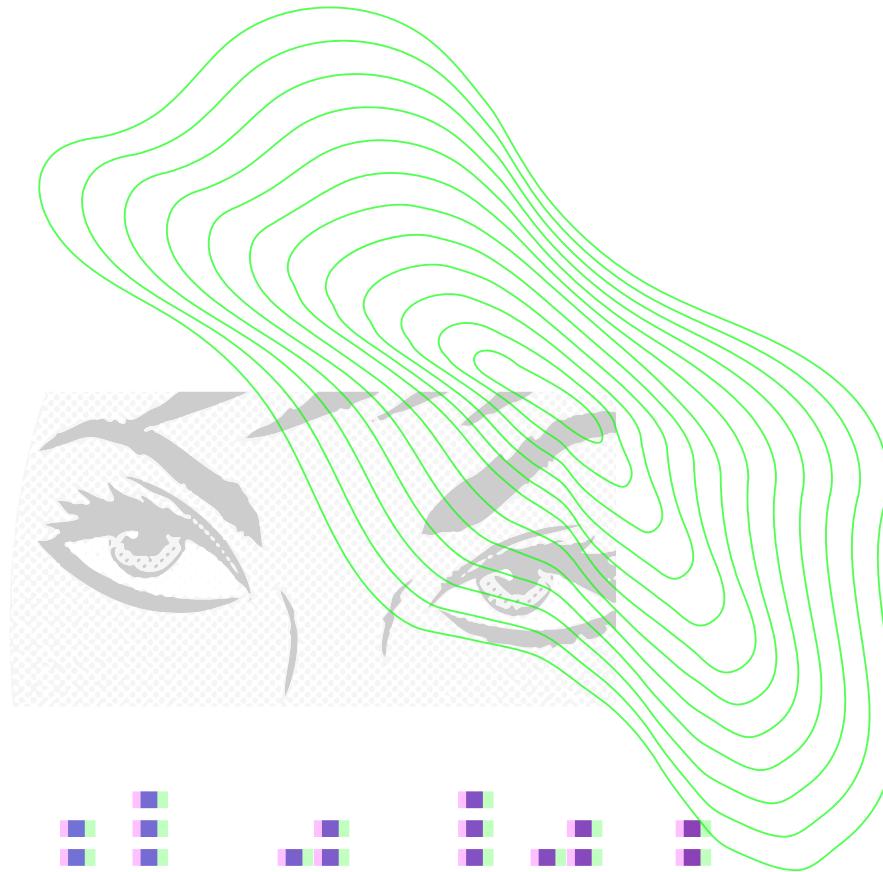
Los miembros del equipo a menudo mezclan sus deberes y resultados del trabajo, haciéndolo imposible recompensar a los ejecutores en mérito. Por lo tanto, la realización de proyectos FOSS es complicada en términos de procedimientos administrativos. Ping Pong puede resolver este problema.

Una de las mejores resoluciones es firmar un manifiesto (contrato inteligente) que muestra la distribución de tokens entre los miembros del equipo de acuerdo con las tareas que han ejecutado. Los resultados evaluados por todo el equipo se pagan con tokens que dan beneficios diferentes a sus propietarios debido a los términos del contrato. Haciendo dado tokens a los ejecutores o subcontratistas, el jefe puede gestionar el proyecto a través de DAO (a través de reglas codificadas como programas informáticos) que hace todo el proceso mucho más fácil.



La movilidad y la velocidad crean una parte esencial de un estilo de vida moderno. Los consumidores quieren tener el acceso más rápido a Internet en cualquier parte del mundo. La era Post-PC demostró que toda la colaboración se basa en los teléfonos móviles que reemplazan los ordenadores. Todo lo que necesita se puede hacer fácilmente por un toque de su dedo. Incluso la gestión de su empresa. La mayoría de la información, sea comercial o personal, se procesa a través de aplicaciones en teléfonos inteligentes.

Ampliamente difundidos proyectos FOSS (libres y abiertos) y un montón de nuevas empresas están gestionados online a través de





¿Qué es PingPong? CANCEL

PingPong es una plataforma flexible de colaboración, que permite una nueva forma de iniciar y gestionar el crecimiento de cualquier start-up o equipo. Permite comunicar, colaborar y desarrollar todos los aspectos de su start-up y pagar el trabajo completado con criptomonedas. La funcionalidad básica de emitir sus propios tokens da a los start-ups la capacidad de involucrar a las personas en su empresa a través de vender o premiar con tokens a los freelancers o partidarios para ejecución de unas tareas.



emisión de token y gestión del servicio para los equipos



solución de comunicación segura y fácil de usar, tan simple como el mensajero al que está acostumbrado.



plataforma de gestión de proyectos y tareas para el seguimiento de proyectos con capacidad de pago por tareas a través de criptomonedas.

PingPong combina todas las características esenciales para la aplicación moderna: velocidad, claridad, adaptabilidad, agilidad.



Características fundamentales 📈🌐

1 Plataforma de creación de tokens

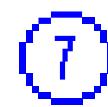
- La plataforma Blockchain permite al cliente crear tokens que pueden ser utilizados como una herramienta de pago en chats de grupo y como herramienta de inversión para cualquier persona, no sólo para apoyar financieramente a los start-ups, sino también para aumentar los activos. El proceso de creación de un token con PingPong es sencillo y elegante. Los usuarios no necesitan tener habilidades de codificación. Pueden poner los tokens creados en un intercambio, cambiarlos o simplemente guardarlos para su uso privado.

2 Plataforma de comunicación

- Interfaz intuitiva. Los usuarios no necesitan gastar mucho tiempo y esfuerzo en acostumbrarse a las funciones de chat: enviar mensajes, compartir medios, archivos, ubicaciones y contactos. Las pegatinas personalizadas se crean también de una manera simple sin procedimientos aburridos: los usuarios apenas necesitan elegir la imagen, corregirla y agregarla a la galería de las pegatinas.
- Totalmente seguro. Los usuarios pueden permanecer anónimos en países de todo el mundo.

