



ブロックチェーンの 利益を伴う共有ボタン

ステータス：実用最小限の製品（MVP）



目次

概要	3
市場	5
課題	6
Sharpay ソリューシ	7
ボタン....	8
Sharpay のミッションと解決策	9
技術の説明	10
システム機能モデル	10
技術的特徴	13
操作、インストール、ウェブサイトの利便性の原則	14
マルチシェアリング、ユーザーの利便性	15
マルチシェアリング刺激の経済モデル	17
競合他社との比較	17
Sharpay ビジネスモデル	18
開発シナリオ	20
財務計画	23
支出の構造	26
シナリオ 1、トークン販売 300 万米ド	26
シナリオ 2、トークン販売 1,000 万米	27
シナリオ 3、トークン販売 1,500 万米	28
戦略計画	29
リスクと機会	30
マーケティングと販売	30
ロードマップ	33
エミッション、トークン、トークン販売	34
トークンの配布	36
プレセール	36
プレセールボーナスプログラム	37
トークン販売	37
トークン価格戦略	39
買い戻しプログラム	40
チーム	41
アドバイザー	44
知的財産権	45
法的側面	45
責任制限	46



概要

世界に 10 億のサイトがあり、その数は毎年 5~7%増加しています。しかし、そのうち共有ボタンを使用しているのは 3%、3,000 万サイトだけです。

30 億人以上がソーシャルネットワークを使用し、そのうち 10%がアクティブユーザーで、ソーシャルネットワーク広告への支出は 2019 年には 500 億米ドルに達すると見込まれています。ソーシャルネットワークで最も人気のあるユーザーは、例えば、

トップ Instagram インフルエンサーは、ソーシャルネットワーク広告を通じてその人気によってお金を儲けています。

Sharpay は、仮想通貨を稼ぐことで、すべてのソーシャルアクティブユーザーがその人気を収益に変えるお手伝いをします。

Sharpay は、ユニークな技術的、そして非常にシンプルな共有ボタンです。サイトは従来の共有ボタンの代わりにコンテンツにこのボタンを装備して、ユーザーは共有の報酬を受け取ります。このシステムは不正防止機能、CPV（訪問ごとのコスト）支払いに基づいてオーディエンスを標的にするボット防御が可能です。

Sharpay のイノベーション - トークンと 1 度のクリックでいくつかのネットワークに共有するマルチシェアリングによる、共有のためのブロックチェーン。これはユニークなプロジェクトで、2つの可能性があります。この技術は、ユーラシアの国際的特許優先権によって守られています。

Sharpay は、トラフィック、コンバージョン、セッション、そしてより少ない費用で販売を行うための新しい SMM の方法です。

Sharpay 技術を広めることで、世界の総合の共有数が 3%から 10%増加するでしょう。

Sharpay は、その成長の 50%を達成することを計画しており、これは一般的に国際市場の 35%と同等の価値になります。

Sharpay は、その収益の 90%を四半期ごとに蓄え、その保持者（投資家並びにユーザー）からのトークンの償還を行います。このプログラムは、2018 年第 3 四半期の結果に従って開始されます。買い戻しの価格は、2017 年 11 月のプロジェクトの公式開始時の 0.01 米ドルとほぼ同等の 0.00003 ETH の名目価格に基づいています。

Sharpay のトークンは、ERC20 標準に従ったイーサリアムで当初リリースされ、財務レジストリとしてブロックチェーンを使用します。 **Sharpay** の次のステージの展開では、独立した分散型のブロックチェーンシステム（POS ベースの BitShares フォーク）を開発かつ開始し、



その後トークの移行を行います。このブロックチェーンは、サイトとユーザー間のソーシャル活動のためのトークン発行、配布、そして情報の保存のために使用されます。

この第2段階から、ブロックチェーンからの利益により、より多くのユーザーだけでなく、Sharpay ボタンの設置を増やします。



市場

人々は常にニュース、考え、アイデアを共有してきました。オンラインコミュニケーションへの切り替えにより、情報交換のプロセスに関わる人々の数を大幅に増やただけでなく、配信されるコンテンツの量も増やしました。今日、あらゆる方法を利用したインターネットプロジェクトは、ブログ、ソーシャルメディア、そしてフォーラムなど、

異なる潜在的なトラフィックのソースを介してのプレゼンスを増やしたいと考えています。訪問者の流れはお金であり、評判、そしてビジネスの成長です。ソーシャルスペースにコンテンツを投稿することは、検索エンジン最適化の不可欠な部分です。情報共有を通じた、ソーシャルコミュニケーションにかかわるインターネットのプラットフォームの数は、日に日に増加しています。このツールなしに私たちの生活を想像することは、すでに難しくなっています。私たちは、共有することで

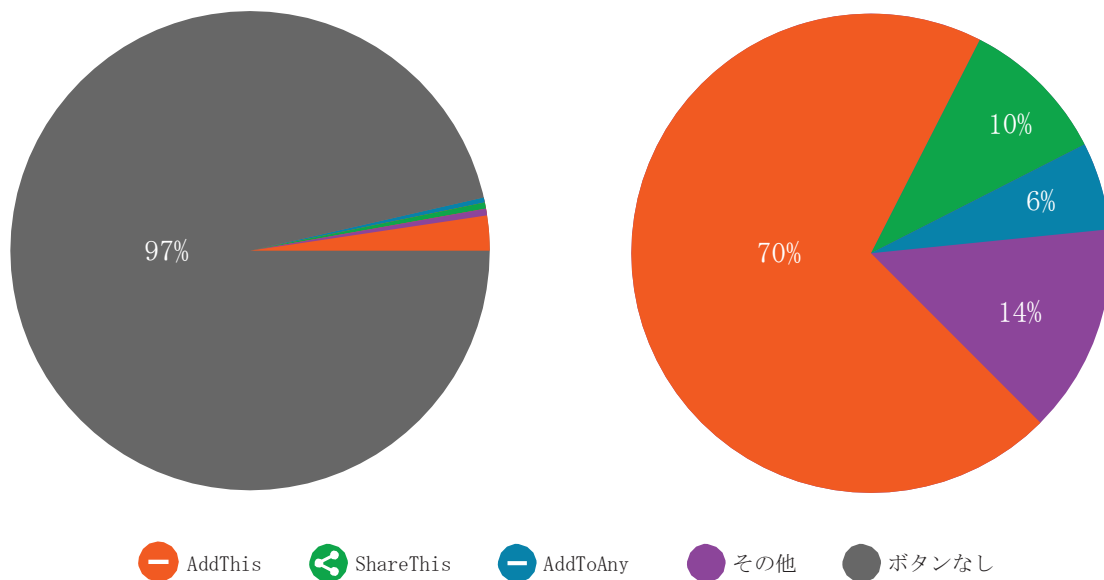
コミュニケーションし、お互いに知り合ったり、ビジネスを促進したり、ニュースを読むことができます。

ソーシャルメディアにおけるウェブサイトからユーザーページへのコンテンツ共有は、10年以上前に登場し、Facebook、Twitter、VKontakteなどが世界で人気となりました。最初はソーシャルメディア API に基づいていたこの技術に、同時に独立したスタートアップ企業が、様々なソーシャルメディアの集約して、独立デベロッパーやユーザーのために、追加の設定（カスタマイズ）がある共有ボタンの同じユニットを作り出しました。その後、

AddThis.com、**ShareThis.com**、**AddToAny.com**、**Pluso.ru** などがよく知られるようになり、その市場シェアのポジションで成功を納めた共有アグリゲーターとなりました。

現在、世界には10億人のウェブサイトユーザーがおり、その数は年間平均で5から7%増加しています。共有アグリゲーターのボタンは、この数から、わずか3%（3,000マン件）のウェブサイトにはしか見られません。競合企業は、次の通り市場のシェアを占めています（**Sharpay** の分析による）





