sharpay

Lo Share Button
con profitto su Blockchain

Stato: minimum viable product (MVP)

sharpay.io

Contenuti

Sommario 3
Mercato. 5
Soggetto 6
La Soluzione Sharpay. 7
Il Pulsante 8
Mission e Formula di Sharpay 9
Descrizione della Tecnologia 10
Modello di Funzionamento del Sistema 10
Funzionalità Tencologiche 13
Principio di funzionamento, installazione e convenzienza per il sito . 14
Multisharing e convenzienza per l'utente 15
Modello economico di incentivazione al Multisharing 17
Confronto con la concorenza 17
Business Model di Sharpay. 18
Scenario di Sviluppo 20
Piano finanziario 23
Strutturazione delle spese. 26
Scenario 1, Token Sale a $3 milioni 26
Scenario 2, Token Sale a $10 milioni 27
Scenario 3, Token Sale a $15 milioni 28
Piani strategici 29
Rischi e opportunità 30
Marketing e vendite 30
Roadmap 33
Emissione, Token e Token Sale. 34
Distribuzione dei Token 36
Presale 36
Programma bonus durante il Presale 37
Crowdsale 37
Stragegia di prezzamento del Token 39
Programma BuyBack 40
Team 41
Advisor 44
Proprietà Intellettuale 45
Aspetti legali 45
Limitazioni di responsablità 46

Sommario

Ci sono 1 Miliardo di siti web nel mondo, e tale numero cresce annualmente del 5-7%. Nonostante ciò, solo il 3% di questi siti, pari a circa 30 Milioni, fa uso di Share Button.

Con oltre 3 miliardi di persone sui Social Network, di cui il 10% considerabili utenti attivi, il mercato totale dell'Advertising sui Social supererà, secondo le stime, i 50 miliardi di USD nel 2019. Gli utenti più popolari delle suddette piattaforme, ad esempio i Top Influencer su Instagram, hanno monetizzato la loro popolarità proprio grazie all'Advertising.

Sharpay aiuterà tutti gli utenti attivi sui Social a monetizzare la propria popolarità, guadagnando criptovalute.

Sharpay è una tecnologia unica, che si concretizza in un semplicissimo Share Button. I siti web possono inserire tale pulsante sotto qualsiasi contenuto, in sostituzione dei vecchi Share Button classici, e gli utenti saranno ricompensati per la loro attività di condivisione. Il sistema possiede già un'efficace protezione da frodi e bot, con possibilità di targeting del pubblico in base ai pagamenti CPV (costo per visita).

L'innovazione **Sharpay** è rappresentata da un sistema retribuito con Token di condivisione e Multisharing, ovvero la possibilità condividere su più Social Network in un singolo click. Siamo gli unici al mondo a offrire simultaneamente Multisharing e retribuzione. La nostra tecnologia è protetta dall'Eurasian International Patent Priority.

Sharpay — è un nuovo strumento SMM per l'incremento di traffico, conversioni, sessioni e vendite, riducendo al contempo le spese.

La diffusione della tecnologia **Sharpay** incrementerà lo Sharing Aggregato dal 3% attuale al 10% nel mondo. Sharpay pianifica di ottenere il 50% di tale crescita, che corrisponde al 35% del mercato internazionale in generale.

Sharpay riserverà trimestralmente il 90% dei proventi per procedere ad assicurare il riscatto dei propri Token ai detentori (utenti e investitori).

Il programma comincia in accordo con i risultati del 3° trimestre 2018. Il prezzo di Buyback è basato sul valore nominale del Token pari a 0.00003 ETH, che approssimativamente corrisponde a 0.01$ al momento del lancio ufficiale del progetto, nel Novembre 2017.

I Token **Sharpay** sono inizialmente rilasciati sulla piattaforma Ethereum, in quanto conformi allo standard ERC-20, mentre la Blockchain stessa viene sfruttata come registro finanziario. Ad una fase successiva negli sviluppi di Sharpay, svilupperemo e pubblicheremo un sistema Blockchain indipendente (Forks di BitShare basato su POS), seguito dalla migrazione dei Token – la Blockchain sarà utilizzata per l'emissione e la distribuzione dei Token tra siti web e utenti per l'attività Social, e per conservare le informazioni importanti alla base del funzionamento del progetto stesso.

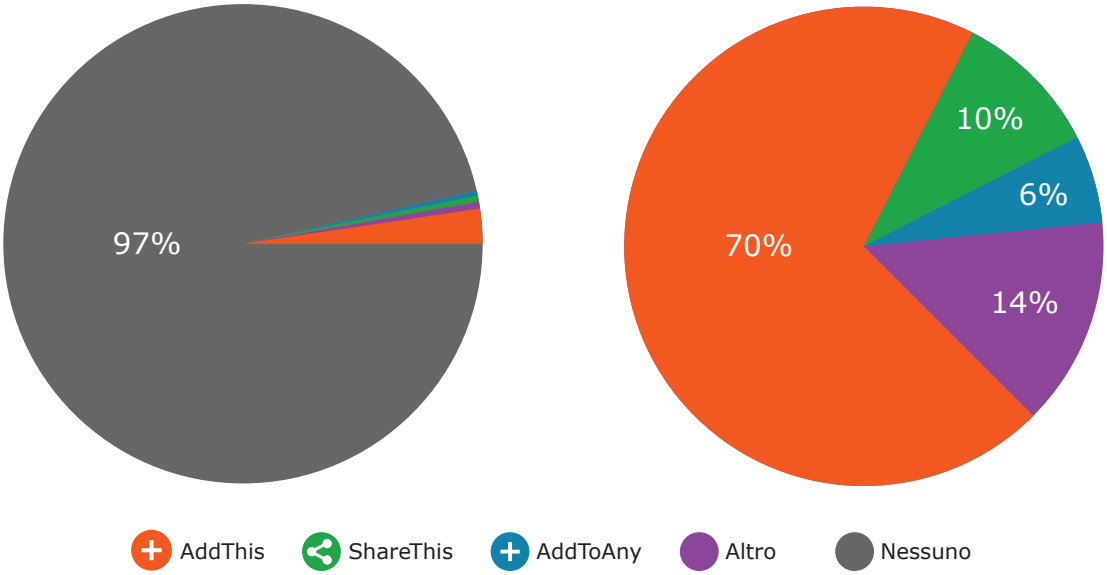
A partire dalla seconda fase, il profitto derivante dall'uso della Blockchain verrà suddiviso non solo tra nuovi utenti, ma anche tra i siti web che decideranno di installare il pulsante Sharpay.

Mercato

Le persone hanno da sempre condiviso notizie, pensieri e idee. Il passaggio alla comunicazione online ha significativamente aumentato il numero di persone coinvolte nel processo di scambio di informazioni così come la quantità di informazioni distribuite. Ad oggi, ogni progetto che utilizzi Internet in qualsiasi forma, vuole incrementare la sua visibilità tramite svariate sorgenti di traffico, quali Blog, Social Media e Forum. Il flusso di visitatori è denaro, reputazione e crescita del giro d'affari. La pubblicazione di contenuti sui Social è parte integrante dell'ottimizzazione dei motori di ricerca. Il numero di piattaforme su Internet coinvolte nella comunicazione sui Social tramite la condivisione di informazione cresce ogni giorno. Ci è già difficile immaginare la nostra vita senza questi strumenti. Comunichiamo, facciamo conoscenza, promuoviamo il nostro Business e leggiamo notizie tramite la condivisione.

La condivisione di contenuti da siti web a pagine sui Social è comparsa per la prima volta oltre 10 anni fa quando Facebook, Twitter e VKontakte sono diventati popolari in tutto il mondo. Inizialmente basata su Social Media API aperte, questa tecnologia è stata al contempo adottata da Start-Up indipendenti che hanno la hanno resa popolare attraverso l'aggregazione di API di vari Social Media in un unico Share Button, spesso corredato di configurazioni aggiuntive (customizzazioni) per utenti e sviluppatori indipendenti. Successivamente, **AddThis.com**, **ShareThis.com**, **AddToAny.com**, **Pluso.ru** sono diventati i più famosi e utilizzati Share Aggregator in termini di quote di mercato.

Attualmente, ci sono 1 Miliardo di siti web nel mondo, e tale numero cresce annualmente del 5-7%. Gli Share Aggregator Button possono tuttora essere trovati solo il 3% di questi siti, pari a circa 30 Milioni. La concorrenza ha la seguente suddivisione nel mercato (da analisi condotte da **Sharpay**):



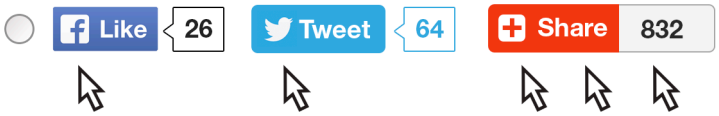
Come riportato da Zenith Optimedia, l'ammontare speso nel SMM (Social Media Marketing) in tutto il mondo, crescerà del 72% entro il 2019 — arrivando a superare quota 50 Miliardi di $ — e continuando a crescere.

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

Soggetto

E' da oltre 10 anni che i Social Media, gli Share Button e gli Aggregator esistono sul mercato, ma la tecnologia tradizionale per la condivisione non è attualmente cambiata. Questo fatto è, tuttavia, strano per un mercato in così rapida crescita come quello di Internet.

Sharing Button tradizionali: l'azione di condivisione è ripetuta per ogni nuovo Social Media.



Perché la tecnologia tradizionale non si è sviluppata? Perché le società IT non vedono potenziale economico in questo strumento — i metodi di monetizzazione sono stati limitati per questa tecnologia. La prima tecnologia basata su Blockchain può dare un forte impeto allo sviluppo dell'Advertising su Internet tramite la condivisione.

La Soluzione di Sharpay

Sharpay è lo Share Button di nuova generazione, che permette la disribuzione dei contenuti su tutti i Social Media in un click, con sistema di targeting e remunerazione per l click. Al contrario degli analoghi tradizionali, **Sharpay** fornisce il Multisharing dell'informazione, ovvero rende possibile agli utenti postare un contenuto su più pagine Social alla volta. Condividere le informazioni diventa più conveniente; inoltre, ogni utente guadagna, per ogni condivisione, una ricompensa in Token.

