



블록체인 수익 공유 버튼

상태: 최소 기능 제품 (MVP)



sharpay.io

목차

개요	3
시장 ..	5
대상	6
Sharpay 솔루션	7
버튼	8
Sharpay 사명 및 공식	9
기술 설명	10
시스템 기능 모델	10
기술적 특징	13
웹사이트 운영, 설치 및 편의성 원칙	14
다중 공유, 사용자 편의성	15
다중 공유 촉진 경제 모델	17
경쟁 업체와의 비교	17
Sharpay 비즈니스 모델	18
개발 시나리오	20
재무 계획	23
지출 구조	26
시나리오 1, 토큰 판매 3백만 달러(\$)	26
시나리오 2, 토큰 판매 1,000만 달러(\$)	27
시나리오 3, 토큰 판매 1,500만 달러(\$)	28
전략 계획	29
리스크 및 기회	30
마케팅 및 판매	30
로드맵	33
발행, 토큰, 토큰 판매	34
토큰 배포	36
사전 판매	36
사전 판매 보너스 프로그램	37
토큰 판매	37
토큰 가격 전략	39
환매 프로그램	40
팀	41
고문	44
지적 재산권	45
법적 측면	45
책임 한계	46



개요

전 세계적으로 10억 개의 사이트가 있고 그 수가 매년 5-7% 증가하고 있습니다. 그러나 이들 중 3%인 3,000만 개 사이트만 공유 버튼을 사용합니다.

3억 명 이상의 사람들이 소셜 네트워크를 사용하고, 그중 10%는 활성 사용자이며, 소셜 네트워크의 광고 지출은 2019년에 500억 달러(\$)까지 성장할 것으로 예상됩니다. 소셜 네트워크에서 가장 인기 있는 사용자(예: 영향력 있는 최상위 Instagram 사용자)는 소셜 네트워크 광고를 통해 인기를 얻어 수익을 창출했습니다.

Sharpay 는 모든 소셜 활성 사용자가 암호 화폐로 수익을 창출할 수 있도록 도와드립니다.

Sharpay 는 독특한 기술이며 매우 간단한 공유 버튼입니다. 사이트는 기존의 다른 공유 버튼 대신 모든 콘텐츠 아래에 이 버튼을 놓고 사용자는 공유에 대한 보상을 얻습니다. 이 시스템은 CPV (방문 횟수에 따른 광고비) 지불에 기반한 잠재 고객 타겟팅 가능성과 함께 사기 방지, 봇 방어를 제공합니다.

Sharpay 의 혁신 — 토큰 공유를 통한 블록체인 수익과 다중 공유 — 클릭 한 번으로 여러 네트워크에서 공유. 이것은 두 가지 가능성을 가진 독특한 프로젝트입니다. 이 기술은 유라시아 국제 특허 우선권에 의해 보호됩니다.

Sharpay — 는 저비용으로 트래픽, 전환, 세션 및 판매를 증대해주는 SMM 도구입니다.

Sharpay 기술이 확산되면 전 세계에서 총 공유가 3%에서 10%로 증가합니다. **Sharpay** 는 국제 시장의 35%에 해당하는 50%의 성장률을 달성할 계획입니다.

Sharpay 는 보유자(투자자 및 사용자)들이 토큰을 상환 받을 수 있도록 수익금의 90%를 분기별로 보유합니다. 이 프로그램은 2018년 3 분기의 결과에 맞춰 시작됩니다. 환매 가격은 토큰의 명목가인 0.00003 ETH를 기준으로 하며 이는 2017년 11월에 공식적으로 프로젝트를 시작한 시점 기준 약 0.01달러(\$)와 동일한 액수입니다.

Sharpay의 토큰은 초기에 ERhere20 표준에 따라 이더리움에서 릴리스되며 블록체인은 재무 레지스트리로 사용됩니다. **Sharpay** 개발의 다음 단계에서는 독립 분산, 블록체인 시스템(POS 기반의 BitShares 포크)을 개발하고 출시한 다음



토큰 마이그레이션을 수행할 예정입니다. 이 블록체인은 사이트와 사회 활동을 하는 사용자 간 토큰 발행, 배포, 정보 저장에 사용됩니다.

두 번째 단계부터 블록체인의 수익을 통해 Sharpay 버튼을 설치할 더 많은 사용자와 더 많은 사이트를 확보하게 됩니다.



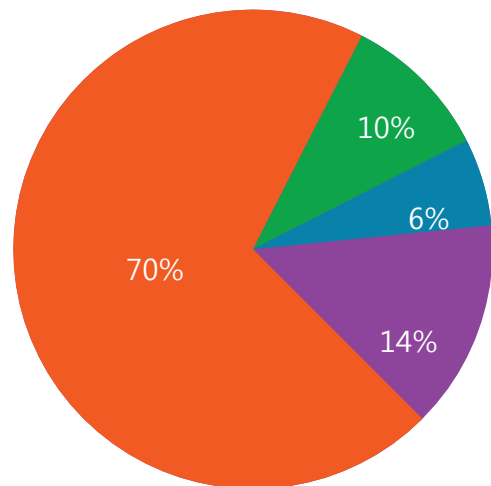
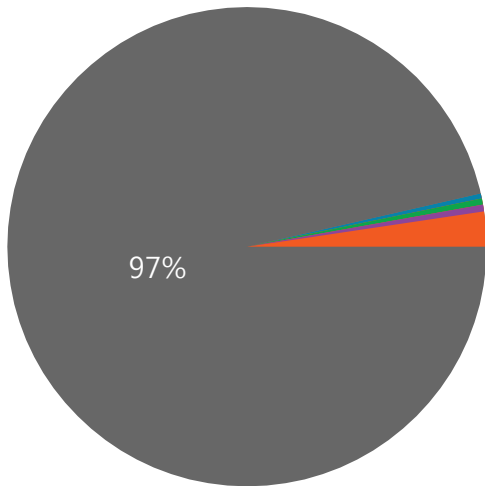
시장

사람들은 항상 뉴스, 생각 및 아이디어를 공유해 왔습니다. 온라인 커뮤니케이션으로의 전환은 정보 교환 프로세스에 종사하는 사람들의 수와 배포되는 콘텐츠의 양을 상당히 증가시켰습니다. 오늘날 인터넷 프로젝트는 블로그, 소셜 미디어 및 포럼과 같은 잠재적인 트래픽 소스를 통해 어떻게든 노출을 늘리고 싶어 합니다. 방문자 유입은 돈, 명성 및 사업 성장을 의미합니다. 소셜 공간에 콘텐츠를 게시하는 것은 검색 엔진 최적화의 필수적인 부분입니다. 정보 공유를 통해 소셜 커뮤니케이션에 참여하는 인터넷의 플랫폼 수가 날마다 증가하고 있습니다. 이제는 이 도구 없이 우리의 삶을 상상하기가 어렵습니다. 우리는 공유를 통해 의사소통을 하고, 친분을 나누고, 사업을 홍보하고, 뉴스를 읽습니다.

10년 전 Facebook, Twitter, VKontakte 등이 전 세계에서 인기를 얻었을 때 웹사이트에서 소셜 미디어의 사용자 페이지로 콘텐츠를 공유하는 일이 나타났습니다. 이 기술은 처음에는 오픈 소셜 미디어 API를 기반으로 했으며, 그와 동시에 독립적인 창업 회사가 다양한 소셜 미디어 API를 하나의 동일한 공유 버튼 단위로 통합하여 독립적인 웹사이트 개발자 및 사용자를 위한 추가 설정(맞춤 설정)을 제공하면서 인기를 얻었습니다. 얼마후, **AddThis.com**, **ShareThis.com**, **AddToAny.com**, **Pluso.ru** 가 시장 점유율 포지션에서 가장 잘 알려진 성공적인 통합 관리자(Aggregator)가 되었습니다.

현재 전 세계에 약 10억 개의 웹 사이트가 있으며 그 수가 매년 평균 5-7% 증가하고 있습니다. 통합 관리자의 공유 버튼은 그중 3% (3,000만 개)의 웹사이트만이 사용하고 있는 것으로 밝혀졌습니다. 경쟁 업체는 시장에서 다음과 같은 점유율을 보유하고 있습니다 (**Sharpay**의 분석):





+ AddThis
 ↻ ShareThis
 + AddToAny
 ● 기타
 ● 버튼 없음

제니스 옵티미디어(Zenith Optimedia)가 발표 한 바에 따르면 전 세계 SMM (소셜 미디어 마케팅) 지출액은 2019년까지 72% 증가하고
 - 최대 500억 달러(\$) - 성장을 지속할 것입니다.

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

대상

소셜 미디어, 공유 버튼 및 통합 관리자가 시장에 출현한 지 10년이 지났지만 전통적인 공유 기술은 실제로 변경되지 않았습니다. 그러나 이것은 급성장하는 인터넷 솔루션 시장에는 적합하지 않습니다.



전통적인 공유: 각각의 새로운 소셜 미디어에 대해 반복되는 공유 작업





왜 전통적인 공유 기술은 발전하지 않았을까요? IT 회사는 이 도구를 사용하여 큰 경제적 가치를 얻지 못하기 때문에 수익 창출 방법은 이 기술에 대해 제한되어 왔습니다. 첫 번째 블록체인 기반의 기술은 공유를 통한 인터넷 광고 개발에 강력한 동인이 될 수 있습니다.



Sharpay 솔루션

Sharpay 는 차세대 공유 버튼으로, 클릭 연결 타겟팅 및 보상을 통해 소셜 미디어에 콘텐츠를 원 클릭으로 배포할 수 있습니다. 전통적인 아날로그 방식과는 달리, **Sharpay** 는 정보를 자신의 페이지에 있는 내용을 한 번 클릭하여 동시에 여러 소셜 미디어에 게시할 수 있습니다. 정보 게시가 더욱 편리해집니다. 또한 공유한 후 각 사용자는 블록체인 기반의 토큰을 받게 됩니다.

Sharpay 는 프로세스 인센티브의 경제 모델을 적용한 웹사이트를 위해 심플해진 새로운 하이테크 블록체인 기반의 SMM 도구입니다. **Sharpay** 버튼은 기존의 디지털 마케팅 배터리를 확장하고 디지털 콘텐츠, 상품 및 서비스 홍보를 위한 새로운 가능성을 제시합니다. **Sharpay** 는 뷰어를 타겟팅하여 인터넷상의 콘텐츠의 효과적인 홍보, 설정된 매개 변수에 해당하는 방문자의 클릭 연결에 대한 보상 및 부정 방지 시스템을 보장합니다.

Sharpay 를 사용하는 웹사이트는 사이트 트래픽 및 판매 전환율이 크게 증대될 것입니다. **Sharpay** 버튼을 클릭하고 웹 사이트의 콘텐츠를 배포하는 사용자는 소셜 미디어 및 구독자가 게시한 링크의 클릭을 통해 정당한 보상을 지불 받게 됩니다. 구독자 및 클릭 수가 증가할수록 링크를 공유한 사용자는 더 높은 보상을 받게 됩니다.