3 Plataforma de gestión de proyectos

- Basado en tarjeta. Los usuarios pueden poner las tareas en las tarjetas (creadas por separado o arrastradas a cualquier parte del chat) que mostrarán un progreso. Las tarjetas pueden tener un estado para mostrar un progreso, por ejemplo reflejando el flujo de una función desde la idea hasta la implementación. Los miembros del equipo pueden ser asignados a las tarjetas y ser agrupados en organizaciones.
- Transacciones automáticas. Los usuarios pueden conectar tareas con transacciones de tokens. Cuando la tarea está lista, el pago en tokens se cargará automáticamente. Esta característica no sólo garantiza el pago a los freelancers, sino que también mantiene los costos transparentes para un líder de equipo.

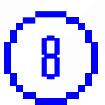


■ API abierta

- PingPong pretende simplificar el trabajo con diferentes aplicaciones. API abierta permite una integración futura con Dropbox, Google Docs y GitHub, que también ayuda a los usuarios a rastrear el proceso del proyecto y disminuir la sobrecarga con información de lms diferentes, correos electrónicos y herramientas de proyectos.

■ Almacenamiento

- Almacenamiento en nube. El sistema de almacenamiento de uso fácil se puede utilizar para mantener datos internos, así como cualquier información externa agregada por el usuario.
- Búsqueda conveniente. La búsqueda puede ser realizada por usuarios, metadatos e imágenes inteligentes.



Características básicas:

Pagos en criptomonedas

Servicio de emisión de tokens

Chats individuales o de grupo, sin límite en el número de participantes

Enlaces públicos de chat

Equipos (inicio de sesión único)

Llamadas

Mensajes marcados

Adjuntos

Transferencia de fotos sin compresión

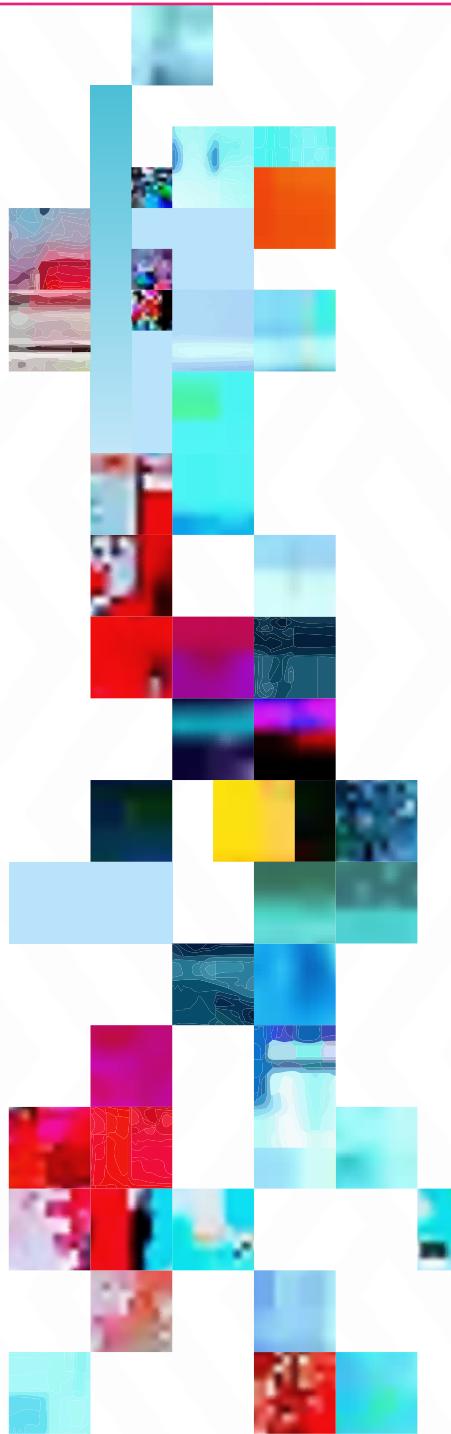
Tarjetas - análogo de hilos en correos electrónicos

Posibilidad de agregar miembros por correo electrónico

Almacenamiento de ficheros (5 GB)