Sharpay è un nuovo semplice SMM-Tool, Hi-Tech e basato sulla Blockchain, pensato per i siti web con modello economico integrato. Lo **Sharpay** Button estende le regole del Marketing digitale tradizionale e offre nuove possibilità per il contenuto digitale, e per la promozione dei servizi. **Sharpay** assicura l'effettiva promozione di contenuti su Internet con il Targeting dell'utenza, remunerando i visitatori per l'azione di click, mantenendo un vigile sistema si sicurezza Anti-Cheat.

I siti web che utilizzano **Sharpay** incrementeranno significativamente il traffico sul loro sito e le conversioni. Gli utenti, tramite gli **Sharpay** Button, distribuiranno i contenuti digitali ricevendo un equo compenso in cambio della loro attività sui Social Media e della loro popolarità tra i contatti: più contatti accedono al contenuto tramite la condivisione dell'utente, maggiore è il compenso per quest'ultimo.

I siti web che distribuiscono contenuti sono interessati ad attirare utenti popolari (Influencer), con milioni di contatti. L'interazione di questi ultimi è però spesso spontanea (ad esempio su Instagram. **Sharpay** fornisce al mercato di nuovi strumenti, che rendono sistematica la contro-attivitità). Gli End User sono di base i principali beneficiari di **Sharpay**.

Sharpay, così com'è, rende genericamente migliore il mercato. Semplifica il modo in cui i vari agenti economici possono trovarsi e interagire l'un l'altro, e, di conseguenza, l'informazione riguardante prodotti e servizi viaggia più veloce che mai.

Quanto sopra elencato, moltiplicato per il salto tecnologico dovuto alla nuova popolarità della Blockchain e alla "Tokenizzazione" delle vecchie tecnologie e alla finestra di rivoluzionarie opportunità, risultano nella ricetta perfetta per il successo del progetto **Sharpay**.

Il pulsante

Il pulsante Sharpay può essere utilizzato nei suoi formati standard, come ad esempio mostrato in questa pagina, ma può anche essere personalizzato per seguire il design del sito. Il pulsante Sharpay può essere di qualsiasi colore, seguire un tuo specifico design, e contenere i loghi di qualsiasi Social Network. La funzionalità principale del pulsante è nel codice che si attiva al momento el click.

Ad oggi Facebook, Twitter, LinkedIn, VK, Reddit, Telegram e Tumblr sono già connessi al Multisharing nella versione già funzionante di Sharpay. Puoi anche copiare link diretti e unici e condividerli tu stesso su Forum, Blog o commenti.

Al momento, stiamo lavorando nell'estendere il supporto a nuovi Social Network, quali WeChat, Weibo, QQ, G +, Viber, LiveJournal e altri ancora.

Mission e Formula di Sharpay

La Mission di **Sharpay** è di fornire, sia ad utenti che a Social Media, un nuovo strumento, comodo, conveniente, e automatizzato, per la promozione di contenuti digitali o beni reali. Per i siti web: incrementare il rateo di conversioni (per beni o servizi); per gli utenti: ricevere una remunerazione (ad esempio Token digitali) dalla distribuzione dei contenuti utilizzando un semplice pulsante Multisharing.

Tu condividi — noi paghiamo.
Lo Sharing è il nuovo Mining.
*Ottieni il tuo **Sharpay!***

Multisharing + Incentivazione del Token = aumento di conversioni, traffico e crescita interna del KPI (numero di utenti attivi, visualizzazioni, registrazioni, vendite ecc.) dei siti Web + Convenienza e possibilità di guadagno in Token per gli utenti (valuta digitale, criptovaluta).

Descrizione della tecnologia

Il progetto **Sharpay** è basato in sintesi sulla tecnologia Blockchain, ed è progettato per offrire trasparenza del sistema e incentivazione economica alla promozione dei contenuti digitali attraverso Token e Multiaggregated API conformi ai più vastamente utilizzati Social Media (Facebook, Twitter, VKontakte etc.), con supporto al Multisharing.

Modello di funzionamento del Sistema

Fase 1. L'ente proprietario di un sito web acquista un pacchetto di Token Sharpay, ad esempio 100 (al prezzo di 1$), e pone un Target - chi verrà ricompensato per la condivisione dei contenuti, l'impostazione dei premi Click-Through, ecc.

Fase 2. Gli utenti cominciano a condividere i contenuti su Social Media, Forum, Blog e applicazioni di messaggistica.

Fase 3. Un account utente Sharpay è automaticamente generato la prima volta che un utente condivide un contenuto tramite il pulsante **Sharpay**, con la sua autorizzazione. Ogni utente riceve un Rating nel sistema per mezzo dello Sharpay Scoring System (dipendente da numero di amici, qualità dei contatti, livello di attività, ecc). I Token sono addebitati in relazione al Rating e al numero di ulteriori Click-Through sul link condiviso dall'utente. Vi sono quattro livelli di Rating asseggnati nella soluzione base (zero, basso, medio e alto).

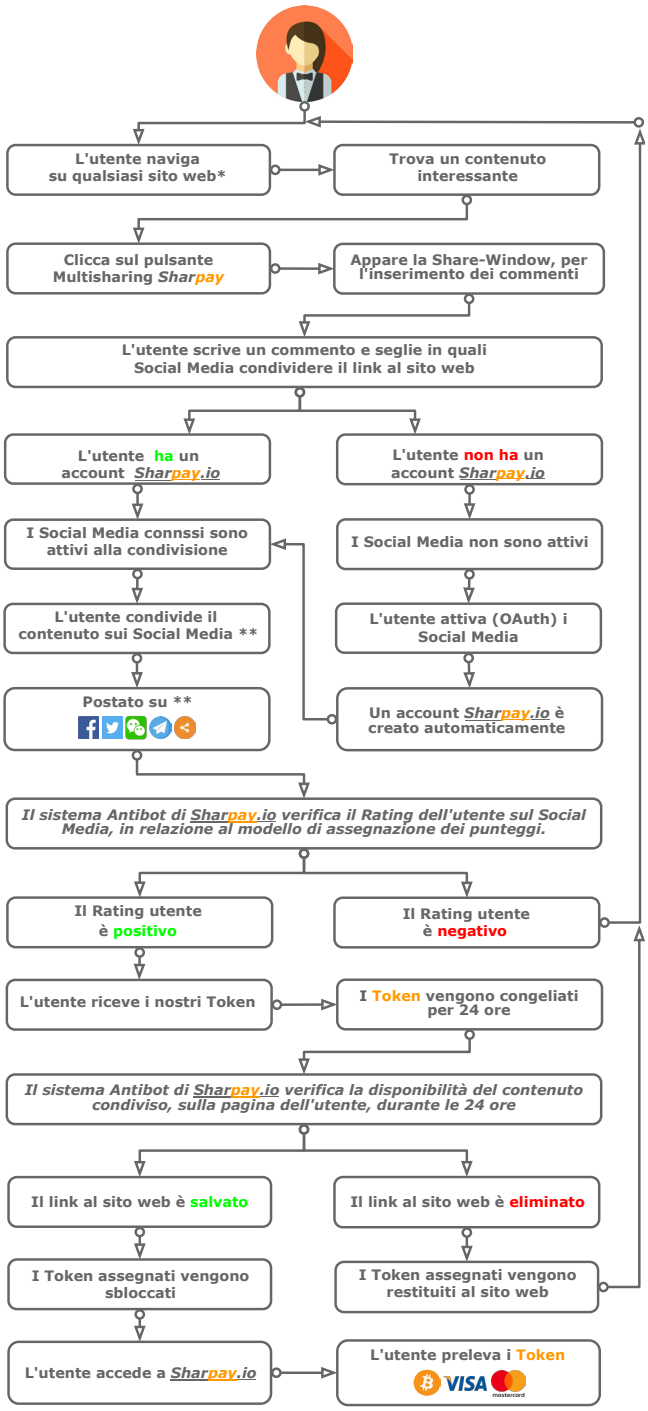
Fase 4. I Token sono addebitati all'ente proprietario del sito web immediatamente dopo che un utente condivide un suo contenuto (se il sito web ricompensa gli utenti non solo per il Click-Through ma anche per le condivisioni) e questi vengono congelati per 24 ore. L'utente è inoltre ricompensato per l'attività di Click-Through sul link condiviso in accordo con i parametri di configurazione del Target iniziale.

Fase 5. Sharpay conrolla automaticamente la disponibilità del contenuto condiviso entro le 24 ore, e conteggia quindi i Click-Through e la qualità dei visitatori.

Fase 6. In caso di risultato positivo (il contenuto è ancora disponibile sui Social Media, e i Click-Through sono concordi con la qualità richiesta), la remunerazione viene calcolata accuratamente dal

sistema, e i Token (inizialmente congelati) vengono rilasciati di conseguenza all'utente. In caso negativo, i Token congelati vengono restituiti all'ente proprietario del sito web.

Schematicamente, l'algoritmo che regola il funzionamento del sistema, può essere visualizzato nella seguente infografica:



** L'utente naviga su qualsiasi sito web; vede un contenuto di interesse — su qualsiasi sito su cui è installato il nostro pulsante Multisaharing Sharpay al posto degli Share Button tradizionali.*

** L'utente condivide il contenuto sui Social Media — l'utente condivitde il link al sito web su uno o più Social Media supportati a suo piacimento

I detentori di Token **Sharpay** possono venderli nelle piattaforme di Exchange o offrirli per l'operazione obbligatoria di riscatto, effettuata da **Sharpay** al prezzo prefissato di riacquisto del Token.

La possibilità di convertire i Token **Sharpay** in altre criptovalute dipenderà dallo sviluppo del mercato sulle piattaforme di Exchange.

L'utente riceverà un intervatto di punteggi per ogni Social Media, per cui, l'ammontare di Token ricevuti dipenderà dal punteggio finale ottenuto e dalla corrispondenza tra visitatori che accedono al sito web tramite Click-Through e Target inizialmente impostato dal sito web stesso.

> **Esempio 1:** se l'utente distribuisce il contenuto su tre Social Media in un click, verrà ricompensato generalmente con 3 Token. L'ammontare finale, tuttavia, varietà in base al punteggio di ogni Social Media, per esempio, 2 Token per FB e TW, e 1 Token per VK, per un totale di 5 Token.
>
> **Esempio 2:** Prendiamo il caso che un sito web riceva 28 condivisioni per 100 Token acquistati. 15 di essi sono qualitativi (ovvero valgono almeno 1 Token) e 13 sono di classe più alta — ovvero di maggior qualità (media o alta)

Pertanto, il valore di un Token è pari al valore della quota minimamente efficace (qualitativa. Da ora: quota minima effettiva).