Zenith Optimedia が報告しているように、世界における SMM（ソーシャルメディアマーケティング）への支出は、2019 年までに 72%増加し、500 億米ドルに達して、さらに成長するだろうとされています。

出典：<https://www.zenithmedia.com/social-media-ads-hit-us50 bn- 2019-catching-newspapers/>

課題

ソーシャルメディア、共有ボタン、そしてアグリゲーターが市場に登場してから 10 年以上が経ちましたが、従来の共有技術は実際には変わっていません。しかしこれは、インターネットソリューションの急激な成長市場にしては奇妙なことです。



従来の共有：各新しいソーシャルメディアで繰り返される共有のアクション





なぜ従来の共有は発展しないのでしょうか？それは、IT企業はこのツールの動作に大きな経済的な価値を見出していないからです。この技術では、お金を生み出す方法が限られています。第一にブロックチェーンに基づいた技術が、共有を介したインターネット広告の開発に強い刺激を与えるかもしれません。



Sharpay ソリューション

Sharpay は、次世代の共有ボタンであり、ソーシャルメディアのコンテンツを、1度のクリックで標的に配布し、クリックスルーで報酬を与えます。従来の類似技術とは異なり、**Sharpay** は情報をマルチシェアリングします。つまり、ユーザーは1度のクリックで、複数のソーシャルメディアのページにコンテンツを投稿することが可能です。

情報の投稿がより便利になり、さらに、各ユーザーが共有すると、ブロックチェーンベースのトークンを獲得できます。

Sharpay はウェブサイトのための、新しい、シンプルなハイテクブロックチェーンベースの SMM ツールで、プロセスインセンティブの経済モデルを埋め込みます。

Sharpay ボタンは、従来のデジタルマーケティングの仕組みを拡大し、デジタルコンテンツ、製品、そしてサービスプロモーションに新しい可能性を与えます。

Sharpay は、インターネット上の標的とする閲覧者に効率的にコンテンツの宣伝をし、確立されたパラメーターと不正防止システムに関連した訪問者のクリックスルーに報酬を与えます。

Sharpay を使用するウェブサイトは、大幅にサイトのトラフィックと販売コンバージョン

が増加します。**Sharpay** ボタンをクリックし、ウェブサイトのコンテンツを共有したユーザーは、ソーシャルメディアでの活動することで公平な支払いを得て、その登録者が投稿したリンクをクリックスルーすることに対して、そのリンクを共有したユーザーはより高い報酬を得ることができます。



コンテンツを配信するウェブサイトは、数百万の登録者のいる人気のユーザーの動向に関心がありますが、そのインタラクションは自発的です（Instagram など）。**Sharpay** は、カウンターアクティビティを系統的にする、新しい方法の市場を提供します。基本的に、エンドユーザー が **Sharpay** の主な受益者です。

Sharpay はそのまま、市場を一般的に改善します。様々な経済主体がお互いを見つけて、コミュニケーションをする方法を簡易化し、製品やサービスの情報をこれまでになく迅速に配信します。

これら全てが、ブロックチェーンの普及と従来の技術のトークン化による技術的な

飛躍により増大し、

Sharpay プロジェクトの創造、発展、成功のための革命的可能性の窓が開かれます。

ボタンの外観

Sharpay ボタンはどのような外観にすることもできます。例えば、このページのようにサイトのデザインに合わせてカスタマイズすることができます。Sharpay ボタンは、どのような色にも、どのソーシャルネットワークのロゴにも使用することができます。このボタンの主な機能はコードにあり、ボタンをクリックすると動作します。独自のデザインを使用したり、当社のコードに合わせることもできます。



現在 Facebook、Twitter、LinkedIn、VK、Reddit、Telegram、Tumblr は既に、Sharpay ボタンの作業バージョンのマルチシェアリングに接続しています。直接のユニークなリンクをコピーして、フォーラム、ブログ、そしてコメントに共有することもできます。

当社では、WeChat、Weibo、QQ、G +、Viber、LiveJournal 及びその他の新しいソーシャルネットワークに接続するよう作業しています。



Sharpay キットソリューション解決策

Sharpay のミッションは、ソーシャルメディアのウェブサイトとユーザーに、コンテンツや製品の宣伝に、新しい、相互に利益があり、便利で、自動化されたツールを提供することです。ウェブサイトには、コンテンツ（情報並びに製品）の配布コンバージョンを増加するため、及びユーザーには、シンプルなマルチシェアリングボタンを利用してコンテンツを配布することによって報酬（つまりデジタルトークンの獲得など）するため。

あなたが共有して、私たちが支払います。

共有は新しいマイニングです。

Sharpay をご利用ください！

マルチシェアリングとトークンによるその刺激が、ウェブサイトコンテンツのソーシャルメディアでの配布のコンバージョン、ウェブサイトのトラフィック、そして内部 KPI の成長（アクティブユーザー数、閲覧数、登録、販売など）、そしてユーザーにとってトークン（デジタル通貨、仮想通貨）を受け取る便宜と可能性が増加させます。



技術の説明

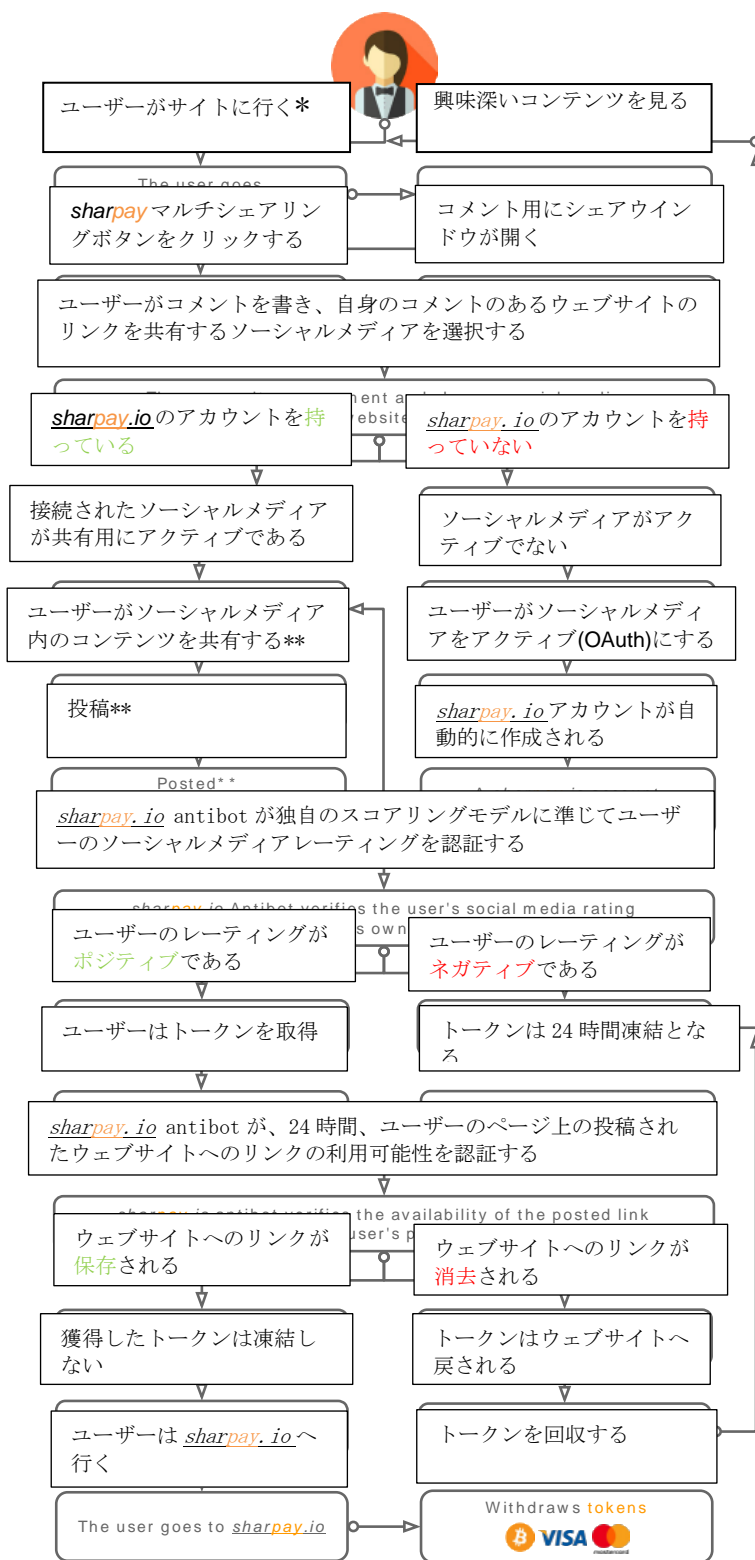
Sharpay プロジェクトシステムは、トークンと大部分の世界の主要なソーシャルメディアとメッセージング（Facebook、Twitter、VKontakte など）のマルチアグリゲート API による、コンテンツ宣伝のシステムの透明性と経済的インセンティブのためのブロックチェーン技術設計に基づいています。