콘텐츠를 배포하는 웹사이트는 수백만 명의 구독자를 보유한 인기 있는 사용자의 적극성에 관심이 있지만 그들의 상호 작용은 자발적인 것입니다 (예: Instagram). **Sharpay** 는 시장에 새로운 도구를 제공하여 그에 대응되는 활동을 체계적으로 만듭니다. 최종 사용자는 근본적으로 **Sharpay**의 주요 수혜자입니다.

Sharpay 는 그 자체로 시장을 전반적으로 개선합니다. 그것은 다양한 경제 행위자들이 서로를 찾고 통신하는 방법을 단순화했으며, 제품 및 서비스에 대한 정보가 이전보다 빠르게 배포되도록 할 것입니다.

블록체인의 보급과 기존 기술의 토큰화로 인해 기술적인 도약이 증대되면서 **Sharpay** 프로젝트의 창조, 개발 및 성공을 위한 혁신적인 가능성을 열어주는 **창이** 열렸습니다.

버튼 모양 소개

Sharpay 버튼은 이 페이지에 나와 있는 것처럼 생겼거나 사이트 디자인에 맞게 사용자 정의할 수 있습니다. **Sharpay** 버튼은 어떤 색상이든 가능하며 소셜 네트워크의 로고가 될 수 있습니다. 버튼의 주요 특징은 버튼을 클릭할 때 활성화되는 코드입니다. 또한 자신만의 디자인을 사용하여 그것을 코드와 매칭할 수 있습니다.



현재 Facebook, Twitter, LinkedIn, VK, Reddit, Telegram, Tumblr가 이미 **Sharpay** 버튼의 다중 공유 버전에 연결되어 있습니다. 직접적인 고유 링크를 복사하여 포럼, 블로그 및 댓글에 직접 공유할 수도 있습니다.

우리는 WeChat, Weibo, QQ, G +, Viber, LiveJournal 등과 같은 새로운 소셜 네트워크를 연결하기 위해 노력하고 있습니다.



Sharpay 사명 및 공식

Sharpay 의 사명은 웹사이트와 소셜 미디어 사용자 모두에게 콘텐츠와 상품 홍보를 위해 새롭고 상호 유익하고 편리하며 자동화된 도구를 제공하는 것입니다. 웹사이트의 경우: 콘텐츠 (정보 및 상품) 배포 전환율 증대. 사용자의 경우: 간단한 다중 공유 버튼을 사용하여 콘텐츠를 배포하고 보상받기 (예: 디지털 토큰 획득).

당신은 공유하고 — 우리는 지불합니다.

공유는 새로운 광산입니다.

Sharpay 받기!

Multisharing + 토큰에 의한 촉진 = 소셜 미디어에서 웹사이트의 콘텐츠 배포 전환 증가, 웹사이트의 트래픽 및 내부 KPI 증가 (활성 사용자 수, 조회수, 가입자 수, 판매 수 등.) + 사용자를 위한 토큰 확보의 편의성 및 가능성 (디지털 통화, 암호화 통화).



기술 설명

Sharpay 프로젝트 시스템은 시스템 투명성을 위해 설계된 블록체인 기술과 콘텐츠 배포를 위해 설계된 세계 전역의 일류 소셜 미디어 및 메신저(Facebook, Twitter, VKontakte 등)를 기반으로 하는 토큰 및 멀티 통합 API를 통한 콘텐츠 홍보의 경제적 인센티브를 위해 설계되었습니다.

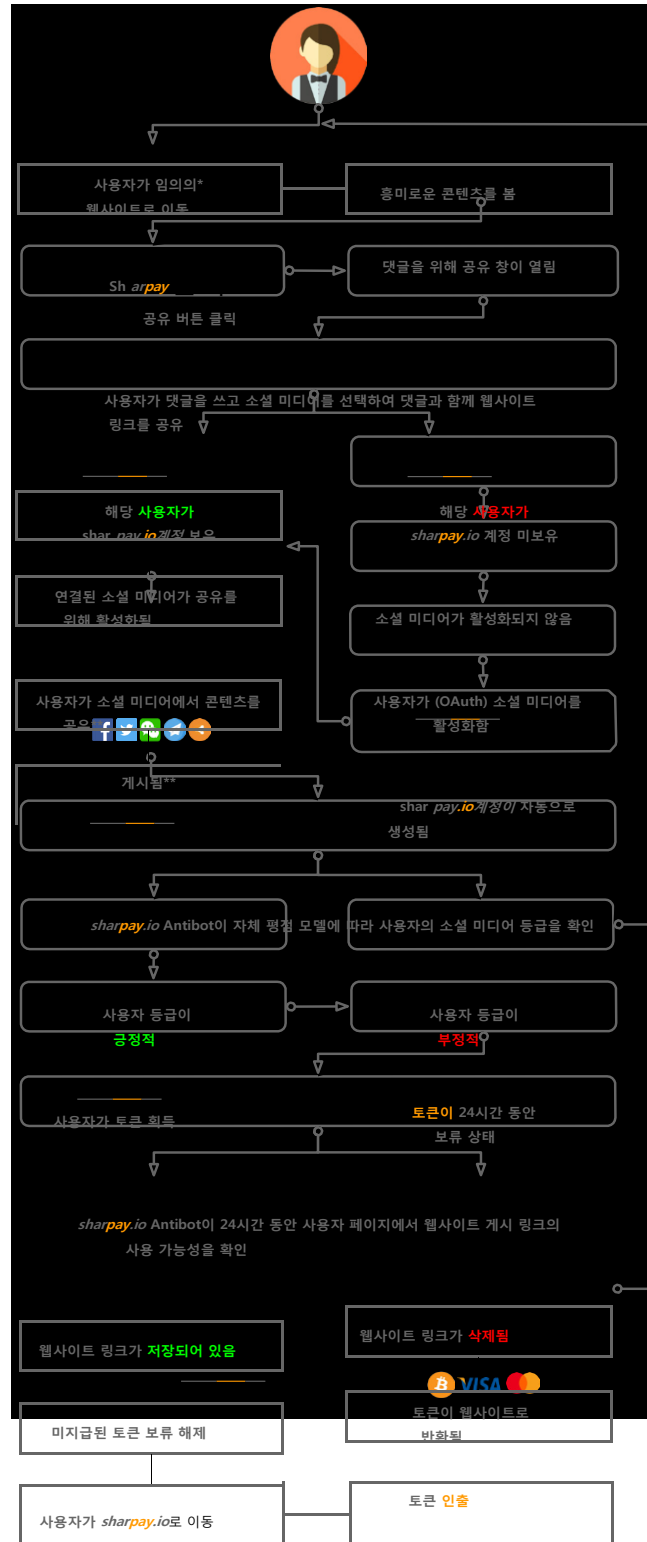
시스템 기능 모델

- 단계 1.** 웹사이트 회사/소유자는 Sharpay 토큰 패키지 100개(\$1)를 구매하고 자신들의 콘텐츠와 클릭 연결 보상 설정 등을 공유/다중 공유하고 토큰을 보상받는 대상을 설정합니다.
- 단계 2.** 사용자는 소셜 미디어, 포럼, 블로그 및 메신저에서 자신의 페이지에 있는 콘텐츠를 공유하기 시작합니다.
- 단계 3.** Sharpay 사용자 계정은 사용자의 동의 하에 Sharpay 버튼을 통해 처음으로 콘텐츠를 공유한 후 자동으로 생성됩니다. 모든 사용자는 (친구 수, 가입자의 질, 사용자의 활동성 등에 따라) Sharpay 평점 시스템을 통해 시스템 내에서 자신의 등급을 얻습니다. 토큰은 대상 방문자가 게시한 링크의 추가 클릭 연결 수와 등급에 따라 지급 청구됩니다.
기본 솔루션에는 4가지 유형의 등급이 있습니다 (0, 낮음, 중간, 높음).
- 단계 4.** 토큰은 사용자가 콘텐츠를 공유한 직후에 웹사이트의 계정에 지급 청구되고(웹사이트가 클릭 연결뿐만 아니라 공유에 대해 사용자 토큰을 보상하는 경우) 24시간 동안 보류 상태로 있게 됩니다. 또한, 사용자는 해당 웹사이트가 설정한 설정된 타겟팅 매개 변수에 따라 배포된 링크 상의 클릭 연결에 대해서도 토큰으로 보상받습니다.
- 단계 5.** Sharpay 는 24시간 이내에 사용자의 페이지에서 공유된 콘텐츠의 사용 가능성을 자동으로 확인하고 (삭제되지 않도록) 클릭 연결을 계산하며 방문자의 질을 체크합니다.
- 단계 6.** 확인 결과가 긍정적인 경우 (소셜 미디어에서 콘텐츠를 사용할 수 있고 클릭 연결이 품질 기준에 부합) 보상액이 시스템에서 정확하게 계산되고 그에 따라



(보류 중인) 토큰이 사용자에게 지급됩니다. 결과가 부정적일 경우
 (보류 중인) 토큰이 웹사이트 계정으로 반환됩니다.

도식적으로, 시스템 기능 알고리즘은 다음과 같은 순서로 나타낼 수 있습니다:



* 사용자가 임의의 웹사이트로 이동하여 흥미로운 콘텐츠를 봄 - 인터넷 사용자가 임의의 웹사이트를 방문하는데, 이 웹사이트에는 전통적인 공유 버튼 대신 Sharpay 다중 공유 버튼이 설치되어 있음

** 사용자가 소셜 미디어에서 콘텐츠를 공유 — 사용자는 자신의 소셜 미디어 페이지에 흥미로운 콘텐츠의 링크를 게시함



(하나 또는 여러 개 선택)



Sharpay 토큰 소유자는 거래 시장에서 토큰을 팔거나 Sharpay 환매 프로그램에 설정된 가격으로 강제 환매를 제안할 수 있습니다.

Sharpay 토큰을 다른 가상화폐나 통화로 바꾸는 전환 가능성은 거래 시장의 개발 수준에 따라 달라질 수 있습니다.

사용자는 각 소셜 미디어에 대한 평점 범위를 가지므로 각 다중 공유에 대해 사용자에게 보상되는 토큰의 양은 자신의 총 평점 범위와 해당 링크를 클릭 연결하는 방문자와 웹사이트가 설정한 타겟팅 간의 상호 관련성에 따라 달라집니다.

예 1: 사용자가 클릭 한 번으로 3개의 소셜 미디어에 웹사이트 콘텐츠를 배포하면 3개의 토큰이 주어집니다. 토큰의 양은 각 소셜 미디어의 평점에 따라 다릅니다. 예를 들어 각 FB 및 TW에 대해 각각 2개의 토큰, VK에 대해 1 개의 토큰, 총 5개의 토큰이 지급됩니다.