Biblioteca

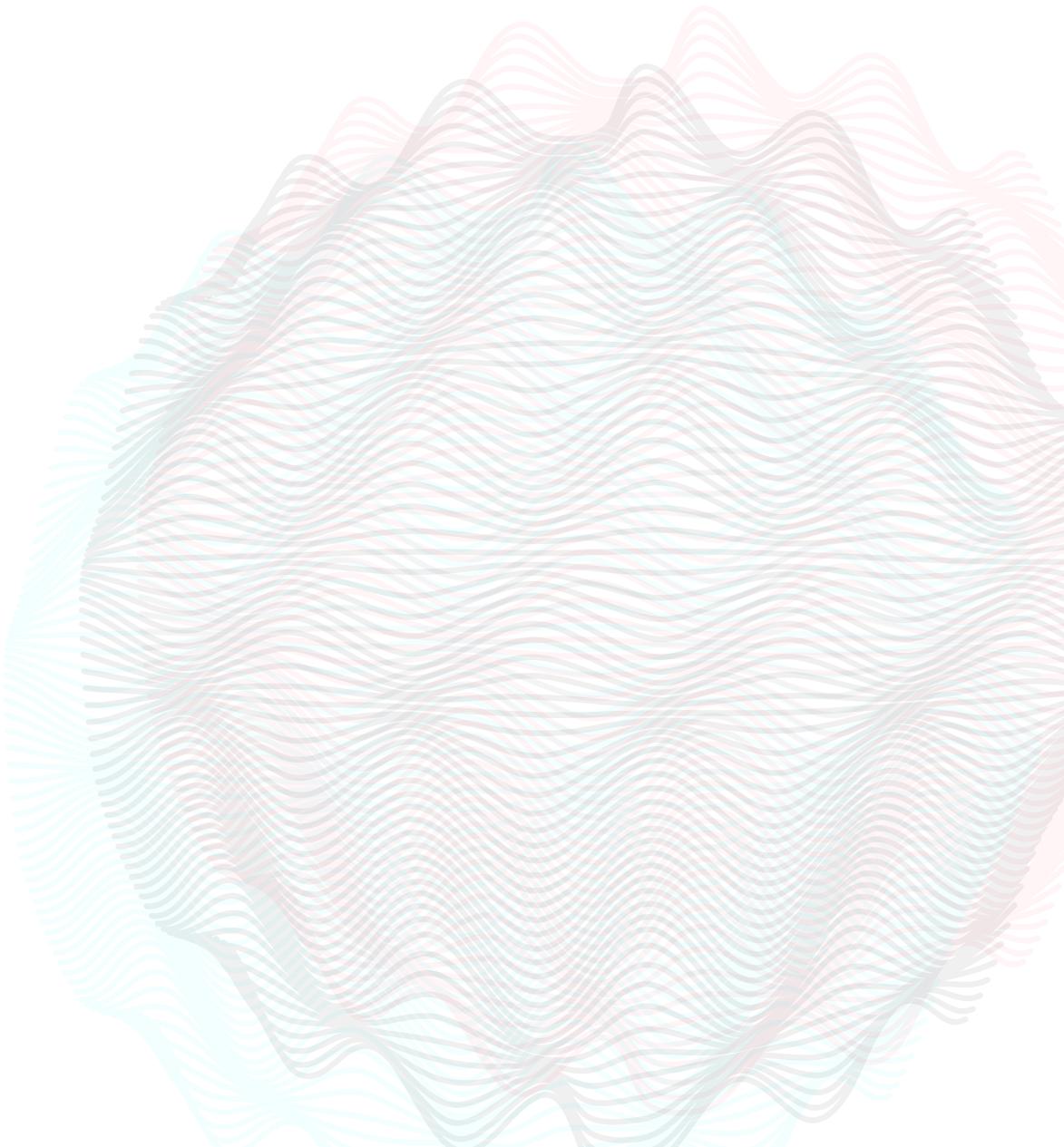
API para bots compatibles con Telegram

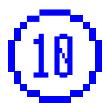




Características premium:

-  *Integración con servicios de terceros*
-  *Espacio de almacenamiento adicional*
-  *Llamadas de grupo*
-  *Transcripción de mensajes de audio*
-  *Grabaciones de llamadas*
-  *Permiso avanzado*





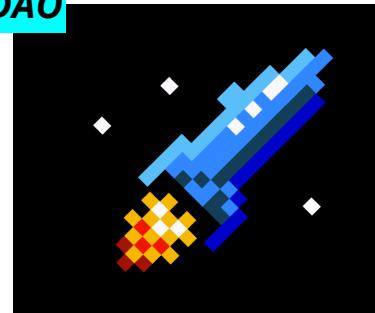
Casos de uso de PingPong

Gestión de proyectos



Al lanzar un proyecto, un equipo debe encontrar la mejor manera de distribuir las tareas entre los intérpretes. En la mayoría de los casos, las tareas se transmiten a través del chat en IM que no es una comunicación productiva sin ninguna estructura. Las tarjetas PP hacen que el chat se estructure y se convierta en tareas reales. Los ejecutores reciben una tarea en un chat, la convierten en una tarjeta determinada y agregan más tareas futuras a la lista. Todas las actividades del proyecto se presentan en las tarjetas. Entonces, todos conocen sus obligaciones actuales, los plazos y los beneficios de las tareas realizadas con éxito.

DAO



Una organización autónoma descentralizada (DAO) que se gestiona con ayuda de contratos inteligentes (reglas preprogramadas codificadas que describen lo que puede suceder en el sistema). Todas las transacciones y reglas se graban en blockchain haciendo todos estos procesos seguros y transparentes. La tecnología Blockchain excluye el abuso de autoridad, el fraude y cualquier otra desviación.

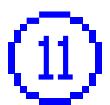
Votación de prueba de participación

Start-up emite tokens y asigna su valor. Tokens se consideran como acciones de start-up. Cada tarea dada en la tarjeta puede estimarse con diferentes cantidades de tokens. Los desarrolladores o freelancers ganan tokens completando tareas y ayudando a lanzar la empresa. Si la compañía elige el sistema de votación de prueba de participación (como una opción de DAO), la decisión se toma de acuerdo con la cantidad total de los tokens de sus poseedores. Más tokens un intérprete ganó, más peso tiene su voto (papel). Los intérpretes tienen el derecho de intercambiar/venderlos después de que la compañía los haga disponibles en el intercambio.

Pago



El equipo de la compañía, desarrolladores y diseñadores asignan tokens a cada tarea y luego pagan de acuerdo con las tareas completadas rastreadas a través de las tarjetas de PingPong. Los intérpretes obtienen tokens por su trabajo y pueden mantenerlos como acciones (guardar y usar para votar) o intercambiar por cualquier moneda fiduciaria (usar como instrumento de pago).



Visión general del Mercado

PingPong servirá a los equipos, que participan en proyectos de código abierto, startups de TI y empresas pequeñas o medianas, que trabajan con freelancers.

Las pequeñas empresas son las empresas que sirven a cualquier persona de 3 personas a un equipo más grande y que tiene una necesidad simple de gestión de tareas, la colaboración, los métodos de facturación y la comunicación.

Medianas empresas se centran en la gestión de proyectos y la gestión del trabajo, están interesados en ~~la analítica de su flujo de trabajo, pagos automáticos a los freelancers con facturas y un gerente simple de comunicación de equipo.~~

Preste atención, que evaluamos *la capacidad del mercado* desde fuentes publicadas.

Mercado de software gratuito y de código abierto (FOSS[1]).