システム機能モデル

- ステップ 1.** ウェブサイト企業/所有者は **Sharpay** トークンパッケージを、例えば 100 トークン（1 米ドル）購入し、誰がそのコンテンツの共有/マルチシェアリングでトークンを得るか、そしてクリックスルー報酬設定など、ターゲットを設定します。
- ステップ 2.** ユーザーはソーシャルメディア、フォーラム、ブログ、及びメッセージングのページでコンテンツの共有を開始します。
- ステップ 3.** **Sharpay** ユーザーアカウントはユーザーの合意のもと、最初に ユーザーがコンテンツを **Sharpay** ボタンを介して共有すると、自動的に作成されます。全てのユーザーは、Sharpay スコアリングシステムによって、システム内で評価されます（友達の数、登録者の質、ユーザーのアクティブ度など）。トークンは、その評価と、ターゲットとした訪問者が投稿したリンクのクリックスルーの数によって請求されます。基本ソリューションでは 4 種類の評価が提供されます（ゼロ、低、中、高）。
- ステップ 4.** トークンは、ユーザーがそのコンテンツを共有すると、ウェブサイトのアカウントに直ちに請求され（ウェブサイトがクリックスルーだけでなく、共有でもユーザーにトークンを与える場合）、24 時間保持されます。さらに、ユーザーは、ウェブサイトで設定された標的パラメーターに従って配布されたリンクのクリックスルーの報酬をトークンで受け取ります。
- ステップ 5.** **Sharpay** は、自動的にユーザーのページの共有されたコンテンツの利用可能性を 24 時間以内に確認し（削除されていないように）、クリックスルーをカウントし、訪問者の質を確認します。
- ステップ 6.** 結果がポジティブな場合（コンテンツがソーシャルメディアで利用可能である、品質に従ったクリックスルー）、システムが報酬を正確に計算し、トークン（保持されている）が結果に従ってユーザーにリリースされます。結果がネガティブな場合、トークン（保持されている）はウェブサイトのアカウントに戻されます。



概略的に、システム機能アルゴリズムは、次のようなシーケンスで示されます：



* ユーザーは、どのウェブサイトに行くことができるというのつまり、従来の共有ボタンではなく、当社の Sharpay マルチシェアリングボタンが取り付けられたウェブサイトへのインターネットユーザーの訪問のことを意味します。

** ユーザーは、ソーシャルメディアでコンテンツを共有します。つまり、ユーザーは興味深いコンテンツのリンクをその人のソーシャルメディアページに投稿（1つか複数かを選択）します。



Sharpay トークンの所有者は、取引所でこれを売却するか、買い戻しプログラムで設定された価格で、Sharpay による義務的買い戻しとして提供します。

Sharpay トークンを他の仮想通貨に交換もしくは通貨に換金できる可能性は、為替市場の発展の水準に依存します。

ユーザーには、様々な範囲のソーシャルメディアがあるので、各マルチシェアリングに対するユーザーへのトークン報酬額は、との総合スコアの範囲、及びリンクをクリックスルーした訪問者とウェブサイトの標的設定の間の関係に依存します。

例 1 : ユーザーが、1 度のクリックで 3 つのソーシャルメディアにウェブサイトのコンテンツを配信すると、ユーザーは 3 個のトークンを与えられます。トークンの数は、各ソーシャルメディアのスコアによって異なり、例えば、FB 並びに TW には 2 トークン、VK には 1 トークンで、合計 5 トークンとなります。

例 2 : ウェブサイトが 100 トークンの購入に、28 件の共有を得たとしましょう。そのうち 15 件は定性的（つまり、1 トークンに対して最低限定性的）、そして 13 件はより高いクラス、つまり品質が高い（中から高）ものでした。

従って、1 トークンの価値は 1 件の最低限有効（定性的）共有（以後最低有効共有とする）に等しくなります。

ウェブサイトは、100 トークンに 10,000 件の共有を得るかもしれませんが、その中には 100 件ほどの有効共有（トークンが支払われる）しかないでしょう。

1 件の最低有効共有 = 1 Sharpay トークン token = 0.00003 ETH、これは 2017 年 11 月のプロジェクト公式開始の時点で約 0.01 米ドルと同等です。

Sharpay は、現在更新されています。プロジェクトの基本バージョンでは、トークンは共有のみでしか請求できませんでした。更新されたバージョンでは、トークンは共有/マルチシェアリングとクリックスルーの両方で請求できるようになりました。このシステムは、ユーザーのページで共有されたコンテンツの利用可能性を確認することができます。またウェブサイトはトークンの支払いを共有/マルチシェアリング及びクリックスルーにまとめる、または個別にすることを選択できます。

コンテンツのリンクを共有したユーザーは、3 つを合わせた指標に従ってトークンを与えられます。

- クリックスルー数、ターゲティング（誰が共有したか）、
- ターゲティング（誰がリンクをクリックしたか）



技術的特徴

Sharpay プロジェクトの作業を最適化するためにシステムにはいくつかの技術的特徴があります。

- **容易な統合** : Sharpay マルチシェアリングボタンは、サードパーティの API 統合が可能などのようなインターネットのウェブサイトも、簡単に統合することができます。つまり、数百万ものウェブサイトが Sharpay ボタンを 30 分以内にインストールして、アクティベートすることができます。
- **ビルトインタargeting** : Sharpay ボタンがインストールされているウェブサイトは、コンテンツの共有とリンクのフォローに、ユーザーをターゲティングすることができます、
支払われるトークン数（ユーザーに発生するトークン） 公平なトークンの請求を最適化します。例えば、必要な条件に対応するものだけが請求できるようにします。

