

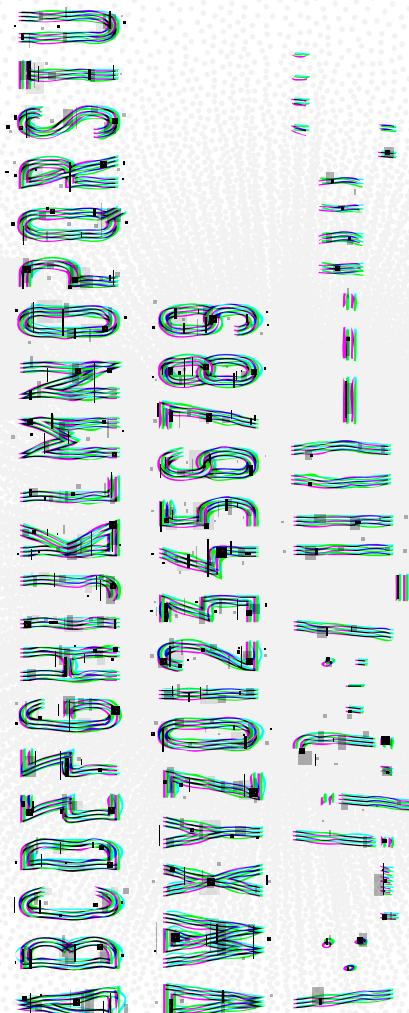
Ping
Pong

Ping Pong

PLATFORM FOR START-UP'S OF TOKENOMICA AGE



Введение	3
Что такое ПингПонг?	5
Основные характеристики	6
Варианты использования	10
Обзор рынка	11
Бизнес модель	15
Модель управления продуктом	18
Рыночная стратегия	19
Игра в ПингПонг	20
Продажа токенов	21
Детали ICO	22
Предпродажа	23
Распределение токинов	26
Advisers	28
Наша команда	29
Дорожная карта	30
Вывод	31



Опубликованная на данный момент документация ПингПонга находится на начальной стадии разработки и будет доступна после урегулирования правовых вопросов.

ВВЕДЕНИЕ

Мобильность и скорость являются неотъемлемой частью современной жизни. Потребители хотят получить быстрый доступ в интернет в любое время в любом месте. Посткомпьютерная эра доказала, что любое сотрудничество осуществляется посредством смартфонов. Большая часть информации (деловой и личной) обрабатывается через приложения. Так открываются многочисленные возможности для взаимодействия в сфере бизнес-коммуникации, вплоть до обеспечения управления компанией посредством современных технологий.

Широко распространяющиеся проекты FOSS (бесплатные и открытые) и множество стартапов в основном управляются онлайн-мессенджерами, которые пришли на замену электронной почты. Хотя мессенджеры позволяют общаться в чате, они не позволяют структурировать общение и не переводят болтовню в реализуемые задачи. Кроме того, они не могут выступать реальным доказательством вклада каждого участника в общий проект.

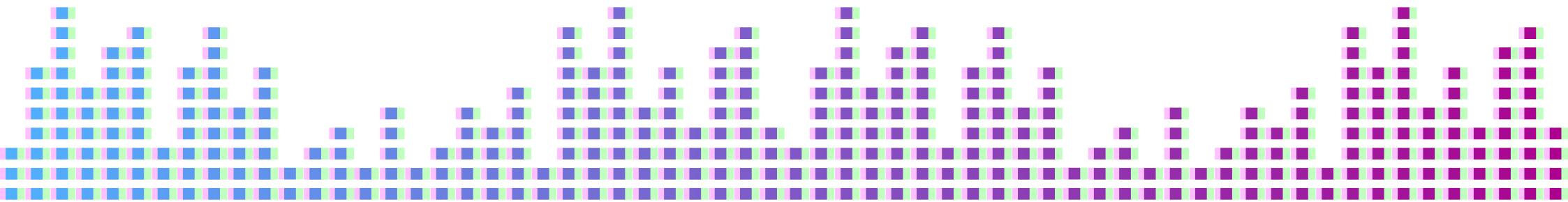
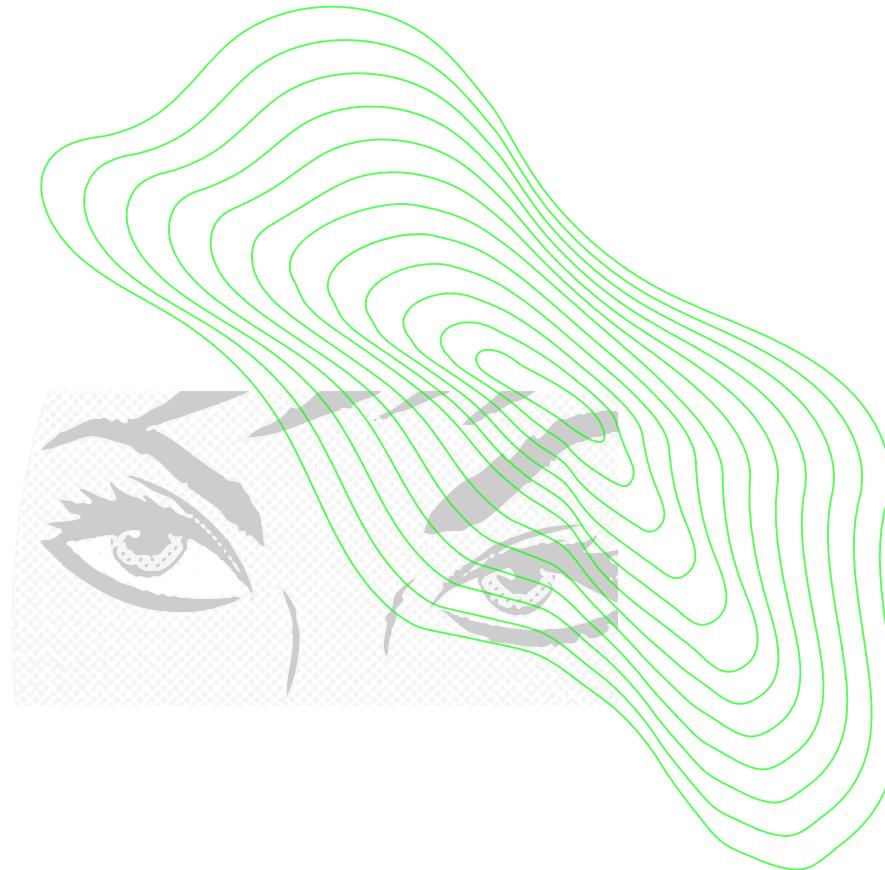
В процессе работы члены команды зачастую смешивают свои обязанности и не фиксируют результаты выполнения поставленных задач, делая невозможным вознаграждение исполнителей за заслуги и эффективное управление ими. Таким образом, реализация проекта FOSS сложна с точки зрения административных процедур.