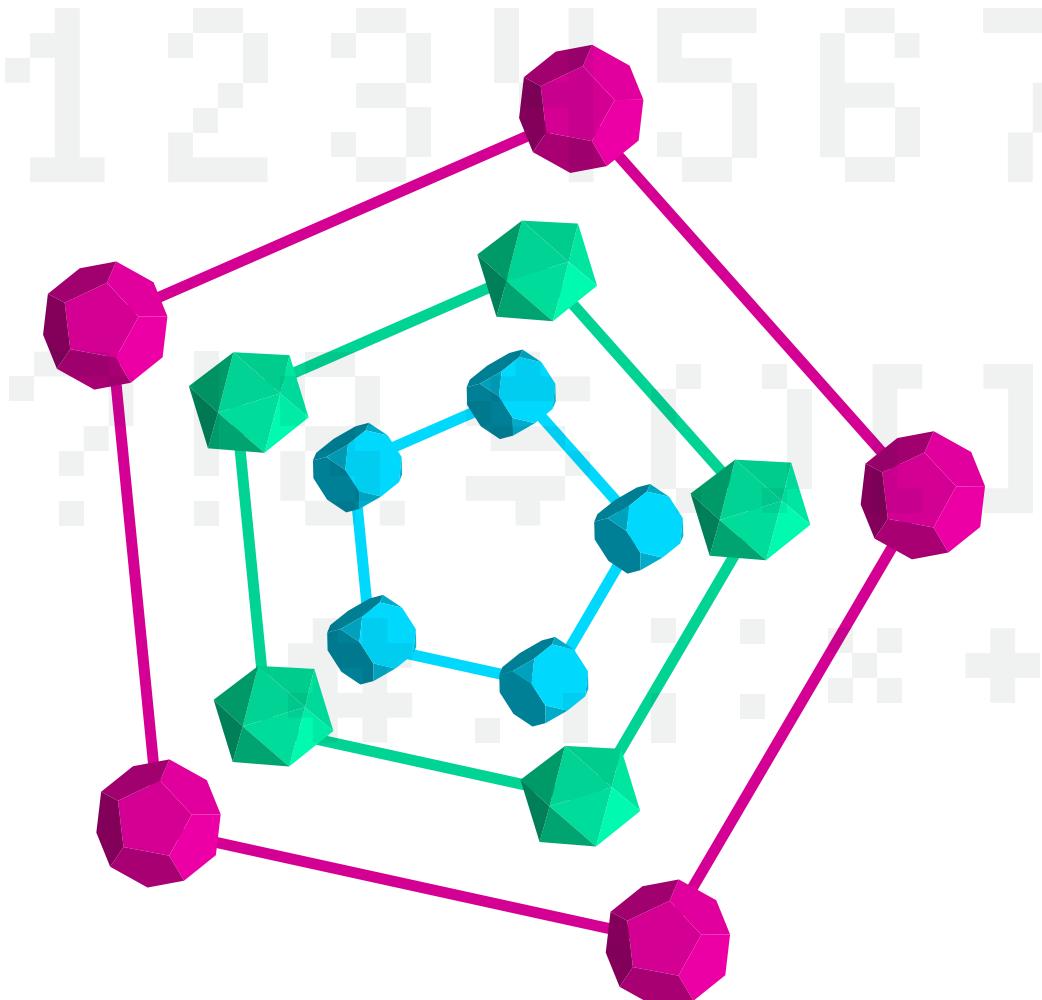
"En realidad no es posible contar el número de personas que participan activamente en proyectos de código abierto. Una forma, imprecisa debido a los duplicados, es contar el número de participantes en proyectos de código abierto en Git, SourceForge y otros reportes. [2]"

(1)Free and Open-Source Software - https://en.wikipedia.org/wiki/Free_and_open-source_software

(2)Venkat Mangudi, Open Source evangelist



¿Cuántos proyectos FOSS están activos en Github[3]?



usuarios activos (5,8 m +)

organizaciones activas (331 k +)

repositorios activos (19,4 m +)



Mercado de start-ups de TI.

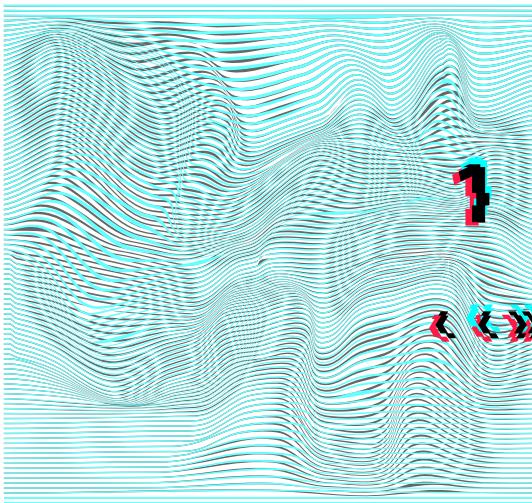
La Actividad Empresarial Inicial[4] (TEA) está en alza mostrando una tendencia positiva en los últimos 5 años, y un crecimiento importante de 14.8% a 19% en 2014. Así que ahora estamos en una etapa donde 1/5 de la población entre 18-65 años tiene alguna forma de actividad empresarial.

Implicando que estamos hablando sobre el 20% del 60% del 73% de la población mundial total. Que se trata de 613M personas.

Sobre la base de las estadísticas anteriores, estos 613M de empresarios deben tratar de iniciar alrededor de 396M empresas. La tasa de éxito es de un tercio. Por lo tanto, eso significa que recibimos alrededor de 133 millones de empresas nuevas cada año.

Fuentes suponen que alrededor del 1,35% de estos son startups de tecnología. Por lo tanto, obtenemos 1.78M startups de tecnología cada año.

Cada uno de estos equipos y startups de FOSS son usuarios potenciales de PingPong.



1 2 3 4 5 6 7 8 9 0 ~ ! # \$ % ^ & №
/, ., > [] { } \ | @ & * () - = + ; : ?



PingPong en comparación con otros softwares de PM

	Simplicidad	API abierta	Structure the conversation	Conversaciones	Facilidad de Token
Asana	+	+	+	+	-
Smartsheet	+	+	-	-	-
Wrike	-	+	+	+	-
Trello	+	+	-	+	-
Podio	+	+	+	+	-
Whatsapp	+	-	-	-	-
Telegram	+	-	-	-	-
facebook messenger	+	+	-	-	-
Pingpong	+	+	+	+	+
Kakao Talk	+	+	-	-	-
Viber	+	+	-	-	-
Line	+	-	-	-	-
We Chat	+	+	-	-	-
Skype	-	+	-	-	-
Slack	-	+	-	-	-
Teamspeak	-	+	-	+	-
Hipchat	-	+	-	+	-



Modelo de negocio



Pavel Durov, en su entrevista para el Wired, afirma que "... **la mensajería segura debe ser gratuita para todos**, y la publicidad junto a la conversación privada parece fuera de lugar, e incluso inmoral". los mismos puntos también puede ver en las palabras de **Jan Kum**, el fundador de **WhatsApp**, ya que dice que "**nadie quiere ver más anuncios publicitarios**; no hay ninguna persona que estaría pensando en los próximos anuncios".about upcoming ads."

Por eso nuestro plan de monetización no incluirá:

ventas de publicidad

pegatinas de pago

llamadas de pago

comercio social

tarifa de suscripción

Decidimos trabajar con el modelo de negocio Freemium, que funciona ofreciendo servicios Web básicos, o un producto digital descargable básico, de forma gratuita, mientras se cobra una suscripción premium por funciones avanzadas o especiales.