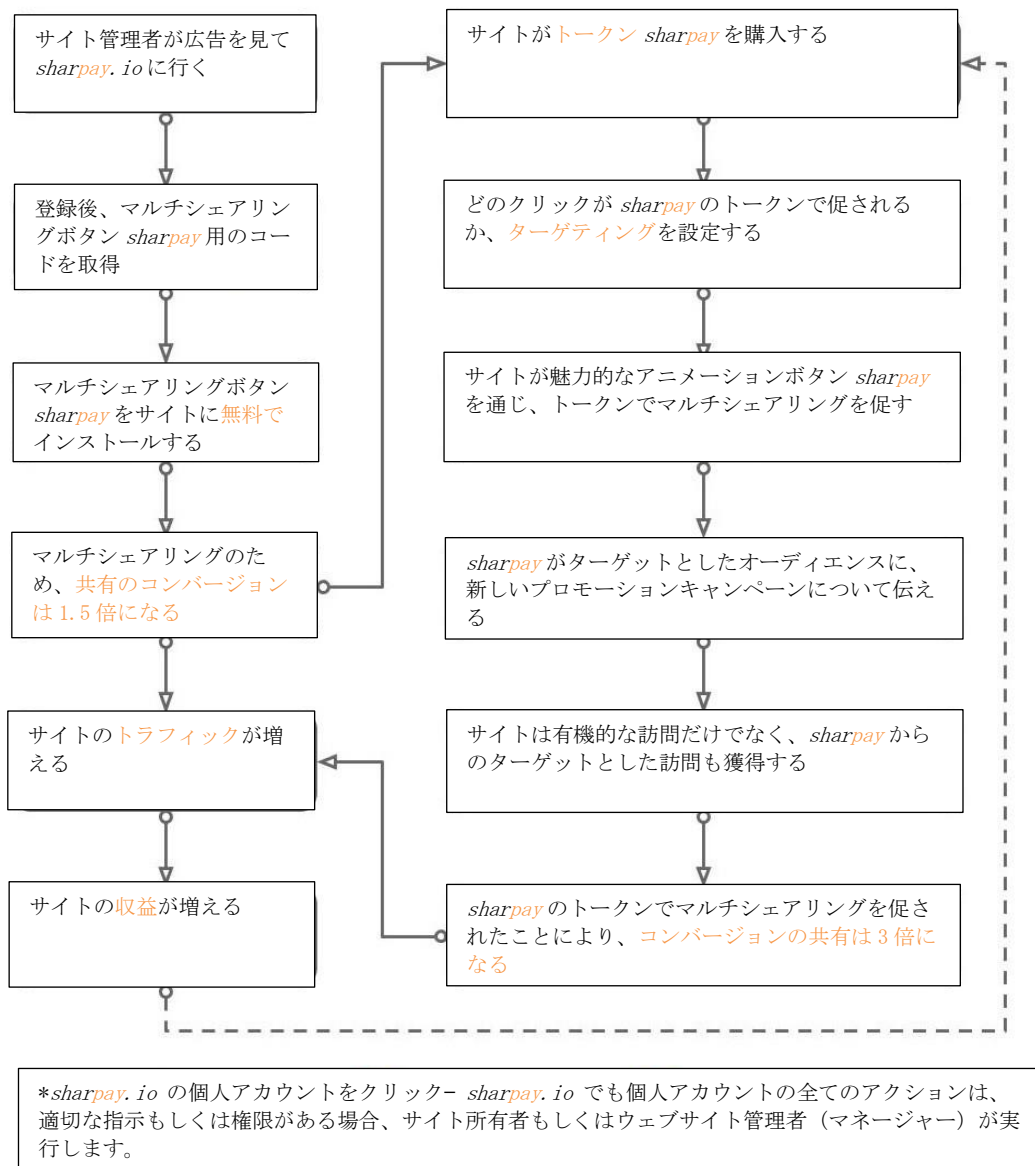
- ユーザーは、ソーシャルメディアでの活動のレベル（友達の数/登録者、公開/レ

- **《ソーシャルキャピタル》** : Sharpay ボタンを介してコンテンツを「共有する」（レポート数）に従って、Sharpay システム内で自動的に評価、ランク付けされ、これは各特定のユーザーに与えられるトークン数に影響を与え、ボットからウェブサイトをしっかりと守り、人気のユーザーに満足のできる高い報酬を得る機会を与えます。
- **不正からの保護** : 不正を避けるため、システムにはボット並びに広告、及び不正から守るメカニズムを持ち、マルチシェアリングの数並びにサイズを日/週/月ごとに制限することで、不正行為をする者から効果的に対抗します
- **使いやすさ** : 基本的なユーザーは、異なるウェブサイトにインストールされた Sharpay ボタンを使用してコンテンツを「マルチシェアリング」し始めるには、何も新しいことを学ぶことも、ブロックチェーン、トークン、及び暗号技術など世界に浸る必要はなく、まず最初に、ユーザーは、興味深いコンテンツを広めるアクションに親しんで（これは従来の共有ボタンと同じです）、マルチシェアリングは外観が少し違いますが、簡単で、手早く利用でき、加えて、ユーザーはシステムの中でトークンが増えていくのを目で確認でき、将来は、Sharpay システムとの協力の次のステージへ意識的に、ユーザーに個人的なプライベートキーと残高へのアクセスを与え、トークンを仮想通貨取引へ転送及び/または引き出す機会を提供します。



操作、インストール、ウェブサイトの利便性の原則

Sharpay マルチシェアリングボタンをうまく統合して使用するために、ウェブサイトは数回のクリックで ウェブサイトのページに個人の一意の識別子があるボタンコードを導入し、 通常の共有のための従来の全てのボタンを削除する必要があります。その後、ボタンは、ユーザー（サイト訪問者）がコンテンツ配信およびプロモーションを行う準備ができます。



マルチシェアリング、ユーザーの利便性

ユーザー（サイト訪問者）は、これで簡単にウェブサイトの興味深いコンテンツを簡単に、Sharpay マルチシェアリングボタンをクリックするだけでソーシャルメディアに「共有」することができ、これらは外観もカスタム化も旧世代共有ボタンと違いはありません。

（ボタンカスタマイズオプションの1つに、ボタンに直接トークンのデジタル残高を仮想通貨トークン販売に表示することもでき、これがユーザーを引きつけて、Sharpay ボタンをクリックし、コンテンツを配信することに繋がります）

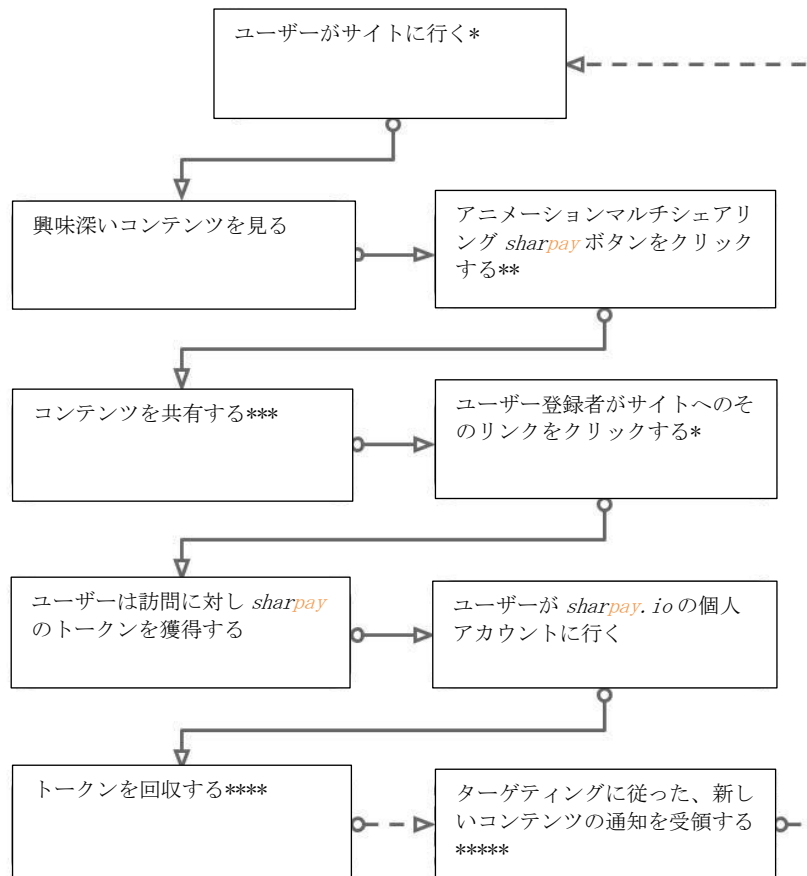
ユーザーがウェブサイトの興味深いコンテンツを配信することに興味があり、「共有」をクリックして Sharpay ボタンをアクティベートすると、ポップアップウィンドウが表示され、そこでコンテンツについてのコメントを書き込み、共有するソーシャルメディアを選択できます。