예 2: 웹사이트에서 구매한 100개의 토큰 중 28개의 공유가 있다고 가정해 봅시다. 그중 15개가 질이 좋고 (즉, 1 개의 토큰에 대해 최소 질적임) 13개가 높은 등급 — 높은 수준 (중간 및 높음).

따라서, 하나의 토큰 값은 하나의 최소 유효 (질적) 공유 (이하, 최소 유효 공유)의 값과 같습니다.

웹사이트는 100개의 토큰으로 10,000개의 공유를 얻을 수 있지만 100개를 초과하는 유효한 (지불되는) 공유는 없습니다.

1 최소 유효 공유 = 1 Sharpay 토큰 = 0.00003 ETH, 즉 2017년 11월에 공식적으로 프로젝트를 시작한 시점에는 약 0.01달러(\$)와 동일한 액수.

Sharpay 는 현재 업데이트 중입니다. 프로젝트의 기본 버전에서는 공유에 대해서만 토큰이 부과됩니다. 업데이트된 버전에서는 공유/다중 공유 및 클릭 연결 모두에 대해 토큰이 부과됩니다. 시스템은 사용자 페이지에서 공유된 콘텐츠의 가용성을 확인할 수 있습니다. 웹사이트는 공유/다중 공유 및 클릭 연결을 함께 또는 별도로 토큰을 지불할 것인지 여부를 선택할 수 있습니다.

콘텐츠의 링크를 공유하는 사용자는 다음의 3가지 지표를 결합하여 토큰으로 보상 받게 됩니다:

- 클릭 연결 수,



- 타겟팅 (공유 받은 사람),
- 타겟팅 (링크를 클릭한 사람).

기술적 특징

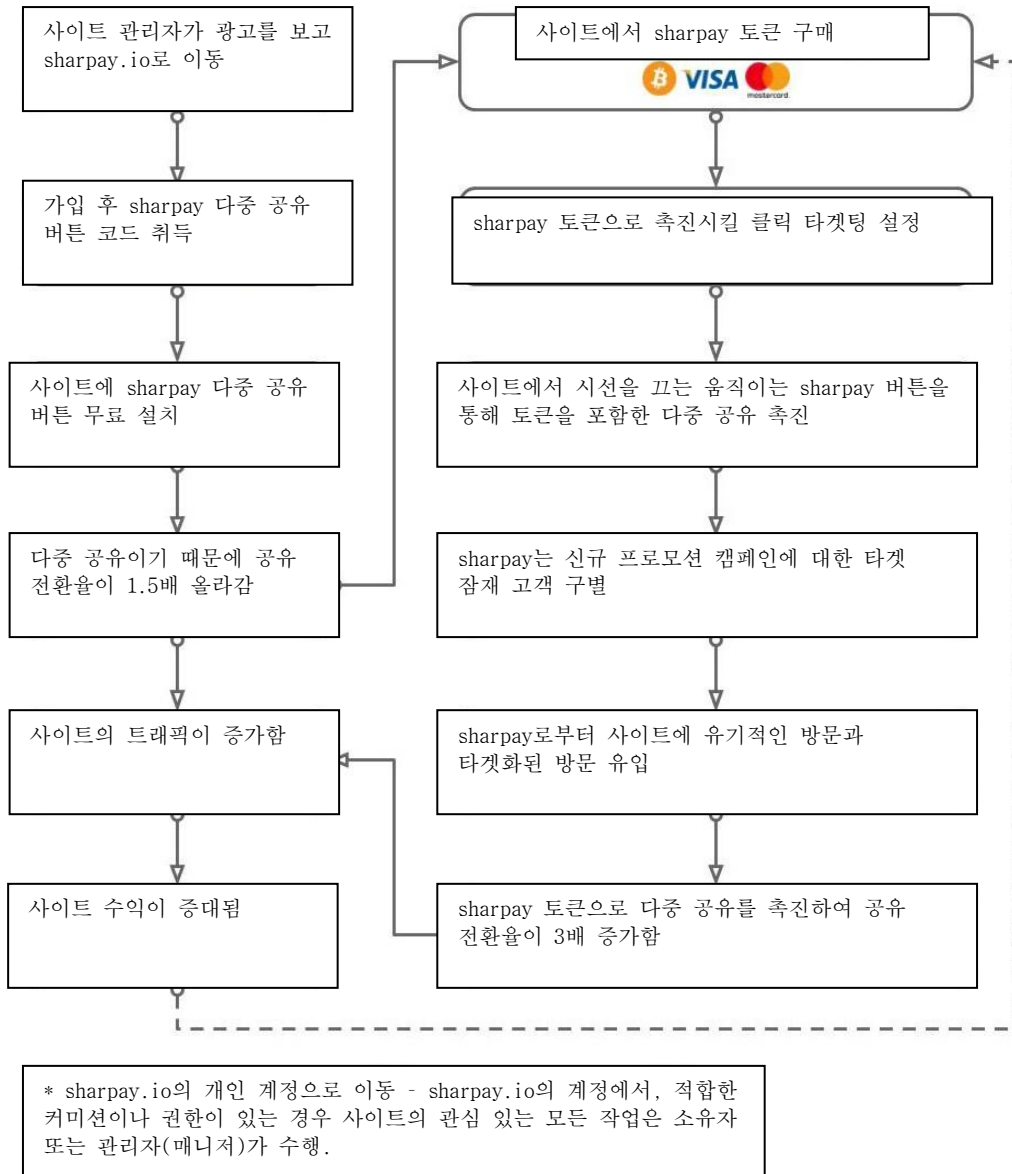
Sharpay 프로젝트의 작업을 최적화하기 위해, 시스템에는 여러 가지 기술적 특징이 있습니다:

- **쉬운 통합:** Sharpay 다중 공유 버튼은 타사 API의 통합에 열려있는 인터넷 웹사이트에 쉽게 통합될 수 있습니다. 즉 수백만 개의 웹사이트가 30분 안에 Sharpay 버튼을 설치하고 활성화할 수 있습니다.
- **기본 제공 타겟팅:** Sharpay 버튼이 설치된 웹사이트는 콘텐츠를 공유하고 링크를 팔로우할 수 있는 사용자를 타겟팅하여 지불금(사용자에게 발생하는 토큰)의 양과 토큰의 공정한 청구 금액을 최적화할 수 있습니다 (예: 필요한 기준에 부합하는 경우에만)
- **«사회적 자본»:** 사용자가 Sharpay 버튼을 통해 콘텐츠를 «공유»하면 Sharpay 시스템 내에서 소셜 미디어 활동 수준(친구/구독자의 수, 게시/재게시 횟수 등)에 따라 자동으로 평가되고 순위가 매겨집니다. 이는 각 특정 사용자에게 보상으로 지급되는 토큰의 양에 영향을 미치고, 웹사이트를 봇으로부터 안전하게 보호하면서 인기 있는 사용자가 적절하게 높은 보상을 받을 수 있는 기회를 제공합니다.
- **사기로부터의 보호:** 남용을 피하기 위해 시스템에는 봇 및 광고 사기로부터 보호하기 위한 메커니즘이 있어 일/주/월 단위로 지불되는 다중 공유의 수와 크기를 제한하여 사기범에 효과적으로 대응할 수 있습니다.
- **사용하기 쉬움:** 기본 사용자가 Sharpay 버튼을 사용하여 콘텐츠의 «다중 공유»를 시작하기 위해 첫 번째 단계에서 블록체인, 토큰 및 암호 기술 등의 새로운 것을 배울 필요가 없으며 사용자는 친숙한 동작을 통해 기존 공유 버튼과 동일하게 흥미로운 콘텐츠를 배포할 수 있습니다(다중 공유라는 외형의 차이점만 있음). 이제는 더 쉽고 빨라졌으며, 사용자는 점차 증가하는 시스템의 잔액을 확인할 수 있습니다.
미래에는 Sharpay 시스템과의 차세대 협력으로의 의식 전환을 통해 사용자는 개인 프라이빗 키를 받고 잔액에 액세스할 수 있는 기회를 제공받고 토큰을 암호 화폐로 환전하거나 인출할 수 있게 됩니다.



웹사이트 운영, 설치 및 편의성 원칙

Sharpay 다중 공유 버튼을 성공적으로 통합하고 사용하려면, 웹사이트는 몇 번의 클릭을 통해 개인의 고유한 식별 정보가 포함된 버튼 코드를 얻고 이 코드를 웹사이트 페이지에 설정한 다음 모든 구세대 버튼 코드를 삭제해야 합니다. 그런 다음, 버튼은 사용자(사이트 방문자)가 콘텐츠 배포 및 홍보를 위해 사용할 준비가 됩니다.



* **sharpay.io** 에서 개인 계정을 클릭 — **sharpay.io** 의 개인 계정에 있는 모든 작업은 해당 지침이나 권한이 있는 경우 소유자 또는 웹사이트 관리자 (매니저)가 수행합니다.



다중 공유, 사용자 편의성

사용자(사이트 방문자)는 Sharpay의 다중 공유 버튼을 클릭하여 웹사이트에서 소셜 미디어 페이지로 흥미로운 콘텐츠를 쉽게 <<공유>>할 수 있습니다. 다중 공유 버튼은 외형과 사용자 정의 기능에서 구세대 공유 버튼과 차이가 없습니다.

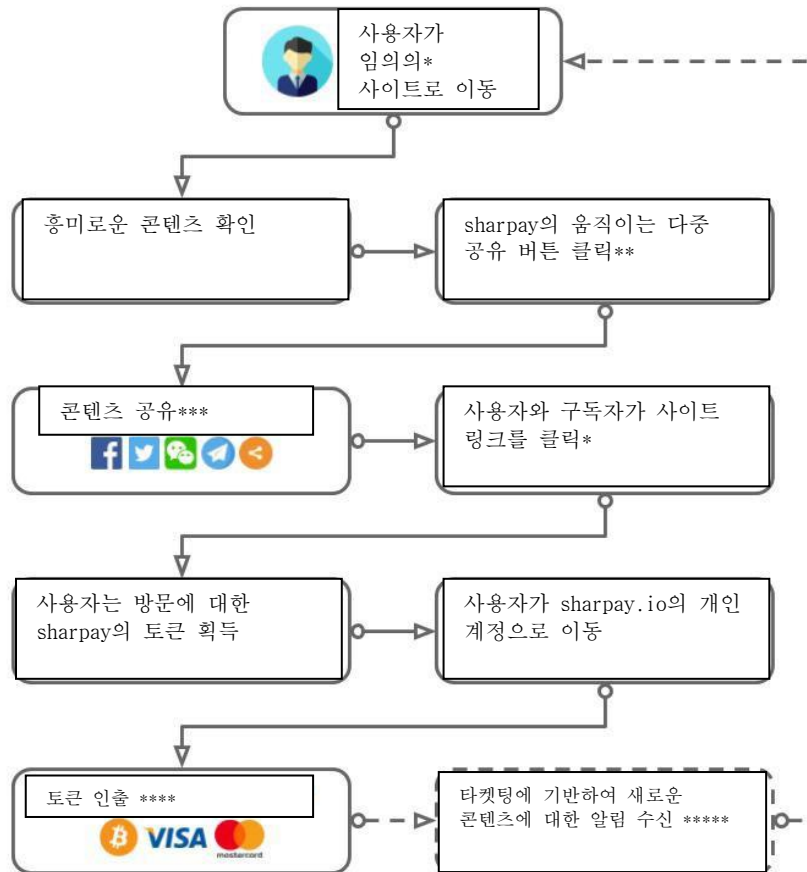
(버튼 사용자 정의 옵션 중 하나에서, 사용자는 Sharpay 버튼을 클릭하여 콘텐츠를 배포하도록 유도하는 암호 화폐 Token Sale을 사용하여 버튼에 직접 디지털 토큰을 표시할 수 있습니다).