Un sito web può ottenere 10.000 azioni per 100 token, ma non saranno considerate effettive (e quindi pagate) oltre 100 di esse.

1 quota minima effettiva = 1 token **Sharpay** = 0.00003 ETH, pari approssimativamente a 0.01$ al momento del lancio ufficiale del progetto, nel Novembre 2017.

Correntemente, **Sharpay** sta subendo vari aggiornamenti. Nella versione base del progeto, il Token poteva essere addebitato esclusivamente per l'operazione di condivisione. Nella versione aggiornata, il Token può essere addebitato sia per le attività di condivisione che per quelle di Multisharing e di Click-Through. Il sistema sarà in grado di verificare la disponibilità dei contenuti condivisi sulla pagina dell'utente, e il sito web potrà decidere se pagare l'utente per i suoi servizi in un'unica soluzione o separatamente per attivita. L'utente che condivide un contenuto verrà remunerato con Token in base alla combinazione di tre indici decisionali:

- Numero di Click-Through,
- Targeting (chi ha effettuato la condivisione),
- Targeting (chi ha cliccato sul link).

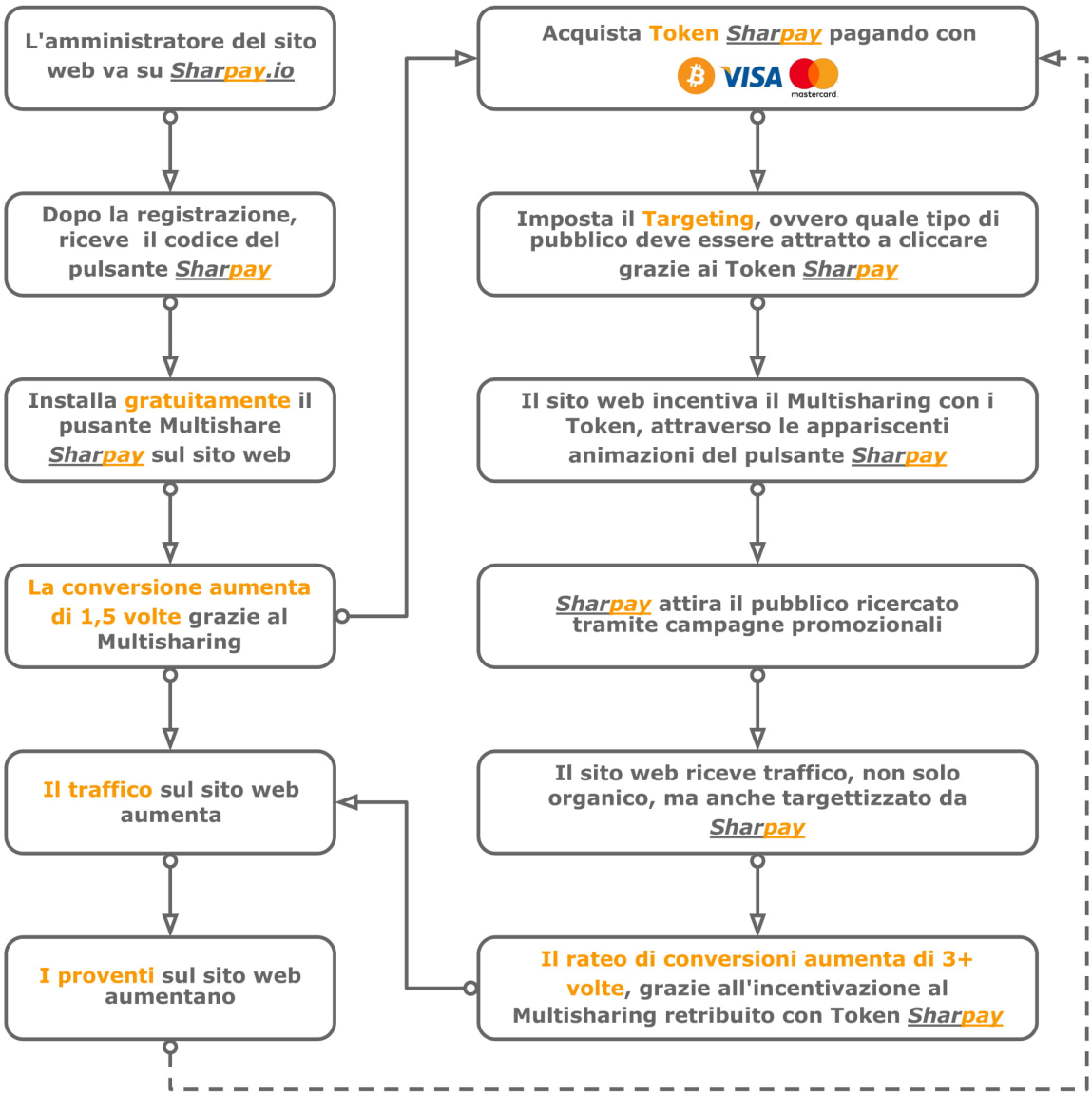
Funzionalità tecnologiche

Per ottimizzare il lavoro del progetto **Sharpay**, il sistema presenta un certo numero di funzionalità tecnologiche:

- **Integrazione semplice:** i pulsanti Multisharing **Sharpay** possono facilmente essere inseriti in qualsiasi sito web aperto all'integrazione di API di terze parti, il che risulta in milioni di siti web su cui è possibile attivare pulsanti **Sharpay** nel giro di 30 minuti.
- **Targeting integrato:** i siti web che hanno installato un pulsante **Sharpay** saranno in grado di indirizzare gli utenti — sia coloro che condividono il contenuto, che coloro che seguono il link — per ottimizzare l'ammontare di Token erogati (ovvero i Token maturati dagli utenti) e per un loro corretto accredito, ad esempio, solo agli utenti che soddisfano certi criteri.
- **«Social capital»:** Gli utenti che effettuano lo «sharing» di conteuti tramite il pulsante Sharpay, verranno autometicamente valutati e classificati all'interno del sistema Sharpay, a seconda del loro livello di attività sui Social Media (numero di amici/follower, numero di pubblicazioni e post, ecc). Questo influisce l'ammontare di Token retribuiti ad ogni particolare utente, proteggendo il sito web in modo affidabile dai bot, e offrendo al contempo la possibilità agli utenti più popolari di ricevere alte ricompense.
- **Protezione dalle frodi:** al fine di evitare abusi, il sistema possiede un sistema integrato di protezione contro bot e truffe, limitando il numero e la quantità di condivisioni pagata per giorno / settimana / mese — netutralizzando efficacemente gli imbrogli.
- **Semplice da usare:** l'utente base, per iniziare a utilizzare il «multisharing» con **Sharpay**, non necessita di studi intensivi su Blockchain, Token o criptovalute — ad un primo livello, l'utente familiarizza con l'azione base di condividere un contenuto interessante (come già faceva con i vecchi Share Button), con la sola differenza della nuova possibilità del Multisharing, da qui in avanti è semplice e veloce, e l'utente può vedere la crescita del proprio saldo in Token sulla piattaforma Sharpay, che, nella futura fase di sviluppo, darà all'utente l'opportunità di accedere direttamente alle proprie chiavi crittografiche e gestire i propri Token.

Principio di funzionamento, installazione e convenienza per il sito web

Al fine di integrare e utilizzare il pulsante Multisharing **Sharpay**, sono necessari solo pochi click: si otteniene il codice del pulsante già corredato dal codice identificativo univoco, e lo si integra nelle pagine del proprio sito web (rimuovendo eventualmente i pulsanti di vecchia generazione). Dopo queste operazioni, il pulsante è da subito pronto all'uso, per la distribuzione ea promozione dei contenuti.



* ***Va all'account personale su Sharpay.io — nell'account su Sharpay.io , tutte le operazioni nell'interesse del sito web sono esegite dall'amministratore (Manager), se possiede le autorizzazioni necessarie, o dal proprietario stesso.***

Multisharing e convenienza per utente

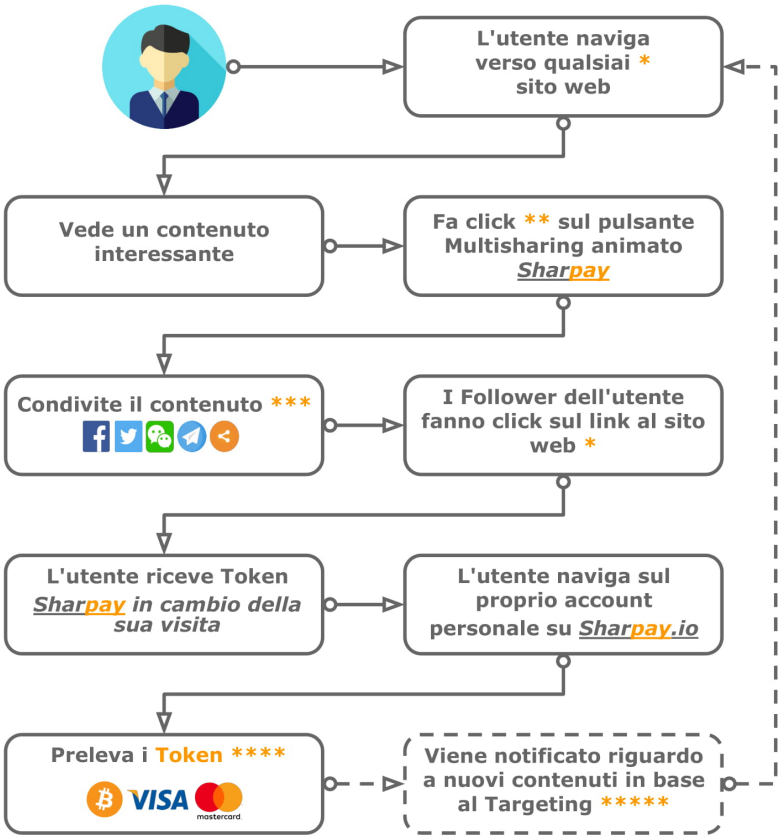
Gli utenti (visitatori del sito web), possono ora semplicemente effettuare l'operazione di <<share>> dei contenuti dal sito web ai Social Media, tramite il pulsante Multisharing Sharpay, che non mostra alcuna differenza visibile dai pulsanti di vecchia generazione.