ПингПонг может решить эту проблему. Один из лучших способов - подписать манифест (smart-contract), который закрепляет распределение токенов между членами команды в соответствии с выполняемыми ими задачами. Результаты, оцениваемые всей командой, оплачиваются с помощью токенов, дающих прибыль их держателям. Предоставив токены исполнителям или субподрядчикам, руководитель может управлять проектом по модели DAO (посредством правил, закодированных как компьютерные программы), что облегчает весь процесс.



Мы обнаружили, что нет платформы обмена сообщениями, которая может быть такой же простой, как наши основные мессенджеры, и столь же полезна, как и корпоративные приложения с возможностью отправки платежей и достаточно продвинутых для управления сложными управляющими процессами, такими как DAO.

Вот так мы создали ПингПонг.





ЧТО ТАКОЕ ПИНГПОНГ?



PingPong сочетает в себе все основные характеристики современного приложения: скорость, ясность, адаптивность, мобильность.

PingPong - это платформа для совместной работы, которая позволяет по-новому создавать и управлять любым стартапом или командой. Теперь можно общаться, сотрудничать и развивать каждый аспект вашего проекта, а также оплачивать проделанную работу криптовалютой. Функция выпуска токенов - мощный инструмент привлечения аудитории как через их продажу, так и использование в качестве платежного средства фрилансерам и партнерам за выполненные задачи. Базовая функциональность для выпуска собственного токена дает стартапам возможность привлекать людей к развитию компании либо продавая токены, либо оплачивая услуги фрилансеров- единомышленников.



выпуск токенов и система управления проектами



удобное и безопасное коммуникационное решение



платформа для управления проектами и задачами, отслеживающая их, с возможностью оплаты заданий криптовалютой



ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

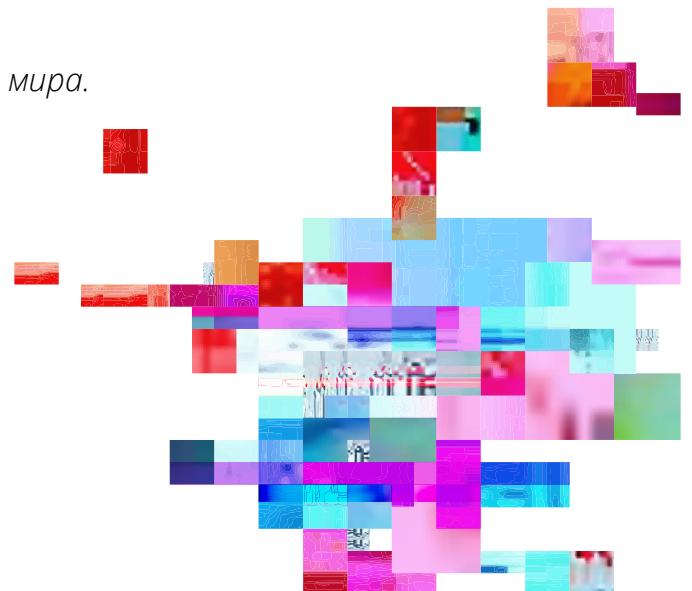


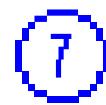
1 Платформа для создания токенов

- Блокчейн платформа позволяет пользователю создавать токены, которые могут быть использованы как инструмент для оплаты в групповых чатах, а также в качестве общедоступных средства для инвестиций не только для финансовой поддержки стартапов, но и увеличения собственных активов владельца токенов. Процесс выпуска токена с помощью ПингПонга прост и ясен. Пользователям не обязательно обладать навыками кодирования. Они могут перечислить созданные токены на биржу или просто оставить в личном пользовании.

2 Платформа для коммуникации

- Интуитивный интерфейс. Пользователям не понадобится много времени и усилий, чтобы привыкнуть к функциям чата. Персонализированные стикеры можно легко создать без каких-либо скучных процедур: пользователям нужно просто выбрать изображение, отредактировать его и добавить в галерею стикеров.
- Полностью безопасная. Пользователи могут оставаться анонимными в любой стране мира.





■ Платформа для управления проектами

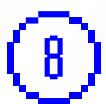
- Основана на карточках. Пользователи могут ставить задачи в карточках (созданные отдельно или перетаскиваемые в любую часть чата), которые будут показывать прогресс, например, отражать развитие проекта от идеи до реализации. Члены команды могут быть назначены на карточки и группироваться в организации.
- Автоматические транзакции. Пользователи могут связать задачи с начислением токенов. Когда задача выполнена, оплата в токенах производится автоматически. Эта функция не только гарантирует оплату работы фрилансеров, но и обеспечивает прозрачность затрат для руководителя группы.

■ Открытый API

- PingPong предназначен для упрощения работы с различными приложениями. Открытый API позволит в будущем интегрироваться с Dropbox, Google Docs и GitHub, что также поможет пользователям отслеживать процесс проекта и уменьшать перегруженность информацией из разных чатов, писем и прочих приложений.

■ Библиотека

- Облачное хранилище. Удобная система хранения данных может использоваться для хранения внутренних данных, а также любых внешних данных, добавленных пользователем.
- Удобный поиск. Может выполняться по пользователям или метаданным, а также с помощью интуитивного поиска изображений.



Основные функции:

 платежи в криптовалютах

 выпуск токенов

 чат без ограничений по количеству участников

 вызовы

 вложения

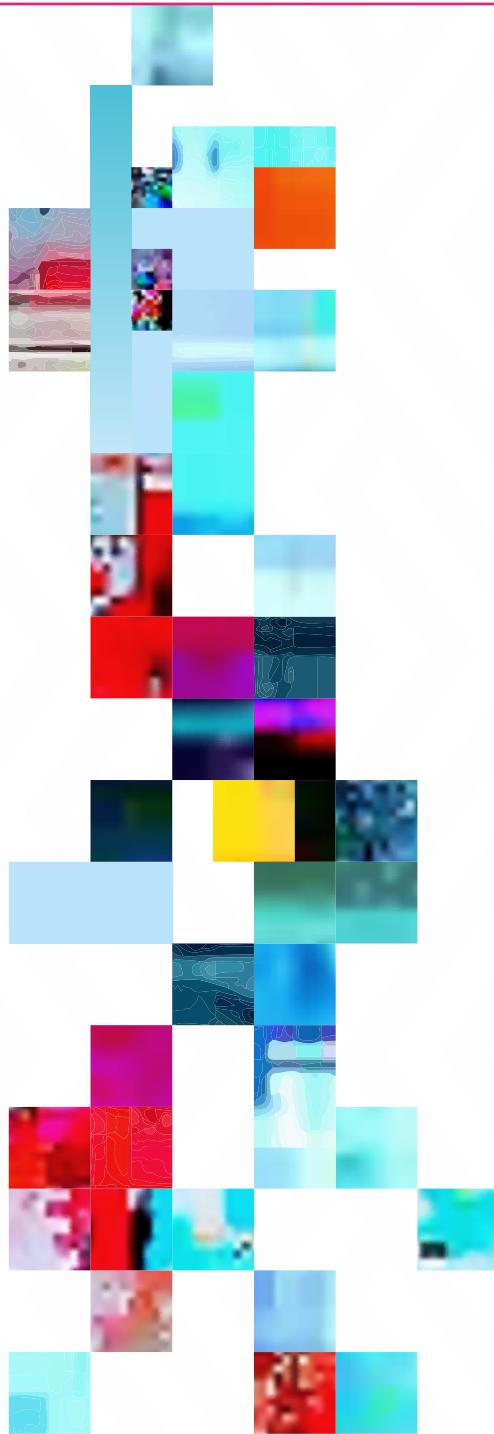
 передача изображений без сжатия

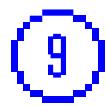
 карточки

 возможность добавления участников по электронной почте

 библиотека файлов (5 ГБ)

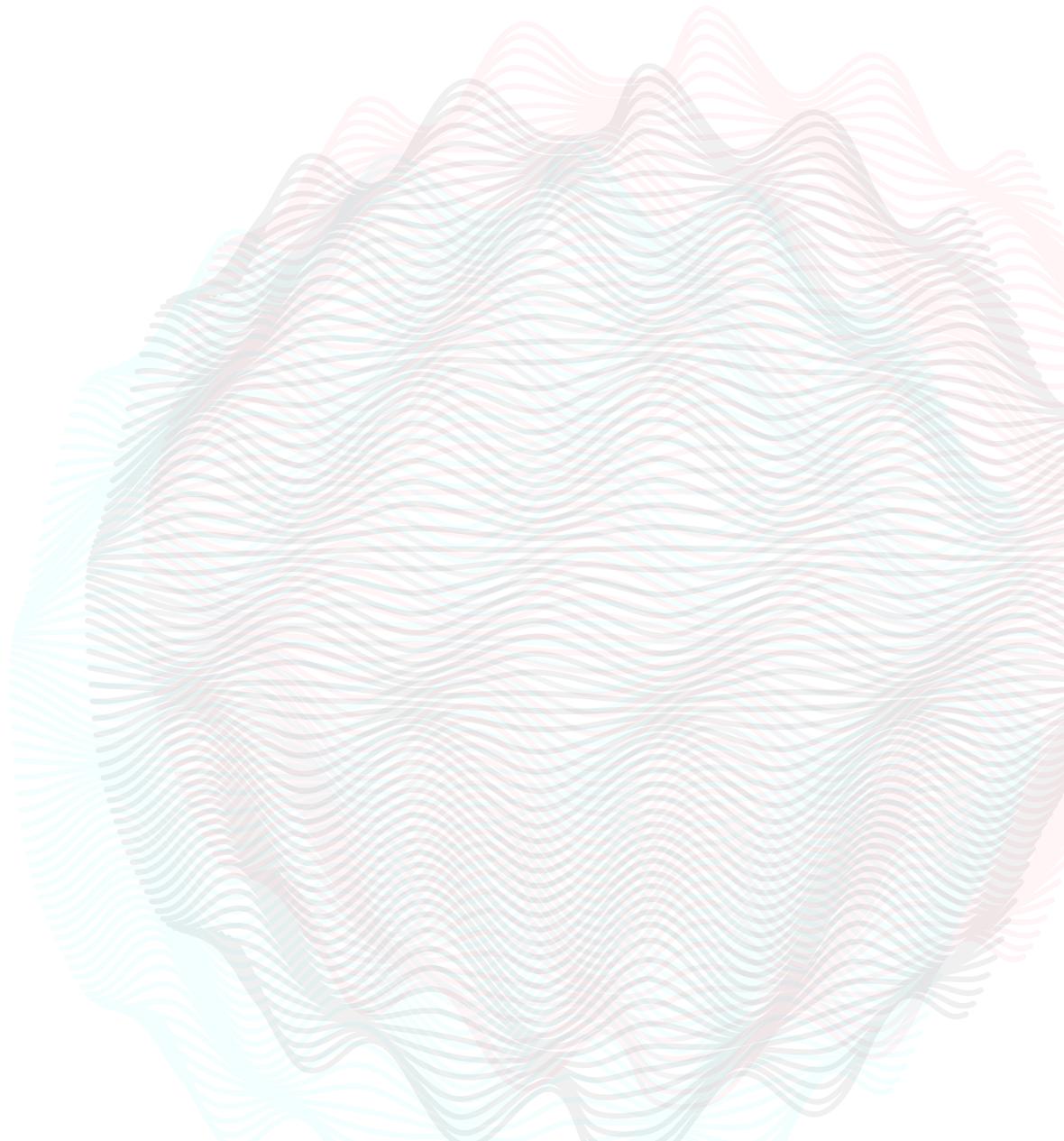
 API для ботов, совместимых с Telegram





Премиум-функции:

-  интеграция со сторонними приложениями
-  дополнительное место в библиотеке
-  групповые вызовы
-  транскрипция аудиосообщений
-  запись звонков

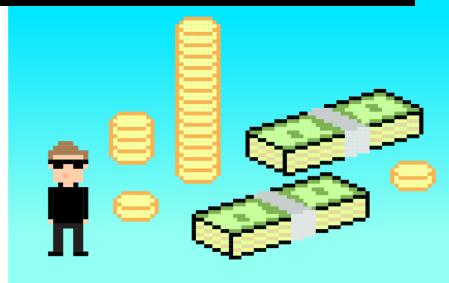




ВАРИАНТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ



Управление проектом



Запуская проект, команда ищет наиболее продуктивный способ распределения задач между исполнителями. В большинстве случаев они получают задание через мессенджеры, чаты которых не позволяют структурировать процесс работы. Карточки ПингПонга структурируют переписку в чатах, переводя полученные сообщения в реальные задания/задачи. Исполнитель получает задание в чате, конвертирует его в определенную карточку, может добавить в нее последующие задачи по той же тематике. Таким образом, каждый знает свои текущие обязанности, сроки выполнения задач и уровень их оплаты.

