sharpay

Buton ng Pagbabahagi na may kita ng blockchain

Kalagayan: minimum viable product (MVP)

sharpay.io

Mga Nilalaman

Buod 3
Merkado 5
Paksa 6
Solusyong Sharpay 7
Buton 8
Misyon at Pormula ng Sharpay 9
PaglalarawanngTeknolohiya 10
Modelo ng Pagpapaandar ng Sistema 10
Mga kalahok ng Teknolohikal. 13
Ang prinsipyo ng operasyon, instolasyon, kaginhawaan para sa mga website . . . 14
Multisharing, kaginhawaan ng gumagamit. 15
Ekonomikong modelo ng istimulasyong ng multisharing 17
Pagkukumpara sa mga kakompitensya 17
Modelo ng Negosyo ng Sharpay 18
Mga Sitwasyon ng PAgpapa-unlad 20
Plano ng Pinansyal 23
Istraktura ng mga paggamit 26
Senaryo 1, Bentahan ng Token $3 milyon 26
Senaryo 2, Bentahan ng Token $10 milyon 27
Senaryoo 3, Bentahan ng Token $15 milyon 28
Istratehikong mga plano. 29
Mga panganib at oportunidad 30
Pagmemerkado at mga benta 30
Roadmap 33
Paglalabas, mga token, Bentahan ng Token. 34
Distribusyon ng mga token. 36
Presale 36
Programang bonus sa presale. 37
Bentahan ng Token. 37
Istratehiya ng presyo ng Token 39
Programang Buyback 40
Team 41
Mga Tagapayo 44
Intelektuwal na pag-aari 45
Legal na mga Aspeto 45
Mga limitasyon sa Pananagutan 46

Buod

Mayroong 1 bilyong mga site sa mundo at ang bilang ay lumalago ng 5-7% taon-taon. Gayunpaman, tanging 3% sa kanila ay gumagamit ng mga buton ng pagbabahagi - 30 milyon na mga site lamang.
Mahigit 3 bilyong tao ang gumagamit ng sosyal na mga network, na 10% ay aktibong mga gumagamit, Ang gastos sa pag-aanunsyo sa sosyal na network ay inaasahang lumaki hanggang sa $50 bilyon sa 2019. Ang pinakapopular na gumagamit ng sosyal na mga network, halimbawa, nangungunang mga impluwensya sa Instagram, ay kumikita ng pera gamit ang kanilang popularidad sa pamamagitan ng pag-aanunsyo sa sosyal na network.
Ang **Sharpay** ay tutulungan ang sosyal na aktibong mga gumagamit na gawing pera ang kanilang popularidad sa pamamagitan ng crypto currency.

Ang **Sharpay** ay isang kakaibang teknolohikal at napaka simpleng buton ng pagbabahagi. Ang mga site ay nilalagay ang buton sa ilalim ng kahit anong nilalaman sa halip ng iba pang matandang mga buton ng pagbabahagi at ang mga gumagamit ay makakakuha ng mga gantimpala para sa pagbabahagi. Ang sistema ay may proteksyon sa panloloko, depensang bot na may pagpupumtirya ng madlang may posibilidad na bumabase sa CPV (cost per visit) na mga kabayaran.madla
Ang inobasyon ng **Sharpay** — kita ng blockchain para sa pagbabahagi na may mga token at multisharing — pagbabahagi sa ilang mga network sa isang pindutan. Ito ay isang kakaibang proyekto, na magkakasabay ang dalawang mga posibilidad. Ang teknolohiya ay protektado ng Eurasian internasyonal naprayoridad na patente.

Ang **Sharpay** — isang bagong instrumento ng SMM para sa tumataas na trapiko, mga kombersyon, sesyon at benta na may mababang gastos.

Ang pagpapalaganap ng teknolohiya ng **Sharpay** ay mapapataas ang kabuuan ng pagbabahagi mula 3% hanggang 10% sa mundo. Ang Sharpay ay nagpaplanong kumuha ng 50% ng paglago na ang katumbas ay 35% ng internasyonal na merkado sa pangkalahatan.
Ang **Sharpay** ay magrereserba tuwing pangtatluhang buwan ng 90% ng mga nalikom para masiguro ang pagtubos ng mga token mula sa kanilang mga tagahawak (mga mamumuhunan at gumagamit). Ang programa ay magsisimula ayon sa mga resulta ng ikatlong pangtatluhang buwan ng 2018. Ang presyo ng buyback ay bumabase sa nominal na presyo ng isang token na 0.00003 ETH na halos katumbas sa $0.01 sa oras ng opisyal na paglulunsad ng proyekto sa Nobyembre, 2017.

Ang mga token ng **Sharpay** inisyal na inilabas sa Ethereum ayon sa batayan ng ERC20, ang blockchain ay ginagamit bilang pinansyal na rehistro. Sa susunod na yugto ng pagpapaunlad ng **Sharpay**, kami ay gagawa at maglulunsad ng isang malayang desentralisadong sistema ng blockchain (BitShares fork

na may POS-basis), sinusundan ng paglilipat ng mga token - ang blockchain ay gagamitin para sa pagbibigay, pagbabahagi ng mga token sa pagitan ng mga site at gumagamit para sa sosyal na aktibidad, at pag-iimbak ng impormasyon.

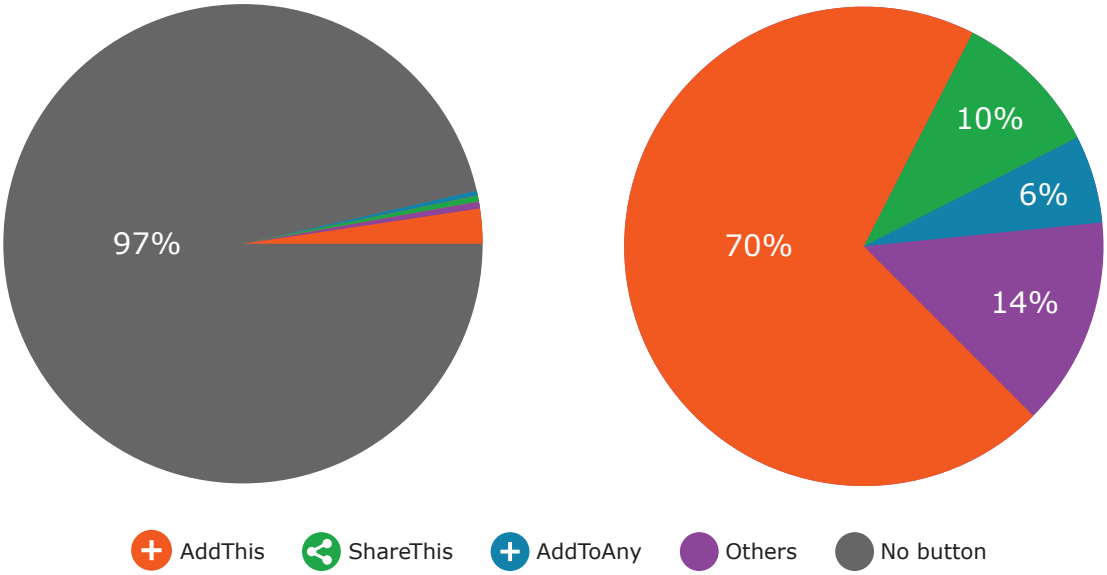
Simula sa ikalawang yugto, ang kita mula sa blockchain ay pakikinabangan hindi lamang ng maraming mga gumagamit, kundi pati na rin maraming mga site para maglagay ng buton ng **Sharpay**.

Merkado

Ang mga tao ay lagi nang nagbabahagi ng mga balita, pananaw at mga ideya. Isang pagpapalit sa komunikasyon sa online ay makabuluhang tumaas ang bilang ng mga taong nahikayat sa prosesong pagpapalitan ng impormasyon pati na rin ang dami ng nilalaman na pinapamahagi. Ngayon, ang kahit anong proyekto sa internet sa pamamagitan ng lahat ng paraan ay gustong madagdagan ang paglitaw sa pamamagitan ng magkakaibang potensyal ng mga mapagkukunan n`1g trapiko, gaya ng mga blog, panlipunang media at mga forum. Ang daloy ng bisita ay pera, reputasyon at paglago ng negosyo.. Ang pagpopost ng nilalaman sa sosyal na puwang ay isang mahalagang parte ng optimisasyon ng makina ng paghahanap. Ang bilang ng mga platform sa internet na nahikayat sa sosyal na mga komunikasyon sa pamamagitan ng pagbabahagi ng impormasyon ay nadadagdagan bawat araw. Mahirap ng isipin ang ating buhay ng wala ang kagamitang ito. Nakikipag-usap tayo, nagiging pamilyar sa isa't isa, pinapaunlad ang ating negosyo, nagbabasa ng balita sa pamamagitan ng pagbabahagi.

Ang pagbabahagi ng nilalaman mula sa mga website patungo sa mga pahina ng mga gumagamit sa panglipunang media ay lumitaw mahigit 10 taon nakakaraan nung ang Facebook, Twitter, VKontakte atbp. ay naging popular sa buong mundo. Bumabase una sa bukas na API ng social media, ang teknolohiyang ito parehong panahon ay nakuha sa pagiging malayang panimula ng mga kompanya na napasikat sa pamamagitan ng pagsasama-sama ng API ng iba-ibang klaseng social media na maging isa at parehong yunit ng mga pagbabahaging buton na may karagdagang mga setting (pagpapasadya) para sa malayang website ng mga tagabuo at gumagamit. Pagkatapos, ang **AppThis.com**, **ShareThis.com**, **AddToAny.com**, **Pluso.ru** ay naging mas kilala at matagumpay na pinagsama-samang mga pagbabahagi sa pahayag ng posisyon nito sa merkado ng pagbabahagi.

Sa kasalukuyan, mayroong 1 bilyong mga website sa mundo at ang bilang ay lumalago ng 5-7% kada taon sa pangkaraniwan. Ang pagbabahagi na pinagsama-samang mga buton ay maaarin lamang matagpuan sa hindi humihigit na 3% (30 milyon) ng mga website mula sa halaga nito. Ang mga kakumpitensya ay mayroong sumusunod na mga pagbabahagi sa merkado (mga analitiko ng **Sharpay**):



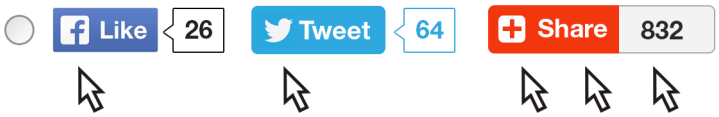
Ayon sa iniulat ng Zenith Optimedia, ang halagang ginastos sa SMM (social media marketing) sa buong mundo ay lalago ng 72% sa 2019 - hanggang $50 bilyon - at patuloy na lalago.

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

Paksa

Mahigit sampung taon na mula ng ang social media, mga buton ng pagbabahagi at mga pinagsama-sama ay lumitaw sa merkado, ngunit ang tradisyonal na teknolohiya ng pagbabahagi hindi tuluyang nagbago. Ito, gayunpaman, ay kakaiba para sa mabili lumagong merkado ng mga solusyon ng Internet.

Tradisyonal na pagbabahagi: pagbabahagi ng aksyong inulit para sa bawat bagong social media



Bakit ang tradisyonal na pagbabahagi hindi umuunlad? Dahil ang mga kompanyang IT ay hindi nakikita ang kahit anong magaling na ekonomikal na halaga sa pagtatrabaho sa kagamitang ito - ang pagpapalaganap ng salapi na mga paraa ay naging limitado para sa teknolohiyang ito. Ang unang bumabase sa blockchain na mga teknolohiya ay maaaring magbigay ng malakas na kalakasan ng loob para paunlarin ng pag-aanunsyo sa internet sa pamamagitan ng pagbabahagi.

Solusyong Sharpay

Ang **Sharpay** ay isang buton ng pagbabahagi ng susunod na henerasyon, na magpapahintulot para sa isang pindot na distribusyon sa social media na may pinupuntirya at ginagantimpalaan para sa click-through. Bilang sumasalungat sa tradisyonal na mga analogo, ang **Sharpay** sy nagbibigay ng multisharing ng impormasyon, hal. ginagawa nitong posible para sa mga gumagamit ang isang pindot na pagpost ng nilalaman sa kanilang mga pahina sa maramihang social media ng isahan. Ang pagpopost ng impormasyon ay nagiging mas maginhawa; higit pa ron, pagkatapos magbahagi ng bawat gumagamit ay makakakuha ng mga token na bumabase sa blockchain.