(Una delle opzioni di personalizzazione del pulsante, è la possibilità di visualizzare il saldo digitale in Token Sharpay direttamente sul pulsante, come in una vendita di Token, in modo da invitare gli utenti a fare click sul pulsante Sharpay e a condividere il contenuto).

Se l'utente è interessato nella condivisione del contenuto, può fare click sull'etichetta <<share>> per attivare il pulsante Sharpay: verrà visualizzata una finestra di Pop-Up, consentendo di aggiungere un commento e di decidere su quali Social Media inviare il contenuto.

La peculiarità e la convenzienza del Multisharing risiede nel fatto che all'utente è data la possibilità di condividere il contenuto con lo stesso commento su più Social, contemporaneamente.

Dettaglio di nota, è che con la prima attivazione di qualsiasi Social Media in questo processo, verrà genereato un account personale, unito ad un Wallet elettronico, all'interno di **Sharpay**, a cui l'utente potrà accedere in qualsiasi momento utilizzando la Oauth-authorization, senza la necessità di inserire una coppia di credenziali username-password. Quando il progetto sarà transitato su Blockchain, l'utente potrà ricevere la chiave privata corrispondente al proprio Wallet.



** L'utente naviga su qualsiasi sito web – L'utente è reindirizzato online verso qualsiasi sito incorpori già un pulsante Multisharing **Sharpay**, in sostituzione dei pulsanti di vecchia generazione.*

*** Clicca sul pulsante animato **Sharpay** – al momento della prima condivisione, l'utnete crea automaticamente uno spazio personale su Sharpay.*

**** Condivide il contenuto – l'utente pubblica un link ad un contenuto interessante sulla propria pagina personale sui Social Network, uno o più, a sua discrezione.*

***** Preleva i Token – tramite il programma BuyBack tremestrale di **Sharpay** o tramite le piattaforme di Exchange.*

****** Viene notificato riguardo a nuovi contenuti in base al Targeting – **Sharpay** invia all'utente, che soddisfa dei requisiti precisi, notifiche riguardanti la possibilità di condividere nuovi interessant contenuti al momento proposti in cambio di Token **Sharpay**.*

Modello economico di incentivazione al Multisharing

Un importante elemento dell'intero sistema, è il modello economico integrato per incentivare la distribuzione dei contenuti. Dopo che l'utente a) decide di effettuare l'operazione di «share» di contenuti interessanti, b) aggiunte il proprio commento su di essi, c) sceglie, a propria discrezione, i Social Media su cui condividere, d) preme il pulsante «send»: egli si vedrà accreditare sul proprio Wallet **Sharpay**, i Token allocati per la condivisione di quegli specifici contenuti.

Tutto questo, ovviamente, non semplifica solamente la condivisione di contenuti di un sito web su uno o più Social Media, Forum e applicazioni di messaggistica, ma, grazie alla remunerazione in Token, incentiva anche gli utenti a ripetere l'utilizzo del Multisharing in futuro al fine di aumentare i loro guadagni.

Confronto con la concorrenza

Rispetto ai suoi predecessori, gli Share Aggretagor di vecchia generazione, ***Sharpay*** *offre i seguenti vantaggi (da analisi proprietarie Sharpay):*

	Condivisione	**NUOVO: Multisharing**	**NUOVO: condivisione con profitti**	**NUOVO: utilizzo della Blockchain**
sharpay	+	+	+	+
AddThis	+	–	–	–
ShareThis	+	+/–	–	–
AddToAny	+	–	–	–
Pluso	+	–	–	–

Business Model di Sharpay

Le basi del modello economico di **Sharpay** sono le seguenti:

- **CTR** è il rapporto di utenti che fa click sui pulsanti Sharpay con profitto su Blockchain
- **Numero di siti web con applicazioni con pulsanti** è il numero totale di siti web e applicazioni mobili con pulsanti Sharpay installati
- **Numero di siti web che acquistano Token Sharpay** è la percentuale di siti web e applicazioni mobili sul totale con pulsanti Sharpay installati che utilizzano Token Sharpay per incentivare la condivisione del contenuto.
- **Traffico medio sul sito web/mensile** è la dimensione media del traffico su ogni sito web con pulsanti Sharpay (Sharpay detiene i dati analitici basati sugli Open Data riguardanti il traffico mensile su Internet sui diversi siti web)
- **Indice di utenti verificati che ricevono Token Sharpay** è la percentuale di utenti che condividono il contenuto tramite i pulsanti Sharpay e che superano il filtro Anti-Bot interno al sistema Sharpay.
- **CPV (costo per visita) per un sito web** è il costo minimo per 1 visita per un sito web (quanto il sito web paga agli utenti in equivalenti $) corrisponde al valore di mercato di 1 Token Sharpay, a partire dal valore nominale del Token all'avvio del sistema
- **CPV (costo per visita) per un utente verificato che riceve Token Sharpay** è il costo minimo di 1 click dell'utente (quanto l'utente riceve dal sito web in equivalenti $), dipente dai costi di commissione, in relazione al CPV del sito web.
- **Indice di rendimento per click** è un incremento del costo di un click, in accordo con il Targeting. E' un indiatore della rilevanza del pubblico che segue il link condiviso, rapportato ai parametri qualitativi selezionati dal sito web. Migliore è la qualità del pubblico - più il sito web è disposto a pagare agli utenti che hanno condiviso il link.
- **Indice di rendimento utente** (la quantità di condivisioni pagate, per utente, al giorno) è il filto Antispam di Sharpay: quanti link può condividere ogni giorno un utente con l'aiuto del pulsante Sharpay da cui viene calcolato quanto viene pagatto all'utente dal sito web.

- **Costi di commissione Sharpay** sono la percentuale sul guadagno dell'utente, in Token, che Sharpay trattiene all'interno della piattaforma

Scenari si sviluppo

A seguire, sono presentati 3 modelli per lo sviluppo di **Sharpay**, la cui scelta dipenderà dai risultati del Token Sale.

Modello di Sviluppo, Token Sale: non meno di 3 milioni di $	**2018**	**2019**	**2020**
CTR (Indice Click-Through)	1%	1%	1%
Numero di siti web e applicazioni con pulsanti Sharpay	**31 000**	**59 000**	**115 000**
Numero di siti web che acquistano Token Sharpay	**7%**	**12%**	**15%**
Traffico mensile medio sui siti web	100 000	100 000	100 000
Indice di utenti verificati che ricevono Token Sharpay	**10%**	**15%**	**20%**
CPV (costo per visita) per un sito web	$0.01	$0.01	$0.01
CPV (cost per visita) per un utente verificato che riceve Token Sharpay	$0.009	$0.009	$0.009
Mesi in un anno	12	12	12
Indice di efficienza del click (costo medio in accordo con il Targeting)	3	3	3
Indice di efficienza utente (numero di condivisioni pagate per utente al giorno)	5	5	5
Costi di commissione Sharpay	10%	10%	10%

Modello di sviluppo, Token Sale: 10 milioni di $	**2018**	**2019**	**2020**
CTR (Indice Click-Through)	1%	1%	1%
Numero di siti web e applicazioni con pulsanti Sharpay	**46 000**	**103 000**	**201 000**
Numero di siti web che acquistano Token Sharpay	**7%**	**12%**	**15%**
Traffico mensile medio sui siti web	100 000	100 000	100 000
Indice di utenti verificati che ricevono Token Sharpay	**10%**	**15%**	**20%**
CPV (costo per visita) per un sito web	$0.01	$0.01	$0.01
CPV (cost per visita) per un utente verificato che riceve Token Sharpay	$0.009	$0.009	$0.009
Mesi in un anno	12	12	12
Indice di efficienza del click (costo medio in accordo con il Targeting)	3	3	3
Indice di efficienza utente (numero di condivisioni pagate per utente al giorno)	5	5	5
Costi di commissione Sharpay	10%	10%	10%

Modello di sviluppo, Token Sale: 15 milioni di $	**2018**	**2019**	**2020**
CTR (Indice Click-Through)	1%	1%	1%
Numero di siti web e applicazioni con pulsanti Sharpay	**58 000**	**124 000**	**243 000**
Numero di siti web che acquistano Token Sharpay	**7%**	**12%**	**15%**
Traffico mensile medio sui siti web	100 000	100 000	100 000
Indice di utenti verificati che ricevono Token Sharpay	**10%**	**15%**	**20%**
CPV (costo per visita) per un sito web	$0.01	$0.01	$0.01
CPV (cost per visita) per un utente verificato che riceve Token Sharpay	$0.009	$0.009	$0.009
Mesi in un anno	12	12	12
Indice di efficienza del click (costo medio in accordo con il Targeting)	3	3	3
Indice di efficienza utente (numero di condivisioni pagate per utente al giorno)	5	5	5
Costi di commissione Sharpay	10%	10%	10%

Piano Finanziaro

La principale fonte di monetizzazione di **Sharpay** è rappresentata dalle spese generate dal ricircolo di Token nel sistema. I calcoli sono eseguiti in base alle previsioni sulle entrate generate da queste commissioni.

Si noti che sono già pianificati ulteriori fonti di monetizzazione da attivare in una prossima fase. Nel caso specifico, si tratta della fornitura di servizi Premium e opzioni di Advertising piazzate nel pulsante Multisharing.

Il modello economico di **Sharpay** è basato sulle seguenti formule:

- **Traffico (Impression sul pulsante Sharpay) all'anno** = Numero di siti web e applicazioni con pulsanti Sharpay x Traffico medio sui siti web al mese x Numero di mesi in un anno
- **Numero di Impression del pulsante Sharpay su siti web che acquistano Token** = Traffico (Impression del pulsante Sharpay) x Numero di siti web che acquistano token Sharpay
- **Numero di click utente sui pulsanti Sharpay (numero di condivisioni)** = Numero di Impression sui pulsanti Sharpay su siti web che acquistano Token x CTR (Indice Click-Through) x Indice Attività Utente (numero di condivisioni pagate al giorno) x Numero di mesi all'anno
- **Numero di click utente verificati sui pulsanti Sharpay (numero di condivisioni pagate)** = Numero di click sui pulsanti Sharpay (numero di condivisioni) x Indice utenti verificati che ricevono Token
- **Costo delle visite per il sito web** = Numero di click di utenti verificati sui pulsanti Sharpay (nimero di condivisioni pagate) x CPV (costo per visita) di un sito web x Indice di efficienza del click
- **Costi di commissione Sharpay** = CPV (costo per visita) × Costo di una singola commissione
- **Proventi TOTALI di Sharpay = Costi di commissione Sharpay**

Le tabelle sottostanti mostrano gli indicatori del modello economico di **Sharpay**, che si pianifica di realizzare nelle possibilità descritte dallo scenario implementativo dello sviluppo del progetto.