ДАО



Децентрализованная автономная организация, управляемая с помощью смарт-контрактов (зашифрованные компьютерным кодом правила, описывающие весь процесс работы компании). Все транзакции и правила записываются на блокчейн, что обеспечивает полную безопасность и прозрачность деятельности компании. Технология блокчейна исключает возможность злоупотребления полномочиями, мошенничества и других неправомерных действий.

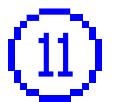
Голосование по принципу PoS

Стартапы выпускают токены и назначают их стоимость. Они рассматривают их как акции компании. Каждое представленное на карточке задание оценивается разным количеством токенов. Разработчики и фрилансеры зарабатывают токены, выполняя задания и помогая запустить проект. Если компания выбирает способ голосования по принципу PoS (способ реализации ДАО), решение принимается в пользу тех держателей токенов, у кого их количество больше. Чем больше токенов у исполнителя, тем больший вес имеет его голос. После выпуска токенов на

Платежи



Стартаперы, разработчики и дизайнеры назначают стоимость выполнения заданий в токенах, а затем оплачивают их соответственно условиям, прописанным на карточках ПингПонга. Исполнители получают токены за выполненную работу, после чего могут сохранить их как ценные бумаги и использовать для участия в голосовании внутри компании, либо обменять на любую фиатную валюту и использовать в качестве платежного средства.



ОБЗОР РЫНКА

ПингПонг будет использоваться командами, участвующими в проектах с открытым исходным кодом, IT-стартапах и малыми предприятиями или средним бизнесом, которые работают с внештатными сотрудниками.

Малыми предприятиями считаются компании, состоящие из 3х человек и более, которые **нуждаются в готовых решениях по управлению задачами, простом способе коммуникации, вариантах осуществления безналичного расчета методах выставления счетов.**

Средний бизнес сфокусирован на реализации и управлении проектами. Такие компании заинтересованы в аналитике своего рабочего процесса, автоматической безналичной оплате фрилансерам и управлении коммуникацией.

Обратите внимание, что мы оценили **емкость рынка** из опубликованных источников.

РЫНОК FOSS(1)

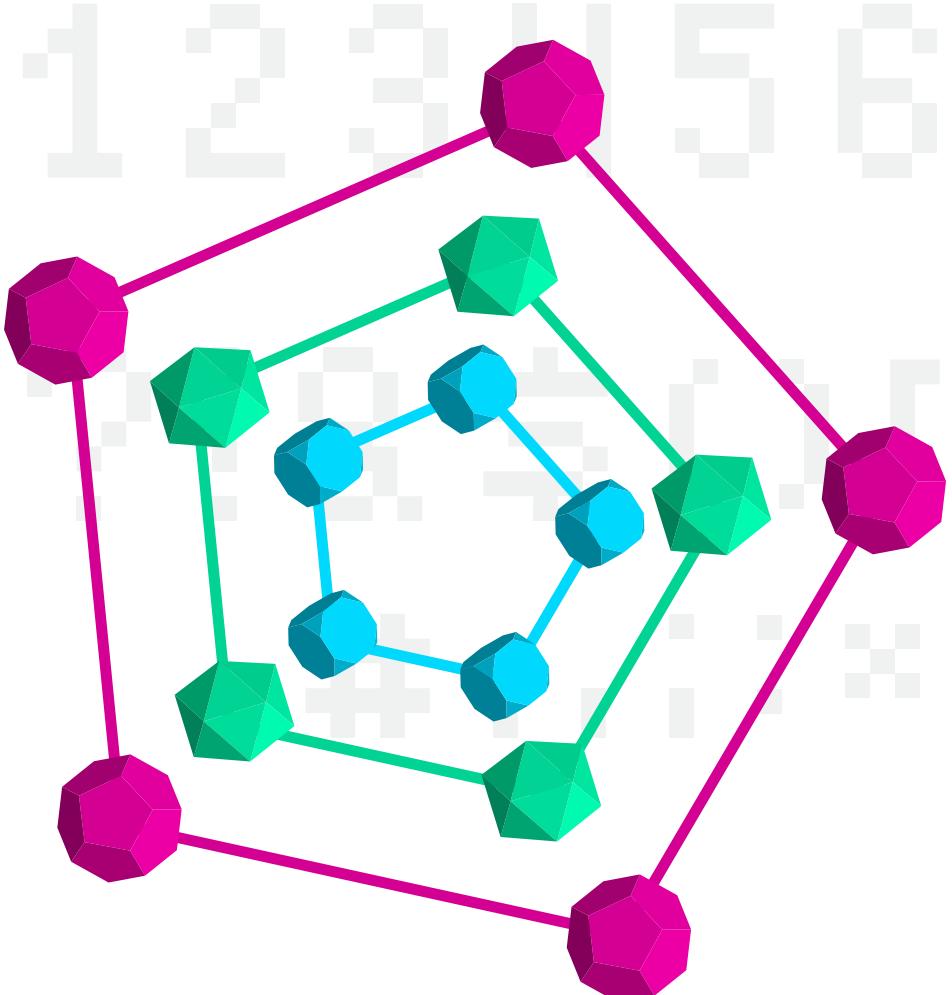
"На самом деле невозможно подсчитать количество людей, активно участвующих в проектах с открытым исходным кодом. Один из способов, но неточный из-за дубликатов, - подсчитать количество разработчиков ПО в таких проектах в Git, SourceForge и других базах данных."(2)

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

(2)Venkat Mangudi, Open Source evangelist



Сколько же активных проектов на Github?



Активные пользователи (5,8млн+)

Активные организаторы (331тыс+)

Активные базы данных (19,4млн+)



Рынок IT-стартапов

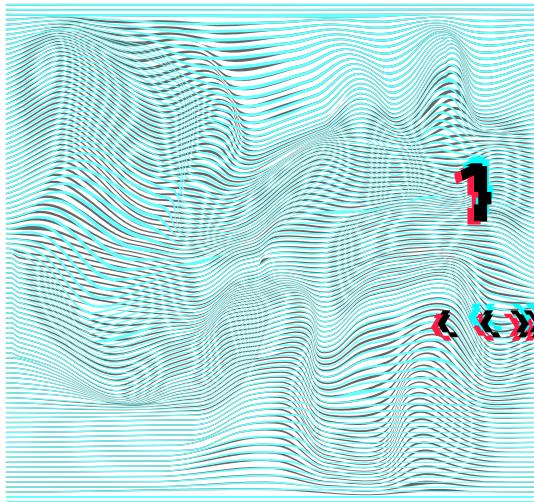
В течение последних 5 лет наблюдается тенденция к повышению активности на рынке бизнес-стартапов (TEA), в 2014 году этот показатель вырос с 14,8% до 19%. Итак, сейчас мы находимся на стадии, где 1/5 из населения в возрасте 18-65 лет ведет определенную форму предпринимательской деятельности.