사용자가 웹사이트의 흥미로운 콘텐츠를 배포하는 데 관심이 있는 경우 <<공유>>를 클릭하여 Sharpay 버튼을 활성화하면 팝업 창이 나타나고 콘텐츠에 대한 댓글을 쓰고 공유할 소셜 미디어를 선택할 수 있습니다.

“보내기” 버튼을 클릭하여 여러 소셜 미디어를 선택하고 의견을 공유할 수 있다는 점이 다중 공유의 특징이자 편리한 기능입니다.

이 프로세스로 임의의 소셜 미디어를 처음 활성화할 때 Sharpay 내부의 전자 지갑이 있는 개인 계정이 자동으로 생성되며 사용자는 로그인/암호를 입력할 필요 없이 언제든지 OAuth 인증을 사용하여 계정에 액세스할 수 있습니다. 프로젝트가 블록체인으로 전환되면 사용자는 자신의 지갑에서 개인 키(한 계정에 대해 하나의 개인 키)를 받습니다.





* 사용자가 임의의 사이트로 이동 - 모든 일반적인 공유 버튼 대신에 Sharpay의 다중 공유 버튼을 이미 설치한 임의의 사이트로 온라인 사용자 리디렉션

** 움직이는 Sharpay 버튼 클릭 - 처음 공유할 때 사용자는 자동으로 Sharpay에 개인 캐비닛을 생성

*** 콘텐츠 공유 - 사용자가 자신의 소셜 네트워크 페이지에 흥미로운 콘텐츠 링크를 자신의 재량에 따라 하나 이상의 사이트에 게시함

**** 토큰 인출 - 토큰 구매에 대한 분기별 Sharpay 프로그램을 통해 또는 암호 화폐 교환을 통해

***** 타겟팅에 따라 새로운 콘텐츠에 대한 알림 수신 - Sharpay는 명시된 기준에 부합하는 사용자에게 토큰으로 사이트를 홍보할 새로운 흥미로운 콘텐츠를 공유할 가능성에 대한 알림을 보냄



다중 공유 촉진 경제 모델

전체 시스템의 중요한 요소는 콘텐츠 배포를 촉진하는 내장형 경제 모델입니다. 사용자가 a) 흥미로운 콘텐츠를 «공유»하기로 결정하고, b) 자신의 의견을 쓴 후 c) 자신의 재량과 재량과 잠재 고객의 관심에 따라 공유할 소셜 미디어를 선택하고 d) «보내기» 버튼을 누릅니다 — 사용자는 **Sharpay**에서 자신의 개인 온라인 지갑 잔액에 발생한 콘텐츠 배포 및 링크에 대한 토큰을 확인하게 됩니다.

물론 이 모든 것은 소셜 미디어 (옵션 - 다중 공유), 포럼 및 인스턴트 메신저에서 웹사이트 콘텐츠의 배포를 단순화할 뿐만 아니라 시스템의 토큰으로 보상을 받음으로써 사용자가 앞으로도 «수익 창출»을 위해 여러 차례 다중 공유를 반복하도록 장려합니다.

경쟁 업체와의 비교

일반적인 구세대 공유 방식을 가진 이전 세대 통합 관리자와 비교할 때, **Sharpay**는 다음과 같은 장점을 갖습니다 (*Sharpay 자체 분석*):

	공유	새로운: 다중 공유	새로운: 수익을 내는 공유	새로운: 블록체인 사용
 sharpay	+	+	+	+
 AddThis	+	-	-	-
 ShareThis	+	+/-	-	-
 AddToAny	+	-	-	-
 Pluso	+	-	-	-



Sharpay 비즈니스 모델

Sharpay 의 경제 모델의 기초는 다음과 같습니다:

- **CTR** 은 블록체인 수익과 함께 Sharpay 콘텐츠 공유 버튼을 클릭한 사용자의 비율
- **버튼이 있는 웹사이트 및 애플리케이션의 수** 는 Sharpay 버튼이 설치된 웹사이트 및 모바일 애플리케이션의 총개수
- **Sharpay 토큰을 구입하는 웹사이트의 수** 는 Sharpay 토큰을 사용하여 콘텐츠 배포를 장려하는 버튼을 설치한 총 웹사이트 및 모바일 애플리케이션의 비율
- **웹사이트/월 평균 트래픽** 은 Sharpay 버튼이 있는 각 웹사이트의 평균 트래픽 크기 (다른 웹사이트의 인터넷 트래픽 월별 데이터를 기반으로 한 Sharpay의 자체 분석)
- **Sharpay 토큰을 받는 검증된 사용자의 비율** 은 Sharpay 시스템의 내부의 안티 봇 필터를 통과한 Sharpay 버튼을 통해 콘텐츠를 배포하는 사용자의 비율
- **웹사이트의 CPV (방문당 비용)** 는 웹사이트 방문 1건당 최소 비용 (웹사이트에서 사용자에게 지급한 USD로 환산한 금액)은 시스템 초기의 명목 가치에서 시작하여 1 Sharpay 토큰의 시장 가격에 상응
- **Sharpay 토큰을 받는 검증된 사용자의 CPV (방문당 비용)** 는 사용자의 1회 클릭/팔로우에 대한 최소 비용(웹사이트로부터 사용자가 받은 USD로 환산한 금액)은 Sharpay 수수료, 웹사이트의 클릭 비용과 관련이 있음
- **클릭 효율 비율**은 타겟팅에 따라 클릭 비용의 증가이며 잠재 고객의 질이 좋아지면 웹사이트가 링크를 배포한 사용자에게 더 많이 지급한다는 잠재 고객 설정과 같은 품질 매개 변수에 대한 배포 링크를 팔로우하는 잠재 고객 관련성에 대한 지표입니다.
- **사용자 활동 비율** (지불 받은 사용자의 1일 공유 수)은 Sharpay 스팸 방지 필터: 사용자가 Sharpay 버튼을 사용하여



하루에 링크를 배포한 횟수이며, 팔로우하면 웹사이트에서 사용자에게 지급됩니다

- **Sharpay 수수료** 는 Sharpay 내의 토큰의 실제 매출량에 대한 보상 비율



개발 시나리오

토큰 판매 결과에 따른 다음의 3가지 Sharpay 개발 모델이 있습니다.

개발 모델,	2018	2019	2020
3백만 달러(\$) 이상의 토큰 판매			
CTR (클릭 연결 비율)	1%	1%	1%
버튼이 있는 웹사이트 및 애플리케이션의 수	31000	59000	115 000
Sharpay 토큰을 구입하는 웹사이트의 수	7%	12%	15%
웹사이트/월 평균 트래픽	100 000	100 000	100000
Sharpay 토큰을 받는 검증된 사용자의 비율	10%	15%	20%
웹사이트의 CPV (방문당 비용)	\$0.01	\$0.01	\$0.01
Sharpay 토큰을 받는 검증된 사용자의 CPV (방문당 비용)	\$0.009	\$0.009	\$0.009
1년의 개월 수	12	12	12
클릭 효율 비율 (타겟팅에 부합하는 평균 클릭 비용)	3	3	3
사용자 활동 비율 (지불 받은 사용자의 1일 공유 수)	5	5	5
Sharpay 수수료	10%	10%	10%



개발 모델, 토큰 판매 1,000만 달러(\$)

	2018	2019	2020
CTR (클릭 연결 비율)	1%	1%	1%
버튼이 있는 웹사이트 및 애플리케이션의 수	46000	103000	201000
Sharpay 토큰을 구입하는 웹사이트의 수	7%	12%	15%
웹사이트/월 평균 트래픽	100 000	100 000	100000
Sharpay 토큰을 받는 검증된 사용자의 비율	10%	15%	20%
웹사이트의 CPV (방문당 비용)	\$0.01	\$0.01	\$0.01
Sharpay 토큰을 받는 검증된 사용자의 CPV (방문당 비용)	\$0.009	\$0.009	\$0.009
1년의 개월 수	12	12	12
클릭 효율 비율 (타겟팅에 부합하는 평균 클릭 비용)	3	3	3
사용자 활동 비율 (지불 받은 사용자의 1일 공유 수)	5	5	5
Sharpay 수수료	10%	10%	10%



개발 모델, 토큰 판매 1,500만 달러(\$)	2018	2019	2020
CTR (클릭 연결 비율)	1%	1%	1%
버튼이 있는 웹사이트 및 애플리케이션의 수	58000	124000	243000
Sharpay 토큰을 구입하는 웹사이트의 수	7%	12%	15%
웹사이트/월 평균 트래픽	100 000	100 000	100000
Sharpay 토큰을 받는 검증된 사용자의 비율	10%	15%	20%
웹사이트의 CPV (방문당 비용)	\$0.01	\$0.01	\$0.01
Sharpay 토큰을 받는 검증된 사용자의 CPV (방문당 비용)	\$0.009	\$0.009	\$0.009
1년의 개월 수	12	12	12
클릭 효율 비율 (타겟팅에 부합하는 평균 클릭 비용)	3	3	3
사용자 활동 비율 (지불 받은 사용자의 1일 공유 수)	5	5	5
Sharpay 수수료	10%	10%	10%



재무 계획

주요 출처 Sharpay 수익 창출의 주요 원천은 시스템 내 토큰 매출량에 따른 수수료입니다. 이 재무 계획의 계산은 커미션으로부터 받은 수익 계획에 따라 수행됩니다.

앞으로는 다중 공유 창에서 프리미엄 서비스 및 광고 배치 제공과 같은 추가 수익 창출 방법을 활성화할 계획입니다.