マルチシェアリングの特徴と利便性は、「送信」ボタンをクリックするだけで、コメントとともに共有したいソーシャルメディアを複数選ぶことができます。

注目すべきは、このプロセスでどのソーシャルメディアを最初にアクティベートしても、**Sharpay** 内の電子財布のある個人アカウントが自動的にユーザーに対応し、これにユーザーはログインする/パスワードの必要なく、OAuth 認証を使用

していつでもアクセスできます。このプロジェクトがブロックチェーンに移行すると、ユーザーは自分の財布からプライベートキー（1つのアカウントに1つのプライベートキー）を受け取ります。





* ユーザーは、どのサイトに行くこともできます - ユーザーは従来の共有ボタンではなく、sharpay のマルチシェアリングボタンを既にインストールしたどのサイトへもオンラインでユーザーをリダイレクトされます。

** アニメーション sharpay ボタンをクリック - 最初の共有の際、ユーザーは自動的に sharpay に個人キャビネットを作成します

*** コンテンツの共有 - ユーザーは、自己裁量で、興味深いコンテンツへのリンクを自らの1つ以上のソーシャルネットワークのページに公開します

**** トークンの引き出し - 四半期ごとのトークン購入の sharpay プログラム、または仮想通貨取引所を介して行います

***** ターゲティングに従った、新しいコンテンツの通知を受領 - sharpay は、特定の条件にあったユーザーに、トークンと交換にサイトが宣伝する新しい興味深いコンテンツ共有の可能性について通知します








マルチシェアリング刺激の経済モデル

システム全体の重要な要素は、マルチシェアリングによるコンテンツ配信の組み込まれた経済モデルです。ユーザーが a) 興味深いコンテンツを「共有」すると決めた後、 b) それについてのコメントを書き、 c) 自由裁量とオーディエンスの興味に従って、共有するソーシャルメディアを選択し、 d) 「送信」ボタンを押します - ユーザーにはそのコンテンツ配信のトークンが表示され、 **Sharpay** の個人のオンライン財布の残高へのリンクが表示されます。

これら全ては、もちろん、ソーシャルメディア（オプション - マルチシェアリング）、フォーラム、インスタントメッセージャーへのウェブサイト配信を簡易化するだけでなく、システムのトークンで報酬を受け取ることで、「報酬を稼ぐ」ためにこの先もマルチシェアリングを繰り返すよう、ユーザーを促します。

競合他社との比較

その前任者、アグリゲーター、従来の旧世代の共有のアグリゲーターと比較し、**Sharpay** には次の利点があります（**Sharpay** による分析）：

	共有	新しい： マルチシェアリング	新しい： 利益を得ながら 共有	新しい： ブロックチェーンの使用
 sharpay	+	+	+	+
AddThis	+	-	-	-
 ShareThis	+	+/-	-	-
 AddToAny	+	-	-	-
 Pluso	+	-	-	-
				



Sharpay ビジネスモデル

Sharpay の基本的な経済モデルは以下の通りです：

- **CTR** は、ブロックチェーンの利益がある、Sharpay コンテンツ共有ボタンをクリックしたユーザーの割合です
- **ボタンのあるウェブサイトとボタンのあるアプリの数** は、ウェブサイトと Sharpay ボタンがインストールされたモバイルアプリの総数です
- **Sharpay トークンを購入したウェブサイト数** は、ボタンをインストールしたウェブサイトとアプリの総数から、Sharpay トークンを使ってコンテンツ配信を促しているウェブサイトとアプリのパーセンテージ
- **ウェブサイトの平均トラフィック/月** は、Sharpay ボタンのある各ウェブサイトの平均トラフィックサイズ（Sharpay 独自の分析は、異なるウェブサイトのインターネット上の月次データのオープンデータに基づきます）
- **Sharpay トークンを受け取る検証済みのユーザーの割合** は、Sharpay ボタンを介してコンテンツを配信したユーザーで、Sharpay システムのアンチボットフィルターを通過した割合
- **ウェブサイトの CPV（1 訪問ごとのコスト）** は、1Sharpay トークンの市場価値に対して、システム開始の公称値から始まって、ウェブサイトへの 1 回の訪問あたりの最低コスト（米ドル相当でウェブサイトがユーザーにいくら与えるか）
- **Sharpay トークンを受け取った検証を受けたユーザーの CPV（1 訪問ごとのコスト）** とは、Sharpay 手数料によって、ウェブサイトのクリックコストに比例して、ユーザーの 1 クリック/フォロー の最低コスト（ユーザーがウェブサイトから受け取るのは米ドル相当でいくらか）
- **クリック効率** は、ターゲットに従ったクリックのコストの増加で、オーディエンスの関連性のインジケータであり、ウェブサイトが設定した当該のオーディエンスの質の高いパラメーターへのリンクに続き、オーディエンスの質が高ければ高いほど、ウェブサイトはリンクを配信したユーザーに多くを与えます。
 - **ユーザー活動率**（1 日のユーザー 1 人当たり支払いの行われた共有の数）は、Sharpay アンチスパムフィルター：1 日あたり幾つのリンクをユーザーは Sharpay ボタンの助けを借りて配信するか（総数）、どれがウェブサイトによってユーザーに支払われるかの追跡
- **Sharpay 手数料** は、Sharpay が報酬として保持したうちの、実際のトークンの売上高のパーセンテージ



開発シナリオ

以下に示すのは、トークン販売結果による、Sharpay 開発の 3 つのモデルです：

開発モデル トークン販売 300 万米ドル	2018	2019	2020
CTR (クリックスルー率)	1%	1%	1%
ボタン付きウェブサイトとアプリケーション の数	31,000	59,000	115,000
Sharpay トークンを購入するウェブサイ ト数	7%	12%	15%
ウェブサイトの平均トラフィック/月	100,000	100,000	100,000
Sharpay トークンを受け取る検証 済みのユーザーの割合	10%	15%	20%
ウェブサイトの CPV (1 訪問ごとのコスト)	\$ 0.01	\$ 0.01	\$ 0.01
Sharpay トークンを受け取る検証されたユーザ ーの CPV (1 訪問ごとのコスト)	\$0.009	\$0.009	\$0.009
1 年の月数	12	12	12
クリック効率率 (ターゲットに基づくク リックの平均コスト)	3	3	3
ユーザー活動率 (1 日のユーザー1 人当 たり支払いの行われた共有の数)	5	5	5
Sharpay 手数料	10%	10%	10%



開発モデル、トークン販売 1,000 万米ドル	2018	2019	2020
CTR (クリックスルー率)	1%	1%	1%
ボタン付きウェブサイトとアプリケーション の数	46,000	103,000	201,000
Sharpay トークンを購入するウェブサイ ト数	7%	12%	15%
ウェブサイトの平均トラフィック/月	100,000	100,000	100,000
Sharpay トークンを受け取る検証 済みのユーザーの割合	10%	15%	20%
ウェブサイトの CPV (1 訪問ごとのコスト)	\$ 0.01	\$ 0.01	\$ 0.01
Sharpay トークンを受け取る検証されたユーザ ーの CPV (1 訪問ごとのコスト)	\$0.009	\$0.009	\$0.009
1 年の月数	12	12	12
クリック効率率 (ターゲットに基づく クリックの平均コスト)	3	3	3
ユーザー活動率 (1 日のユーザー1 人当た り支払いの行われた共有の数)	5	5	5
Sharpay 手数料	10%	10%	10%