Учитывая, что речь идет о 20% от всего населения мира, это составляет около 613 млн человек.

Опираясь на предыдущую статистику, эти 613 млн предпринимателей должны открыть примерно 396 млн компаний. Коэффициент успешных попыток составляет 1/3. Значит, ежегодно появляется около 133 млн стартапов.

Источники указывают, что 1,35 % этих стартапов имеют техническую направленность. Таким образом, каждый год запускается 1,78 млн технических проектов.

Каждая из этих FOSS команд и стартапов являются потенциальными пользователями PingPong.



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



Сравнительная таблица ПингПонга с другими ПО для управления проектами

	Простота	Открытый API	Структура бесед	Инструмент управления	Выпуск токенов
Asana	+	+	+	+	-
Smartsheet	+	+	-	-	-
Wrike	-	+	+	+	-
Trello	+	+	-	+	-
Podio	+	+	+	+	-
Whatsapp	+	-	-	-	-
Telegram	+	-	-	-	-
facebook messenger	+	+	-	-	-
PingPong	+	+	+	+	+
Kakao Talk	+	+	-	-	-
Viber	+	+	-	-	-
Line	+	-	-	-	-
We Chat	+	+	-	-	-
Skype	-	+	-	-	-
Slack	-	+	-	-	-
Teamspeak	-	+	-	+	-
Hipchat	-	+	-	+	-



БИЗНЕС МОДЕЛЬ



Павел Дуров в своем интервью для Wired утверждает, что «**безопасный обмен сообщениями должен быть бесплатным для всех**, а объявления рядом с личными беседами кажутся неуместными и даже аморальными». Те же идеи можно заметить и в словах **Яна Кума**, основателя WhatsApp: «никто не хочет видеть больше рекламы, нет ни одного человека, который думал бы о предстоящих объявлениях».

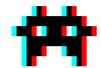
Именно поэтому наш план монетизации не включает:



рекламу



абонентскую плату



платные звонки



социальную коммерцию



платные стикеры

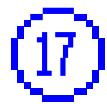
Мы решили работать с бизнес-моделью Freemium, которая предлагает базовые веб-сервисы или базовый загружаемый цифровой продукт бесплатно, при этом взимая плату за дополнительные или специальные функции. Мы также планируем бесплатно предоставлять базовые услуги, включая привлечение пользователей через различные маркетинговые каналы, сарафанное радио, клиентские базы, органический поиск и прочие. Помимо этого, мы установим премиальную цену за дополнительные услуги или расширенную версию сервиса для клиентской базы.

Наш план монетизации включает плату за:

 транзакции криптовалюты

 расширенные командные функции

 расширенные личные функции



Примеры:

Личные премиальные функции (5 \$ / месяц)

- Неограниченный поиск в личных чатах
- Расширенное облачное хранилище
- Неограниченные API-вызовы
- Интеграция Dropbox / Drive / Box в библиотеку
- Транскрипция аудиосообщений
- Выплаты BTC / ETH / LTC / VISA / MasterCard

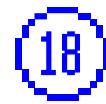
Премиум функции команды (3 \$ / участник)

- Профили команды
- Общее хранилище
- Запись звонков
- Транскрипция вызовов
- Хранилище
- Неограниченный поиск

Крипто

- 0,05% для каждого безналичного расчета или оплаты внутри PingPong
- 5 \$ однократная комиссия за выдачу или переиздание токена



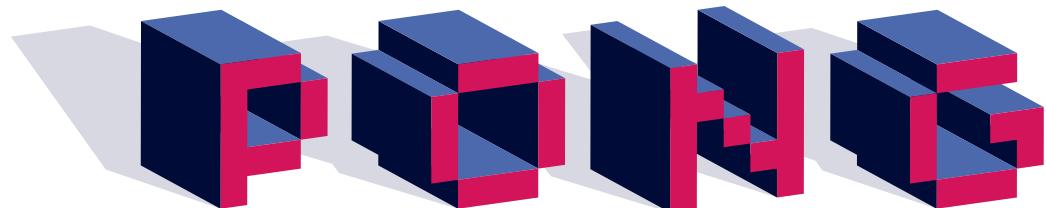
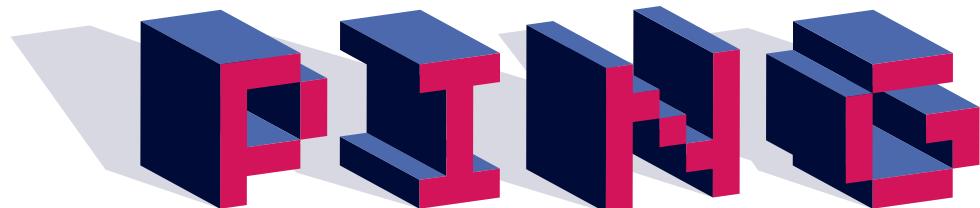


МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ПРОДУКТОМ



PINGPONG SOFTWARE INC. работает по следующим правилам:

-  Директора несут ответственность за общее управление и контроль PINGPONG SOFTWARE INC.
-  Директора будут проводить обзор деятельности Компании на регулярных собраниях, и изначально Директора обязуются проводить встречи не реже одного раза в месяц. С этой целью они будут получать периодические отчеты от менеджера Компании, содержащие подробные результаты деятельности Компании и анализ инвестиционного портфеля.
-  Каждый квартал Директора будут рассматривать вопросы, которые сообщество PingPonger (предоставляемое и поддерживаемое PINGPONG Marketing LLC) выносит на голосование: разработка продукта, маркетинговая стратегия компании, дизайн продукта. Проанализированные результаты голосования PingPonger будут одобрены Директорами PINGPONG SOFTWARE INC для будущей реализации в случае положительного и эффективного воздействия на продукт.