Ang **Sharpay** ay isang bagong simpleng hi-tech na bumabase sa blockchain na kagamitang SMM para sa mga website na may naka-embed na ekonomikong modelo ng prosesong insentibo. Ang buton ng **Sharpay** ay pinapalawak ang baterya ng tradisyonal na digital na pagmemerkado at nagbibigay ng bagong mga posibilidad para sa digital na nilalaman, kalakal at mga serbisyong promoson. Sinisiguro ng **Sharpay** ang epektibong promosyon ng nialalaman sa Internet sa pagpupuntriya ng mga manonood, mga gantimpala para sa click-through ng mga bisita na nararapat sa itinaguyod na mga parametro at sistemang anti-cheat.

Ang mga website na gumagamit ng **Sharpay** ay makabuluhang tataas ang kanilang trapikong siteat kombersyon ng benta. Ang mga gumagamit na pipindot sa mga buton ng **Sharpay** at pagbibigay ng nilalaman ng website ay makakakuha ng pantay na kabayaran para sa pagiging aktibo sa social media at para sa mga click-through sa naka-post na mga link ng kanilang mga taga-subscribe: ang mas maraming taga-subscribe at mga click-through - mas mataas ang gantimpala na makukuha ng gumagamit na nagbahagi ng link.

Ang mga website na nagbabahagi ng nilalaman ay interesado sa pagiging aktibo ng sikat na mga gumagamit na may mga milyong taga-subscribe, ngunit ang kanilang pakikibahagi ay madalas kusang-loob (gaya sa Instagram). Ang **Sharpay** ay magbibigay sa merkado ng bagong instrumento, na magbibigay sistematikong counter-activity. Ang mga huling gumagamit ay mahalagang pangunahing mga benipisaryo ng **Sharpay.**

Ang **Sharpay** tulad nito, ay pinapabuti ang merkado sa pangkalahatan. Pinapasimple nito ang paraang ng iba-ibang ekonomikong mga ahente para humanap at makipag-usap sa bawat isa, at ang impormasyon ng mga produkto at mga serbisyo ay ipapamahagi ng mas mabilis kailanman.

kasama ang lahat ng nakalista sa taas na pinarami ng teknolohikal na lundag dahil sa kasikatan ng blockchain at tokenisasyon ng matandang mga teknolohiya, ang bintana para sa rebolusyonaryong mga posibilidad para sa pagbuo, pagpapaunlad at tagumpay ng proyektong **Sharpay** ay nabuksan.

Ano ang itsura ng buton

Ang buton ng sharpay ay maaaring maging itsura ng kahit ano, halimbawa, kagaya ng nasa pahinang ito, o maaari ring na-customize para sa disenyo ng site. Ang buton ng sharpay ay maaaring kahit anong kulay at maging mga logo ng kahit anong sosyal na mga network. Ang pangunahing kalahok ng buton ay ang code, na gumagana kapag pinindot ang buton. Maaari rin nating gamitin ang inyong sariling disenyo at pagtugmain ito sa aming aming code.

Ngayon ang Facebook, Twitter, LinkedIn, VK, Reddit, Telegram, Tumblr ay konektado na sa multisharing ng gumaganang bersyon ng buton ng sharpay. Maaari mo ring kopyahin ang isang direktang kakaibang link at ibahagi ito sa iyong sarili sa mga forum, blog at sa mga komento.

Tinatrabaho namin para makakonekta ang mga bagong sosyal na mga network, kagaya ng WeChat, Weibo, QQ, G +, Viber, Livejournal at iba pa.

Ang Misyon at Pormula ng Sharpay

Ang misyon ng **Sharpay** ay para bigyan pareho ang mga website at mga gumagamit ng social media ng bago, parehong kapaki-pakinabang, maginhawa, awtomatikong instrumento para sa promosyon ng nilalaman at mga kalakal. Para sa mga website: para madagdagan ang kanilang nilalaman (impormasyon at mga kalakal) distribusyon ng mga kombersyon; at para sa mga gumagamit: para makakuha ng gantimpala (hal. makakuha ng digital na mga token) sa pamamagitan ng paghahatid ng nilalaman gamit ang isang simpleng buton ng multisharing.

Ibinahagi mo — babayaran namin.

Ang pagbabahagi ang bagong pagmimina.

*Kunin ang iyong **Sharpay!***

Multisharing + pagpapasigla ng token nito = dagdag sa kombersyon ng nilalaman ng website na pamamahagi sa social media, trapiko ng website at paglago ng pangloob na KPI (bilang ng mga aktibong gumagamit, tumingin, rehistrasyon, benta atbp.) + kaginhawaan at posibilidad ng pagkuha ng mga token para sa mga gumagamit (digital na currency, crypto-currency).

Paglalarawan sa Teknolohiya

Ang sistema ng proyekto ng **Sharpay** ay bumabase sa pagbubuo ng teknolohiya ng blockchain na dinisenyo para sa maliwanag na sistema at ekonomikong insentibo ng promosyon ng nilalaman sa pamamagitan ng mga token at multiaggregated na API ng pinakanangungunang social medi at mga mensahero sa buong mundo (Facebook, Twitter, VKontakte atbp.) dinisenyo para sa pamamahagi ng nilalaman (multisharing).

Modelo ng Pag-papaandar ng Sistema

Unang hakbang. Pagbili ng pakete ng **Sharpay** token ng may-ari/kmopanya ng website, halimbawa, 100 token (para sa $1), at naghanda ng mga pupuntiryahin - na gagantimpalaan ng mga token sa pagbabahagi/ multisharing ng nilalaman nito at ang click-through na mga setting ng gantimpala atbp.

Ikalawang Hakbang. Ang mga gumagamit ay magsisimulang magbahagi ng nilalaman sa kanilang mga pahina sa social media, mga forum, blog at mensahero.

Ikatlong Hakbang. Ang account ng gumagamit ng **Sharpay** ay awtomatikong bubuuin pagkatapos ng unang beses na ang gumagamit ay magbahagi ng nilalaman sa pamamagitan ng buton ng **Sharpay** sa pagkikipagkasundo niya. Bawat gumagamit ay makukuha ang kanyang marka sa loob ng sistema sa paraan ng sistemang pagmamarka ng Sharpay (depende sa bilang ng mga kaibigan, kalidad ng mga taga-subscribe, pagka-aktibo ng gumagamit atbp.). Ang mga token ay sisingilin depende sa marka at bilang ng higit pang mga click-through sa link na pinost ng mga pinuntiryang mga bisita. Mayroong apat na tipo ng pagmamarka na binigay para sa batayang solusyon (wala, mababa, gitna, mataas).

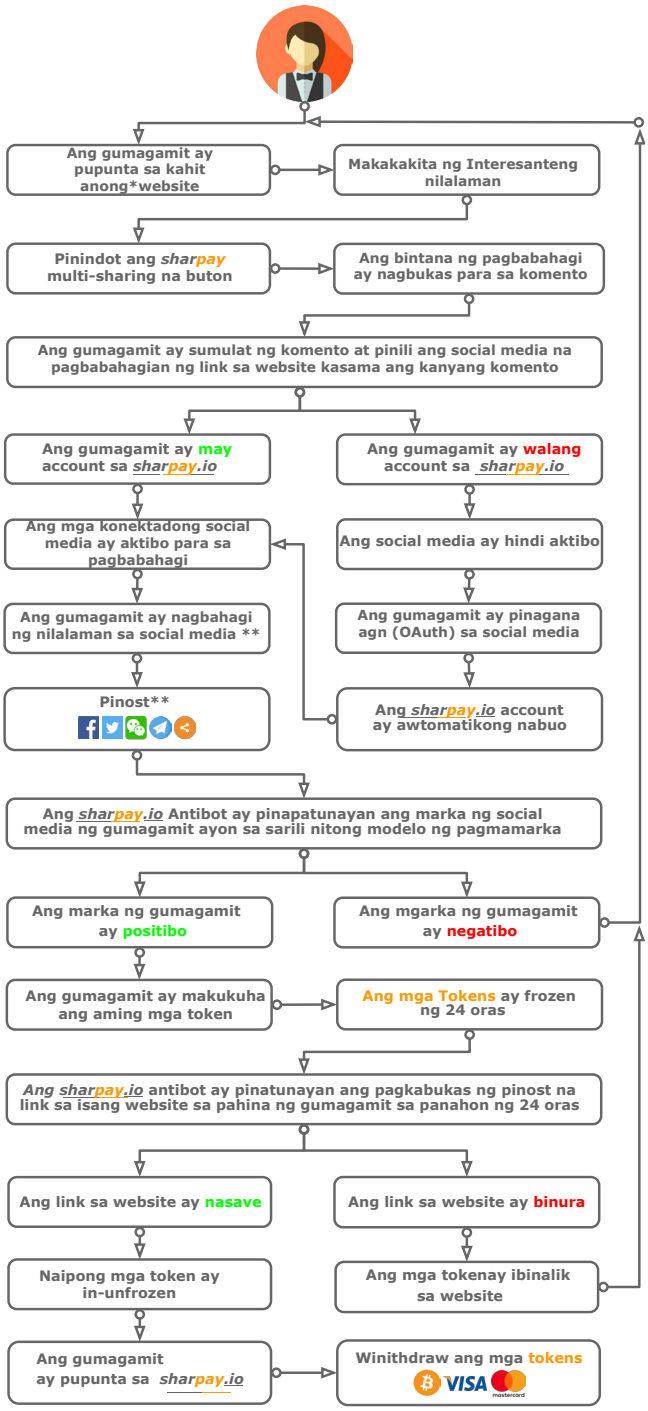
Ikaapat na Hakbang. Ang mga token ay sisingilin agad sa account ng website pagkatapos na ang mga gumagamit ay nagbahagi ng kanilang nilalaman (kung ang website ay naggagantimpala sa mga gumagamit ng mga token hindi lamang para sa mga click-through kundi pati na rin para sa pagbabahagi) at nilalagay sa paghawak ng 24 oras. Bukod dito, ang gumagamit ay gagantimpalaan ng mga token para sa mga click-through sa link na pinamahagi alinsunod sa pinuntiryang mga parametrong hinanda ng website.

Ikalimang Hakbang. Ang **Sharpay** ay ay awtomatikong titingnan ang pagiging bukas ng ibinahaging nilalaman sa mga pahina ng mga gumagamit (para hindi ito mabura) sa loob ng 24 oras, mga bilang ng click-through, titingnan ang kalidad ng mga bisita.

Ikanim na Hakbang. Sa kaso ng positibong resulta ng pagtingin (ang nilalaman ay bukas sa social media, mga click-through ay alinsunod sa kalidad), ang gantimpala ay kakalkulahin ng wasto ng sistem at ang mga token (na

hinahawakan) ay ilalabas ng naaayong sa mga gumagamit. Sa kaso ng negatibong resulta, ang mga token (na hinahawakan) ay ibabalik sa account ng website.

Schematically, ang sistemang nagpapaandar sa algoritmo ay maaaring ipakita gaya ng sumusunod na pagkakasunod-sunod:



* *Ang gumagamit ay pupunta sa kahit anong website; makakakita ng interesanteng nilalaman - ang pagbisita ng gumagamit ng Internet sa kahit anong website, na nag-install ng aming Sharpay multisharing na buton sa halip ng lahat ng kumbensyonal na mga buton ng pagbabahagi.*

** Ang gumagamit ay nagbahagi ng nilalaman sa social media - ang gumagamit ay nagpost ng link sa interesanteng nilalaman sa kanyang mga pahina sa social media (isa o maramihang pagpipilian)

Ang mga may-ari ng mga **Sharpay** token ay maaaring ibenta iyon sa palitang merkado o ialok sila para sa sapilitang pagbili ng **Sharpay** sa nakahandang presyo sa programang pagbiling muli.

Posibilidad ng kombersyon ng **Sharpay** token sa iba pang crypto-curency o mga currency ay depende sa antas ng pag-unlad ng merkadong palitan.

Ang gumagamit ay magkakaroon ng saklaw sa pagmamarka para sa bawat social media, kaya naman, ang halaga ng mga token na igagantimpala sa gumagamit para sa bawat mutisharing ay dedepende sa kanyang kabuuang saklaw ng pagmamarka at kaisahan sa pagitan ng mga bisitang pumipindot sa pamamagitan ng link at ang nakahandang pinupuntirya ng website.

Halimbawa 1: kung ang gumagamit ay naghatid ng nilalaman ng website sa tatlong social media sa isang pindot, sya ay magagantimpalaan ng 3 token. Ang halaga ng mga token ay iba-iba sa pamamagitan ng iskor ng bawat social media, halimbawa, 2 token para sa FB at TW at 1 token para sa VK, 5 token sa kabuuan.