Nuestro plan de monetización incluirá una tarifa por:

 Operaciones con criptomonedas

 Funciones Premium del equipo

 Funciones premium personales

Nuestra idea es dar un servicio de forma gratuita, adquirir un montón de clientes de manera muy eficiente a través de canales diversos de comercialización, boca a boca, redes de referencia, marketing de búsqueda orgánica, etc, a continuación, ofrecer valor de precio premium, servicios adicionales o una versión mejorada de su servicio a su base de clientes.

Las formas en que nuestro producto estará restringido en la versión gratuita incluyen:

 Función limitada (por ejemplo, una versión "lite" del software, como por ejemplo, no incluye funciones como videollamadas de tres vías).

 Espacio de almacenamiento limitado (por ejemplo, almacenamiento inicial gratuito de un proveedor de almacenamiento en la nube, almacenamiento adicional en un modelo de suscripción a partir de entonces), de acuerdo con Techcrunch, el acceso a material de archivo es una de las características más solicitadas por clientes corporativos[5].



Ejemplos:

Características premium personales (5 \$ / mes)

- Búsqueda ilimitada en chats personales
- Almacenamiento extendido en la nube
- Llamadas API ilimitadas
- Integración Dropbox / Drive / Box en la biblioteca
- Transcripción de mensajes de audio
- Pagos de BTC / ETH / LTC / VISA / MasterCard

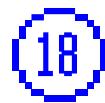
Características premium de equipo (3 \$ / miembro)

- Perfiles de equipo
- Almacenamiento compartido
- Grabaciones de llamadas
- Transcripción de llamadas
- Almacenamiento
- Búsqueda ilimitada

Cripto

- 0,05% por cada factura o pago dentro de Ping Pong
- 5 \$ comisión única por emisión o emisión de token

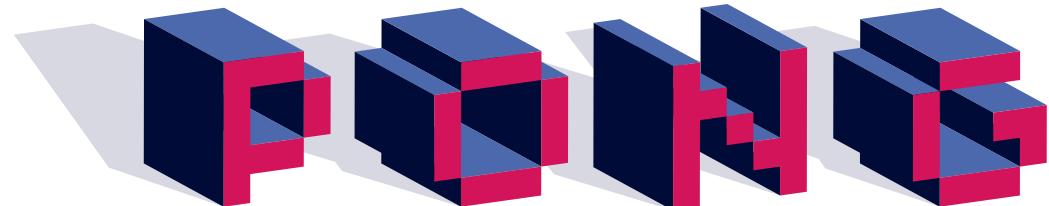
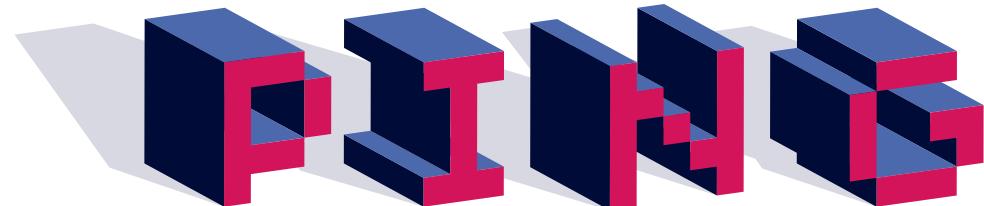




Modelo de gestión de productos 🎾

PINGPONG SOFTWARE INC. cumplirá con reglas siguientes:

- 💡 Los Directores son responsables de la gestión y el control general de PINGPONG SOFTWARE INC.
- 💡 Los Directores revisarán las operaciones de la Compañía en reuniones regulares y es la intención actual de los Directores reunirse al menos mensualmente. A tal fin, los Administradores recibirán informes periódicos del Administrador de Activos detallando el rendimiento de la Compañía y proporcionando un análisis de su cartera de inversiones.
- 💡 Cada trimestre los directores considerarán asuntos en los que la comunidad de PingPong (proporcionada y apoyada por PINGPONG Marketing LLC) participa en la votación: el desarrollo del producto, la estrategia de marketing de la compañía, el diseño del producto. Los resultados analizados de votación de la comunidad de PingPong serán aprobados por los directores de PINGPONG SOFTWARE INC. para su implementación futura en caso de impacto positivo y efectivo del producto.





Estrategia de Marketing



Nuestra estrategia de marketing consiste en unirnos a una red de colaboración, que es una plataforma tecnológica que conecta anunciantes y partners, asegurando la interacción financiera e informativa entre ellos. Cualquier tipo de organización empresarial tiene la oportunidad de realizar campañas publicitarias online. Sin embargo, los partners de medio obtienen instrumentos para la selección y despliegue de ofertas publicitarias.

Además, tenemos la intención de llevar a cabo diversos medios de publicidad, campañas de relaciones públicas, actividades offline en diferentes regiones y la publicidad no estándar a través de la atracción de partners offline.

Roadmap de marketing

- Contratar profesionales con experiencia en marketing y ventas
- Desarrollar programa SaaS de partners
- Crear activos de marketing digital
- Interacción continua con la comunidad PingPong
- Empezar las campañas de marketing de antemano
- Comenzar a escribir artículos firmados en publicaciones tecnológicas
- Poner PingPong tokens en la lista de los mayores intercambios
- Mantenimiento de procesos relacionados con la formación de relaciones de mercado en el marco de la plataforma
- Construir asociaciones estratégicas
- Posicionamiento de la empresa a nivel global





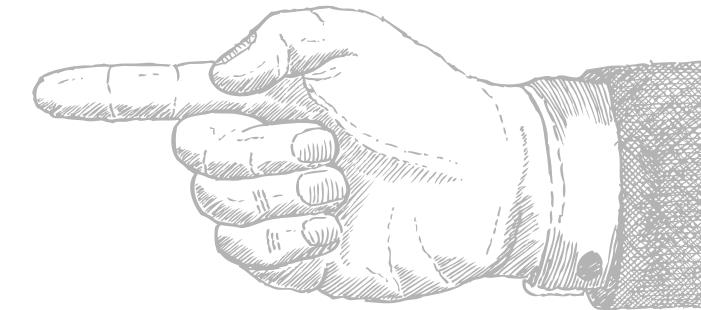
Juego PingPong 🕒

JUGEMOS A PINGPONG!

PINGPONG SOFTWARE INC. y PINGPONG MARKETING LLC ofrecen a los poseedores de tokens un entretenimiento único.