РЫНОЧНАЯ СТРАТЕГИЯ

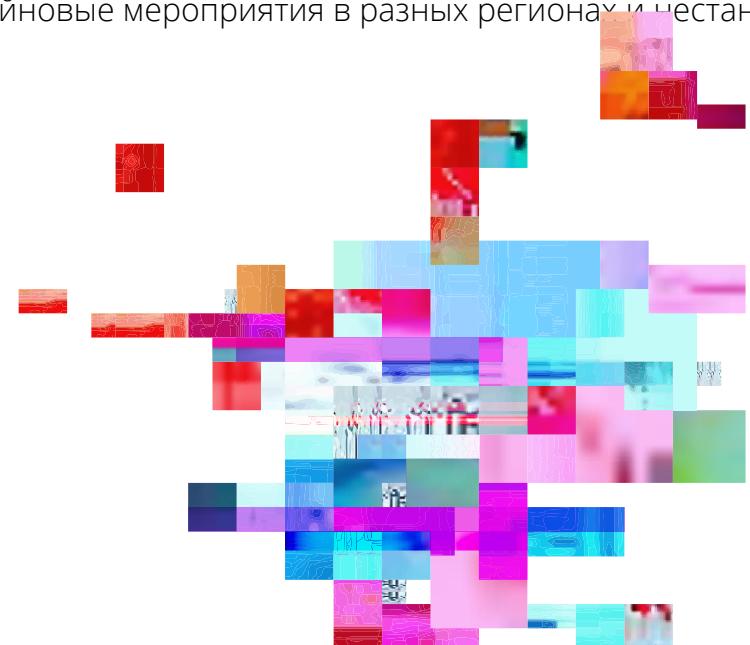


Наша рыночная стратегия заключается в присоединении к партнерской сети, которая является технологической платформой, соединяющей рекламодателей и партнеров, и обеспечивает финансовое и информационное взаимодействие между ними. Любая организация получает возможность проводить рекламные онлайн кампании. В то же время информационные партнеры получают инструменты для отбора и размещения рекламных предложений.

Кроме того, мы намерены проводить различные медиа-рекламы, PR-кампании, офлайновые мероприятия в разных регионах и нестандартную рекламу посредством привлечения офлайновых партнеров.

Концепция маркетинга:

- Нанять опытных специалистов по маркетингу и продажам
- Разработать партнерскую программу SaaS
- Создать цифровые маркетинговые активы
- Продолжить взаимодействие с сообществом PingPong
- Запустить начальные маркетинговые кампании
- Начать писать статьи в технических изданиях
- Листинг токенов PingPong на крупнейших биржах
- Поддержание процессов, связанных с формированием рыночных отношений внутри платформы
- Построение стратегических партнерств
- Позиционирование компании на глобальном уровне



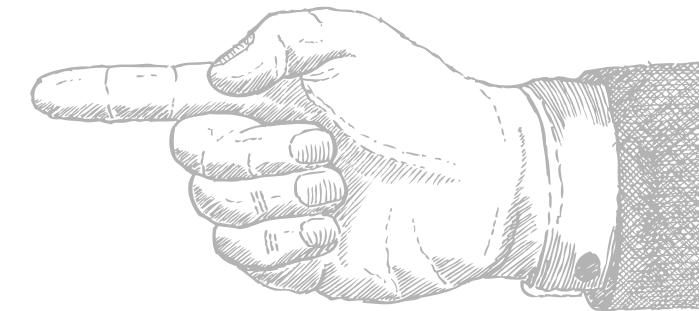


ИГРА В ПИНГПОНГ



Давайте играть в ПингПонг!

PINGPONG SOFTWARE INC. и PINGPONG MARKETING LLC предлагают уникальные развлечения для держателей их токенов.



Правила

Держатель токена становится членом сообщества ПингПонгеров. ПингПонгеры получают разные баунти; однако самая главная из них - участие в распределении PingPong-шаров (Р-шаров). Эти Р-шары будут распределены пропорционально среди ПингПонгеров в зависимости от количества токенов и могут быть легко обменены на BTC или другие криптовалюты.





ПРОДАЖА ТОКЕНОВ



PPRT is built as an ERC20 token on the Ethereum blockchain.

Количество токенов PingPong, выпущенных за время ICO, составляет 1 035 000 (один миллион тридцать пять тысяч). 60 процентов выпуска будет немедленно получено командой PingPong; однако остальные 40% (414 000 токенов) будут проданы сообществу.

ПОЧЕМУ МЫ УЧАСТВУЕМ В ICO?

Мы хотим доказать, что крипто-сообщество готово поддержать наш продукт - универсальную платформу, которая способна удовлетворить потребности отдельных групп людей и бизнеса одновременно.

Мы хотим поделиться нашим успехом. Наш продукт находится на стадии минимально жизнеспособного продукта, и у нас есть надежный план для достижения наших целей. Но мы считаем, что благодаря сообществу мы сможем развивать и продвигать наш продукт на рынке быстрее и эффективнее.

Кроме того, у пользователей будет возможность приобрести 40% всех существующих токенов. Владение токенами позволяет участвовать в общем голосовании. Все действия, предпринятые внутри компании, полностью прозрачны. Ключевым моментом является то, что **PingPong - это проект, в разработке которого участвует само сообщество.**

Благодаря успеху ICO PingPong станет не только **платформой для совместной работы**, но и эффективной коммуникационной платформой, которая упростит и сделает платежи проектов более прозрачными с помощью технологии блокчейн.



ДЕТАЛИ ICO (OPEN)

Что такое ПингПонг токен?

ПингПонг токены предоставляют право на получение Р-шаров, которые можно обменивать на BTC. Сообщество ПингПонгеров будет обязано принимать участие в голосовании по следующим вопросам: развитие продукта, маркетинговая стратегия компании, дизайн продукта. Количество приобретенных токенов определяет возможность покупки премиальных функций/выпуска собственных токенов и прочих оплачиваемых инструментов в приложении.

Структура выплат:

К концу каждого месяца компания обменивает 100 процентов своего дохода от продаж на BTC, которые используются для покупки шаров PingPong (P-ball). Те же Р-шары распределяются пропорционально между ПингПонгерами в зависимости от количества токенов. ПингПонгеры могут обменивать свои Р-шары на BTC.

Символ:

PPRT

Общее количество:

1,035,000 (один миллион тридцать пять тысяч) токенов

Регулирование:

Все непроданные токены будут уничтожены

Стоимость:

Фиксированная стоимость. 1 токен = 0,0028 BTC / 0,036 ETH .



ПРЕДПРОДАЖА

Онлайн-предпродажа начинается 30 октября и продлится 14 дней или пока все токены не будут распроданы.

- Число токенов для предпродажи равно **84 BTC → 1 080 ETH (60 000 PPRT)**
- Предпродажная стоимость PP токена в два раза ниже (**на 50% меньше**) обычной. Цена PPRT составляет **0,0014 BTC → 0,018 ETH** на протяжении всего ICO с последующим выкупом в размере **0,0028 BTC → 0,036 ETH (ordinary price)**  после успешного ICO.



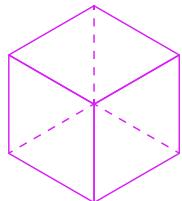
Предложение для будущих ПингПонгеров

Зачем нам ПингПонгеры?

ПингПонгеры - это квинтэссенция разработки продукта. Они не только поддерживают процесс разработки, но и обеспечивают обратную связь с сообществом, что чрезвычайно важно для успешного создания продукта.