Halimbawa 2: sabihin nating ang website ay nagkaroon ng 28 na pagbabahagi para sa 100 token na binili. 15 sa kanila ay mapagkakatiwalaan (hal. ang kahusayan sa pinakamababa para sa 1 token) at 13 ay para sa mas mataas na klase - ng mataas na kalidad (gitna at mataas).

Kaya naman, ang halaga ng isang token ay katumbas sa halaga ng isang minimal na epektibo (kahusayan) ng pagbabahagi (simula dito, ang minimal na epekto ng pagbabahagi).

Ang website ay maaaring makakuha ng 10,000 na mga pagbabahagi para sa 100 mga token, ngunit hindi na magkakaroon ng higit sa 100 epektibong (binayaran para sa) isa sa kanila.

1 minimal na epektibng pagbabahagi = 1 **Sharpay** token = 0.00003 ETH, iyon ay halos katumbas ng $0.01 sa oras ng opisyal na paglulunsad ng proyekto sa Nobyembre, 2017.

Ang **Sharpay** ay ina-update sa kasalukuyan. Sa pangkaraniwang bersyon ng proyekto, ang mga token ay maaari lamang singilin para sa pagbabahagi. Sa in-update na bersyon, ang mga token ay maaaring singilin para sa parehong pagbabahagi/multisharing at mga click-through. Ang sistema ay maaaring tingnan ang pagkabukas ng ibinahaging nilalaman sa mga pahina ng gumagamit; at ang website ay maaaring piliin kung babayaran ng token para sa pagbabahagi/multisharing at mga click-through ng magkasama o magkahiwalay.

Ang gumagamit na nagbabahagi ng link ng nilalaman ay magagantimpalaan ng mga token alinsunod sa tatlong pinagsamang pagpapahiwatig :

- bilang ng mga click-through,

- pinupuntirya (yung nagbahagi),
- pinupuntirya (yung pumindot ng link).

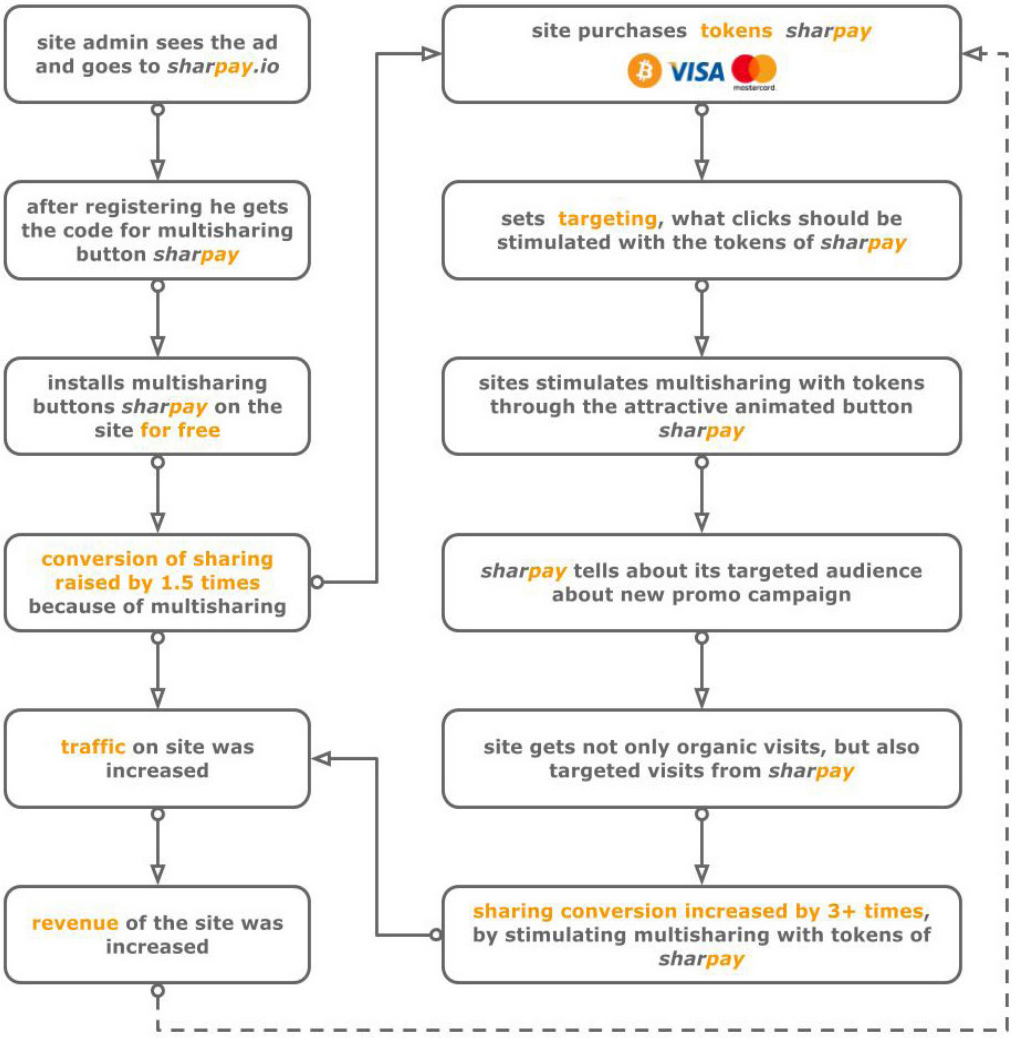
Teknolohikal na mga kalahok

Para ma-optimisa ang trabaho ng proyektong **Sharpay**, ang sistema ay may bilang ng mga teknolohikal na kalahok:

- **madaling integrasyon:** Ang mga buton ng multisharing ng **Sharpay** ay madaling isama sa kahit anong mga website sa Internet na bukas para sa integrasyon ng ikatlong partidong API, na nagangahulugan na milyon-milyong mga website ang maaaring magkabit at magpagana ng mga buton ng **Sharpay** sa loob ng 30 minuto.
- **built-in na pagpupuntirya:** ang mga website na nagkabit ng mga buton ng **Sharpay** ay maaaring magpuntirya ng mga gumagamit - parehong pagbabahagi ng nilalaman at pagsunod sa mga link - para ma-optimisa ang halaga ng mga token na ibabayad (mga token na binuo sa mga gumagamit) at makatarungang singil ng mga token, halimbawa, para lamang sa tumutugma sa kinakailangang pamantayan.
- **«Panlipunang Kapital»:** ang mga gumagamit «pagbabahagi ng nilalaman sa pamamagitan ng mga buton ng Sharpay, ay awtomatikong sinusuri at niraranggo sa loob ng sistema ng Sharpay, depende sa antas ng kanilang aktibidad sa social media (bilang ng mga kaibigan / nag-subscribe, bilang ng mga nailathala/pinost muli, atbp.), na makakaapekto sa halaga ng mga token na igagantimpala sa bawat partikular na gumagamit, maaasahang mapoprotektahan ang mga website mula sa mga bot, ngunit ang pagbibigay ng oportunidad para sa mga sikat na gumagamit na makatanggap ng disenteng mataas na gantimpala.
- **proteksyon mula sa panloloko:** para maiwasan ang abuso, ang sistema ay may mekanismong magpoprotekta laban sa mga bot at panlolokong mga anunsyo, paglilimita sa bilang at sukat ng bayad na multisharing kada araw / linggo / buwan - ay epektibong sinasalungat ang mga mandaraya
- **maginhawang gamitin:** ang pangkaraniwang gumagamit, para makapagsimula ng «multisharing» ng nilalaman gamit ang mga buton ng **Sharpay** na nakakabit sa kahit anong magkakaibang mga website, ay hindi na kailangan pang matutunan ang kahit anong bago at ibabad ang kanyang sarili sa mundo ng blockchain, mga token at mga teknolohiyang crypto - sa unang yugto, ang gumagamit ay mapapamilyar ang mga aksyon para maipalaganap ang interesanteng nilalaman (kagaya ng lumang mga buton ng pagbabahagi), na may diperensya lamang sa anyo ng multisharing, ngayon mas madali at mas mabilis, idagdag pa, ang gumagamit ay makikita ang kanyang lumalagong balanse ng mga token sa sistema, na sa hinaharap, sa nakakamal na transisyon sa susunod na yugto ng kooperasyon ng sistema ng Sharpay, magbibigay sa gumagamit ng oportunidad na makatanggap ng personal na pribadong susi at daan sa balanse, para makapaglipat ng mga token sa cryptocurrency na palitan at/o mag-withdraw ng fiat.

Ang prinsipyo ng operasyon, instolasyon, kaginhawaan para sa mga website

Para matagumpay na mapagsama at magamit ang mga buton ng multisharing ng **Sharpay,** ang mga website ay kailangan lamang ng ilang mga pagpindot para makakuha ng code ng buton na may personal na kakaibang tagapagpakilala, inihanda ang code na ito sa mga phina ng kanilang website, pagtatanggal ng lahat ng makalumang henerasyong mga code ng buton ng karaniwang pagbabahagi. Pagkatapos non, ang buton ay handa ng gamitin ng mga gumagamit (mga bisita ng site) para sa distribusyon ng nilalaman at promosyon.



** Goes to personnel account on sharpay.io — in the account on sharpay.io , all actions in the interests of the site are performed by its owner or administrator (manager), if there is an appropriate commission and authority.*

** Pinindot ang personal na account sa **sharpay.io** — lahat ng aksyon sa personal na account ng **sharpay.io** ay isinagawa ng may-ari mag-isa o ng administrador ng website (tagapamahala), kung sya ay may nauukol na mga tagubilin o awtoridad.*

Multisharing, kaginhawaan ng gumagamit

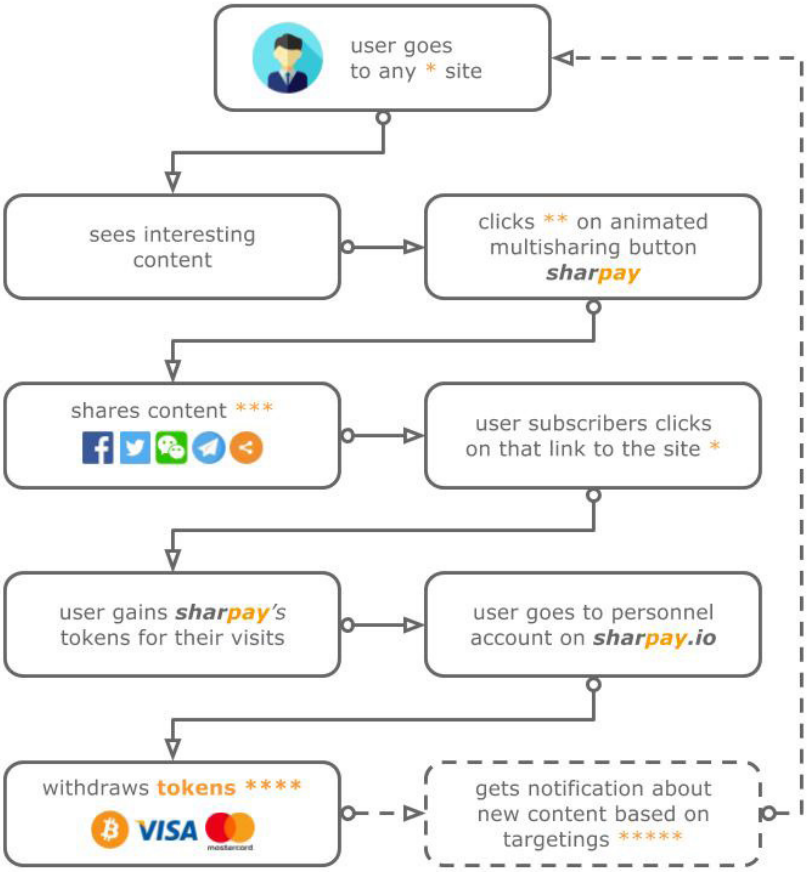
Ang mga gumagamit (bisita ng site), ay madali na ngayon <<magbahagi>> ng interesanteng nilalaman mula sa website papunta sa kanilang mga pahina sa social media sa pamamagitan ng pagpindot sa multisharing na butong ng Sharpay, na walang pagkakaiba mula sa lumang henerasyon ng buton ng pagbabahagi sa anyo at pagpapasadya.

(Sa isa sa mga pagpipilian ng pagpapasadyang buton, posible nang ipakita ang digital na balanse ng mga token direkta sa buton, kasama ang crypto currency na Bentahan ng Token, na maghihikayat sa mga gumagamit na pindutin ang buton ng Sharpay at maghati ng nilalaman).

Kung ang mga gumagamit ay interesado sa paghahatid ng interesanteng nilalaman ng website, maaari nilang pindutin ang pag <<pagbabahagi>> paraa mapagana ang buton ng Sharpay, isang pop-up na bintana ang lalabas at maaari silang maglagay ng komento sa nilalaman at piliin ang social media na pagbabahagian nila.