Reglas

El poseedor de Token se convierte en un miembro de la comunidad de PingPong. Los miembros de la comunidad de PingPong reciben diferentes recompensas (bounties)[6]; sin embargo, una recompensa principal es la participación en la distribución de puntos de ping-pong (P-balls). P-balls se distribuyen proporcionalmente entre los miembros de PingPong dependiendo de la cantidad de





Venta de Tokens



PPRT está construido como ERC20 token en Ethereum blockchain.

El número de PingPong tokens emitidos durante ICO equivale a 1.035.000 (un millón treinta y cinco mil). El 60 por ciento de la emisión serán adquiridos inmediatamente por el equipo PingPong[7]; sin embargo, 40 por ciento (414.000 tokens) serán vendidos a la comunidad.

Todos los tokens no vendidos serán destruidos.

¿Por qué participamos en el ICO?

Queremos demostrar que la comunidad apoya nuestro producto - una plataforma universal y capaz de cubrir igualmente las necesidades de individuos, hogares privados y empresas.

Queremos compartir nuestro éxito. Nuestro producto está en etapa de MVP (Producto viable mínimo), y tenemos un plan sólido para alcanzar nuestros objetivos. Pero creemos que con la ayuda de la comunidad moveremos nuestro producto adelante en desarrollo y comercialización más rápidamente y eficientemente.

Además, los usuarios tendrán la oportunidad de comprar el 40 por ciento de todos los tokens existentes. La propiedad de Tokens permite participar en la votación general. Todas las actuaciones sobre los asuntos de la empresa son totalmente transparentes. ***El punto clave consiste en que PingPong es un proyecto con la comunidad comprometida con el desarrollo de productos.***

Con el éxito de ICO, PingPong será no sólo ***una plataforma de colaboración*** sino que una plataforma de comunicación eficaz que simplificará y hará los pagos de los proyectos más transparentes con la ayuda de la tecnología blockchain.



Detalles de ICO (OPEN)

¿Qué es PingPong Token?

PingPong Token representa un derecho a recibir una parte de puntos PingPong, que podría ser intercambiada por BTC. La comunidad de PingPong estará obligada a votar sobre las siguientes cuestiones: el desarrollo de productos, la estrategia de marketing de la empresa, el diseño del producto. Además, la cantidad de la compra de tokens estará en relación directa con las características pagadas.

Estructura de pago:

Al final de cada mes, la compañía intercambia el 100 por ciento de sus ingresos de ventas de BTC, que se usan para comprar puntos de ping-pong (P-balls). P-balls se distribuyen proporcionalmente entre miembros de PingPong, dependiendo de la cantidad de tokens. Miembros de PingPong son capaces de intercambiar sus P-balls por BTC también.

Símbolo:

PPRT

Suministro total:

1.035.000 (un millón treinta y cinco mil) tokens

Ajustable:

Todos los tokens no vendidos serán quemados

Tarifa:

Precio por token, bloqueado. 1 token = 0,0028 BTC / 0,036 ETH.



Preventa

Preventa empieza el 21 de Septiembre y durará 14 días online o hasta que se agoten todos los tokens.

- El número de tokens para la preventa equivale a **84 BTC ➔ 1 080 ETH (60 000 PPRT)**
- El precio de preventa de PP token es dos veces más barato (**50% less**) que el precio regular. El precio de PPRT es **0,0014 BTC ➔ 0,018 ETH** durante todo el pre-ICO, con una posterior adquisición **0,0028 BTC ➔ 0,036 ETH (ordinary price)**  después de tener la ICO exitosa.



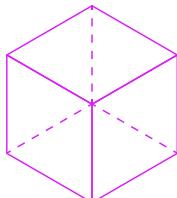
Oferta a futuros miembros de Pinpong

¿Por qué necesitamos los miembros de PingPong ?

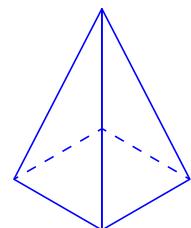
Los miembros de la comunidad PingPong son una quintaesencia del desarrollo de producto. No sólo apoyarán el proceso de desarrollo, sino que proporcionarán los comentarios de la comunidad del equipo, que es tremadamente importante para una fundación exitosa de producto.

¿Qué pueden hacer los miembros de PingPong?

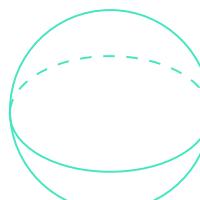
Los usuarios que compran tokens se convierten automáticamente en miembros de la comunidad PingPong con todos los privilegios incluidos:



Al final de cada mes, PINGPONG SOFTWARE INC. intercambia el 100 por ciento de sus ingresos de ventas de BTC, que se usan para comprar puntos de ping-pong (P-balls). Those **P-balls se distribuyen proporcionalmente entre miembros de PingPong**, dependiendo de la cantidad de tokens. Miembros de PingPong son capaces de intercambiar sus P-balls por BTC también.



La comunidad de PingPong estará obligada a votar sobre las siguientes cuestiones: el desarrollo de producto, la estrategia de marketing de la empresa, el diseño del producto. Todas las cuestiones planteadas después de la votación van directamente a la junta directiva de PINGPONG SOFTWARE INC. Los resultados de la votación analizados serán aprobados para su implementación futura, en caso de un impacto positivo y efectivo del producto. Cada voto equivale a un solo token.



El monto de compra de tokens estará en la proporción directa con las características pagadas de los productos.