開発モデル、トークン販売 1,500 万米ドル	2018	2019	2020
CTR (クリックスルー率)	1%	1%	1%
ボタン付きウェブサイトとアプリケーション の数	58,000	124,000	243,000
Sharpay トークンを購入するウェブサイト数	7%	12%	15%
ウェブサイトの平均トラフィック/月	100,000	100,000	100,000
Sharpay トークンを受け取る検証 済みのユーザーの割合	10%	15%	20%
ウェブサイトの CPV (1 訪問ごとのコスト)	\$ 0.01	\$ 0.01	\$ 0.01
Sharpay トークンを受け取る検証されたユーザ ーの CPV (1 訪問ごとのコスト)	\$0.009	\$0.009	\$0.009
1 年の月数	12	12	12
クリック効率率 (ターゲットに基づく クリックの平均コスト)	3	3	3
ユーザー活動率 (1 日のユーザー1 人当 り支払いの行われた共有の数)	5	5	5
Sharpay 手数料	10%	10%	10%



財務計画

Sharpay 収益化の主なソースは、システムのトークン売り上げのコミッションです。この財務計画の計算は、コミッションから受け取った収益の計画に従って実行されます。

将来は、追加の収益化の方法を実行する計画をしています。具体的には、プレミアムサービスの提供、及びマルチシェアリングウィンドウへの広告配置などです。

Sharpay の経済モデルは、次の計算に従っています：

- 年間のトラフィック (Sharpay ボタンの表示回数) = Sharpay ボタンのあるウェブサイトとアプリの数 × ウェブサイトの平均トラフィック / 月 × 年間の月数
- トークンを購入するウェブサイトでの Sharpay ボタン表示回数 = 年間のトラフィック数 (Sharpay ボタンの表示回数) × Sharpay トークンを購入するウェブサイト数
- Sharpay ボタンをクリックしたユーザー数 (共有数) = トークンを購入するウェブサイト上の Sharpay ボタン表示回数 × CTR (クリックスルー率) × ユーザー活動率 (1 日あたりの支払いを受けているユーザーの数) × 年間の月数
- Sharpay ボタンの検証済みユーザークリック数 (支払いの行われた共有数) = Sharpay ボタンをクリックしたユーザー数 (共有数) × Sharpay トークンを受け取った検証済みユーザー率
- ウェブサイトへの訪問のコスト = Sharpay ボタンの検証済みユーザーのクリック数 (支払いの行われた共有数) × ウェブサイトへの CPV (1 訪問あたりのコスト) × クリック効果率
- Sharpay 手数料 = CPV (1 訪問あたりのコスト) × Sharpay 手数料サイズ
- 合計、Sharpay 収入 = Sharpay 手数料

以下の表は、プロジェクト開発の実装シナリオによって達成されるべく計画された Sharpay 経済モデルの指標を示しています。



収益化モデル、トークン販売 300 万米ドル	2018	2019	2020
トラフィック数 (Sharpay ボタン表示回数)、年間 10 億	37.2	70.8	138
ウェブサイトの Sharpay ボタン表示回数、トークン購入、10 億	2.604	8.496	20.7
Sharpay ボタンのユーザークリック数 (共有数)、10 億	1.562	5.098	12.42
Sharpay ボタンの検証済みユーザークリック数 (支払いの行われた共有数)、10 億	0.156	0.765	2.484
ウェブ사이트訪問のコスト、百万米ドル	4.687	22.939	74.520
Sharpay 手数料、百万米ドル	0.469	2.294	7.452

収益化モデル、トークン販売 1,000 万米ドル	2018	2019	2020
トラフィック数 (Sharpay ボタン表示回数)、年間 10 億	55.2	123.6	241.2
ウェブサイトの Sharpay ボタン表示回数、トークン購入、10 億	3.864	14.832	36.18
Sharpay ボタンのユーザークリック数 (共有数)、10 億	2.318	8.899	21.708
Sharpay ボタンの検証済みユーザークリック数 (支払いの行われた共有数)、10 億	0.232	1.335	4.342
ウェブ사이트訪問のコスト、百万米ドル	6.955	40.046	130.248
Sharpay 手数料、百万米ドル	0.696	4.005	13.025



収益化モデル、トークン販売 1,500 万米ドル	2018	2019	2020
トラフィック数 (Sharpay ボタン表示回数)、年間 10 億	69.6	148.8	291.6
ウェブサイトの Sharpay ボタン表示回数、トークン購入、10 億	4.872	17.856	43.74
Sharpay ボタンのユーザークリック数 (共有数)、10 億	2.923	10.713	26.244
Sharpay ボタンの検証済みユーザークリック数 (支払いの行われた共有数)、10 億	0.292	1.607	5.249
ウェブサイト訪問のコスト、百万米ドル	8.770	48.211	157.464
Sharpay 手数料、百万米ドル	0.877	4.821	15.746



支出の構造

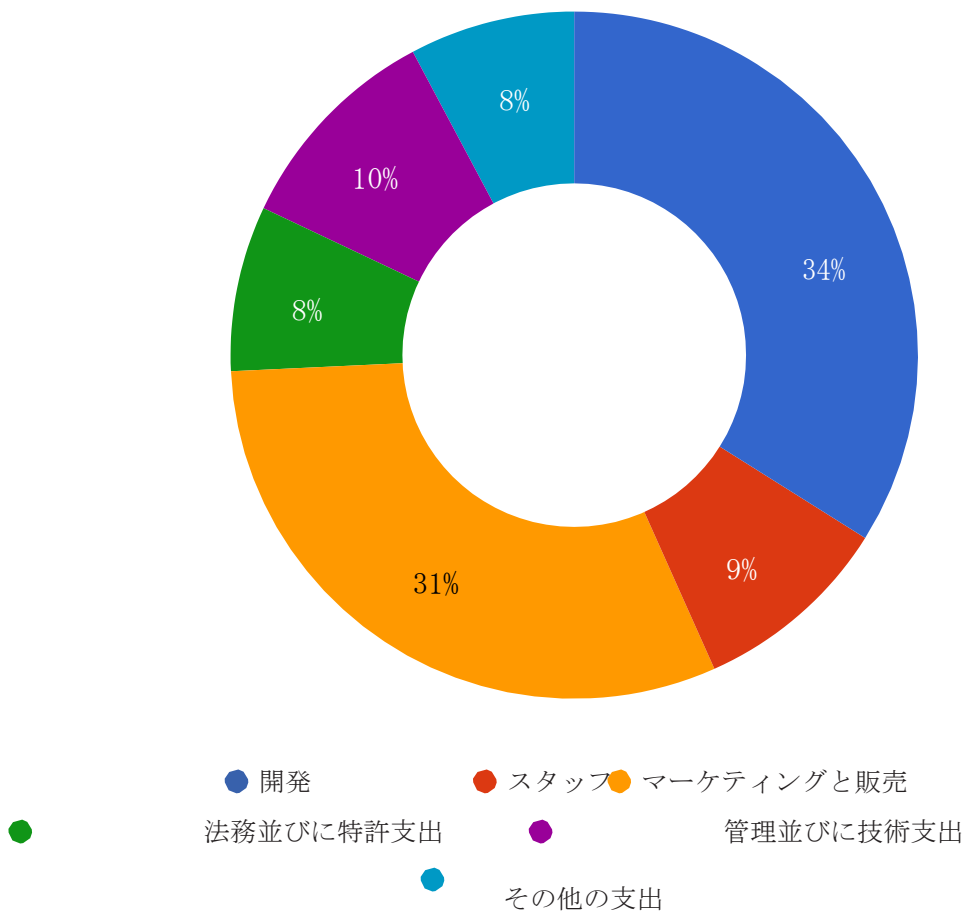
今後3年間で、現行のトークン販売キャンペーンで調達した財務資産は、本書で規定された目標を達成するため、タスクの全体の実施に使用されます。