Modello di monetizzazione, Token Sale: 3 milioni di $	**2018**	**2019**	**2020**
Quantità di traffico (Impression sui pulsanti Sharpay), miliardi all'anno	37.2	70.8	138
Numero di Impression sui pulsanti Sharpay su siti web che acquistano Token, miliardi	2.604	8.496	20.7
Numero di click utente sui pulsanti Sharpay (numero dicondivisioni), miliardi	1.562	5.098	12.42
Numero di click utente verificati sui pulsanti Sharpay (numero di condivisioni pagate), miliardi	0.156	0.765	2.484
Costo per Visita al sito web, milioni di $	4.687	22.939	74.520
Costi di commissione Sharpay, milioni di $	0.469	2.294	7.452

Modello di monetizzazione, Token Sale: 10 milioni di $	**2018**	**2019**	**2020**
Quantità di traffico (Impression sui pulsanti Sharpay), miliardi all'anno	55.2	123.6	241.2
Numero di Impression sui pulsanti Sharpay su siti web che acquistano Token, miliardi	3.864	14.832	36.18
Numero di click utente sui pulsanti Sharpay (numero dicondivisioni), miliardi	2.318	8.899	21.708
Numero di click utente verificati sui pulsanti Sharpay (numero di condivisioni pagate), miliardi	0.232	1.335	4.342
Costo per Visita al sito web, milioni di $	6.955	40.046	130.248
Costi di commissione Sharpay, milioni di $	0.696	4.005	13.025

Modello di monetizzazione, Token Sale: 15 milioni di $	**2018**	**2019**	**2020**
Quantità di traffico (Impression sui pulsanti Sharpay), miliardi all'anno	69.6	148.8	291.6
Numero di Impression sui pulsanti Sharpay su siti web che acquistano Token, miliardi	4.872	17.856	43.74
Numero di click utente sui pulsanti Sharpay (numero dicondivisioni), miliardi	2.923	10.713	26.244
Numero di click utente verificati sui pulsanti Sharpay (numero di condivisioni pagate), miliardi	0.292	1.607	5.249
Costo per Visita al sito web, milioni di $	8.770	48.211	157.464
Costi di commissione Sharpay, milioni di $	0.877	4.821	15.746

Strutturazione delle spese

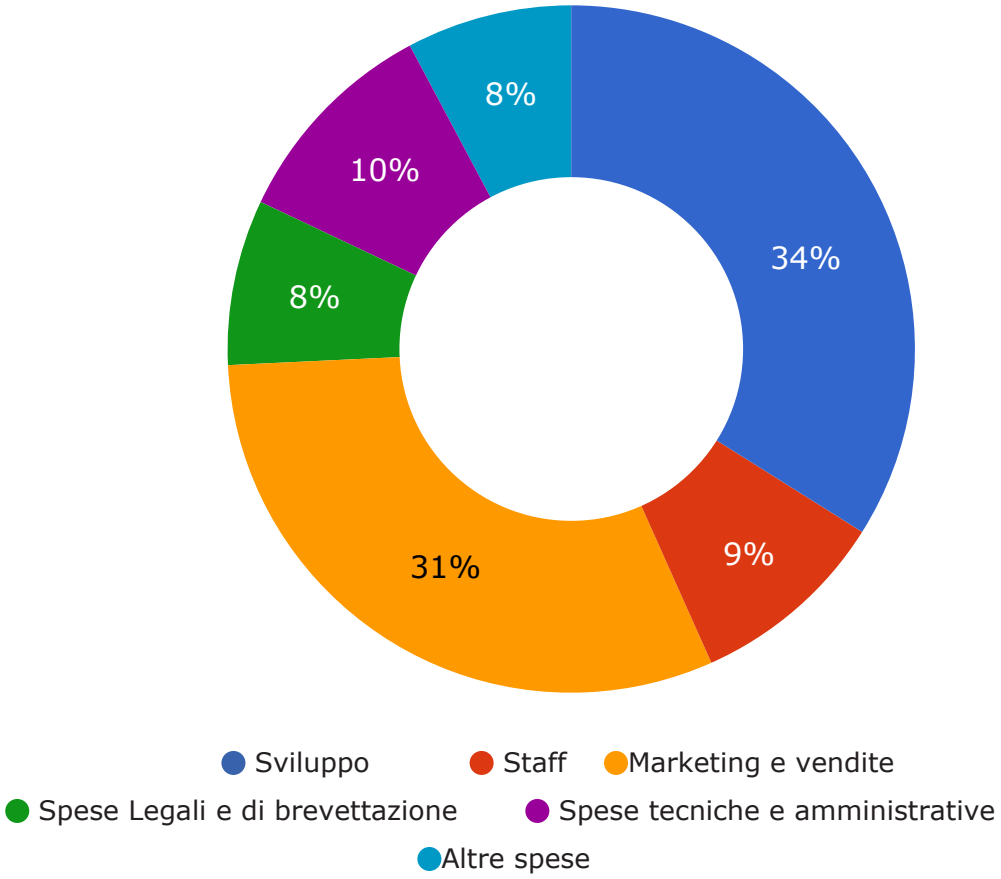
Nei prossimi 3 anni, le risorse finanziare ottenute tramite il Token Sale in corso verranno utilizzate per l'implementazione di tutta la serie di funzionalità descritte, al fine di raggiungere gli obiettivi stabiliti in questo documento.

A seconda del risultato raggiunto dal Token Sale, e di conseguenza dall'ammontare di fondi raccolti, sono stati definiti 3 scenari di sviluppo.

Scenario 1, Token Sale a 3 milioni di $

Piano di sviluppo del progetto per i prossimi 3 anni:

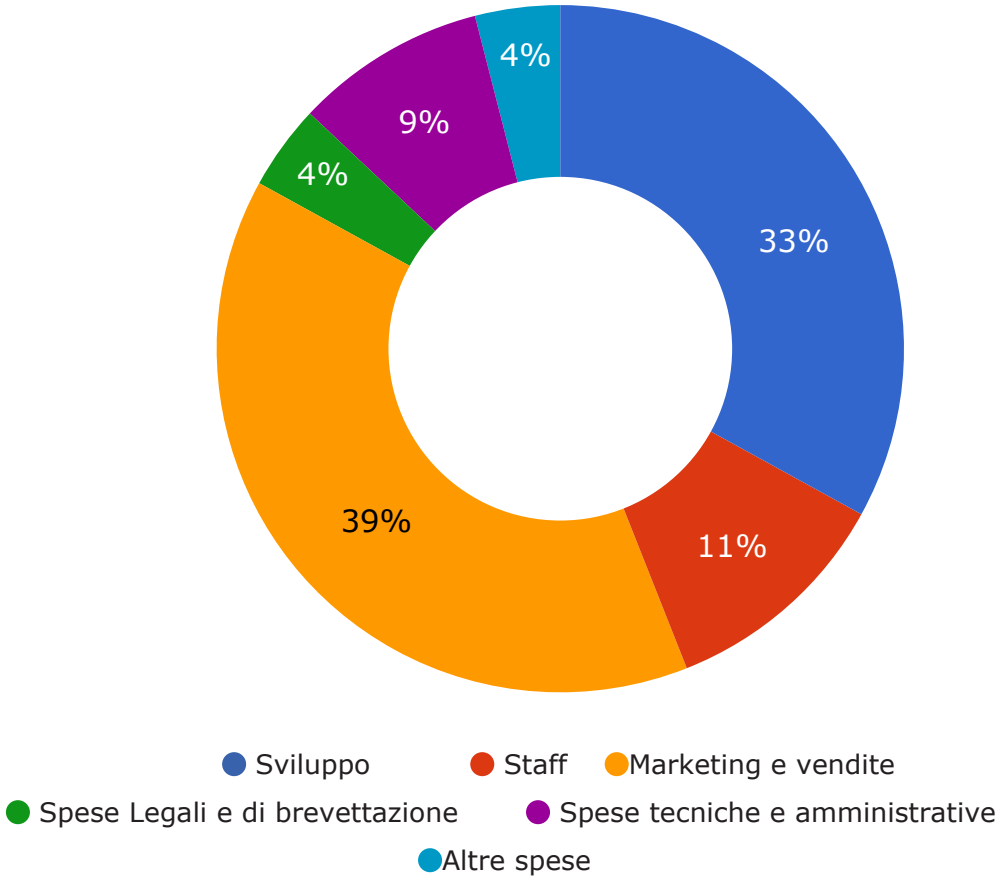
- Sviluppo delle funzioni di base
- Sviluppo dei pulsanti per applicazioni mobili
- Promozione e vendita in Europa e Asia
- Trasposizione delle priorità PCT sulla brevettazione su territorio nazionale



Scenario 2, Token Sale a 10 milioni di $

Piano di sviluppo del progetto per i prossimi 3 anni:

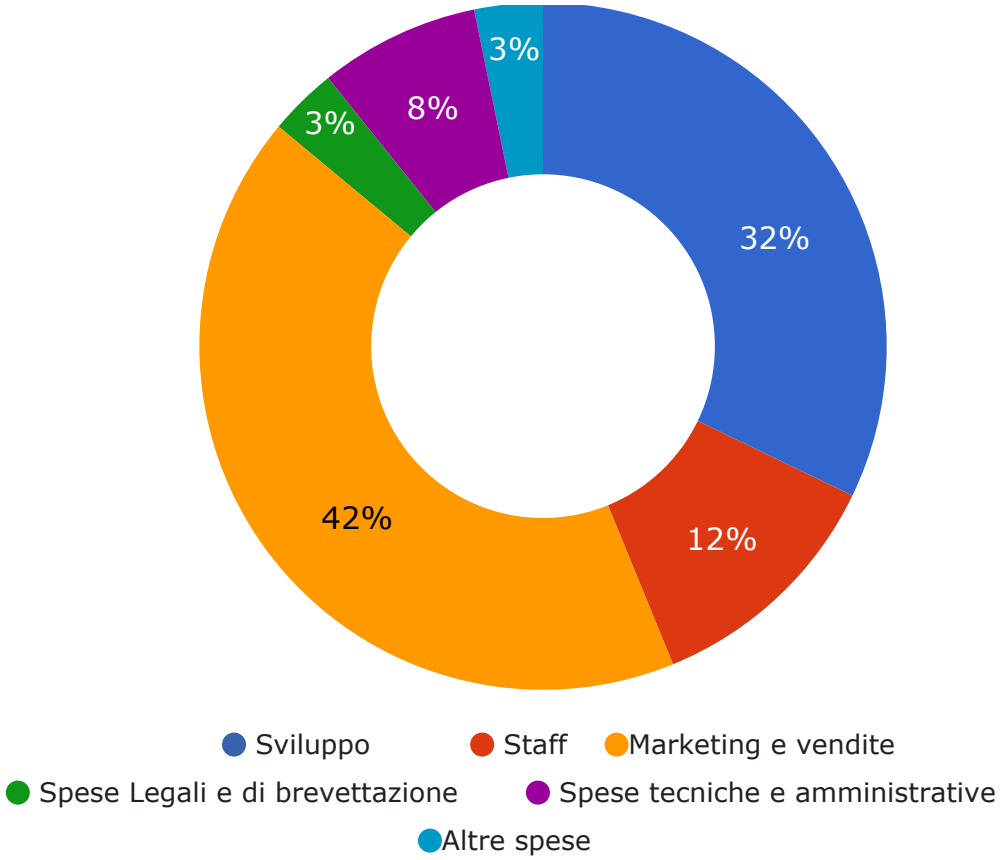
- Sviluppo delle funzioni di base
- Sviluppo dei pulsanti per applicazioni mobili
- Promozione e vendita in Europa e Asia
- Trasposizione delle priorità PCT sulla brevettazione su territorio nazionale
- Lancio di una Blockchain decentralizzata indipendente (Fork di BitShares)
- Migrazione dei Token su Blockchain
- Garanzia alla conformità del progetto ai requisiti imposti dalle autorità nazionali di regolamentazione
- Entrata nei mercati di USA, Canata e America Latina
- Ottenimento dei brevetti nazionali



Scenario 3, Token Sale a 15 milioni di $

Piano di sviluppo del progetto per i prossimi 3 anni:

- Sviluppo delle funzioni di base
- Sviluppo dei pulsanti per applicazioni mobili
- Promozione e vendita in Europa e Asia
- Trasposizione delle priorità PCT sulla brevettazione su territorio nazionale
- Lancio di una Blockchain decentralizzata indipendente (Fork di BitShares)
- Migrazione dei Token su Blockchain
- Garanzia alla conformità del progetto ai requisiti imposti dalle autorità nazionali di regolamentazione
- Entrata nei mercati di USA, Canata e America Latina
- Ottenimento dei brevetti nazionali
- Sviluppo e implementazione dei programmi di affiliazione per siti web e eCommerce, per la commercializzazione di beni e servizi in cambio di Token Sharpay
- Dimensionamento del progetto, avviando le operazioni di entrata in tutti i più importanti mercati mondiali.



Piani strategici

Nel giro dei prossimi 3 anni, **Sharpay** pianifica di:

- Fondare una Partnership con of 200–500 mila siti web e applicazioni commercialmente adatti all'installazione del pulsante Multisharing Sharpay (a seconda dello scenario di sviluppo)
- Registrare fino a 50 milioni di utenti (basato sul numero pianificato di siti web e sul loro traffico mensile medio)

Sharpay si aspetta che il crescente trend di popolarità della tecnologia Blockchain diventi un potente conduttore alla creazione del mercato della condivisione di contenuti con profitto su Blockchain. Inoltre, i nuovi siti web e le applicazioni mobili che in precedenza non hanno mai fatto uso di Share Aggregator, saranno viralmente coinvolti nel processo. Tutto ciò dovrebbe avere un impatto addizionale; la reale penetrazione di **Sharpay** sul mercato può essere di molte volta più alta di quanto dichiarato finora.

A oggi, la vecchia generazione di pulsanti per l'Aggregated Sharing è installata in appena 30-50 milioni di siti web, che corrisponde a circa il 3-5% del totale di siti web esistenti su Internet. Nessuno di essi utilizza incentivi economici alla condivisione dei contenuti.

In accordo con le nostre previsioni, la distribuzione della tecnologia Multisharing di **Sharpay** con profitto su Blockchain incrementerà la penetrazione dei pulsanti per l'Aggregated Sharing di non meno del 10%. **Sharpay** può guidare il mercato più volte. In base alle valutezioni sulla capacità attuale del mercato, **Sharpay** pianifica di occupare almeno il 50% di quesra crescita nei prossimi 5-7 anni. Questo equivale al 35% del mercato dell'Aggregated Sharing in generale.

Non molto tempo fa, **AddThis.com**, uno dei più conosciuti Aggregator di vecchia generazione, è stato rilevato da **Oracle** per una somma pari a circa 200 milioni di $. La futura capitalizzazione di mercato di **Sharpay**, dal punto di vista della quota nel mercato delle condivisioni, dovrebbe facilmente superare le performance di AddThis.com di almeno due volte. Per questi motivi, la valutazione del mercato raggiunto da **Sharpay** potrebbe raggiungere i 400 milioni di $ in 3 anni, e il miliardo di $ in 5 anni, continuano la sua espansione. Questi Benchmark sono anche confermati dal numero di siti aderenti nel periodo e dalla loro necessità di acquisto, e, di conseguenza, di valore, del Token Sharpay.

Rischi e opportunità

Si prega di notare che valutiamo adeguatamente il potenziale di mercato, i nostri rischi, e le opportunità che la nostra entrata sul mercato può fornire alla concorrenza già presente e stabilita.

Questi rischi sono descritti nella pianificazione dell Performance finanziarie.

Il lancio di Sharpay può essere un conduttore per il ritorno in carica degli attuali Player del mercato. Tuttavia, Sharpay si trova chiaramente in una posizione vincente rispetto a loro, grazie all'evoluzione tecnologica e alla disponibilità di un prodotto pronto all'uso che il Team Sharpay sta applicando per primo sul mercato

Oltre a quanto detto finora, Sharpay porta i seguenti vantaggi:

1. Nono solo **Sharpay** ha implementato uno Sharing Button con profitto su Blockchain, ma ha anche GIA' attivato la procedura di protezione internazionale dei provetti, che significa priorità garantita nell'offrire i servizi sul mercato.

2. Ogni potenziale concorrente necessita di ristrutturare il proprio modello di sviluppo per adeguarsi al mercato. Il che rappresenta una strada lunga e difficile.

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

Sharpay opera in conformità del concetto **«blue ocean»**, ovvero è cosciente di evitare la concorrenza dei prezzi sui mercati a basso margine, attraverso la ricerca di nuovi mercati di nicchia e stabilendovi la propria supremazia tecnologica. Questo approccio è ideato per assicurare l'entrata della società su nuovi mercati e la creazione di nuova domanda. Il Multisharing e il profitto su Blokchain per la condivisione, sono innovazioni uniche della strategia **Sharpay's**. Al momento **Sharpay** è la sola società sul mercato ad implementare entrambi questi fattori a qualsiasi livello tecnologico.

Marketing e vendite

Il successo del mercato dell sharing con profitto su Blockchain dipende in larga misura dallo sviluppo della rete di partner. Avendo focalizzato tutti i nostri sforzi di Marketinng nella costruzione di questa rete, **Sharpay** offrirà un ecosistema chiuso, a tutti gli effetti.

La rete di Partner di **Sharpay** è composta da piattaforme, siti web, servizi online, Aggregator e applicazioni che mostrano pulsanti **Sharpay** installati. Il traffico organico di questa rete è il naturale fornitore di beneficiari finali di **Sharpay**: gli utenti della piattaforma.

La corretta creazione di questa rete consentirà a **Sharpay** di raggiungere fatturati dell'ordine dei 75 milioni di $ già solo nelle prime 3 fasi di sviluppo, e fino a 160 milioni di $ nel caso di una più importante penetrazione sul mercato con un Token Sale particolarmente fruttuoso.

A seguire una lista di potenziali Partner **Sarpay**, classificati in base alle quote di mercato e all'interesse strategico, in base alle analisi effettuate.

1. Motori di ricerca, proprietari di piattaforme e operatori pubblicitari: Google, Yandex, Mail, Rambler, Begun e altri — i più grandi giocatori sul mercato di tutte le categorie di servizi digiali, essi stabiliscono il tono e gestiscono il mercato in generale.

2. Social Media. Per incrementare i proventi attraverso la diversificazione dei servizi pubblicitari.

3. Media online. Ampia Copertura nella distribuzione di notizie e contenuti. Il team di **Sharpay** prevede che i media online possano diventare il principale motore per la crescita dell'intero sistema.

4. Piattaforme di Blog, progettisti di negozi online e siti web in genere. Al fine di espandere monetizzare i loro servizi.

5. Aggregator: volume di mercato fino a 100 aziende. Possono acquistare le licenze per utilizzare **Sharpay**. Gli Aggregator di vecchia generazione sono tra i potenziali partner / investitori strategici.

6. Link e Like Exchange, Referral Operator, operatori di programmi di fidelizzazione, RTB pubblicitari. Questi ricadono nella categoria delle possibilità aggiuntive di monetizzazione e crescita.

7. Siti Web orientati al SMM, in ricerca di nuovi strumenti. Le decisioni vengono prese sulla base degli Opinion Leader e delle tendenze.

8. Operatori di servizi SMM e SEO: siano essi globali, regionali o liberi professionisti. Sono una proficua ulteriore fonte di guadagno.

9. Operatori di Social Media Advertising Exchange. Consentono di espandere al contempo proventi e sfera di influenza.

10. Proprietari di servizi online e Widget, ad es. servizi di Callback. Per guidare la comunicazione del pubblico con i propri clienti, e spostare l'attenzione del pubblico nella giusta direzione.

11. Applicazioni e servizi mobili. Una delle aree di sviluppo chiave e in rapida crescita dell'intera economia digitale. Questa categoria raccoglie i più interessati a tutti i servizi in grado di condurre efficacemente le comunicazioni.