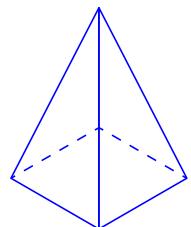
Что могут ПингПонгеры?

Пользователи, покупающие токены, автоматически становятся ПингПонгерами со всеми привилегиями:

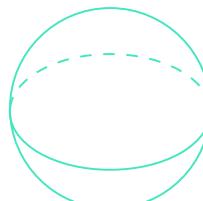


Пользователи, покупающие токены, автоматически становятся ПингПонгерами со всеми привилегиями:

К концу каждого месяца PINGPONG SOFTWARE INC. обменивает 100 процентов своего дохода от продаж на BTC, которые используются для покупки шаров PingPong (P-ball). Эти *P-шары распределяются пропорционально между ПингПонгерами*, в зависимости от количества токенов. ПингПонгеры могут обменять свои Р-шары на BTC.



Сообщество ПингПонгеров обязано голосовать по следующим вопросам: разработка продукта, маркетинговая стратегия компании и дизайн продукта. Все вопросы, поднятые после голосования, идут прямо в совет директоров PINGPONG SOFTWARE INC. Проанализированные результаты голосования ПингПонгеров будут одобрены для будущей реализации в случае положительного и эффективного воздействия на продукт. Каждый голос равен одному токену.



Сумма покупки токенов будет в прямом соотношении с оплаченными функциями продуктов

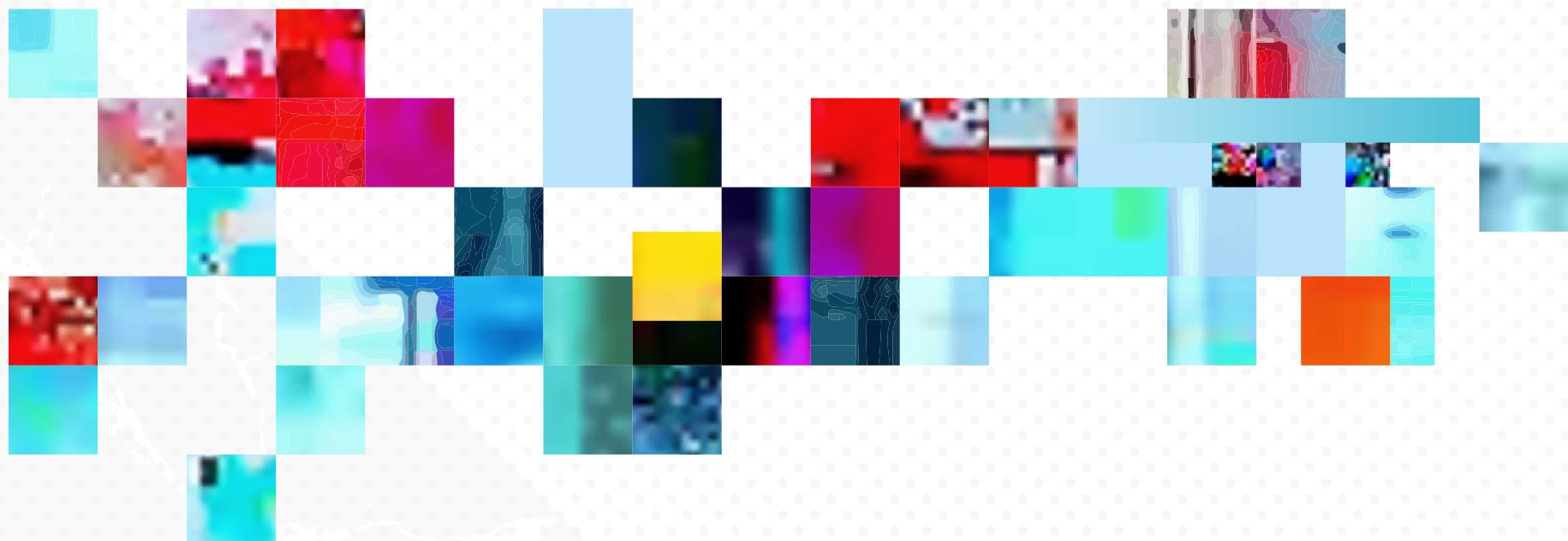
Чтобы полностью защитить ПингПонгеров, мы хотим утрясти все правовые вопросы, быть более прозрачными и законными в любой сфере. Соблюдение обязательств является ключом к долгосрочному успеху ПингПонга, а наш бюджет, выделенный на судебные издержки, гарантирует, что мы вписываемся в параметры законодательного регулирования на любом новом для нас рынке.



Бюджеты по маркетингу и PR составляют основные издержки в любом проекте. Большинство предприятий включают их в потребительскую цену; но поскольку наша политика заключается в том, чтобы поддерживать низкие цены как можно дольше, мы постараемся покрыть эти издержки с инвестициями PingPonger как минимум год.

Как мы будем поддерживать это?

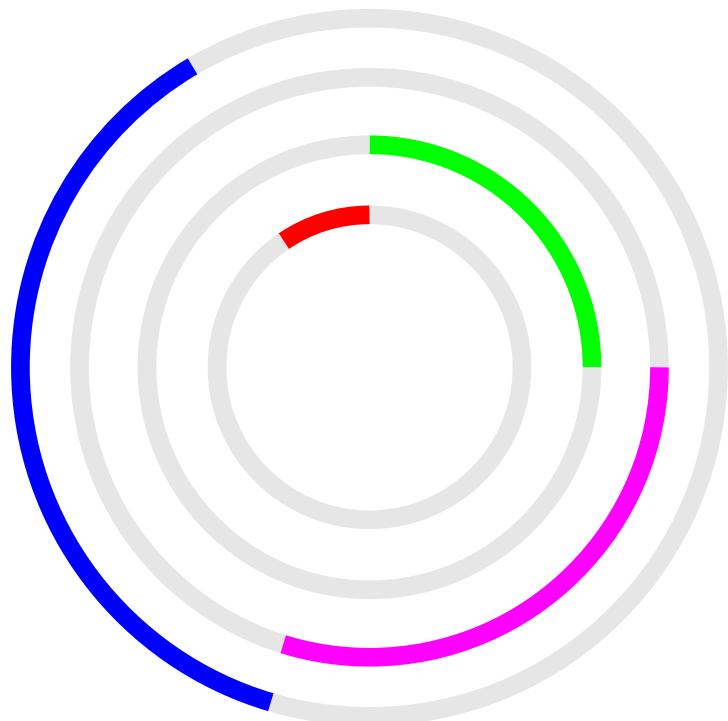
Чтобы обеспечить бесперебойную работу ежедневных операций по мере расширения организации, основное внимание будет уделяться технологии работы; для этого потребуется нанять дополнительных менеджеров и разработчиков.



РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ТОКЕНОВ



Структура предпродажного распределения



→ R & D (включая расширение команды, консультантов)

← Непрямой (юридический, офисный)

↓ Маркетинг (продвижение, сообщество и расширение)

↑ ICO-Hypethon conditions

39%

33%

26%

2%

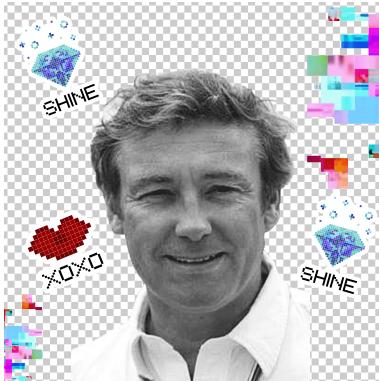
Структура ICO распределения



- | | | |
|--|--|------------|
| | Маркетинг (продвижение, рост рынка, сообщество и расширение) | 48% |
| | R & D (включая расширение команды, консультантов) | 30% |
| | Технологическая инфраструктура - 7% | 7% |
| | Команда PingPong - 5% | 5% |



Advisory Board



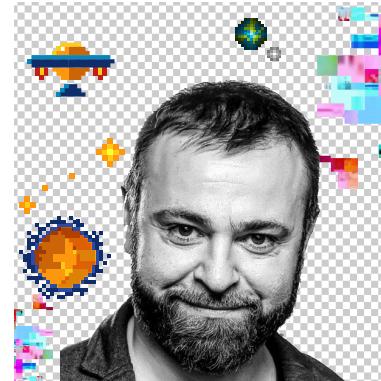
Bertrand Gachot

(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

Советник



НАША КОМАНДА 🏆

**Rus Inozemtsev**

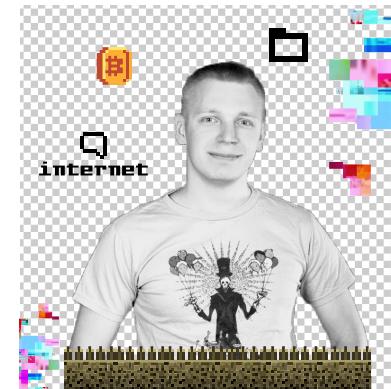
Основатель
и генеральный директор

**Tatyana Inozemtseva**

Руководитель операций

**Ilia Esterov**

PR Director

**Mikhail Naletov**

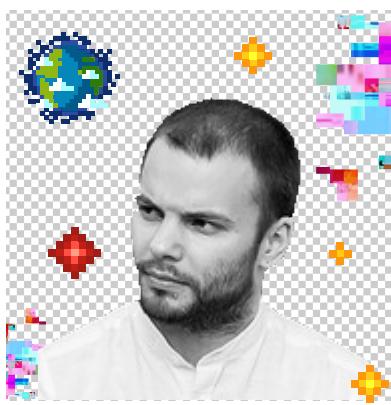
Директор по маркетингу

**Oleg Safanov**

Ведущий разработчик

**Vladimir Shushkov**

Lead Back-end Developer

**Alexander Evsyukov**

Front-end Developer

**Dmitry Gogolev**

Умный контрактный гурю

**Yulia Drobniitsa**

UX/UI Designer



ДОРОЖНАЯ КАРТА



Декабрь 2016

Июнь 2017

Август 2017

Сентябрь 2017

Ноябрь 2017

Декабрь 2017

Январь 2018

Февраль 2018

Март 2018



Привлечение
первых
инвестиций

Выпуск MVP,
подготовка ICO

ICO-HYPETHON

Маркетинг
и выпуск
альфа-версии

PRE-ICO

Разработка продукта
и маркетинг

ICO
Маркетинг
и выпуск
альфа-версии

Доступность
RTM & General



Вывод



Мы видим большой пробел на рынке потребителей, которые стремятся организовать свой стартап или FOSS-проект простым способом, управлять им эффективно, используя все преимущества DAO.

Обзор рынка предсказывает будущее рост и дает нам уверенность, что сейчас самое время запустить этот уникальный продукт.

Наша бизнес-модель проста, эффективна и справедлива. Мы верим в возможность держаться подальше от рекламы и в то же время оставаться прибыльным проектом.

Наша модель управления продуктом является необычной и подходит сообществу, предоставляя ей право создавать и разрабатывать продукт, который сможет удовлетворить не только потребителей, но и разработчиков проекта.

В заключение мы представляем вам цитаты со-учредителей об их проекте:

Руслан, основатель и главный исполнительный директор PingPong:

«Это отличный пример инновационного инструмента, который подходит для любого типа пользователей. Он отлично работает для делового сообщества, а также позволяет вам и вашей команде настраиваться и работать».

Татьяна, менеджер по работе с PingPong:

«PingPong просто соединяет мою личную и деловую жизнь. Речь идет о новом способе общения и планирования. PingPong - это мессенджер, который объединяет базовый IM с целым набором необычных функций для пользователя».



Все заявления, содержащиеся в настоящем документе, в пресс-релизах, или в любом другом источнике, публичные и устные заявления, которые могут быть сделаны PINGPONG SOFTWARE INC. И PINGPONG MARKETING LLC и / или их соответствующими директорами, исполнительными должностными лицами или сотрудниками, действующими от имени PINGPONG SOFTWARE INC. и PINGPONG MARKETING LLC, не являются неоспоримыми фактами, а составляют предположительные заявления. Некоторые из этих утверждений можно идентифицировать с помощью перспективных/новаторских терминов, таких как «цель», «цель», «предвидеть», «верить», «может», «оценивать», «ожидать», «если», «намереваться», «Возможно», «планировать», «возможно», «вероятно», «проект», «должен», «будет», «будет» или другими подобными терминами.

Однако эти термины не являются единственным возможным способом определения прогнозных заявлений. Все заявления в отношении финансового положения PINGPONG SOFTWARE INC и PINGPONG MARKETING LLC, их бизнес-стратегий, планов и перспектив и будущих перспектив отрасли, в которой находятся PINGPONG SOFTWARE INC и PINGPONG MARKETING LLC, являются прогнозными заявлениями. Эти прогнозные заявления, включающие, но не ограничивающиеся отчетами о прибыли и убытках PINGPONG SOFTWARE INC. и PINGPONG MARKETING LLC, перспективы, планы на будущее, другие ожидаемые отраслевые тенденции и другие вопросы, обсуждаемые в настоящем документе о PINGPONG SOFTWARE INC. и PINGPONG MARKETING LLC, или являются вопросами, которые не являются историческими фактами, но только прогнозы.



GAME OVER

PLAY AGAIN ?

YES NO