Sharpay 의 경제적 모델은 다음 공식을 기반으로 합니다:

- **연간 트래픽 (Sharpay 버튼 노출 수)** = Sharpay 버튼이 있는 웹사이트 및 애플리케이션의 수 × 웹사이트의 평균 트래픽/월별 × 당해 연도의 개월 수
- **토큰을 사는 웹사이트의 Sharpay 버튼 노출 수** = 연간 트래픽 수 (Sharpay 버튼 노출 수) × Sharpay 토큰을 구매한 웹사이트의 수
- **Sharpay 버튼의 사용자 클릭 수 (공유 수)** = 토큰을 사는 웹사이트의 Sharpay 버튼 노출 수 × CTR (클릭 연결 비율) × 사용자 활동 비율 (지불 받은 사용자의 1일 공유 수) × 당해 연도의 개월 수
- **Sharpay 버튼에서 확인 된 사용자 클릭 수 (지불되는 공유 횟수)** = Sharpay 버튼에 대한 사용자 클릭 수 (Sharing 수) × Sharpay 토큰 비율을 받은 검증 된 사용자
- **웹사이트 방문 비용** = 검증된 사용자의 Sharpay 버튼 클릭 수 (지불되는 공유 횟수) × CPV (방문당 비용) × 클릭 효율 비율
- **Sharpay 수수료** = CPV (방문당 비용) × Sharpay 수수료 규모
- **총액, Sharpay 수입** = Sharpay 수수료

아래의 표는 프로젝트 개발의 구현 시나리오에 따라 달성될 것으로 계획된 Sharpay 경제 모델의 지표를 보여줍니다.



수익 창출 모델, 토큰 판매 3백만 달러(\$)	2018	2019	2020
-----------------------------------	-------------	-------------	-------------

트래픽 수 (Sharpay 버튼 노출 수), 단위: 10억(연간)	37.2	70.8	138
--------------------------------------	------	------	-----

웹사이트의 Sharpay 버튼 노출 수, 토큰 구매, 단위: 10억	2.604	8.496	20.7
---------------------------------------	-------	-------	------

Sharpay 버튼의 사용자 클릭 수 (공유 횟수), 단위: 10억	1.562	5.098	12.42
---------------------------------------	-------	-------	-------

Sharpay 버튼의 검증된 사용자 클릭 수 (지불되는 공유 횟수), 단위: 10억	0.156	0.765	2.484
--	-------	-------	-------

웹사이트 방문당 비용, 단위: 100만 달러(\$)	4.687	22.939	74.520
------------------------------	-------	--------	--------

Sharpay 수수료, 단위: 백만 달러(\$)	0.469	2.294	7.452
----------------------------	-------	-------	-------

수익 창출 모델, 토큰 판매 1,000만 달러(\$)	2018	2019	2020
--------------------------------------	-------------	-------------	-------------

트래픽 수 (Sharpay 버튼 노출 수), 단위: 10억(연간)	55.2	123.6	241.2
--------------------------------------	------	-------	-------

웹사이트의 Sharpay 버튼 노출 수, 토큰 구매, 단위: 10억	3.864	14.832	36.18
---------------------------------------	-------	--------	-------

Sharpay 버튼의 사용자 클릭 수 (공유 횟수), 단위: 10억	2.318	8.899	21.708
---------------------------------------	-------	-------	--------

Sharpay 버튼의 검증된 사용자 클릭 수 (지불되는 공유 횟수), 단위: 10억	0.232	1.335	4.342
--	-------	-------	-------

웹사이트 방문당 비용, 단위: 100만 달러(\$)	6.955	40.046	130.248
------------------------------	-------	--------	---------

Sharpay 수수료, 단위: 백만 달러(\$)	0.696	4.005	13.025
----------------------------	-------	-------	--------



수익 창출 모델, 토큰 판매 1,500만 달러(\$)	2018	2019	2020
트래픽 수 (Sharpay 버튼 노출 수), 단위: 10억(연간)	69.6	148.8	291.6
웹사이트의 Sharpay 버튼 노출 수, 토큰 구매, 단위: 10억	4.872	17.856	43.74
Sharpay 버튼의 사용자 클릭 수 (공유 횟수), 단위: 10억	2.923	10.713	26.244
Sharpay 버튼의 검증된 사용자 클릭 수 (지불되는 공유 횟수), 단위: 10억	0.292	1.607	5.249
웹사이트 방문당 비용, 단위: 100만 달러(\$)	8.770	48.211	157.464
Sharpay 수수료, 단위: 백만 달러(\$)	0.877	4.821	15.746



지출 구조

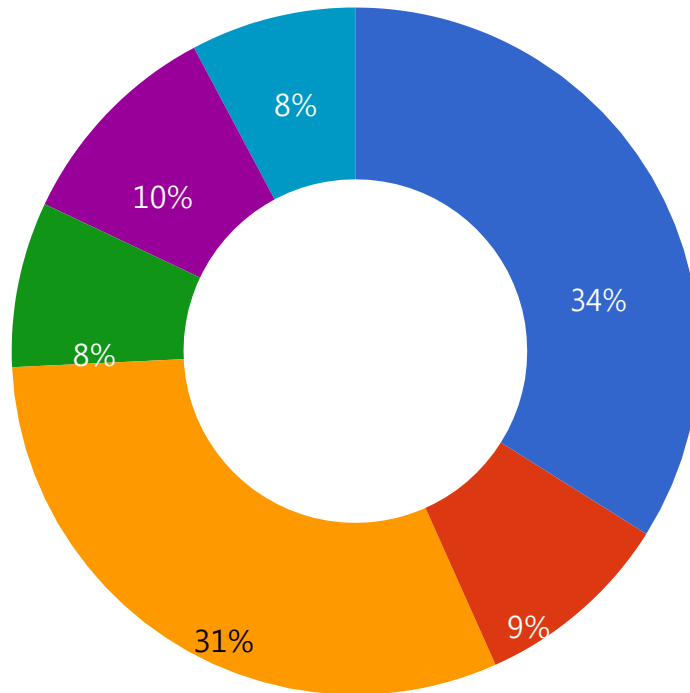
향후 3년 동안, 진행 중인 토큰 판매 캠페인에서 벌어들인 금융 자산은 이 문서에서 규정한 목표를 달성하기 위해 전체 작업 집합을 구현하는 데 사용됩니다.

벌어들인 금액에 따라 Sharpay는 3가지 개발 시나리오를 제안합니다.

시나리오 1, 토큰 판매 3백만 달러(\$)

3년간의 프로젝트 개발 계획:

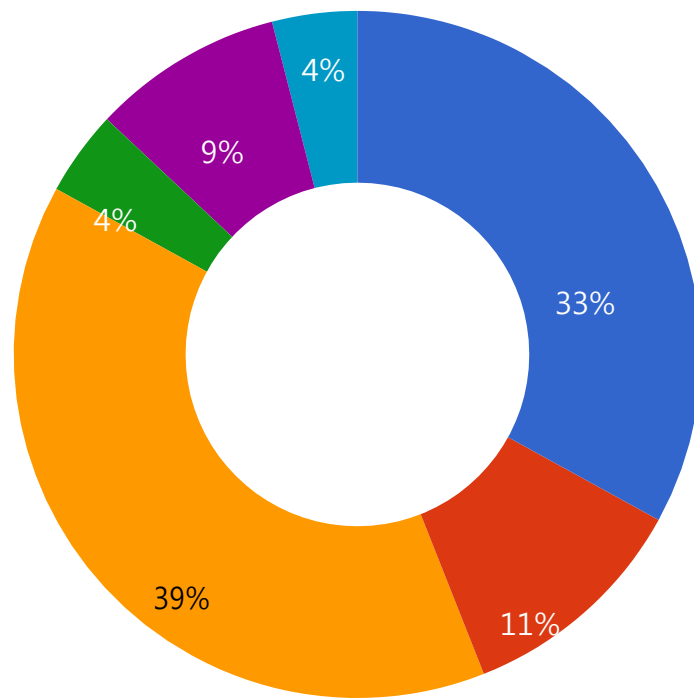
- 기본 기능 개발
- 모바일 애플리케이션용 버튼 개발
- 유럽 및 아시아 지역에서의 홍보 및 판매
- 국제 특허 출원 우선권을 국가 특허 단계로 이양



시나리오 2, 토큰 판매 1,000만 달러(\$)

3년간의 프로젝트 개발 계획:

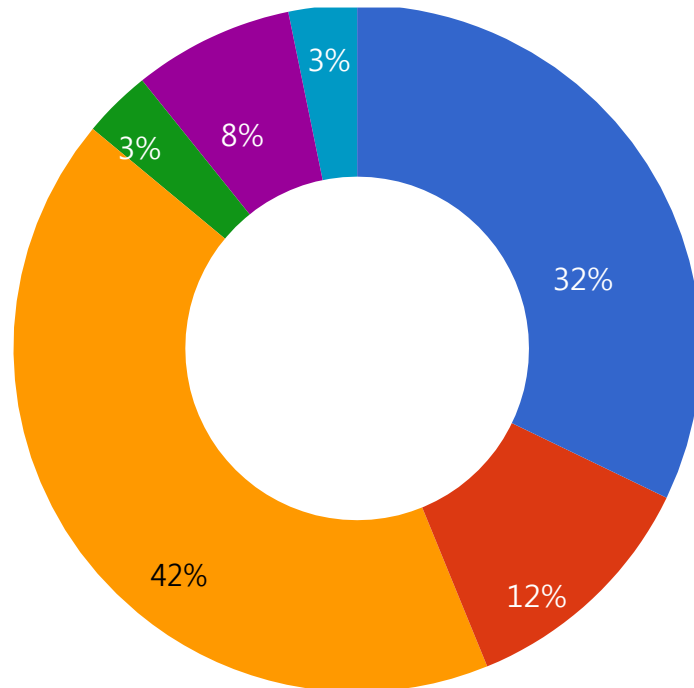
- 기본 기능 개발
- 모바일 애플리케이션용 버튼 개발
- 유럽 및 아시아 지역에서의 홍보 및 판매
- 국제 특허 출원 우선권을 국가 특허 단계로 이양
- 독립적인 분산 블록체인 (fork BitShares) 출시
- 블록체인에 토큰 마이그레이션
- 프로젝트가 국가 규제 당국의 요구 사항을 준수하도록 보장
- 미국, 캐나다 및 라틴 아메리카 시장에 진출
- 국내 특허 취득



시나리오 3, 토큰 판매 1,500만 달러 (\$)

3년간의 프로젝트 개발 계획:

- 기본 기능 개발
- 모바일 애플리케이션용 버튼 개발
- 유럽 및 아시아 지역에서의 홍보 및 판매
- 국제 특허 출원 우선권을 국가 특허 단계로 이양
- 독립적인 분산 블록체인 (fork BitShares) 출시
- 블록체인에 토큰 마이그레이션
- 프로젝트가 국가 규제 당국의 요구 사항을 준수하도록 보장
- 미국, 캐나다 및 라틴 아메리카 시장에 진출
- 국내 특허 취득
- 웹사이트 및 온라인 상점의 개발 및 구현 Sharpay 사용자의 토큰을 사용한 상품 및 서비스 교환을 위한 제휴 프로그램
- 프로젝트 확장, 모든 주요 세계 시장 진출, 적극적인 마케팅 및 판매



전략 계획

향후 3년 동안, Sharpay 의 계획:

- Sharpay 다중 공유 버튼을 설치하는 2만-5만 개의 상업적으로 실행 가능한 웹사이트 및 애플리케이션의 파트너십 기반 구축 (개발 시나리오에 따라 달라질 수 있음)
- 최대 5천만 명의 사용자 가입 실현(버튼이 있는 웹사이트의 계획된 수와 해당 웹사이트들의 월간 트래픽을 기반으로 함)

Sharpay 는 블록체인 기술의 인기 증가 추세가 블록체인 수익을 가진 공유 시장을 생성하는 데 있어 강력한 동인이 될 것으로 기대합니다. 또한, 이전에 통합 관리자를 전혀 사용하지 않았던 새로운 웹사이트 및 모바일 애플리케이션이 입소문을 타고 프로세스에 참여하게 될 것입니다. 이것은 추가적인 영향을 미칠 수도 있습니다. Sharpay 의 실제 시장 침투력은 예상보다 몇 배나 높을 수 있습니다.