Ang kakaiba at kaginhawaan ng multisharing ay ang maaari silang pumili ng higit pa sa isang social media na pagbabahagian nila na may komento sa pamamagitan ng pagpindot sa <<Ipadala>> na buton.

Dapat maitala na sa unang aktibasyon ng kahit anong social media sa prosesong ito, isang personal na account na may elektronikong pitaka sa loob ng **Sharpay** ay awtomatikong mabubuo para sa gumagamit, na maaaring madaanan ng gumagamit sa kahit anong oras gamit ang Oath-authorization, nang hindi na kinakailangan na ang gumagamit ay pumasok sa login / password. Kapag ang proyekto ay lumipat na sa blockchain, ang gumagamit ay makakatanggap ng isang pribadong susi (isang pribadong susi para sa isang account) mula sa kanyang pitaka).



** Ang gumagamit ay pupunta sa kahit anong site – ang pag-redirect ng gumagamit online sa kahit anong site na nakabitan na ng multisharing na buton ng sharpay, sa haip na lahat ng karaniwang mga buton ng pagbababahagi.*

*** Pagpindot sa animadong buton ng sharpay – sa oras ng unang pagbababahagi, ang gumagamit ay awtomatikong makakagawa ng personal na kabinet sa sharpay.*

**** Pagbababahagi ng nilalaman – ang gumagamit ay naglathala ng link sa interesanteng nilalaman sa kanyang mga pahina sa social media na mga network, sa isa o higit pa sa kanyang pag-iingat*

***** Nag-withdraw ng mga token – sa isang pangtatluhang buwang programa ng sharpay na pagbili ng mga token, o sa mga palitan*

****** Makatanggap ng notipikasyon ng isang bagong nilalaman ayon sa pagpupuntirya – ang sharpay ay magpapadala sa mga gumagamit, na makakamit ang partikular na pamantayan, mga notipikasyon tungkol sa posibilidad na magbahagi ng bagong interesanteng nilalaman na ang mga site ay pino-promote para sa mga token*

Ekonomikong modelo ng istimulasyon ng multisharing

Isang importanteng elemento ng buong sistema ay ang built-in na ekonomikong modelo para sa pagpapasigla ng paghahatid ng nilalaman. Pagkatapos na ang gumagamit a) mapag-isipan na «magbahagi» ng interesanteng nilalaman, b) sumulat ng kanyang komento dito, c) pumili, sa kanyang pag-iingat at mga interes ng madla, ang social media na pagbabahagian, d) pindutin ang buton na «Ipadala» — ang gumagamit ay makikita na ang mga token para sa pamamahagi ng nilalaman at sa mga sumusunod na mga link na nabuo sa balanse ng kanyang personal na online na pitaka sa **Sharpay**.

Lahat ng ito, syempre, ay hindi lamang magpapasimple ng paghahatid ng nilalaman ng website sa social media (pagpipilian — multisharing), mga forum at agarang mga messenger, ngunit, sa pagtanggap ng mga gantimpala sa mga token ng sistema, hinihikayat din ang mga gumagamit na ulitin ang multisharing sa hinaharap para «kumita».

Pagkukumpara sa mga kakompitensya

Sa pagkukumpara sa mga predecessor nito, ang mga pagsasama ng karaniwang lumang henerasyon na pagbabahagi, ang **Sharpay** ay mayroon ang mga sumusunod na mga kalamangan (*sariling pagsusuri ng **Sharpay***):

	Pagbabahagi	**BAGO: multisharing**	**BAGO: pagbabahagi na may kita**	**BAGO: Paggamit ng Blockchain**
sharpay	+	+	+	+
AddThis	+	–	–	–
ShareThis	+	+/–	–	–
AddToAny	+	–	–	–
Pluso	+	–	–	–

Modelo ng negosyo ng Sharpay

Ang basehan ng ekonomikong modelo ng **Sharpay** ay ang sumusunod:

- Ang **CTR** ay ang proporsyon ng mga gumagamit na pumindot sa mga buton ng pagbabahagi ng nilalaman ng Sharpay na may kita ng blokchain
- **Bilang ng mga website at aplikasyon na may buton** ay ang kabuuang bilang ng mga website at mobile na mga aplikasyon na may mga buton ng Sharpay na nakakabit
- **Bilang ng mga website na bumili ng mga token ng Sharpay** ay ang porsyento ng mga website at mga aplikasyon ng mobile mula sa kabuuang bilang ng mga nakabit na mga buton na gumagamit ng mga token ng Sharpay para mahikayat ang paghahatid ng nilalaman
- **Pamantayang trapiko sa mga website/kada buwan** ay ang pamantayang sukat ng trapiko sa bawat website na may mga buton ng Sharpay (saraling pagsusuri ng Sharpay na bumabase sa bukas na data sa buwanang trapiko sa Internet sa magkakaibang mga website)
- **Ang proporsyon ng beripikadong mga gumagamit na tumanggap ng mga token ng Sharpay** ay ang porsyento ng mga gumagamit na naghahatid ng nilalaman sa pamamagitan ng mga buton ng Sharpay na lumagpas sa pangloob na anti-bot na panala ng sistema ng Sharpay
- **CPV (cost per visit) para sa website** ay ang pinaka mababang gastos ng 1 pagbisita para sa website (magkano ang website na binigay sa mga gumagamit sa USD na katumbas) sumasagot sa halaga sa merkado ng 1 Sharpay token, simula sa nominal na halaga sa simula ng sistema
- **CPV (cost per visit) para sa isang beripikadong gumagamit na tumanggap ng mga Sharpay token** ay ang pinakamababang gastos ng 1 pindot / sumusunod para sa gumagamit (magkano ang natatanggap ng gumagamit mula sa mga website sa USD na katumbas) ay depende sa bayad ng Sharpay, sa may kaugnayan sa gastos ng gastos sa pagpindot para sa website
- **Proporsyon ng kahusayan ng pagpindot** ay ang isang pagtaas sa gastos ng isang pindot, alinsunod sa pinupuntirya, ay isang tagapagpahiwatig ng may kaugnayan na madla, kasunod ang pinamahaging mga link sa kalidad na mga parametro ng gaya ng nakahandang madla ng mga website na mas mabuting kalidad ng madla - mas maraming mga website na binibigay sa mga gumagamit, na binahagian ng mga link.
- **Proporsyon ng aktibidad ng gumagamit** (halaga ng binayarang pagbabahagi kada gumagamit sa isang araw) ay ang Sharpay laban sa spam na panala: ilang mga link kada araw ang maibabahagi ng gumagamit

(kabuuan) sa tulong ng mga buton ng Sharpay, ang mga pagsunod para babayaran sa gumagamit ng mga website

- **Kabayaran sa Sharpay** ay ang porsyento ng aktuwal na pag-ikot ng mga token sa loob ng Sharpay ay nananatili bilang isang gantimpala

Mga sitwasyon sa pagpapaunlad

Ang mga sumusunod ay 3 modelo ng pagpapaunlad ng **Sharpay** ay pinepresenta, dumedepende sa resulta ng Bentahan ng Token:

Modelo ng Pagpapaunlad, Benta ng Token hindi bababa sa $3 milyon	**2018**	**2019**	**2020**
CTR (click-through rate)	1%	1%	1%
Bilang ng mga website at aplikasyon na may mga buton	**31 000**	**59 000**	**115 000**
Bilang ng mga website na bumibili ng mga Sharpay token	**7%**	**12%**	**15%**
Pamantayan ng trapiko sa mga website kada / buwan	100 000	100 000	100 000
Proporsyon ng beripikadong mga gumagamit na tumatanggap ng mga Sharpay token	**10%**	**15%**	**20%**
CPV (cost per visit) para sa website	$0.01	$0.01	$0.01
CPV (cost per visit) para sa beripikadong gumagamit na tumatanggap ng mga Sharpay token	$0.009	$0.009	$0.009
Bilang ng buwan sa isang taon	12	12	12
Proporsyon ng kahusayan ng pagpindot (pamantayang gastos ng pagpindot, alinsunod sa pagpuntirya)	3	3	3
Proporsyon ng aktibidad ng gumagamit (ang halaga ng bayad sa pagbabahagi kada gumagamit sa isang araw	5	5	5
Kabayaran sa Sharpay	10%	10%	10%

Modelo ng pagpapaunlad, Benta ng Token $10 milyon	**2018**	**2019**	**2020**
CTR (click-through rate)	1%	1%	1%
Bilang ng mga website at aplikasyon na may mga buton	**46 000**	**103 000**	**201 000**
Bilang ng mga website na bumibili ng mga Sharpay token	**7%**	**12%**	**15%**
Pamantayan ng trapiko sa mga website kada / buwan	100 000	100 000	100 000
Proporsyon ng beripikadong mga gumagamit na tumatanggap ng mga Sharpay token	**10%**	**15%**	**20%**
CPV (cost per visit) para sa website	$0.01	$0.01	$0.01
CPV (cost per visit) para sa beripikadong gumagamit na tumatanggap ng mga Sharpay token	$0.009	$0.009	$0.009
Bilang ng buwan sa isang taon	12	12	12
Proporsyon ng kahusayan ng pagpindot (pamantayang gastos ng pagpindot, alinsunod sa pagpuntirya)	3	3	3
Proporsyon ng aktibidad ng gumagamit (ang halaga ng bayad sa pagbabahagi kada gumagamit sa isang araw	5	5	5
Kabayaran sa Sharpay	10%	10%	10%

Modelo ng pagpapaunlad, Benta ng Token $15 milyon	**2018**	**2019**	**2020**
CTR (click-through rate)	1%	1%	1%
Bilang ng mga website at aplikasyon na may mga buton	**58 000**	**124 000**	**243 000**
Bilang ng mga website na bumibili ng mga Sharpay token	**7%**	**12%**	**15%**
Pamantayan ng trapiko sa mga website kada / buwan	100 000	100 000	100 000
Proporsyon ng beripikadong mga gumagamit na tumatanggap ng mga Sharpay token	**10%**	**15%**	**20%**
CPV (cost per visit) para sa website	$0.01	$0.01	$0.01
CPV (cost per visit) para sa beripikadong gumagamit na tumatanggap ng mga Sharpay token	$0.009	$0.009	$0.009
Bilang ng buwan sa isang taon	12	12	12
Proporsyon ng kahusayan ng pagpindot (pamantayang gastos ng pagpindot, alinsunod sa pagpuntirya)	3	3	3
Proporsyon ng aktibidad ng gumagamit (ang halaga ng bayad sa pagbabahagi kada gumagamit sa isang araw	5	5	5
Kabayaran sa Sharpay	10%	10%	10%

Plano ng Pinansyal

Ang pangunahing pinagkukunan ng monetisasyon ng **Sharpay** ay ang komisyon mula sa pag-ikot ng mga token sa sistema. Ang mga kalkulasyon sa Plano ng Pinansyal na ito ay isinasagawa ayon sa plano ng kitang natanggap mula sa komisyon.

Paalala na sa hinaharap planado na paganahin ang karagdagang mga paraan ng monetisasyon, pinangalanan, probisyon ng premium na mga serbisyo at pag-aanunsyo ng kapalit sa mga bintana ng multisharing.

Ang ekonomikong modelo ng **Sharpay** ay bumabase sa sumusunod na mga pormula:

- **Trapiko (mga impresyon ng buton ng Sharpay) kada taon** = Bilang ng mga website at aplikasyon na may buton ng Sharpay x Pamantayang trapiko sa mga website / kada buwan x Bilang ng mga buwan sa taon
- **Bilang ng mga impresyon ng buton ng Sharpay sa mga website na bumili ng mga token** = Bilang ng trapiko (mga impresyon ng Sharpay button) kada taon × Bilang ng mga website na bumili ng mga Sharpay token
- **Bilang ng mga pagpindot ng mga gumagamit sa mga buton ng Sharpay (bilang ng mga pagbabahagi)** = Bilang ng mga impresyon ng buton ng Sharpay sa mga website na bumili ng mga token × CTR (click-through rate) × Proporsyon ng Aktibidad ng Gumagamit (bilang ng mga bayad na gumagamit na nagbabahagi bawat araw) × Bilang ng mga buwan sa taon
- **Bilang ng mga beripikadong pindot ng gumagamit ng mga buton ng Sharpay (bilang ng bayad na pagbabahagi)** = Bilang ng mga pindot ng gumagamit sa mga buton ng Sharpay (bilang ng mga pagbabahagi) × Proporsyon ng mga beripikadong gumagamit na tumatanggap ng mga Sharpay token
- **Gastos ng mga bisita para sa mga website** = Ang bilang ng mga pagpindot ng mga beripikadong gumagamit saa mga buton ng Sharpay (bilang ng mga bayad na pagbabahagi) x CPV (cost per visit) para sa website x Proporsyon ng mahusay na pagpindot
- **Kabayaran sa Sharpay** = CPV (cost per visit) × sukat ng kabayaran sa Sharpay
- **KABUUAN, kita ng Sharpay = Kabayaran sa Sharpay**

Ang mga talahanayan sa ilalim ay nagpapakita ng mga indikador ng modelo ng ekonomiko ng **Sharpay** na planadong makamit depende sa pinatupad na sitwasyon ng pagpapaunlad ng proyekto.