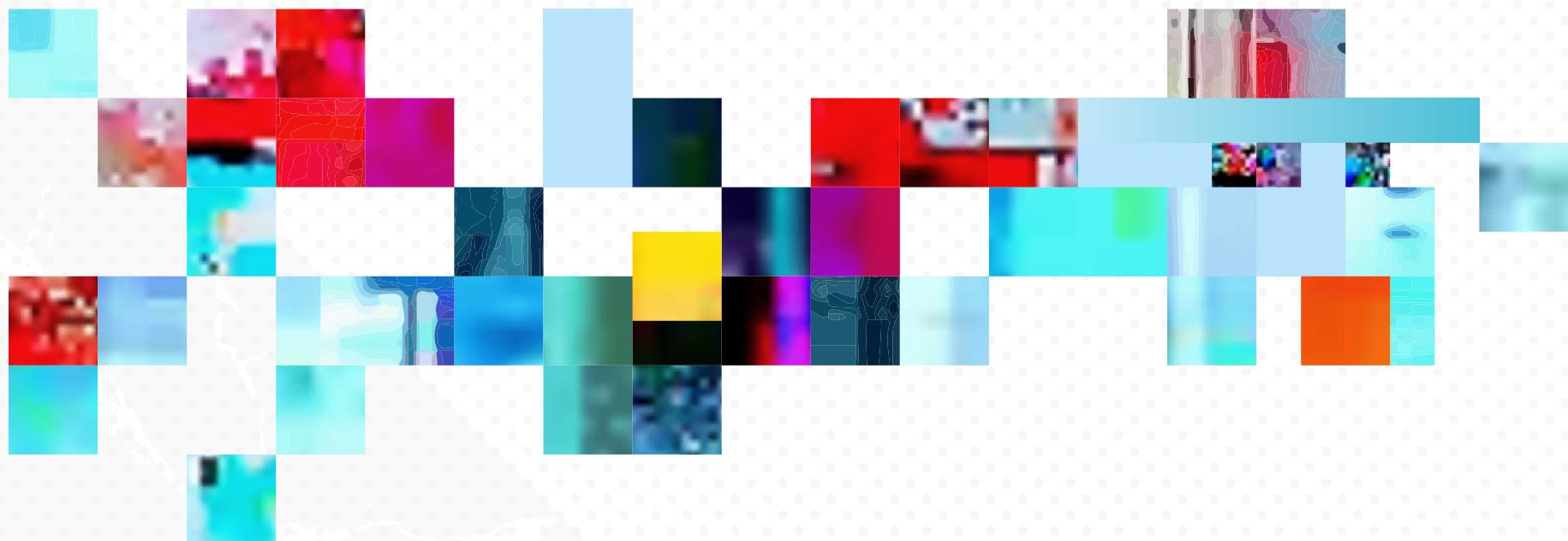
Para proteger totalmente los miembros de la comunidad de PingPong, queremos resolver todos los asuntos legales, para ser más transparentes y legales en cada estado. El cumplimiento legal es la clave para el éxito de PingPong a largo plazo, y nuestro presupuesto asignado a los costos legales asegura que encajamos dentro de los parámetros regulatorios en cualquier nuevo mercado al que entramos.



Los presupuestos de marketing y relaciones públicas son los principales costos en cualquier proyecto. La mayoría de las empresas los incluyen en el precio del cliente; sin embargo, como nuestra política es mantener los precios bajos durante el mayor tiempo posible, trataremos de cubrir

¿Cómo lo mantendremos?

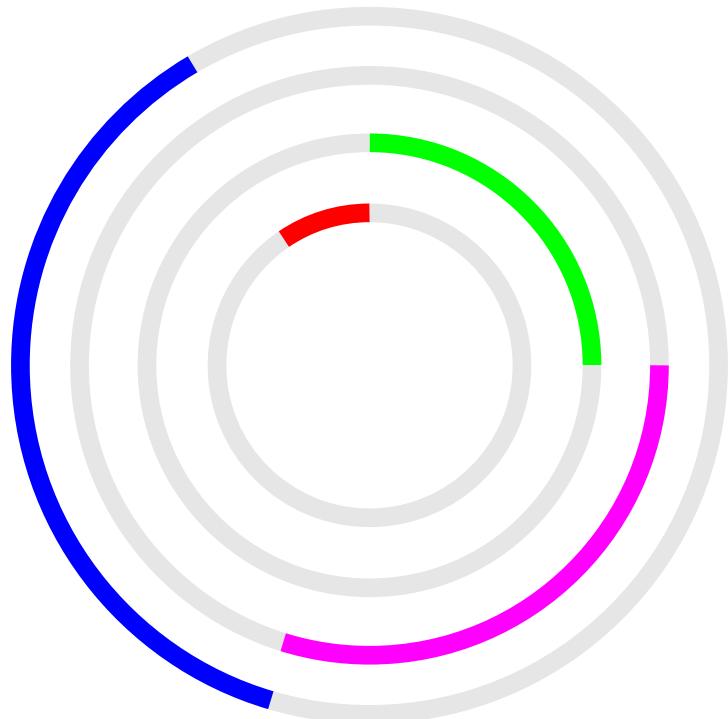
Para asegurar que las operaciones cotidianas siguen funcionando sin problemas a medida que la organización se expande, se hará mayor enfoque en los procesos; y se requerirá la contratación de gerentes de operaciones y desarrolladores adicionales.



Asignación de Tokens



Estructura de asignación de PRE-ICO



- R&D (incluyendo la expansión de equipo, asesores) **39%**
- ← Indirecto (legal, oficina) **33%**
- ↓ Marketing (promoción, comunidad y expansión) **26%**
- ↑ ICO-Hypethon conditions **2%**

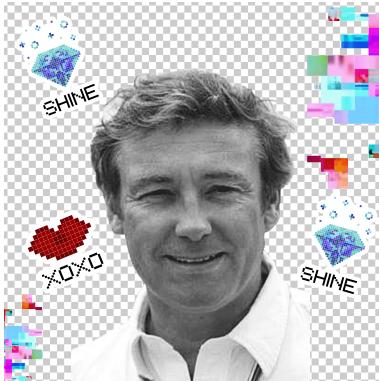
Estructura de asignación de ICO



- | | | |
|--|-----------------------------------------------------------------------|------------|
| | Marketing (promoción, crecimiento del mercado, comunidad y expansión) | 48% |
| | R&D (incluyendo la expansión de equipo, asesores) | 30% |
| | Infraestructura tecnológica - 7% | 7% |
| | Equipo de PingPong - 5% | 5% |