오늘날, 통합 공유를 위한 구세대 버튼은 3천-5천만 개 웹사이트에만 설치되어 있으며 이 수치는 인터넷상의 총 웹사이트 수의 약 3-5%입니다. 그들 모두 콘텐츠 배포에 대한 경제적 촉진을 사용하지 않습니다.

우리의 예측에 따르면, 블록체인 수익 지불을 가진 Sharpay 다중 공유 기술의 배포는 통합 공유의 침투를 최대 10%까지 증대시킬 것입니다. Sharpay 는 시장의 성장을 이끄는 동력이 될 수 있습니다. 현재 시장 수용량 평가를 근거로 할 때, Sharpay 5-7년 동안 성장의 50% 이상을 차지할 계획입니다. 이는 일반적으로 통합 공유 시장의 35%에 해당합니다.

얼마 전까지 만해도, 구식 공유에 있어 가장 잘 알려졌던 세계 통합 관리자 중 하나인 AddThis.com은, 약 2억 달러(\$)의 가치를 인정받고 Oracle 에 인수되었습니다. 공유 시장에서 차지하는 점유율의 관점에서 볼 때 Sharpay 의 자본 총액은 AddThis.com 실적을 최소 2배 초과해야 합니다. 이에 따라, Sharpay 의 시장 가치는 3년 안에 약 4억 달러(\$), 5년 안에 약 10억 달러(\$)에 이를 것으로 예상됩니다. 동일한 기간 동안 해당 시스템 내에서 계획된 파트너 웹사이트의 수, 이 웹사이트들이 프로모션 비용으로 Sharpay 토큰을 지불할 평균적인 필요성, Sharpay 토큰의 시장 가치의 관점에서도 동일한 기준을 확인할 수 있습니다.



리스크 및 기회

우리는 시장 잠재력, 리스크 및 기존 경쟁자에게 우리의 시장 진입이 기존의 인정받는 경쟁사에게 제공하는 기회들을 적절하게 평가합니다.

이러한 리스크는 우리의 사업 계획과 재무 성과에서 고려됩니다.

Sharpay의 출시는 기존 시장 참가자들이 시대의 흐름에 맞출 수 있도록 도와주는 동인이 될 수 있습니다. 그러나 Sharpay는 그런 시간차 덕분에 Sharpay 팀이 처음으로 이 시장에 적용하여 바로 사용할 수 있는 기술의 유용성을 가졌고, 기존 참가들에 비해 명백히 우세한 위치를 선점하고 있습니다.

또한, 다음과 같은 이점을 향유합니다:

1. Sharpay 는 블록체인 수익을 가진 공유 버튼을 구현했을 뿐만 아니라 국제 특허 보호 절차를 이미 실행했으며 이는 향후 이러한 서비스를 제공하는 데 있어서 우선권을 가지게 되었음을 의미합니다.
2. 잠재적 경쟁자는 길고, 어렵고, 비싼 새로운 시장에 진입하기 위해 개발 모델을 재구성해야 합니다.

“자고 있으면 이길 수 없다. 일찍 일어나는 새가 벌레를 잡는다.”

Sharpay 는 새로운 자유로운 틈새시장을 찾고 기술 리더십을 확보함으로써 전통적인 저마진 시장에서 가격 경쟁을 피하는 **«블루오션»** 이라는 개념 안에서 운영됩니다. 이 접근 방식은 회사가 새로운 시장에 진입하고 새로운 수요를 창출하도록 하기 위해 고안되었습니다. 다중 공유 및 공유에 대한 블록체인 수익은 Sharpay' s 전략 중 기본적인 혁신입니다. 현재 Sharpay 는 시장에서 이러한 두 요소를 하나의 기술 수준으로 한 번에 구현하는 유일한 회사입니다.

마케팅 및 판매

블록체인 수익을 갖는 공유 버튼을 시장에 성공적으로 보급하려면 파트너 네트워크를 효율적으로 개발해야 합니다. 이 네트워크를 구축하는 데 마케팅 및 판매에 대한 모든 노력을 기울임으로써, Sharpay 는 제대로 자격을 갖춘 폐쇄형 생태계를 갖게 될 것입니다. Sharpay의



파트너 네트워크는 **Sharpay** 버튼이 설치된 플랫폼, 웹사이트, 온라인 서비스, 통합 관리자 및 애플리케이션입니다. 파트너 네트워크의 유기적 트래픽은 **Sharpay** 최종 수혜자의 자연스러운 공급 업체입니다: 다중 공유를 통해 콘텐츠를 홍보하는 플랫폼 사용자.

파트너 네트워크를 적절하게 구축하면 토큰 매출량은 개발 초기 3년 동안 시스템 내에서만 7,500만 달러(\$)에 도달할 수 있으며 높은 토큰 판매 증가로 인해 회사의 보급률이 높아진 경우 최대 1억 6,000만 달러(\$)까지 도달할 수 있습니다.

다음은 시장 점유율 및 전략적 이익, 부분적이거나 시장 가치 평가에 따라 랭크된 **Sharpay** 의 잠재적 파트너 목록입니다.

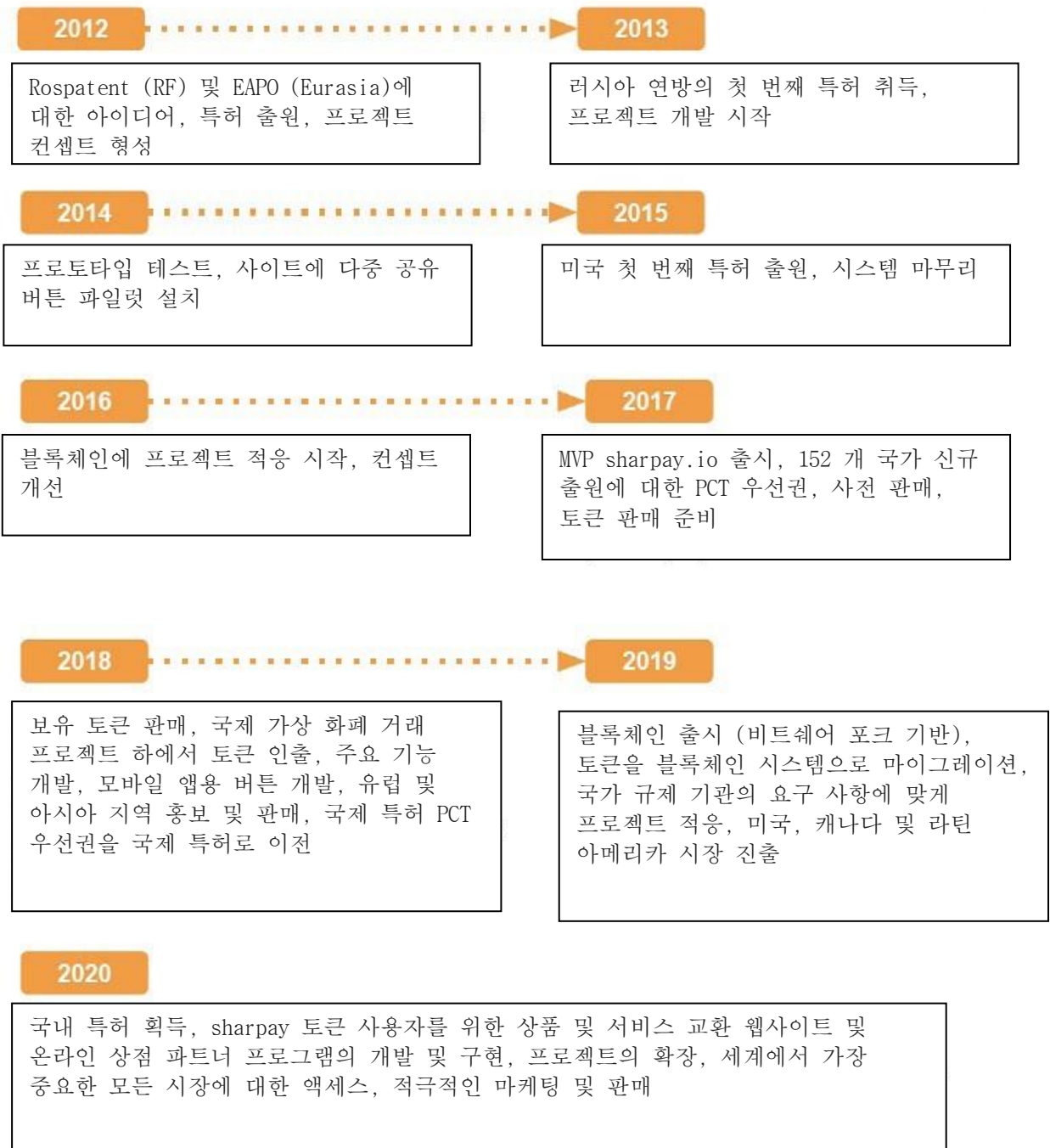
1. 검색 엔진, 플랫폼 소유자 및 문맥 광고 운영자: Google, Yandex, Mail, Rambler, Begun 및 기타 업체 - 모든 카테고리의 디지털 마케팅 서비스 분야에서 가장 큰 시장 참여자들입니다. 그들은 시장의 분위기를 정하고 시장을 전반적으로 운영합니다.
2. 소셜 미디어. 광고 서비스의 다변화를 통한 매출 증대.
3. 온라인 미디어. 뉴스 및 콘텐츠 배포 범위 확대. **Sharpay** 팀은 온라인 미디어가 전체 **Sharpay** 시스템의 성장을 위한 주요 동인이 될 수 있다고 예측합니다.
4. 블로깅 플랫폼, 온라인 상점 및 웹사이트의 디자이너. 자신의 서비스를 확장하고 더 많은 수익 창출.
5. 공유 및 게시의 통합 관리자: 최대 100개 기업을 갖는 시장 규모. 그들은 **Sharpay**를 사용할 라이선스를 구입할 수 있습니다. 구세대 공유 버튼은 잠재적인 **프로필** 전략 파트너/투자자입니다.
6. 링크 및 좋아요 교환, 리퍼럴 운영자, 포인트 프로그램 운영자, RTB 교환 광고. 그들은 추가 수익 창출, 고객 기반의 성장 및 트래픽 증대 방법을 찾고 있습니다.
7. SMM 지향 웹사이트. 그들은 새로운 SMM 도구를 찾고 있습니다. 결정은 SMM의 오피니언 리더와 트렌드를 기반으로 합니다.
8. SMM 및 SEO 서비스 운영 업체: 글로벌, 지역, 프리랜서. 항상 더 많이 벌 수 있어서 기쁩니다.
9. 소셜 미디어 광고 교환 운영자. 영향력과 수입 영역 확장하기.