Modelo ng Monetisasyon, Benta ng Token $3 milyon	**2018**	**2019**	**2020**
Bilang ng trapiko (mga impresyon ng buton ng Sharpay), bilyon kada taon	37.2	70.8	138
Bilang ng mga impresyon ng buton ng Sharpay sa mga website, pagbili ng mga token, bilyon	2.604	8.496	20.7
Ang bilang ng mga pagpindot ng gumagamit sa mga buotn ng Sharpay (bilang ng mga pagbabahagi), bilyon	1.562	5.098	12.42
Ang bilang ng mga beripikadong pagpindot ng gumagamit sa mga buton ng Sharpay (bilang ng bayad na mga pagbabahagi, bilyon	0.156	0.765	2.484
Gastos ng mga pagbisita para sa mga website, milyong $	4.687	22.939	74.520
Kabayaran sa Sharpay, milyong $	0.469	2.294	7.452

Modelo ng Monetisasyon, Benta ng Token $10 milyon	**2018**	**2019**	**2020**
Bilang ng trapiko (mga impresyon ng buton ng Sharpay), bilyon kada taon	55.2	123.6	241.2
Bilang ng mga impresyon ng buton ng Sharpay sa mga website, pagbili ng mga token, bilyon	3.864	14.832	36.18
Ang bilang ng mga pagpindot ng gumagamit sa mga buotn ng Sharpay (bilang ng mga pagbabahagi), bilyon	2.318	8.899	21.708
Ang bilang ng mga beripikadong pagpindot ng gumagamit sa mga buton ng Sharpay (bilang ng bayad na mga pagbabahagi, bilyon	0.232	1.335	4.342
Gastos ng mga pagbisita para sa mga website, milyong $	6.955	40.046	130.248
Kabayaran sa Sharpay, milyong $	0.696	4.005	13.025

Modelo ng Monetisasyon, Benta ng Token $15 milyon	**2018**	**2019**	**2020**
Bilang ng trapiko (mga impresyon ng buton ng Sharpay), bilyon kada taon	69.6	148.8	291.6
Bilang ng mga impresyon ng buton ng Sharpay sa mga website, pagbili ng mga token, bilyon	4.872	17.856	43.74
Ang bilang ng mga pagpindot ng gumagamit sa mga buotn ng Sharpay (bilang ng mga pagbabahagi), bilyon	2.923	10.713	26.244
Ang bilang ng mga beripikadong pagpindot ng gumagamit sa mga buton ng Sharpay (bilang ng bayad na mga pagbabahagi, bilyon	0.292	1.607	5.249
Gastos ng mga pagbisita para sa mga website, milyong $	8.770	48.211	157.464
Kabayaran sa Sharpay, milyong $	0.877	4.821	15.746

Istraktura ng mga paggamit

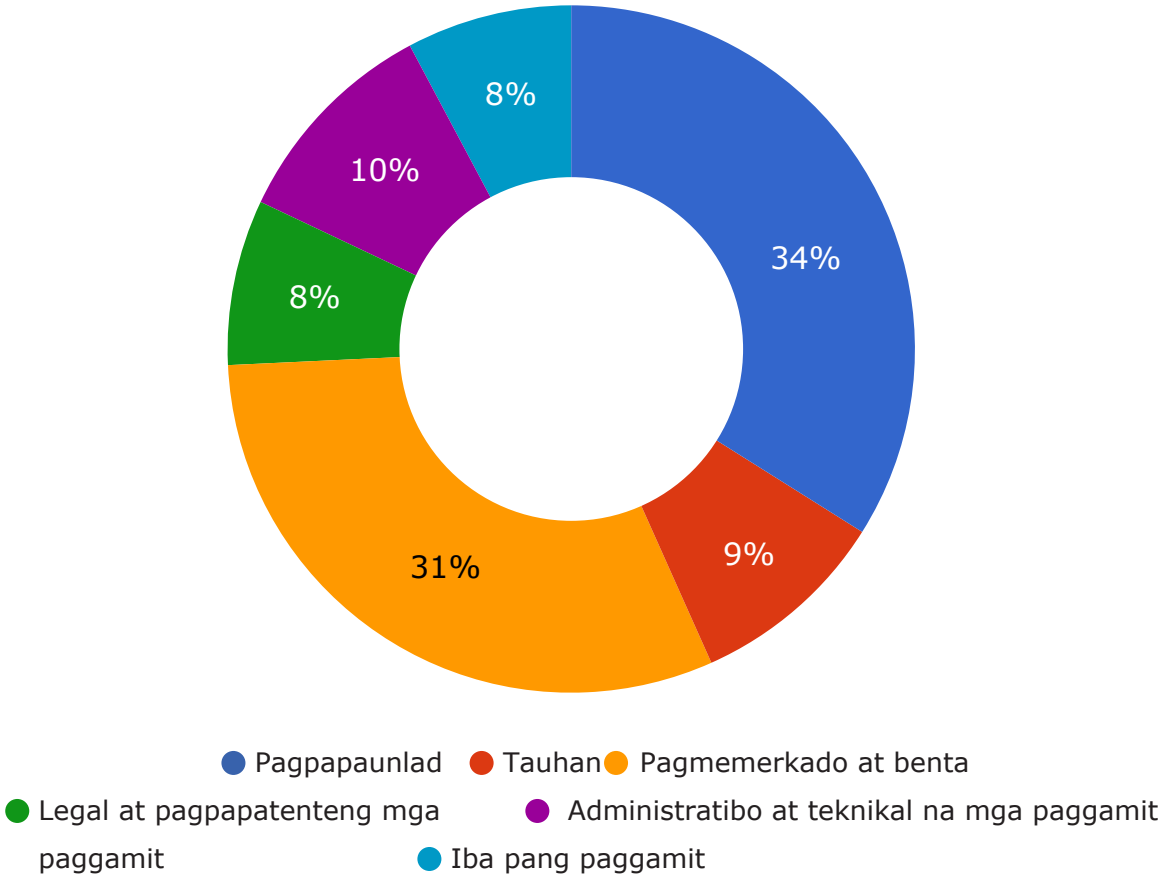
Sa susunod na 3 taon, ang mga pinansyal na asset na nalikom sa ginaganap na pangangampaya ng Bentahan ng Token ay gagamitin sa pagpapatupad ng buong nakahandang mga layunin para makamit ang mga itinakdang layunin ng dokumentong ito.

Depende sa halaga ng mga pondong nalikom, iminumungkahi ng Sharpay ang 3 senaryo sa pagpapaunlad.

Senaryo 1, Benta ng Token $3 milyon

Plano ng pagpapaunlad ng proyekto para sa 3 taon:

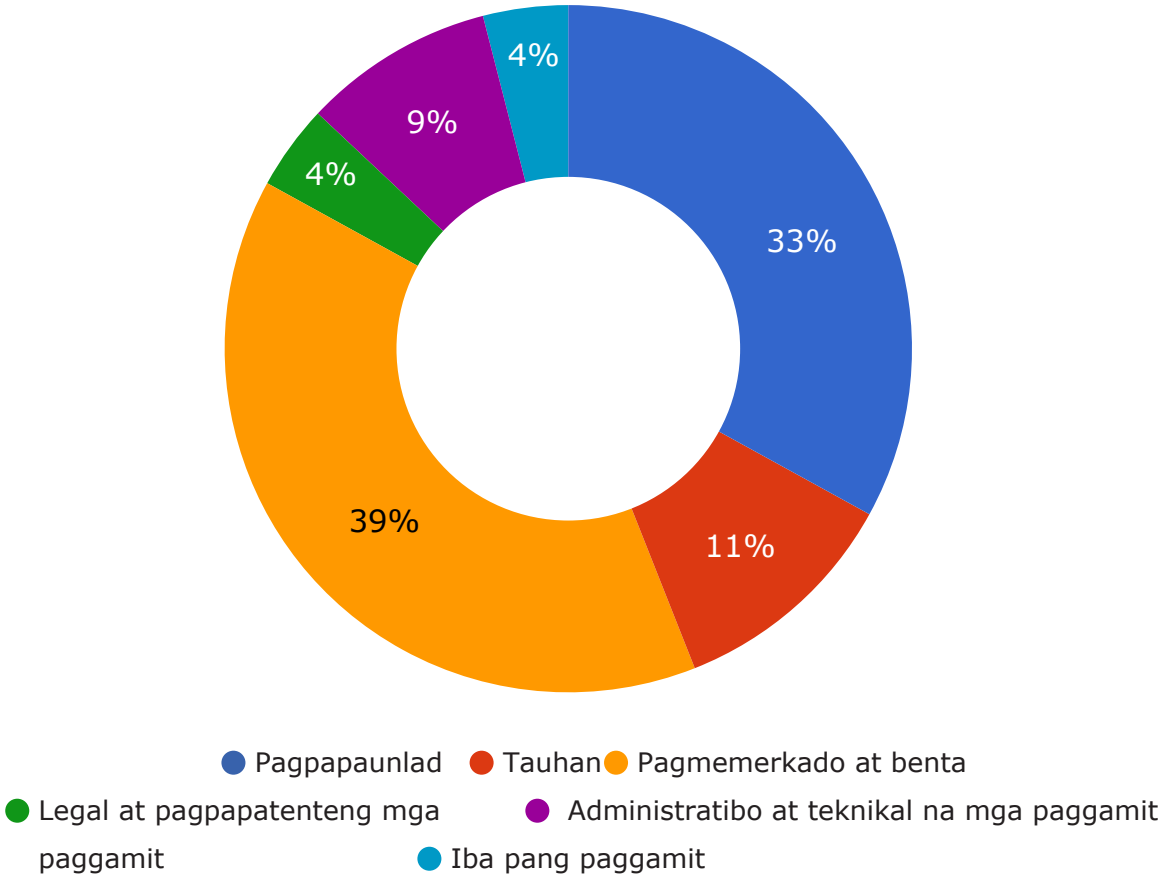
- pagpapaunlad ng karaniwang mga pag-andar
- pagpapaunlad ng mga buton para sa mga aplikasyon sa mobile
- promosyon at benta sa Europe at Asia
- pagbabaligtad ng internasyonal na prayoridad ng PCT sa nasyonal na mga bahagi ng pagpapatente



Senaryo 2, Benta ng Token $10 milyon

Plano ng pagpapaunlad ng proyekto para sa 3 taon:

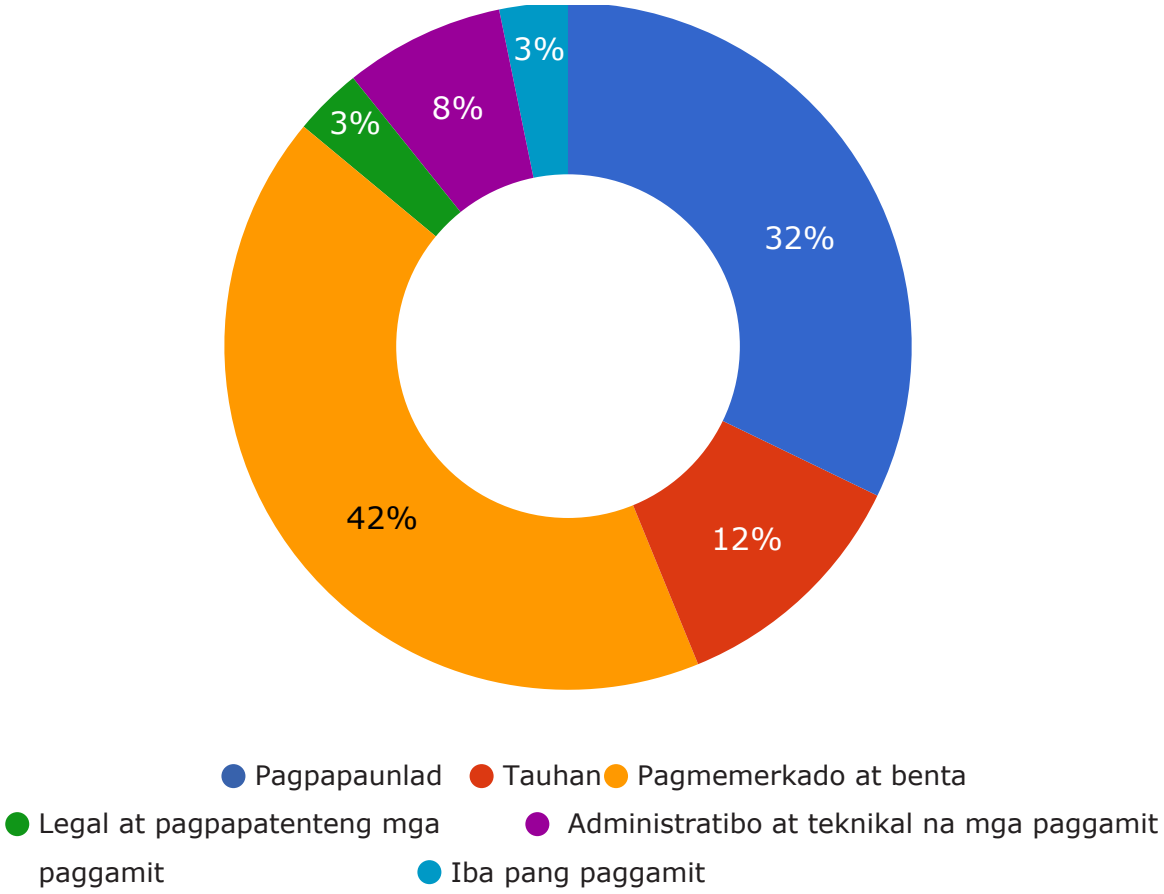
- pagpapaunlad ng karaniwang mga pag-andar
- pagpapaunlad ng mga buton para sa mga aplikasyon sa mobile
- promosyon at benta sa Europe at Asia
- pagbabaligtad ng internasyonal na prayoridad ng PCT sa nasyonal na mga bahagi ng pagpapatente
- paglulunsad ng malayang desentralisadong blockchain (fork BitShares
- paglilipat ng mga token sa blockchain
- pagsisiguro ng pagsunod ng proyekto na may mga kinakailangan ng mga awtoridad ng nasyonal na regulasyon
- pagpasok sa mga merkado ng USA, Canada at Latin America
- pagkuha ng nasyonal na mga patente



Senaryo 3, Benta ng Token $15 milyon

Plano ng pagpapaunlad ng proyekto para sa 3 taon:

- pagpapaunlad ng karaniwang mga pag-andar
- pagpapaunlad ng mga buton para sa mga aplikasyon sa mobile
- promosyon at benta sa Europe at Asia
- pagbabaligtad ng internasyonal na prayoridad ng PCT sa nasyonal na mga bahagi ng pagpapatente
- paglulunsad ng malayang desentralisadong blockchain (fork BitShares
- paglilipat ng mga token sa blockchain
- pagsisiguro ng pagsunod ng proyekto na may mga kinakailangan ng mga awtoridad ng nasyonal na regulasyon
- pagpasok sa mga merkado ng USA, Canada at Latin America
- pagkuha ng nasyonal na mga patente
- pagpapaunlad at pagpapatupad ng mga website at mga tindahan sa online na kaakibat na mga programa para sa palitan ng mga kalakal at mga serbisyo para sa mga token ng gumagamit ng Sharpay
- pagsusukat ng proyekto, pagpasok sa lahat ng pinaka importanteng mundo ng mga merkado, aktibong pagmemerkado at benta



Istratehikong mga plano

Sa susunod na 3 taon, ang **Sharpay** ay nagpaplanong:

- bumuo ng baseng sosyohan ng 200-500 libong komersyal na mabubuhay na mga website at aplikasyon na magkakabit ng Sharpay multisharing na buton (depende sa senaryo ng pagpapaunlad)
- magkaroon ng hanggang 50 milyong rehistradong gumagamit (base sa planadong bilang ng mga website na may buton at kanilang pamantayang buwanang trapiko)

Inaasahan ng **Sharpay** na ang kalakaran para sa pagpapalago ng kasikatan ng mga teknolohiya ng blockchain ay maging malakas na panghikayat para sa pagbuo ng merkadong pagbabahagi na may kita ng blockchain. Higit pa ron, mga bagong website at aplikasyon sa mobile na hindi nagamit nung nakaraan ang kahit anong pinagsamang mga pagbabahagi talaga ay maging maugnay virally sa proseso. Ito dapat ay magkaroon ng karagdagang epekto; aktuwal na pagpasok ng Sharpay ay maaaring maraming beses na mas mataas kaysa sa inaangkin.

Ngayon, ang lumang henerasyong mga buton para sa pinagsamang pagbabahagi na nakakabit lamang sa 30-50 milyong mga website, siguro mga 3-5% ng kabuuang bilang ng mga website sa Internet. Lahat sila ay hindi gumagamit ng ekonomikong pagpapasigla ng pamamahagi ng nilalaman.

Ayon sa mga hula, ang pamamahagi ng teknolohiya ng multisharing ng **Sharpay** na may kita ng blockchain na kabayaran ay itataas ang pagpasok ng pinagsamang pagbabahagi na mga buton ng hindi bababa sa 10%. Ang **Sharpay** ay maaaring mahikayat ang paglago ng merkado ng maramihang beses. Base sa kasalukuyang merkado ng kapasidad ng assessment, ang **Sharpay** ay nagpa-planong gamitin ang 50% ng paglago nito sa 5-7 taon. Ito ay tumutumbas sa 35% ng pinagsamang pagbabahagi ng merkado sa pangkalahatan.

Hindi nagtatagal nakaraan, **AddThis.com**, isa sa pinaka kilala sa mundo ng pagsasama ng hindi na ginagamit na pagbabahagi, ay kinuha ng **Oracle** na may pagtatasa ng $200 milyon. Ang hinaharap na kapitalisasyon ng **Sharpay** mula sa pananaw ng okupadong bahagi ng pagbabahagi ng merkado ay dapat malagpasan ang pagganap ng AddThis.com ng kahit 2 beses. Kaya naman, ang merkado na paghahalaga ng **Sharpay** ay maaaring umabot sa $400 milyon sa 3 taon, at $1 bilyon sa 5 taon, dahil patuloy itong lalawak. Parehong mga benchmark ay kinompirma rin sa pahayag ng planadong bilang ng mga kasosyong website sa sistema ng parehong panahon, ang kanilang karaniwang na kailangan para sa mga Sharpay token para bayaran ang promosyon at, dahil dito, ang halaga ng mga Sharpay token sa merkado.

Mga panganib at pagkakataon

Paki tala na sapat naming ina-assess ang potensyal ng merkado, aming mga panganib, at mga oportunidad na ang aming pagpasok ay magbibigay para sa umiiral na tinaguyod na mga kam=kompitensya.

Ang mga panganib na ito ay kinuha sa account ng aming pagpa-plano at pagganap sa pinansyal.

Ang paglulunsad ng Sharpay ay maaaring maghikayat para sa mga manlalarong umiiral sa merkado sa kanilang apinasyon sa ispirito ng mga oras. Gayunpaman, ang Sharpay ay malinaw na nasa panalong posisyon laban sa kanila, salamat sa pagkakaiba ng oras, pati na rin sa pagiging handang gamitin na teknolohiya na ang team ng Sharpay ay unang inaplay sa merkadong ito.

Higit pa ron, kami ay nasisiyahan sa mga sumusunod na mga kalamangan:

1. Hindi lamang ang **Sharpay** ay pinatupad ang buton ng pagbabahagi na may kita ng blockchain, ngunit pati na rin MAYROON NG gumaganang internasyonal na patente proteksyon sa pamamaraan, na ang ibig sabihin ay isang prayoridad sa hinaharap sa tuntunin ng pagbibigay ng mga serbisyo.
2. Kahit anong potensyal na kakompitensya ay nangangailangang buuin muli ang kanilang pagpapaunlad na modelo para makapasok sa bagong merkado, na mahaba, mahirap, at mahal.

"Umidlip ka, hindi ka mananalo. Ang maagang ibon makukuha ang uod."

Ang **Sharpay** ay tumatakbo sa loob ng **«asul na dagat»** na konsepto, na nakakamalay umiiwas sa kompitesyon sa presyo sa tradisyonal na mababang margin na mga merkado sa pamamagitan ng paghahanap ng bagong libreng mga angkop na lugar at makakuha ng teknolohikal na pamumuno doon. Ang paglapit na ito ay dinisenyo para masiguro ang pagpasok ng kompanya sa bagong merkado at ang pagbuo ng bagong kahilingan. Ang multisharing at kita ng blockchainpara sa pagbabahagi ay pangkaraniwang mga inobasyon sa istratehiya ng **Sharpay**. Sa kasalukuyan ang **Sharpay** lamang ang kompanya sa merkado na nagpapatupad nitong parehong mga kadahilanan sa teknikal na antas sa panahon.

Pagmemerkado at benta

Ang matagumpay na pagpasok sa merkado ng buton ng pagbabahagi na may kita ng blockchain ay dumedepende sa kahusayan ng pagpapaunlad ng kasosyong network. Sa pagiging nakatuon sa lahat ng pagsisikap sa pagmemerkado at benta sa pagbuo ng network na ito, ang **Sharpay** ay makakakuha ng full-fledged na saradong ecosystem. Ang kasosyong network ng **Sharpay** ay mga patform,

website, mga serbisyo online, mga aggregator at aplikasyon na may mga buton ng **Sharpay** na nakakabit. Organikong trapiko ng kasosyong network ay natural na taga-suplay ng **Sharpay** huling ma benipisyaryo: mga gumagamit ng platform na nagpo-promote ng nilalaman sa pamamagitan ng mulisharing.

Ang tamang pagbuo ng kasosyong network ay magpapahintulot sa pag-ikot ng token para maabot ang $75 milyo sa loob lamang ng sistema sa unang 3 taon ng pagpapaunlad, o hanggang $160 milyon sa kaso ng mas malaawak na pagpasok ng kompanya dahil sa mataas na mga nalikom sa Bentahan ng Token.

Ang mga sumusunod ay listahan ng mga potensyal na kasosyo ng **Sharpay**, niranggohan ayon sa naibahagi sa merkado at istratehikong interes, bahagya na may paghahalaga ng merkado.

1. Mga makina sa paghahanap, may-ari ng platform at mga nagpapatakbo ng pag-aanunsyong kontekstuwal: Google, Yandex, Mail, Rambler, Begun at iba pa — ang pinaka malaking manlalaro sa merkado ng lahat ng kategorya ng mga serbisyong digital na pagmemerkado. Hinanda nila ang tono at takbo ng pangkalahatang merkado.

2. Social media. Para tumaas ang kita sa pamamagitan ng sari-saring uri ng mga serbisyong pag-aanunsyo.

3. Online na media. Mas malawak na coverage ng distribusyon ng mga balita at nilalaman. Ang **Sharpay** team ay hinulaan na ang online na media ay maaaring maging pangunahing panghikayat para sa paglago ng buong sistema ng **Sharpay.**

4. Mga platform ng pagba-blog, taga-disenyo ng online na tindahan at mga website. Para mapalawak at higit pang ma-monetize ang kanilang mga serbisyo.

5. Mga aggregator ng pagbahahagi at pagpost: dami ng merkado hanggang 100 mga kompanya. Maaari silang bumili ng lisensya para magamit ang **Sharpay**. Ang lumang henerasyon na mga buton ay potensyal na **profile** na istratehikong kasosyo/mamumuhunan.

6. Mga link at kagustuhan na palitan, mga nagpapatakbo ng referral, mga nagpapatakbo ng mga programang katapata, palitan ng pag-aanunsyong RTB. Sila ay naghahanap ng mga paraan para sa karagdagang monetisasyon, paglago ng bse ng kliyente, at pagtaas ng trapiko.

7. SMM na na-orient na mga website. Sila ay naghahanap ng mga bagong SMM na kagamitan; mga desisyong nagawa base sa opinyon ng mga namumuno sa SMM at mga kalakaran.

8. Mga nagpapatakbo ng SMM at SEO na mga serbisyo: global, regional, freelancer. Laing masaya para kumita ng marami.

9. Mga nagpapatakbo ng palitan ng anunsyo ng social media. Para mapalawak ang kalagayan ng impluwensya at kita.

10. Mga may-ari ng mga serbisyong online at mga widget, hal. mga serbisyong balik tawag. Para mahikayat ang komunikasyon ng madla sa kanilang mga parokyano, para pagalawin ang madla patungo sa mainit-init at mainit na mga lead.