調達した資産の金額によって、Sharpay は3種類の開発シナリオを提示します。

シナリオ 1、トークン販売 300 万米ドル

3年間のプロジェクト開発計画：

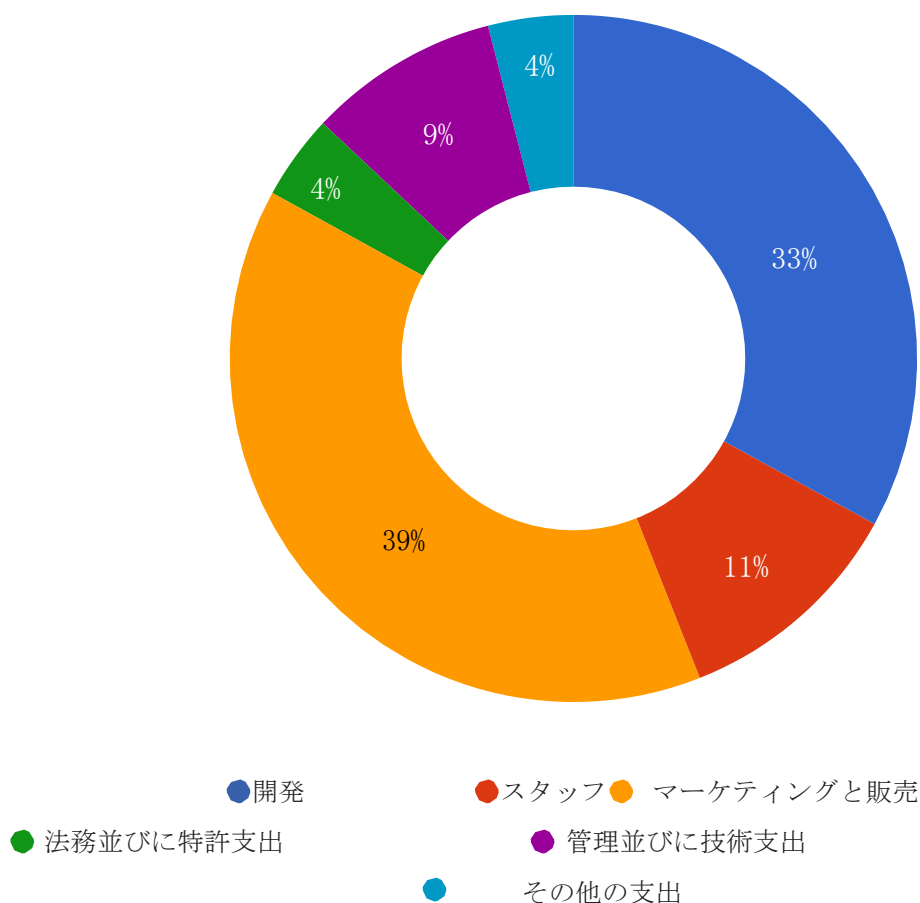
- 基本的な機能の開発
- モバイル アプリのボタンの開発
- ヨーロッパとアジアでのプロモーションと販売
- 国際的 PCT 優先度を、国の特許フェーズに置き換え



シナリオ 2、トークン販売 1,000 万米ドル

3 年間のプロジェクト開発計画：

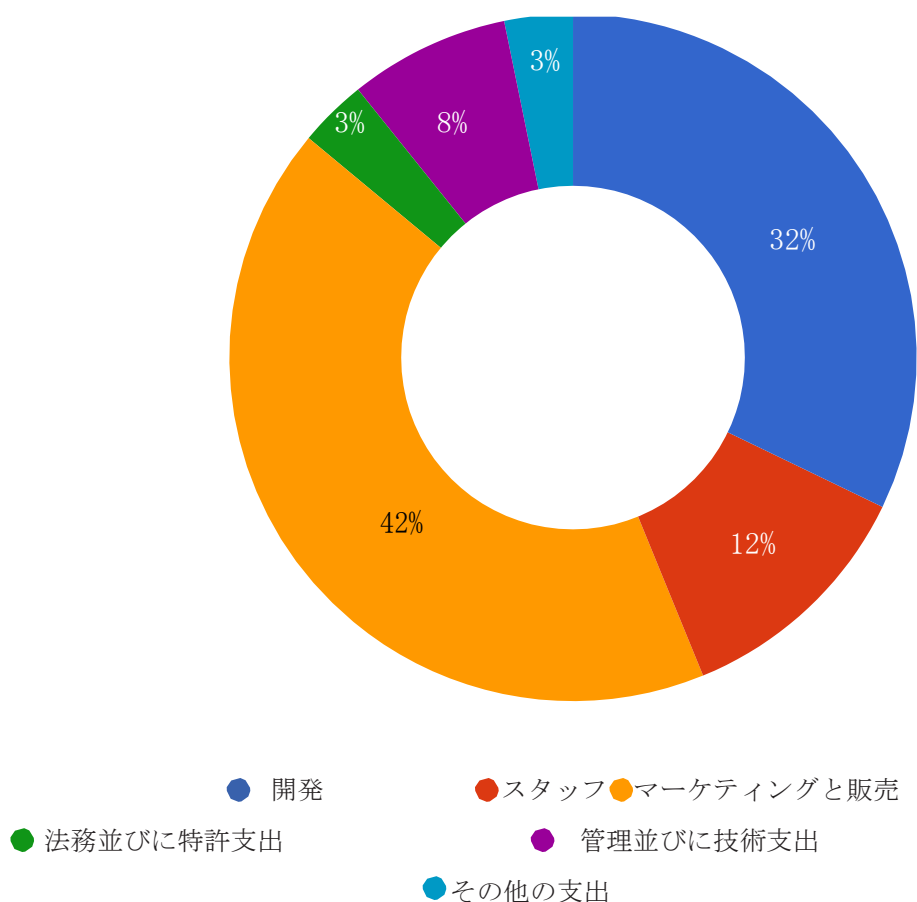
- 基本的な機能の開発
- モバイル アプリのボタンの開発
- ヨーロッパとアジアでのプロモーションと販売
- 国際的 PCT 優先度を、国の特許フェーズに置き換え
- 独立分散型ブロックチェーン（BitShares をフォーク）の開始
- トークンをブロックチェーンへ移行
- プロジェクトの国家的規制当局の要件順守を確保
- 米国、カナダおよびラテン アメリカの市場への参入
- 国内特許の取得



シナリオ 3、トークン販売 1,500 万米ドル

3 年間のプロジェクト開発計画：

- 基本的な機能の開発
- モバイル アプリのボタンの開発
- ヨーロッパとアジアでのプロモーションと販売
- 国際的 PCT 優先度を、国の特許フェーズに置き換え
- 独立分散型ブロックチェーン（BitShares をフォーク）の開始
- トークンをブロックチェーンへ移行
- プロジェクトの国家的規制当局の要件順守を確保
- 米国、カナダおよびラテン アメリカの市場への参入
- 国内特許の取得
- Sharpay ユーザーに対する トークンを商品やサービスと 交換するウェブ
サイトやオンラインストアの開発と実装
- プロジェクトのスケーリング、世界で最も重要な市場の全てに参入、活発な
マーケティングと販売



戦略的計画

今後3年で、**Sharpay** は次を計画しています：

- 20万-50万件の商業的に成功の見込める **Sharpay** マルチシェアリングボタンをインストールしたウェブサイト並びにアプリの提携ベースを作り上げる（開発シナリオに依存）
- 最大登録ユーザー5,000万人（計画されたボタンのあるウェブサイト数とその平均月次トラフィックに基づく）

Sharpay は、ブロックチェーン技術人気の成長のトレンドが、ブロックチェーン利益のある共有市場創出の強力な駆動力になると見込んでいます。更に、これまで全く共有アグリゲーターを使用していなかった新しいウェブサイトとモバイルアプリが、このプロセスに感化されて関わるようになるだろうと見ています。これにより追加の影響を与え、実際の **Sharpay** の浸透度は主張しているものより数倍も多くなるはずです。