10. 온라인 서비스 및 위젯 소유자 (예: 콜백 서비스). 고객과의 커뮤니케이션을 유도하고 잠재 고객을 따뜻하고 열정적으로 이끕니다.
11. 모바일 애플리케이션 및 서비스. 전체 디지털 경제에서 핵심적이고 빠르게 성장하는 개발 영역 중 하나입니다. 그들은 성공적인 커뮤니케이션을 유도하는 모든 서비스에 큰 관심이 있습니다.



로드맵



발행, 토큰, 토큰 판매

이 프로젝트를 지원하기 위해 국제 회사 Sharpay Inc.는 스마트 계약을 사용하여 투명한 토큰 판매 (Initial Coin Offering) 메커니즘을 통해 자체 토큰을 발행하여 투자자에게 판매할 계획입니다. 이를 통해 향후 Sharpay 토큰 보유자는 거래 시장에서 토큰 시장 가치의 성장을 얻을 수 있을 뿐만 아니라 프로젝트 개발 초기 단계에서 추가 혜택과 함께 명목상의 가치로 사전 구매한 토큰을 통해 시스템 서비스에 완전히 액세스할 수 있습니다.

Sharpay 기술을 블록체인과 통합하는 «토큰화»의 맥락에서 이 프로젝트는 다음 두 단계로 구현될 예정입니다:

단계 1: 무료 판매, 프로젝트의 내부 경제 규정 및 다중 공유 및 콘텐츠 홍보를 위한 사용자 간의 분배를 위해 ETH 기반의 필요한 토큰 발행.

단계 2: 토큰 마이그레이션뿐만 아니라 사실 블록체인의 개발 및 실행. 구현 속도와 조건부 «단순성»을 보장하기 위해 향후 Sharpay 블록체인의 POS 기반으로 비트쉐어 블록체인 포크의 가능성을 사용하는 것으로 간주됩니다.

비트쉐어 블록체인 시스템을 선택하는 이유는 이 시스템의 특성 때문이며 많은 특성들이 아날로그를 능가합니다.





비트췌어

비트코인

이더리움

비트코인 캐시

Litecoin

대시

중앙값 확인 시간	~1.5초	~10분	~2분	~15분	~3분	~2분
초당 거래 수	3.300	14	10-20	56	56	28
하루 최대 거래 수	285백만	1.2백만	1.73백만	4.8백만	4.8백만	2.4백만
거래당 비용	\$0.01	\$2.34	\$0.36	\$0.07	\$0.74	\$0.15
블록체인 사용 (하루 동안의 작업 수 #)	920k 2017-09-13	370k 2017-05-14	496k 2017-09-06	137k 2017-08-16	44k 2017-09-01	9.5k 2017-08-19
블록체인 길이 (현재까지 생성된 블록 수 #)	20백만	490k	4.4백만	495k	1.3백만	752k

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

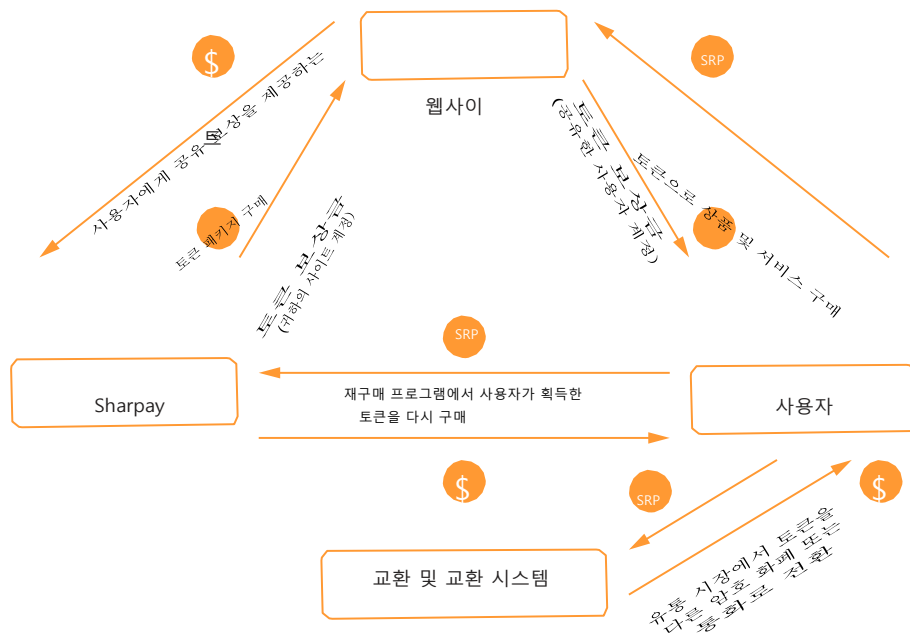
처음에 토큰은 ERC20 토큰 표준을 사용하여 이더리움 블록체인 플랫폼에서 발행됩니다.

수량: 40억 개의 토큰

추가 발행량: 예상할 수 없음.

Sharpay 토큰은 시스템 내의 유일한 공식 지불 수단이며, Sharpay의 공유 비용 지불과 함께 다중 공유 기술을 사용하는 효과적인 비즈니스 모델의 기초가 될 것입니다.

시스템의 토큰 매출량은 다음과 같습니다:



토큰 배분

4억 개의 토큰 = 100%

토큰 지정	배분 %	총 토큰
토큰 판매	37.5	1.5B
시스템 기능 예비금	31.05	1.242B
프로젝트 팀을 위한 보너스	15	600M
보상금 프로그램	2.5	100M
자문 보수	7	280M
초기 단계에 투자자를 위한 보너스	6.85	274M
1,400,000 (= \$ 8900 = 30 ETH) 이상을 구매할 때 사전 판매 (Preale) 단계에서 투자자를 위한 보너스 토큰 (구입한 토큰 중 +5%의 토큰)	0.1	4M
총계:	100	40억

Sharpay 토큰의 시작 가격: 1 Sharpay 토큰 = 0.00003 ETH, 즉 2017년 11월에 공식적으로 프로젝트를 시작한 시점에는 약 0.01달러(\$)와 동일한 액수

토큰의 무료 판매는 사전 판매 및 토큰 판매 단계에서 계획되어 있습니다.

사전 판매

사전 판매 기간: 2017년 12월 11일부터 2018년 2월 11일까지

사전 판매 계획: \$800,000.

토큰 사전 판매 패키지 양: 총 발행량의 약 2%.



사전 판매 보너스 프로그램

사전 판매 보너스: 50% (**대량 구매의 경우 55%**)

참가자의 사전 판매 배포에 대한 보너스 토큰 양: 4,400만 토큰.

따라서 100개의 Sharpay 토큰 구입시 사전 판매 단계의 참가자는 실제로 150개의 Sharpay 토큰을 받게 됩니다.

12월 11일까지, Sharpay 팀은 시스템의 주요 기능 (다중 공유 및 토큰 증식)의 공개 릴리스를 준비 중이며 사전 판매 캠페인을 홍보하기 위한 마케팅 캠페인을 운영 중입니다. 사전 판매 단계에서 모금된 모든 자금은 토큰 판매를 준비하는 데 사용됩니다 (주로 광고에).

토큰 판매

토큰 판매 기간: 2018년 3월 1일부터 5월 31일까지 (*토큰 판매 기간 연장 가능*).

토큰 판매 중 모금할 최소 목표 금액은 \$3,000,000입니다.

토큰 판매 패키지 양: 14억 2천만 Sharpay 토큰 (시스템 기능 예비금에서 토큰 판매 토큰 패키지를 늘릴 수 있습니다).

토큰 판매 중 보너스 토큰 배포 방식 (예비):



보너스, %	할인 판매하는 총 토큰, 백만	판매된 총 토큰, 백만	토큰 판매 보너스를 포함한 총	보너스용 총 토큰, 백만
토큰 판매 1일차 정액 보너스와 함께 최대 1억 개의 토큰 판매				
40%	100	100	140	40
토큰 판매 1주차 정액 보너스와 함께 최대 3억 개의 토큰 판매				
30%	300	400	390	90
토큰 판매 2주차 정액 보너스와 함께 최대 5억 개의 토큰 판매				
20%	500	900	600	100
토큰 판매 3주차 토큰 판매 마지막 날 까지				
0%	520	1420	520	-

사전 판매 및 토큰 판매 중 판매되지 않은 토큰은 토큰 판매 직후 시스템 기능을 위한 예비금으로 이전됩니다.

토큰 판매 후에 Sharpay의 토큰은 가상 화폐 거래소에서 거래될 것입니다. 이것은 시스템 사용자가 플랫폼 제품에 대한 액세스 권한을 획득하여 공개적으로 구매하고 이 액세스 권한을 얻고자 하는 생태계 참가자에게 판매할 수 있는 기회를 제공합니다.



토큰 가격 전략

Sharpay 토큰은 시간제한 없이 해당 서비스 내에서 사용되는 클래식한 사용자 토큰입니다.

Sharpay 는 토큰 발행을 40억 개의 토큰으로 제한할 예정입니다. 시스템 내에서 토큰을 사용함으로써 거래소에서 그 수가 점차 감소합니다.

서비스 외부의 토큰이 자유롭게 유통되기 때문에 가격은 무제한이며 수요와 공급에 따라 시장에서 결정됩니다. 가상 화폐 거래소에서의 수요와 공급은 물론 프로젝트 자체의 성장률이 **성장의 주요 요인** 이 됩니다. 프로젝트 수는 사용자 수의 증가로 인해 증가할 것입니다.

Sharpay 토큰 값은 플랫폼에서 토큰이 얼마나 활발하게 사용되고 시스템에서 토큰의 수가 얼마나 많은지에 따라 달라집니다. 토큰 가격은 시장 조건 및 기타 요인에 따라 달라질 수 있습니다.

시장에서 토큰의 수를 늘리는 주요 방법은 다음과 같습니다:

- 사용자가 다중 공유를 통해 플랫폼에서 토큰을 얻게 하기
- 예비금에서 Sharpay버튼을 사용하여 고객을 유치하는 회사에 토큰을 판매



[OBJ] 환매 프로그램 [OBJ]

Sharpay 는 공유/다중 공유에 대한 보상으로 토큰을 받는 시스템 사용자로부터 Sharpay 토큰을 구입할 수 있도록 분기 매출의 90 %를 분기별로 예비할 계획입니다. 이 프로그램은 2018년 3분기의 결과에 맞춰 시작됩니다.