Roadmap

2012

Idea, applicazione dei breveti a Rospatent (RF) e EAPO (Eurasia), definizione del Concept iniziale

2013

Ottenimento del primo brevetto nella Federazione Russa, avvio dello sviluppo del progetto

2014

Testing del prototipo, installazione pilota del pulsante Multisharing su alcuni siti web

2015

Richiesta del primo brevetto in USA, finalizzazione del sistema

2016

Avvio dell'adattamento del progetto iniziale alla Blockchain, miglioramento del Concept

2017

Lancio del MVP ***Sharpay.io***, apertura del brevento internazionale PCT-Priority per la nuova applicazione in 152 paesi, Presale, e preparazione al Crowdsale

2018

Gestione del Token Sale, prelievo dei Token dal progetto alle piattaforme internazionali di Exchange, sviluppo delle funzionalità principali, sviluppo dei pulsanti per le applicazioni mobili, promozione e vendita in Europa e Asia, trasferimento dei brevetti PCT-Priority verso la fase nazionale di brevetto.

2019

Lancio della Blockchain (basata sul fork BitShares), migrazione dei Token alla nuova piattaforma, adattamento del progetto ai requisiti dei regolatori nazionali, entrata nel mercato di Stati Uniti, Canada e America Latina

2020

Ottenimento di brevetti nazionali, sviluppo e implementazione dei programmi di affiliazione con siti web e eCommerce per la vendita di beni e servizi in cambio di Token ***Sharpay***, espansione del progetto, accesso a tutti i più importanti mercati del mondo, ulteriori campagne di Marketing e vendite.

Emissione, Token e Token Sale

Per finanziare il progetto, la società internazionale Sharpay Inc. pianifica di distribuire e vendere i propri Token agli investitori tramite un Token Sale trasparente (Initial Coin Offering), tramite l'uso di uno Smart Contract. Questo permetterà ai futuri Holder di Token **Sharpay** di guadagnare sulla crescita del valore di mercato del Token, e di accedere a tutti i servizi offerti dal sistema, preacquistando i Token in fase embrionale del progetto, ad un valore simbolico e arricchito da bonus.

Nel contesto della «tokenization» e integrazione della tecnologia Sharpay con la Blockchai, il progetto è pianificato per essere implementato in due fasi:

Fase 1: emissione su base ETH del volume necessario in vendita libera, fornitura dell'economia interna del progetto e distribuzione tra gli utenti per la promozione dei contenuti e il Multisharing.

Fase 2: sviluppo e lancio della Blockchain privata, così come della migrazione del Token. Per assicurare la velocità e la conseguente «simplicity» dell'implementazione, è tenuto in considerazione il possibile utilizzo del futuro Fork della Blockchain BitShare, basata sul protocollo PoS, quale possibile piattaforma alla base di **Sharpay**.
La ragione dietro alla scelta della Blokchain BitShare è giustificata dalle caratteristiche offerte da questo sistema, che sorpassa di buona misura per qualità le caratteristiche offerte dalle Blockchain concorrenti:

	Bitshares	Bitcoin	Ethereum	Bitcoin Cash	Litecoin	Dash
Tempo medio di conferma	~1.5 sec	~10 min	~2 min	~15 min	~3 min	~2 min
Numero di Transazioni al secondo	3.300	14	10–20	56	56	28
Massimo numero di Transazioni al giorno	285 mln	1.2 mln	1.73 mln	4.8 mln	4.8 mln	2.4 mln
Costo per Transazione	$0.01	$2.34	$0.36	$0.07	$0.74	$0.15
Utilizzo Blockchain **(# di operazioni al giorno)**	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
Lunghezza Blokchain **(# di blocchi prodotti finora)**	20 mln	490k	4.4 mln	495k	1.3 mln	752k

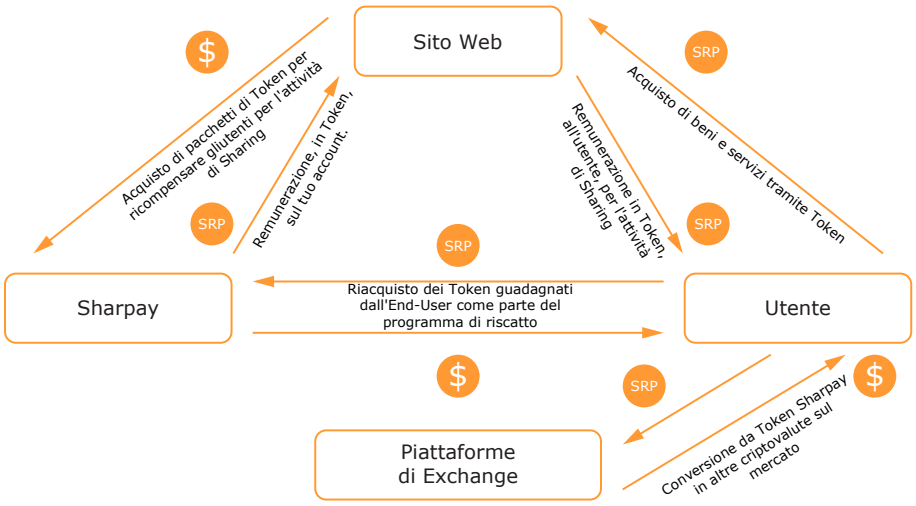
Fonte: https://bitcointalk.org/index.php?topic=1394689.16280

Inizialmente, i Token verranno distribuiti sulla piattaforma Blockchain Ethereum, in conformità dello standard ERC-30.

Quantità: 4 miliardi di Token
Emissioni addizionali: Non prevista

I Token **Sharpay** sono il mezzo ufficiale per i pagamento all'interno del sistema, e la base di un efficace Business Model basato sulla condivisione retribuita dei contenuti digitali che supporta la tecnologia del Multisharing.

Il sistema di ricircolo dei Token nel sistema è esemplificato nel seguente schema:



Distribuzione dei Token

4 miliardi di Token = 100%

Designazione	Distribuzione %	Totale in Token
Token Sale	37.5	1.500 M
Riserva per il funzionamento del servizio	31.05	1.242 M
Bonus per il Team di progetto	15	600 M
Bounty Program	2.5	100 M
Remunerazione per gli Advisor	7	280 M
Bonus per gli Investitori Early Stage	6.85	274 M
Bonus per gli investitori durante la fase di Presale che acquistano un volume superiore a 1.400.000 (= 8.900 $ = 30 ETH) di Token (+ 5% del volume acquistato quale bonus)	0.1	4 M
TOTALE:	100	**4 miliardi**

Prezzo iniziale del Token Sharpay: 1 Token Sharpay = 0.00003 ETH, equivalenti approssimativamente a $0.01 al momento del lancio ufficiale del progetto nel mese di Novembre 2017.

La vendita libera dei Token è pianificata in due fasi: Presale in forma privata e Crowdsale in forma pubblica.

Presale

Periodo di Presale: Dall'11 Dicembre 2017 all'11 Febbraio 2018.

Obiettivo del Presale: 800.000 $

Volume di vendita del Presale: circa il 2% del volume totale dei Token

Programma bonus durante il Presale

Bonus di Presale: 50% **(55% in caso di grandi volumi d'acquisto)**

Il volume dei Token Bonus durante il presale, da distribuire ai partecipanti, è pari a 44 milioni di Token.

Perciò, con un acquisto di 100 Token **Sharpay**, il partecipante al Presale ricevera un ammontare pari a 150 Token **Sharpay**.

Fino all'11 Dicembre, il Team **Sharpay** sta preparando una release aperta delle funzionalità principali del sistema (Multisharing e accreditamento dei Token), e sta conducendo una campagna Marketing per la promozione del Presale. Tutti i fondi raccolti in questa fase verranno incanalati nelle spese di gestione (principalmente Advertisement) del Crowdsale.

Crowdsale

Periodo di Crowdsale: Dal 1° Marzo 2018 al 31 Maggio 2018 (con la possibilità di estenere il Crowdsale su esigenza)

L'obiettivo minimo da raggiungere durante il Crowdsale ammonta a **3.000.000** di $.

Volume di vendita in Crowdsale: 1.42 miliardi di Token **Sharpay** (incrementabile andando ad attingere dal fondo riservato per il funzionamento del sistema).

Schema di distribuzione dei bonus durante il Crowdsale (preliminare):

Bonus, %	Volume totale di Token a prezzo scontato	Volume totale di Token venduti, milioni	Volume totale di Token, inclusi quelli di Bonus	Volume totale di Token per i Bonus, milioni
1° Giorno di Crowdsale fino a alla vendita di 100.000.000 di Token con un Bonus prefissato				
40%	100	100	140	40
1° Settimana di Crowdsale fino a alla vendita di 300.000.000 di Token con un Bonus prefissato				
30%	300	400	390	90
2° Settimana di Crowdsale fino a alla vendita di 500.000.000 di Token con un Bonus prefissato				
20%	500	900	600	100
3° Settimana di Crowdsale fino al termine del Crowdsale				
0%	520	1 420	520	–

I Token invenduti durante Presale e Crowdsale verranno trasferiti alla riserva di fondi per futuri aggiornamenti del sistema, immediatamente dopo il termine del Crowdsale.

Al termine del Crowdsale, i Token Sharpay saranno pubblicati sulle piattaforme di Exchange di criptovalute. Questo fornierà l'opportunità agli utenti del sistema di acquistare liberamente i Token accedendo a tutti i prodotti e servizi della piattaforma e di venderli ad utenti desiderosi di prendere parte all'ecosistema.

Strategia di prezzamento del Token

I Token **Sharpay** sono un classico Token utente che verrà utilizzato all'interno del servizio senza alcun limite di tempo.

Sharpay pianifica di emettere un numero fissato e limitato pari a 4 miliardi di Token. Utilizzando i Token nel sistema, il loro numero diminuirà guadualmente.

A causa della libera circolazione del Token fuori dal servizio, il suo prezzo non è limitato e sarà determinato dal mercato, basandosi su domanda e offerta. I **principali fattori di crescita** sono la domanda e l'offerta sulle piattaforme di Exchange, così come il rateo di crescita del progetto stesso. Il valore del progetto salirà all'aumentare del numero di utenti.

Il valore dei Token **Sharpay** dipenderà da quanto attivamente il token sarà utilizzato e dai numeri registrati dal sistema. Il valore dipenderà anche dalle condizioni del mercato e da altri fattori.