11. Mga aplikasyon sa mobile at serbisyo. Isa sa susi at mabilis lumagong pagpapaunlad na mga area ng buong digital na ekonomiya. Sila ang pinaka interesado sa lahat ng serbisyong naghihikayat sa matagumpay na komunikasyon.

Roadmap

2012

The idea, patent applications to Rospatent (RF) and EAPO (Eurasia), the formation of the project concept

2013

Obtaining the first patent of the Russian Federation, start of the project development

2014

Testing the prototype, pilot installation of multisharing buttons on sites

2015

Filing the first patent application in the USA, finalization of the system

2016

Start of adaptation of the project to blockchain, improvement of the concept

2017

Launch of MVP ***sharpay.io***, opening of the international patent PCT-priority for the new application for 152 countries, presale, preparation for token sale

2018

Holding Token Sale, withdrawal of tokens under the project to international crypto-exchanges, development of the main functionality, development of buttons for mobile apps, promotion and sales in Europe and Asia, transfer of international patent PCT-priority to national patenting phases

2019

Launch of the blockchain (based on BitShares fork), migration of tokens to the blockchain system, adaptation of the project to the requirements of national regulators, entering the markets of the United States, Canada and Latin America

2020

Obtaining national patents, development and implementation of partner programs with websites and online stores of exchanging goods and services for sharpay token users, scaling of the project, access to all of the most important markets in the world, active marketing and sales

Paglalabas, mga token,at Bentahan ng Token

Para pamuhunanan ang proyekto, ang internasyonal na kompanyang Sharpay Inc. ay pinaplanong magbigay at magbenta ng sarili nitong mga token sa mga namumuhunan sa pamamagitan ng malinaw na mekanismo ng Bentahan ng Token (Inisyal na Pag-aalok ng Coin), gamit ang Matalinong kontrata. Pahihintulutan nito ang mga hinaharap na mga taga-hawak ng mga token ng **Sharpay** na kumita sa paglago ng mga token sa halaga ng merkado sa palitang merkado, pati na rin makakuha ng lubusang daan sa mga serbisyo ng sistema sa pamamagitan ng pagbiling muli ng mga token sa maagang yugto ng pagpapaunlad ng proyekto para sa nasyonal na halaga na may karagdagang benepisyo.

Sa konteksto ng «tokenisasyon» at integrasyon ng teknolohiya ng Sharpay na may blockchain, ang proyekto ay planadong ipapatupad sa dalawang yugto:

Unang Yugto: Bumabase sa ETH na paglabas ng kinakailangang dami ng mga token para sa libreng bentahan, probisyon ng pangloob na ekonomiya ng proyekto, at distribusyon sa mga gumagamit para sa multisharing at promosyon ng nilalaman.

Ikalawang Yugto: pagpapaunlad at paglunsad ng pribadong blockchain, pati na rin ang paglipat ng token. Para masiguro ang bilis at kondisyonal «simplisidad» ng fork ng blockchain na may POS-basis para sa hinaharap ng blockchain ng **Sharpay.**

Ang rason para piliin ang BitShares na sistema ng blockchain ay makatwiran sa pamamagitan ng mga katangian ng sistemang ito, na lalagpasan ang mga analogo para sa bilang ng mga katangian:

	Bitshares	Bitcoin	Ethereum	Bitcoin Cash	Litecoin	Dash
Panggitnang Oras ng Kompirmasyon	~1.5 sec	~10 min	~2 min	~15 min	~3 min	~2 min
Bilang ng mga Transaksyon Kada Segundo	3.300	14	10–20	56	56	28
Pinakamataas na Bilang ng mga Transaksyon Kada Araw	285 mln	1.2 mln	1.73 mln	4.8 mln	4.8 mln	2.4 mln
Gastos Kada Transaksyon	$0.01	$2.34	$0.36	$0.07	$0.74	$0.15
Gamir ng Blockchain **(# ng operasyon sa isang araw)**	920k SET-13-2017	370k MAY-14-2017	496k SET-06-2017	137k AGO-16-2017	44k SET-01-2017	9.5k AGO-19-2017
Haba ng Blockchain **(# ng hinarangang gawa sa petsa)**	20 mln	490k	4.4 mln	495k	1.3 mln	752k

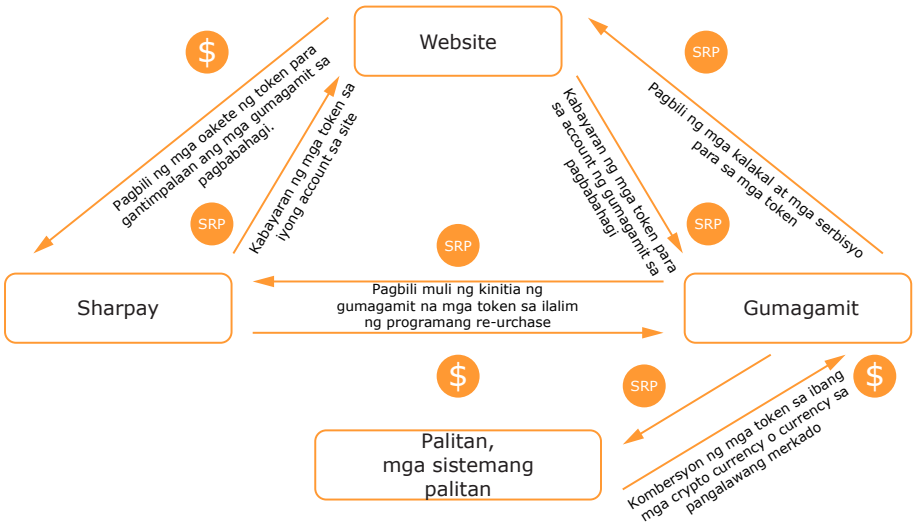
Pinagkunan: https://bitcointalk.org/index.php?topic=1394689.16280

Sa simula pa, ang mga token ay ibibigay sa Ethereum blockchain platform gamit ang ERC20 Batayan ng Token.

Dami: 4 bilyong mga token
Karagdagang paglalabas: Hindi inaasahan.

Ang **Sharpay** token ay ang tanging opisyal na paraan ng pagbabayad sa loob ng sistema, pati na rin ang basehan ng epektibong modelo ng negosyo sa paggamit ng teknolohiyang multisharing ng Sharpay na may kabayaran sa pagbabahagi.

Ang pamamaraan ng pag-ikot ng token sa sistema ay ang mga sumusunod:



Distribusyon ng mga token

4 bilyong mga token = 100%

Designasyon ng mga Token	Distribution %	Total tokens
Benta ng Token	37.5	1.5B
Nakareserba sa pagpapaandar ng sistema	31.05	1.242B
Bonus para sa team ng proyekto	15	600M
Programang Bounty	2.5	100M
Kabayaran sa mga Tagapayo	7	280M
Mga bonus para sa mga namumuhunan sa maagang yugto	6.85	274M
Bonus para sa mga mamumuhunan sa yugto ng Presale kapag bumili ng dami ng higit pa sa 1 400 000 (=$8900 = 30 ETH) mga token (+ 5% ng mga token mula sa biniling dami ng mga token)	0.1	4M
Kabuuan:	100	**4 bilyon**

Panimulang presyo ng Sharpay Token: 1 Sharpay Token = 0.00003 ETH, na halos katumbas sa $0.01 sa oras ng opisyal na paglulunsad ng proyekto sa Nobyembre, 2017.

Libreng bentahan ng mga token ay nakaplano sa mga yugtong Presale at Bentahan ng Token.

Presale

Panahon ng Presale: Mula Disyembre 11, 2017 hanggang

Pebrero 11, 2018. Plano ng Presale: $800,000.

Dami ng pakete ng mga Token sa Presale: Mga 2% ng kabuuang paglalabas.

Programang bonus sa Presale

Bonus sa Presale: 50% **(55% kung sakali ng malaking dami ng mga pagbili)**

Ang dami ng mga bonus na token para sa distribusyon ng Presale ng mga kalahok: 44 milyong mga token.

Kaya naman, sa pagbili ng 100 **Sharpay** na mga token, ang kalahok sa yugto ng Presale ay makakatanggap ng 150 **Sharpay** na token.

Hanggang Disyembre 11, ang **Sharpay** team ay naghahanda ng isang bukas na paglalabas ng pangunahing pag-andar ng sistema (multisharing at pag-ipon ng token) at ay tatakbo sa pangangampanyang pagmemerkado para i-promote ang pangangampanyang Presale. Lahat ng mga pondo na nalikom sa yugto ng Presale ay ich-channel para ihanda ang Bentahan ng Token (pangunahin na para sa pag-aanunsyo).

Bentahan ng Token

Panahon ng Bentahan ng Token: Mula Marso 1 to Mayo 31, 2018 *(posibleng palawigin pa ang panahon ng Bentahan ng Token)*.

Ang pinakamababang pinupuntiryang halaga na lilikumin sa panahon ng Bentahan ng Token ay **$3,000,000**.

Dami ng pakete ng mga Token sa Bentahan ng Token: 1.42 bilyong **Sharpay** na mga token (posibleng madagdagan ang pakete ng mga token sa Bentahan ng Token mula sa reserba sa pagpapatakbo ng sistema).

Pamamaraan ng distribusyon ng mga bonus na token sa panahon ng Bentahan ng Token (pauna):

Bonus, %	Kabuuan ng mga token na ibebenta sa diskwento, milyon	Kabuuan ng mga token na nabenta, milyon	Kabuuan ng mga token kasama ang bonus sa Benta ng Token, milyon	Kabuuan ng mga token para sa mga bonus, milyon
Unang araw ng Bentahan ng Token hang sa benta ng 100,000,000 na mga token na may nakapirming bonus				
40%	100	100	140	40
Unang linggo ng Bentahan ng Token hanggang sa benta ng 300,000,000 na mga token na may nakapirming bonus				
30%	300	400	390	90
Ikalawang linggo ng Bentahan ng Token hanggang sa benta ng 500,000,000 na mga token na may nakapirming bonus				
20%	500	900	600	100
Ikatlong linggo ng Bentahan ng Token hanggang sa katapusan ng Bentahan ng Token				
0%	520	1 420	520	–

Ang mga Token na hindi nabenta sa panahon ng Presale at Bentahan ng Token ay ililipat sa pondong nakareserba para sa mga higit pang pag-andar ng sistema, pagkatapos agad ng Bentahan ng Token.

Pagkatapos ng Bentahan ng Token, ang mga Sharpay token ay maipagpapalit sa palitan ng cryptocurrency. Ito ay magbibigay oportunidad para sa mga gumagamit ng sistema na bumili nito ng bukas sa pagkuha ng daan sa mga produkto ng platform at ibenta ito sa mga kalahok sa ecosystem na interesado na makakuha ng daang ito.

Istratehiya ng presyo ng Token

Ang mga **Sharpay** token ay klasikong gumagamit ng mga token na gagamitin sa loob ng serbisyo ng walang kahit anong oras na limit.

Ang **Sharpay** ay nagpa-plano ng paglalabas, na magiging limitado sa 4 na bilyong mga token. Sa paggamit ng token sa loob ng sistema, ang kanilang bilang sa palitan ay onti-onting bababa.

Dahil sa libreng sirkulasyon ng token sa labas ng serbisyo, ang presyo nito ay walang limit at tutukuyin ng merkado base sa kahilingan at suplay. Ang **pangunahing mga kadahilanang ng paglago** ay ang kahilingan at suplay sa palitan ng cryptocurrency, pati na rin sa proporsyon ng paglago ng sarili ng proyekto. Ang halaga ng proyekto ay tataas dahil sa pagtaas ng bilang ng mga gumagamit.

Ang halaga ng mga **Sharpay** token ay dedepende sa kung gaano kaaktibo ang mga token ay ginagamit sa platform at ang bilang nito sa sistema. Ang preayo ng token ay maaari ring dumepende sa mga kondisyon ng merkado at iba pang mga kadahilanan.

Ang pangunahing paraan para tumaas ang bilang ng mga token sa merkado:

- pagpapahintulot sa mga gumgagamit sa platfrom sa pamamagitan ng multisharing
- pagbebenta ng mga token mula sa nakareserba sa mga kompanya na gumagamit ng buton ng **Sharpay** para mahikayat ang mga mamimili.

Programang Buyback

Ang **Sharpay** ay nagpa-planong magreserba ng 90% ng kita ng pangtatluhang buwan para masiguro ang buyback ng mga **Sharpay** token mula sa sistema ng mga gumagamit, na nakatanggap ng mga token bilang kabayaran para sa pagbabahagi/multisharing. Ang programa ay magsisimula kasama ang resulta ng Q3 2018.