환매 가격은 토큰의 명목가인 0.00003 ETH를 기준으로 하며 이는 2017년 11월에 공식적으로 프로젝트를 시작한 시점 기준 약 0.01달러 (\$)와 동일한 액수입니다.

환매 계획

1. 분기별로 회사 수익의 90%로 토큰을 환매합니다. 환매 절차 시작 전 준비 기간은 1개월입니다.
2. Sharpay 는 고정 금액으로 마감 날짜가 삼십 (30) 일인 토큰 구매 스마트 계약을 맺습니다.
3. Sharpay 사용자에게 토큰을 판매할 예정임을 알립니다.
4. 토큰 소유자는 스마트 계약서에 정의된 수의 토큰을 다시 구매할 수 있을 때까지 판매용으로 토큰을 보냅니다.
5. 스마트 계약 체결 마감일 전에 토큰을 보내고 인출할 수 있습니다. 이 날짜가 지나면 토큰 수가 고정되고 모든 참가자는 계약서에 남아 있는 토큰의 수에 비례하여 지불 받게 됩니다.



팀



Anton Solodikov

CEO

Balalike LLP UK (콘텐츠 수익 창출 시스템 개발)의 CEO와 GOLOS.io (블록체인 및 소셜 네트워크, 토큰 x20)의 CMO를 지냈으며 IT 기업가, 블록체인 활동가, 발명가, 콘텐츠 제작자이자 특허 출원자입니다.



Igor Karavaev

CBDO

전 세계 러시아 기업의 창업 보육 센터인 Skolkovo Foundation의 전무 이사와 러시아 최대 기업의 전략 및 사업 개발 담당 전무 이사를 지냈습니다.



Arkady Yasashny

CFO

러시아 최대 은행(VTB, MDM, Union)의 최고 경영자였으며, 하이테크 창업 기업가이자 투자가입니다.



Alexey Stukarchuk

CTO

블록체인 애호가로 Skoda, Bosch, Ulmart를 포함한 국제 기업의 ERP 및 CRM 시스템 개발자였으며, 모바일 애플리케이션(iOS, Android) 개발자이자 개발 팀 리더입니다.





Valery Yushchenko
소프트웨어 엔지니어

고급 자격을 갖춘 프론트 엔드, 풀 스택, 데이터베이스 & 모바일 개발자로서 오랫동안 Qualcomm 및 다른 국제 기업에 근무한 경험이 있으며 (호주 시드니 소재), 현재 블록체인 기술에 전적으로 집중하고 있습니다.



Ilya Afanasiev
지원 엔지니어

자동 데이터 처리 시스템의 공인 전문가로서 중국에 거주하며 러시아어, 영어 & 중국어를 유창하게 구사합니다.



Levi Yau
지역 매니저 (아시아, 중국, 홍콩)

기업가, 웹 개발자, 홍콩의 여행 시장 창업자.



Mark Vdovskikh
마케팅 관리자

경험이 풍부한 국제 마케터, 전략 기획 전문가 및 효율적인 커뮤니케이션 시스템 구축





Katerina Molodova

SMM 관리자

홍보 전문가로서 SMM, 콘텐츠 마케팅, 광고 및 이벤트 마케팅 분야에서 풍부한 경력을 보유하고 있습니다.



Olga Rayner

커뮤니티 관리자 (영어, 유럽어, 러시아어)

가상 화폐 애호가, 언어학자, 전문 통역사, 영어, 프랑스어 & 러시아어 구사



Daria Dreimanis

커뮤니티 관리자 (독일어, 유럽어, 라틴어)

교차 문화 커뮤니케이션 전문가, 독일, 유럽 & 스페인 커뮤니티 코디네이터



Vadim Scherbak

커뮤니티 관리자 (러시아)

기술 전도사, 연구원, 혁신가, IT 커뮤니케이션 분야에서 10년 이상의 경력 보유



고문



Ken Huang

수석 블록체인 과학자, Huawei Technologies 부사장

미국의 CGI 연방 사무소에서 사이버 보안 담당 이사 및 클라우드 보안 담당 이사로 근무했습니다. 그는 CGI Federal Identity Management Practice와 Cyber Security Competence Center를 설립했습니다. CGI에서 경영진 컨설턴트로 근무하면서 Ken은

미국 연방 정부, 금융 기관 및 유틸리티 회사에 자문을 하고 재무, 블록체인 및 사이버 보안에 대한 전문 지식을 제공했습니다. 그는 중국의 Zhejiang Normal University,

Xian Jiaotong University, 스위스의 Lausanne 대학을 졸업했습니다.



Simon Choi

ICObench TOP 10, Fintech & ICO 변호사

25년 이상의 경력을 지닌 국제 변호사로서 잉글랜드 & 웨일즈, 홍콩에서 변호사로 일할 자격을 보유하고 있습니다. 그는 잘 알려진 블록체인 연결가이자 블로거로, ICObench로부터 세계 TOP 10의 등급을 받았습니다.

Simon은 베이징 대학교, 런던 대학교, 홍콩 대학교의 법대를 각각 졸업했습니다. Simon은 다양한 관할권에서 새로운 블록체인 규정을 자문하고 검토하여 블록체인 기술에 대한 모든 관련 정부 정책에 대한 최고 수준의 컴플라이언스 및 준수를 보장합니다.



Vincent Mascart

블록체인 애호가, 개발자 & 블로거

기업가, 개발자, 여러 기업의 창업자로서 여러 국제 기업에 컨설팅을 제공했으며 현재는 블록체인 기술에 전적으로 집중하고 있습니다.



블록체인 애호가, Steemit 및 Golos Blockchains의 Top 블로거 중 한 명. 여러 DPOS 프로젝트 (Steemit, Golos 등)에 대한 경험자로서 여러 블록체인 기반의 애플리케이션을 성공적으로 만들고 배포했습니다. 불어, 영어, 네덜란드어, 이탈리아어, 중국어를 구사하며 러시아어를 배우고 있습니다.

지적 재산권

2012년 이래로 프로젝트 팀은 다중 공유의 가능성과 콘텐츠 토큰, 돈, 포인트 등의 유통을 촉진하는 내용을 기술한 여러 가지 특허 신청서를 제출했습니다. 현재 특허 기술은 유라시아 국제 출원에 대한 특허 우선권의 적용을 받습니다. 기존의 직접적인 동일 항목은 없습니다.

모든 프로젝트 지적 재산권은 Sharpay Inc.에 귀속됩니다.

법적 측면

이 프로젝트의 공식 법인은 Sharpay Inc.입니다. 회사의 법적 주소: Suite 101, 1885 Driftwood Bay, Belize City, Belize.

Sharpay Inc.는 다중 공유 및 차단 기술에 대한 기술 통합의 관점에서 법적인 지위가 있는 토큰 발행과 Sharpay의 비즈니스 모델을 연구하는 데 많은 시간과 자원을 투자했습니다.

회사에서 생산한 토큰은 Sharpay 멀티캐스팅 시스템의 운영을 지원하도록 특별 설계되었습니다. 이를 위해 사용자와 Sharpay Inc. 간에 계약이 체결됩니다.

Sharpay 토큰 보유자는 Sharpay Inc.가 자신들에게 제공한 토큰을 취급하는 데 있어 모든 위험을 감수합니다. 구매 직후에는 토큰을 반환할 수 없습니다. Sharpay Inc.는 백서의 해당 절에서 설명한 조건에 따라 사용자 토큰을 환매할 계획입니다.

Sharpay 토큰의 구매는 Sharpay Inc.의 주식 매수와 동일하지 않으며



보유자는 Sharpay Inc. 에 대한 소유권, 통제권 또는 기타 권리가 없습니다.

사용자의 편의를 위해 Sharpay Inc. (백서, One Pager), Sharpay Inc. 에 대한 사이트 및 기타 공개 정보는 www.sharpay.io 사이트에서 사이트에서 여러 언어로 제공되며, 정보의 불일치가 있는 경우, 영어 버전이 우선합니다.

책임 한계

이 문서는 Sharpay Inc. 의 지적 재산입니다.

여기에 포함된 정보는 비상업적, 개인적 용도로만 정보를 제공하기 위한 것이며, 어떠한 계약 관계도 내포하지 않으며, 불완전할 수 있으며 Sharpay Inc. 가 적합하다고 생각하는 경우 사전 통보 없이 언제든지 업데이트될 수 있습니다.

달리 명시하지 않는 한 이 문서의 모든 정보는 참조용입니다. Sharpay Inc. 는 이 문서에 언급된 자료 및 데이터의 정확성, 완전성 또는 신뢰성과 관련하여 명시적이거나 묵시적인 어떠한 보증도 제공하지 않습니다. 동시에, Sharpay Inc. 는 제출된 문서의 모든 데이터가 오늘 현재 정확하고 관련이 있는지 확인하기 위해 최선을 다하고 있습니다.

Sharpay 토큰의 판매와 관련된 자료는 구매 동기와 그러한 결정을 내릴 수 있는 유일하고 충분한 이유로 간주되어서는 안됩니다. Sharpay 토큰은 구매자의 거주 (개인의 경우) 또는 등록 (법인의 경우) 국가의 법률에 의해 금지되지 않는 경우에만 구매할 수 있습니다. Sharpay Inc. 토큰 판매 참여가 직접적으로 제한되는 해당 국가 (예: 미국, 싱가포르, 베트남 및 일부 다른 국가의 거주자)의 주민들은 참여할 수 없습니다. Sharpay Inc. 는 이 법률의 위반이 무지로 인한 것이라 할지라도 해당 국가의 법률을 위반하여 이 행사에 참여하는 토큰 판매 참가자에 대해서는 책임을 지지 않습니다.

Sharpay Inc. 는 또한 Sharpay 토큰의 구입, 소유 및 사용으로 인해 거주 (개인) 또는 등록 (법인) 국가의 세무 당국이 세금을 부과할 수 있는 요건에 대해 책임을 지지 않습니다.



Sharpay 토큰 보유자는 장기적 관점에서 Sharpay 토큰의 가치 평가 또는 재평가가 해당 관할권의 세금과 관련한 영향을 줄지 여부를 판단할 책임이 있습니다.

Sharpay Inc. 는 이 문서에서 가장 정확하고 최신의 데이터를 제공하기 위해 노력하지만, 이 문서에 포함된 자료의 부정확성, 부적합성 또는 불완전성으로 인해 발생하는 어떠한 손해에 대해서도 책임을 지지 않습니다. Sharpay Inc. 는 개인 및 법인이 여기에 포함된 정보를 숙지한 후 어떠한 법적 조치를 취하기 전에 법률, 세무, 재무 또는 기타 독립된 특수 전문가로부터 추가 자문을 구할 것을 권장합니다.