Il modo principale per aumentare il numero di Token sul mercato è:

- permettendo agli utenti di guadagnare Token tramite il Multisharing
- vendendo i Token dalla riserva alle società che usaeranno il pulsante **Sharpay** per attrarre clientela.

Programma BuyBack

Sharpay pianifica di riservare, trimestralmente, il 90% dei proventi per assiccurare il BuyBack dei Token **Sharpay**, acquistanoli dagli utenti che ricevono i Token quale compenso per la loro attività di Sharing/ Multisharing. Questo programma inizierà insieme a Q3 2018.

Il prezzo di BuyBack è basato sul valore nominale del Token, pari a 0.00003 ETH, che approssimatamente equivale a 0.01 $ al momeno del lancio ufficiale del progetto, nel mese di Novembre 2017.

Schema di BuyBack

1. Ogni 3 mesi, il 90% dei proventi della società va al programma di riacquisto (BuyBack) dei Token. Le attività di preparazione a questa fase richiedono circa 1 mese.
2. **Sharpay** emette uno Smart Contract per l'acquisto dei Token ad un prezzo prefisssato e di durata fissata pari a 30 giorni.
3. Gli utenti **Sharpay** vengono informati della possibilità di vendere i propri Token.
4. Chi detiene Token **Sharpay** può inviarli alla vendita fino al raggiungimento dell'ammontare offerto dal sistema. Questo ammontare è definito nello Smart Contract.
5. Chiunque può inviare e prelevare Token prima della data di chiusura dello Smart Contract. Dopo questa data, il numero di Token viene fissato e tutti i partecipanti ricevono il pagamento, in proporzione al numero di Token inviati allo Smart Contract stesso.

Team

Anton Solodikov
CEO

IT Entrepreneur, Blockchain Activist, Inventor, autore di brevetti nazionali e internazionali, precentemente CEO di Balalike LLP UK (sviluppo di sistemi consistenti di monetizzazione) e CMO a GOLOS.io (Blockchain e Social Network, Tokens x20).

Igor Karavaev
CBDO

Ex-executive Director alla Skolkovo Foundation, il principale incubatore di Start-Up in Russia, enche ex-dirigemte Strategy&Business nelle più grandi società di sviluppo in Russia.

Arkady Yasashny
CFO

Ex-Top Manager delle più grande banche in Russia (VTB, MDM, Union), imprenditore e investitore di Start-Up high-tech.

Alexey Stukarchuk
CTO

Fan della Blockchain, sviluppatore esperto di sistemi ERP e CRM per società internazionali (tra cui Skoda, Bosch, Ulmart), sviluppatore mobile (iOS, Android), Development Team Leader.

Valery Yushchenko
Software Engineer

Sviluppatore altamente qualificato con competenze Full-Stack: Front-End, Database & Mobile, ha lavorato a lungo presso Qualcomm (Sydney, Australia) e altre società internazionali. Oggi si focalizza totalmente sulla Blockchain.

Ilya Afanasiev
Support Engineer

Specialista certificato in sistemi automatici per il Data Processing; vive in Cina, e parla fulentemente Cinese, Russo e Inglese.

Levi Yau
Regional Manager (Asia, Cina, Hong Kong)

Imprenditore, Web Developer, Founder di un Travel Marketplace a Hong Kong.

Mark Vdovskikh
Marketing Manager

Esperto in Marketing internazionale e Strategic Planning, abile nella creazione di sistemi di comunicazione efficienti.

Katerina Molodova
SMM Manager

Professionista nelle pubbliche relazioni, ha una forte esperienza nei campi di SMM, Content Marketing, Advertising e Event Marketing.

Olga Rayner

Community Manager (Inglese, Lingue Europee, Russo).

Fan del mondo Crypto, filologa, interprete professionista, parla Inglese, Francese & Russo.

Daria Dreimanis

Community Manager (Tedesco, Lingue Europee, Lingue Latino-Americane).
Specialista in comunicazione interculturale, coordinatrice delle comunità Tedesca, Europea e Spagnola.

Vadim Scherbak
Community Manager (Russia)

Tech Evangelist, Researcher, Innovator, possiede oltre 10 anni di sperienza nel settore delle comunizazioni IT.

Advisor

Ken Huang
Chief Blockchain Scientist, VP a Huawei Technologies

Ha lavorato per il CGI Federal Office negli USA in qualità di Director of Cyber Security, e Director of Cloud Security. Ha fondato la CGI Federal Identity Management Practice, e il Cyber Security Competence Center. Durante il suo lavoro per CGI quale Executive Consultant, Ken ha fornito consulenza per lo United States Federal Government e altre grandi società in genere, offrendo le sua ampie competenze in Finance, Blockchain, e Cyber Security. Si è laureato alla Zhejian Normal University e alla Xian Jiaotong University in Cina e alla University of Lausanne in Svizzera.

Simon Choi
TOP 10 di ICObench, Fintech & ICO Lawyer

Avvocato di fama internazionale con oltre 25 anni di esperienza, qualificato a operare in legge in England & Wales, e a Hong Kong, Cina. E' uno Speaker e Blogger ben conosciuto nel panorama Blockchain, classificato nella World TOP 10 di ICObench. Simon si è laureato alla suola di legge della Peking University, University of London e alla University of Hong Kong. Simon offre servizi di consulenza sulle nuove regolamentazioni Blockchain in varie giuristizioni, per assicurare il massimo grado di conformità a tutte le normative e alle pesanti politiche governative vigenti.

Vincent Mascart
Blockchain Enthusiast, Developer & Blogger

Entrepreneur, Developer, Founder di svariate società, ha fornito consulenza a diverse società internazionali ed è ora totalmente focalizzato sulla tecnologia Blockchain.

Da fan della Blockchain, è nella classifica deiTOP Bloggers su Steemit e Golos. Testimone di molti progetti DPOS (Steemit, Golos, ecc.), ha creato e implementato con successo diverse applicazioni basate sulla Blockchain. Parla Francese, Inglese, Olandese, Italiano, Cinese e sta imparando il Russo.

Proprietà Intellettuale

Dal 2012, il Team Sharpay ha depositato diverse domande di brevetto, descrivendo le possibilità del Multisharing e incentivando la distribuzione di Token, denaro, ecc. Attualmente, la priorità è depositare tutti i brevetti nell'area Euroasiatica, non vi sono attualmente prodotti equivalenti.

Tutte le proprietà intellettuali legate al progetto appartengono a Sharpay Inc.

Aspetti legali

L'entità legale ufficiale del progetto è la società Sharpay Inc. Indirizzo legale dell'azienda: Suite 101, 1885 Driftwood Bay, Belize City, Belize.

Sharpay Inc. ha dedicato molto tempo e risorse allo studio delle questioni relative allo status legale del Token e al Business Model di Sharpay, dal punto di vista dell'integrazione delle tecnologie quali il Multishing.

I Token prodotti dalla compagnia sono specificatamente progettati per supportare le operazioni del sistema Sharpay Multicasting. Per questo, saranno perfezionati dei contratti tra gli utenti e Sharpay Inc.

I detentori di Token Sharpay accettano tutti i rischi derivanti dalla gestione degli stessi. I Token non possono essere restituiti immediatamente dopo l'acquisto. Sharpay Inc. prevede di riacquistare i Token degli utenti alle condizioni descritte nella corrispondente sezione del WhitePaper.

L'acquisto di Token Sharpay non equivale all'acquisto di azioni Sharpay

Inc. e i detentori non hanno proprietà, controllo, o qualsiasi altro diritto su Sharpay Inc.

Per convenienza degli utenti, i documenti (White Paper, One Pager),il sito web e tutte le altre informazioni pubblicamente disponibili riguardanti Sharpay Inc. sono resi disponibili in diverse lingue, direttamente sul sito web site www.sharpay.io, in questo caso, si prega di notare che in caso di conflitti, la priorità va alla versione originale in lingua Inglese.

Limitazioni di Responsabilità

Questo documento è proprietà intellettuale di Sharpay Inc.

Le inforazioni qui contenute sono da intendersi a solo scopo informativo, non commerciale, personale, e non implicano alcun vincolo contrattuale. Sharpay Inc. si riserva il contenuto di aggiornare o modificare questo documento in qualsiasi momento senza obblighi di notifica preventiva.

Se non diversamente specificato, tutte le informazioni in questo documento sono puramente di riferimento. Sharpay Inc. non fornisce alcuna garanzia, espressa o implicita, rispetto all'accuratezza, la completezza e l'affidabilità del materiale contenuto in questo documento. Al tempo stesso, Sharpay Inc. fa tutti gli sforzi per assicurare che i dati ivi contenuti siano accurati e rilevanti ancora oggi.

I materiali correlati alla vendita dei Token Sharpay non dovrebbero essere considerati un incentivo all'acquisto di Token, nè la sola ragione per giustificare l'acquisto. I Token Sharpay possono essere acquistati se non proibilto dalle leggi locali nel paese di residenza dell'investitore e dell'entità legale. E' proibito partecipare al Token Sale Sharpay Inc. ai residenti di queste nazioni, in cui la partecipazione è direttamente limitata (per esempio, i resitendi di USA, Singapore, Vietnam e altri paesi non possono partecipare. Sharpay Inc. non è responsabile per eventuali partecipanti provenienti da questi paesi in disaccordo con le leggi locali, anche se l'eventuale violazione è frutto di ignoranza per la legislazione locale.

Sharpay Inc. non è inoltre responsabile per i requisiti che le autorità fiscali dei paesi di residenza degli investitori e delle entità legali possano imporre sull'acquisto e detenzione di Token Sharpay.

I detentori di Token Sharpay sono i soli responsabili per la determinazione della possibile valutazione o rivalutazione del valore del Token Sharpay nel lungo termine, e delle implicazioni fiscali che quest'ultimo possa avere nella loro giurisdizione. Sharpay Inc. si impegna a fornire i dati più accurati e aggiornati possibile in questo documento, ma ripudia qualsiasi responsabilità per danni derivanti da inaccuratenza, irrilevanza o incompletezza del materiale ivi contenuto. Sharpay Inc. incoraggia gli individui e le entità legali a cercare per ulteriori consigli da specialisti legali, fiscali, finanziari e da altre figure professionali prima di prendere qualsiasi decisione, familiarizzando prima con tutte le informazioni contenute in questo documento.