Ang presyo ng buyback ay base sa nominal na presyo ng token at ay ang halaga ng 0,00003 ETH, na halos katumbas sa $0.01 sa oras ng opisyal na paglulunsad ng proyekto sa Nobyembre, 2017.

Pamamaraan ng Buyback

1. Pangtatluhang buwan, 90% ng kita ng kompanya ay mapupunta sa buyback ng mga token. Ang mga paghahanda bago ang simula ng patakaran ng buyback ay kukuha ng 1 (isa) buwan.
2. Maglalagay ang **Sharpay** ng Matalinong kontrata para sa pagbili ng mga token na may nakapirming halaga at magsasarang petsa sa 30 (tatlumpu) na kalendaryong araw.
3. Ang mga gumagamit ng **Sharpay** ay pinaalaman ng posibilidad ng pagbebenta ng mga token.
4. Ang mga nagmamay-ari ng mga token ay ipapadala ito para sa pagbebenta hanggang sa maabot ang halaga na magtatakip sa pagbili muli ng bilang ng mga token na inilarawan ng Matalinong kontrata.
5. Ang isa ay maaaring makapagpadala at mag-withdraw ng mga token bago ang petsa ng pagsasara ng Matalinong kontrata. Pagkatapos ng Petsang ito, ang bilang ng mga token ay nakapirmi at lahat ng mga kalahok ay matatanggap ang kabayaran, sa proporsyon sa bilang ng mga token na natira sa kontrata.

Team

Anton Solodikov

CEO

Negosyante sa IT, aktibista ng blockchain, imbentor, may akda ng patente at internasyonal na patenteng mga aplikasyon para sa nilalamang promosyon, dati, ang CEO sa Balalike LLP UK (nagpapaunlad ng nilalamang mga sistema ng monetisasyon) at CMO sa GOLOS.io (blockchain at sosyal na network, mga token x20).

Igor Karavaev

CBDO

Dating eksekutibong Direktor sa Skolkovo Foundation, ang nangungunang Russian na negosyong inkyubator ng mga panimula, saka bilang direktor ng pagpapaunlad ng istratehiya at negosyo ng pinakamalaking internasyonal na mga korporasyon.

Arkady Yasashny

CFO

Dating nangungunang tagapamahala ng pinakamalaking Russian na mga bangko (VTB, MDM, Union), negosyante, namumuhunan sa mga high-tech na panimula.

Alexey Stukarchuk

CTO

Mahilig sa Blockchain, makaranasang tagabuo ng ERP at CRM na mga sistema ng internasyonal na mga kompanya (Skoda, Bosch, Ulmart), tagabuo ng mga app sa mobile (iOS, Android), ulo ng team ng nagpapaunlad.

Valery Yushchenko

Software Engineer

Mataas na kwalipikadong Front-End, Full-Stack, Database at Mobile na tagabuo, may karanasan ng pagtatrabaho sa Qualcomm ng matagal na panahon (Sydney, Australia) at iba pang internasyonal na mga kompanya; ngayon siya ay tuluyang nakatuon sa mga teknolohiya ng blockchain.

Ilya Afanasiev

Support Engineer

Sertipikadong espesyalista sa awtomatikong mga sistema ng pagpoproseso ng data; nakatira sa China, matatas magsalita ng Russian, English at Chinese

Levi Yau

Regional Manager (Asia, China, Hong Kong)

Negosyante, Web Developer, nagtatag ng paglalakbay na lugar merkadong panimula sa Hong Kong.

Mark Vdovskikh

Marketing Manager

Makaranasang internasyonal na nagmemerkado, eksperto sa istratehikong pagpaplano at pagbubuo ng mahusay na mga sistemang komunikasyon.

Katerina Molodova
SMM Manager

Propesyonal sa pampublikong mga relasyon, may malakas na karanasan sa SMM, pagmemerkado ng nilalaman, nag-aanunsiyo at nagmemerkado ng kaganapan.

Olga Rayner
Community Manager (English, European, Russian)

Mahilig sa Crypto, philolohista, propesyonal na taga-interpret, nagsasalita ng English, French at Russian.

Daria Dreimanis

Community Manager (German, European, Latin)

Espesyalista sa magkasalungat na kultura sa komunikasyon, koordinator ng German, European at Spanish na mga komunidad.

Vadim Scherbak
Community Manager (Russia)

Ebanghelista ng tech, nagsusuri, innovator, mayroong mahigit 10 taong karanasan sa IT na mga komunikasyon.

Advisers

Ken Huang

Chief Blockchain Scientist, VP at Huawei Technologies

Nagtrabaho para sa opisina ng CGI Federal sa USA bilang Direktor ng Seguridad sa Cyber, at Direktor ng Seguridad sa Cloud. Itinaguyod nya ang CGI Federal Identity Management Practice, at Cyber Security Competence Center. Habang nagtatrabaho para sa CGI bilang Eksekutibong Tagapayo, kinonsulta ni Ken ang United State Federal Government, pinansiyal na mga institusyon, at mga kompanyang kagamitan at binibigyan ng kadalubhasaan sa Finance, Blockchain, at Cyber Security. Siya ay nagtapos mula sa Zhejian Normal University, Xian Jiaotong University sa China at University of Lausanne sa Switzerland.

Simon Choi

TOP 10 at ICObench, Fintech & ICO Lawyer

Internasyonal na abogado na may mahigit 25 na taon ng karanasan, kwalipikado para magsanay ng batas sa England at Wales, at sa Hong Kong, China. Siya ay kilalang tagapagsalita at taga-blog ng blockchain, nangungunang minarkahan sa mundo ng mga eksperto ng icobench.com. Si Simon ay nagtapos mula sa mga paaralan ng batas ng Peking University, ang University of London at ang University of Hong Kong ayon sa pagkakabanggit. Nagbigay si Simon ng pagpapayo at pagrerepaso sa bagong mga regulasyon ng blockchain sa iba-ibang mga hurisdiksyon para masiguro ang pinakamataas na antas ng pagtupad at pagsunod sa lahat ng may kaugnayan sa mga polisiya ng gobyerno patungo sa teknolohiya ng blockchain.

Vincent Mascart

Blockchain Enthusiast, Developer & Blogger

Negosyante, Tagabuo, nagtatag ng ilang mga kompanya, nakapagbigay payo sa ilang internasyonal na mga kompanya at ngayon ay tuluyang nakatuon sa mga teknolohiya ng blockchain.

Mahilig sa Blockchain, isa sa mga NANGUNGUNANG mga taga-blog sa Steemit at Golos Blockchains. Saksi para sa maraming DPOS na mga pryekto (Steemit, Golos atbp.), matagumpay na nakapagbuo at nagpadala ng ilang bumabase sa blockchain na mga aplikasyon. Nagsasalita ng French, English, Dutch, Italian, Chinese at natututo ng Russian.

Intelektuwal na pag-aari

Mula 2012, ang team ng proyekto ay naghain ng maramihang patenteng mga aplikasyon, inilalarawan ang posibilidad ng multisharing at pagpapasigla sa distribusyon ng nilalaman na mga token, pera, puntos, atbp. Sa kasalukuyan, ang teknolohiyang patente ay sakop ng prayoridad na patente para sa aplikasyon sa Eurasian internasyonal. Walang umiiral na direktang tumutumbas.

Lahat ng proyektong itelektuwal na pag-aaring mga karapatan ay pagmamay-ari ng Sharpay Inc.

Legal na mga aspeto

Ang opisyal na legal na entiti ng proyekto ay ang kompanyang Sharpay Inc. Ang legal na address ng kompanya ay: Suite 101, 1885 Driftwood Bay, Belize City, Belize.

Ang Sharpay Inc. ay inalay ang maraming oras at mga mapagkukunan para pag-aralan ang mga isyu ng legal na kalagayan ng mga token at ang modelo ng negosyo ng Sharpay, mula sa pananaw ng integrasyon ng mga teknolohiya para sa multisharing at pagharang na mga teknolohiya.

Ang mga token na ginawa ng kompanyaay espesyal na dinisenyo para suportahan ang operasyon ng multicasting na sistema ng Sharpay. Para dito, sa pagitan ng mga gumagamit at ng Sharpay Inc. na mga kontrata ay napagpasyahan.

Ang mga humahawak ng mga Sharpay token ay tinatanggap lahat ng mga panganib ng paghawak ng mga token ng Sharpay Inc. sa kanilang mga sarili. Ang mga token ay hindi maaaring ibalik agad-agad pagkatapos ng pagbili. Ang Sharpay Inc. ay pinaplanong bilhin pabalik ang mga token ng mga gumagamit sa mga kondisyong naglarawan sa nararapatna seksyon ng White Paper.

Ang pagbili ng mga Sharpay token ay hindi nauugnay sa pagbili ng mga bahagi sa

Sharpay Inc. at kanilang mga taga hawak ay walang pag-mamay-ari. kontrol o kahit anong iba pang karapatan sa Sharpay Inc.

Para sa kaginhawaan ng mga gumagamit, ang mga dokumento ng Sharpay Inc. (White Paper, One Pager), site at iba pang pampublikong impormasyon tungkol sa Sharpay Inc. ay bukas sa ilang mga lenggwahe sa site www.sharpay.io, sa kasong ito, sa kaganapan ng pagkakaiba, ang Ingles na bersyon ang prayoridad.

Mga limitasyon sa Pananagutan

Ang dokumentong ito ay intelektuwal na pag-aari ng Sharpay Inc.

Ang impormasyong nakalagay dito ay para sa impormasyonal na layunin lamang para sa hindi komersyal, personal na gamit, hindi nagpapahiwatig ng kahit anong kontraktuwal na relasyon, maaaring kulang at maaaring updated sa kahit anong oras, ng walang pangunahing paalala na naisip ng Sharpay Inc.

Pwera na lang kung ipinahiwatig sa nakasaad, lahat ng im-pormasyon sa dokumentong ito ay para lamang sa reperensya. Ang Sharpay Inc. ay hindi nagbibigay ng kahit anong garantiya, nagpapakita o nagpapahiwatig, na may respeto sa katumpakan, kumpleto o maaasahan ng mga materyal at data na nabanggit sa dokumentong ito. At saka, ang Sharpay Inc. ay ginagawa bawat pagsisikap para masiguro na lahat ng data sa dokumentong ipinadla ay tumpak at may kaugnayan sa ngayon.

Ang mga materyal na may kinalaman sa pagbebenta ng mga Sharpay token ay hindi dapat kinokonsidera bilang isang insentibo para makabili at ang tangi o sapat na rason para magbuo ng isang desisyon. Ang mga Sharpay token ay maaari lamang mabili kung ito ay hindi pinagbabawalan ng batas ng bansang tinitirhan ng bibili (para sa indibiduwal) o rehistrasyon (para sa mga legal na entiti). Pinagbabawalan sa pakikilahok sa Bentahan ng Token ng Sharpay Inc. sa mga residente ng mga bansa, kung saan ang pakikilahok ay direktang pinagbawalan (halimbawa, mga residente ng United States, Singapore, Vitenam at iba ppang mga bansa) ay hindi makakalahok. Ang Sharpay Inc. ay hindi responsable para sa mga partisipante ng Bentahan ng Token na sasali sa kaganapan ng paglabag sa batas ng kanilang ansa, kahit na ang mga paglabag ng mga batas na ito ay sa kadahilanan ng pagka-ignorante.

Ang Sharpay Inc. rin ay hindi responsable para sa mga kinakailangan na ang mga awtoridad ng buwis ng bansa ng residensya (para sa mga indibiduwal) o rehistrassyon (para sa mga legal na entiti) ay maaaring ipatupad, dahil sa pagbili, pagmamay-ari at paggamit ng mga Sharpay token.

Ang mga taga-hawak ng token ng Sharpay ay solong responsable para sa pagtukoy kung ang isang potensyal na baluwasyon o reassessment ng halaga ng Sharpay token sa mahabang panahon ay maaaring magkaroon ng kahit anong pagpapahiwatig ng buwis sa kanilang hurisdiksyon. Ang Sharpay Inc. ay naglalayon na maibigay ang pinakatumpak at up-to-date na data sa dokumentong ito, ngunit tinatatwa ang kahit anong pananagutan para sa mga pinsalang dadating mula sa hindi katumpakan, walang kinalaman o kakulangan ng materyal na nakalagay sa dokumentong ito. Ang Sharpay Inc. ay hinihikayat ang mga indibiduwal at legal na mga entiti na humanap ng karagdagang payo mula sa legal, buwis, pinansyal o iba pang kadalubhasaang malayang dalubhasa bago gumawa ng kahit anong aksyon, bilang resulta ng pamilyarisasyon sa impormasyong nakalagay dito.