Advisory Board



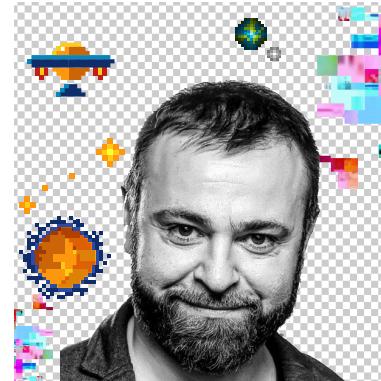
Bertrand Gachot

(CEO) Hype Energy Drinks
Former racing driver



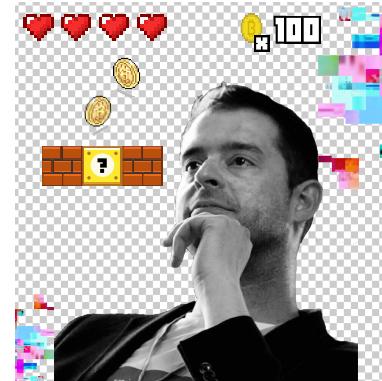
Gary Vinokur

Director, EM Financing
at ICBC Standard Bank Plc



Sven Hartmann

Troubleshooter
at hARTmann Service



Eric Benz

Managing Director
at Cryptopay



Yuri Polukeev

Asesor



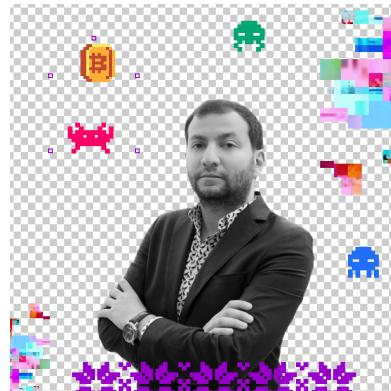
Nuestro equipo 🎉



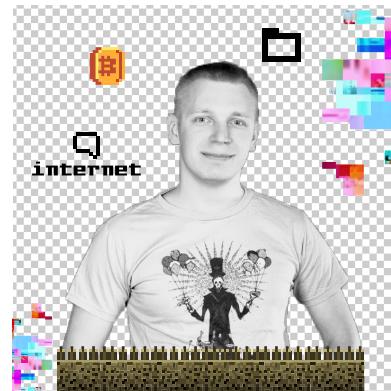
Rus Inozemtsev
Fundador y CEO



Tatyana Inozemtseva
Gerente de Operaciones



Ilia Esterov
PR Director



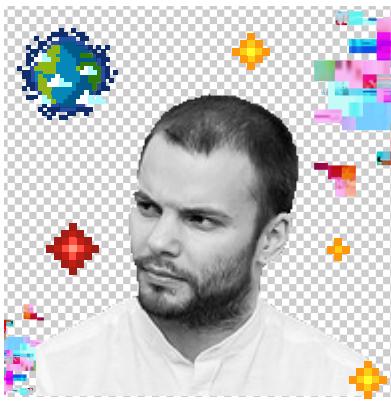
Mikhail Valetov
Director de Marketing



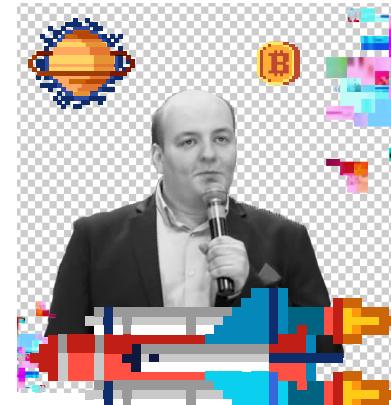
Oleg Safanov
Desarrollador principal
de Front-end



Vladimir Shushkov
Desarrollador principal
de Back-end



Alexander Evsyukov
Desarrollador de Front-end



Dmitry Gogolev
Gurú de Contratos
Inteligentes



Yulia Drobniitsa
UX/UI Designer

Road map





Conclusión □

Vemos un agujero en el mercado de los consumidores que tienden a organizar su empresa o un proyecto FOSS de una manera fácil y administrarlo productivamente utilizando todas las ventajas de DAO.

La revisión del mercado predice el futuro crecimiento y nos da la confianza de que ahora es un buen momento para lanzar este producto único.

Nuestro modelo de negocio es simple, eficiente y justo. Creemos en la posibilidad de mantenerse alejados de la publicidad y, al mismo tiempo, seguir siendo un proyecto rentable.

Nuestro modelo de gestión de productos es extraordinario y se adapta a la comunidad dándole el derecho de crear y desarrollar un producto que será capaz de satisfacer no sólo a los consumidores, sino también a los entusiastas del proyecto.

En conclusión, os dejamos con las cotizaciones de los cofundadores sobre su proyecto:

Ruslan, fundador y CEO de PingPong:

"Es un gran ejemplo de una herramienta innovadora que puede adaptarse a cualquier tipo de usuarios. Funciona perfectamente para la comunidad de negocios, aunque, mantiene usted y su equipo optimizado y productivo."

Tatiana, Gerente de Operaciones de PingPong:

"PingPong conecta mi vida personal y empresarial. Estamos hablando de una nueva forma de comunicación y planificación. PingPong es un mensajero que combina IM básico con un conjunto de características peculiares para el mensajero".



Todas las declaraciones contenidas en este White Paper, declaraciones hechas en notas de prensa o en cualquier lugar accesible por el público y las declaraciones orales que pueden hacer PINGPONG SOFTWARE INC. y PINGPONG MARKETING LLC y/o sus respectivos directores, funcionarios ejecutivos o empleados que actúen en nombre de PINGPONG SOFTWARE INC. y PINGPONG MARKETING LLC, que no son declaraciones de hecho histórico, constituyen "declaraciones prospectivas". Algunas de estas declaraciones pueden identificarse con términos prospectivos como "objetivo", "fin", "anticipar", "creer", "podría", "estimar", "esperar", "si", "pretender", "puede", "plan", " posible", "probable", " proyecto", "debería", "sería", "será" u otros términos similares. Sin embargo, estos términos no es el medio exclusivo de identificar declaraciones prospectivas. Todas las declaraciones sobre PINGPONG SOFTWARE INC. y PINGPONG MARKETING LLC, su posición financiera, estrategias de negocio, planes y perspectivas y las perspectivas de futuro de la industria de PINGPONG SOFTWARE INC. y PINGPONG MARKETING LLC son declaraciones prospectivas. Estas declaraciones perspectivas, incluso pero no se limita a declaraciones sobre los ingresos y rentabilidad de PINGPONG SOFTWARE INC. y PINGPONG MARKETING LLC, perspectivas, planes futuros, otras tendencias esperadas del sector y otros asuntos discutidos en este White Paper con respecto a PINGPONG SOFTWARE INC. y PINGPONG MARKETING LLC o asuntos que no son hechos históricos, sino que sólo predicciones.



GAME OVER

PLAY AGAIN ?

YES NO