今日、アグリゲート共有の旧世代ボタンは、3,000万-5,000万ウェブサイトにはインストールされておらず、これはインターネット上にあるウェブサイト総数の約3-5%にすぎません。これら全てはコンテンツ配信の経済的刺激を利用しません。

当社の予測では、ブロックチェーン収益支払いを利用した **Sharpay** マルチシェアリング技術の配信は、アグリゲート共有ボタンの浸透度を最大10%増加させるでしょう。**Sharpay** は、市場成長を何度でも推進することができます。現在の市場キャパシティ評価に基づいて、**Sharpay** は、この5から7年の間にその成長の少なくとも50%を占める計画です。これは一般的にアグリゲートされた共有市場の35%に相当します。

少し前まで、**AddThis.com** は、旧式の共有で最も世界的に知られたアグリゲーターの一つでしたが、約2億米ドルの評価で **Oracle** に買収されました。市場のシェアの観点から見た将来の **Sharpay** の資本化は、**AddThis.com** の業績を少なくとも2倍は上回るはずです。従って、**Sharpay** の市場評価は3年で4億米ドルに達し、5年で10億米ドルと拡大し続けます。同じベンチマークは、同期間でのシステム上の計画されたパートナー数、その **Sharpay** トークンをプロモーションに支払うという平均的なニーズ、そして結果として、**Sharpay** トークンの市場価値の意味でも裏付けられています。



リスクと機会

当社は適切に市場の可能性、当社のリスク、及び当社の市場参入が既存の確立された企業に提供する機会について評価をしています。

これらのリスクは、計画と財務的業績で考慮されています。

Sharpay の開始は、既存の市場プレイヤーと彼らの時代の精神に合わせる駆動力となる可能性があります。しかし、Sharpay は競合に対しても明らかに勝ち組の位置にあります。これは、時代の変化と、Sharpay チームが最初にこの市場に適用しようとしている、すぐに使用することのできる技術の可用性によります。

更に、当社には次の強みがあります：

1. Sharpay はブロックチェーン収益のある共有ボタンを実装しただけでなく、既に国際的な特許の保護措置を進めており、つまりこのようなサービスを提供する観点で将来の優先事項になることを意味しています。
2. 新しい市場に参入するためには、どの競合企業もその開発モデルを再構築する必要があり、それは長く、困難で、高価な道のりです。

「寝ていると機会を逃す。早起きの鳥は虫を捕える。」

Sharpay は、「Blue ocean (青い海)」のコンセプトの中で業務を行なっています。これは新しい自由なニッチを探し、そこで技術的なリーダーとなることで、従来のマージンの低い市場での価格競争を避けるという意識です。このアプローチは、当社の新規市場への参入と新しい需要の創出を確実にします。共有のためのマルチシェアリングとブロックチェーンの利益は、Sharpay の戦略の基本的なイノベーションです。現在、Sharpay は、これらの要素を同時に技術的なレベルに実装している、市場で唯一の企業です。

マーケティングと販売

ブロックチェーンの利益がある共有ボタンの市場参入の成功は、パートナーネットワークの効率的な開発に依存しています。このネットワークを構築することに、マーケティングと販売の全ての努力を集中させ、Sharpay は、本格的な閉じられたエコシステムを獲得します。Sharpay のパートナーネットワークとは、Sharpay ボタンがインストールされているプラットフォーム、ウェブサイト、オンラインサービス、アグリゲーター、アプリケーションのことです。パートナーネットワークの有機的なトラフィックは、Sharpay の最終受益者、つまりマルチシェアリングを



通じてコンテンツを宣伝するプラットフォームユーザーの自然なサプライヤーです。

パートナーネットワークの適切な創出は、トークンの総売上をシステムの中だけで、開発から最初の3年間で7,500万米ドルに達し、または高いトークン販売の増加によりより広く浸透した場合には、最大1億6,000万米ドルにまで達することを可能にします。

以下は、**Sharpay** の潜在的パートナーのリストで、市場シェアと戦略的利害関係、そして市場評価を一部加えたものに従ってランク付けしています。

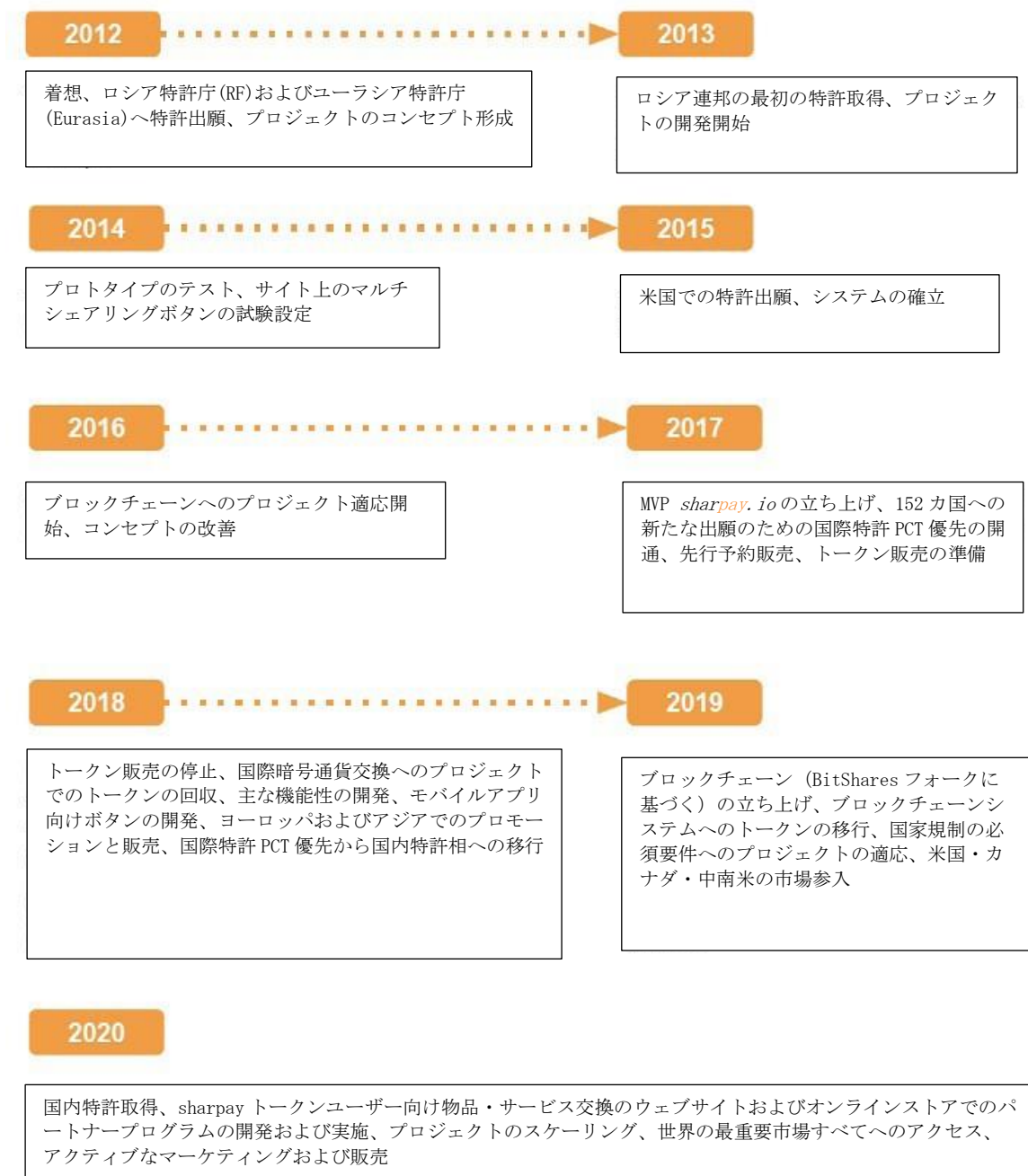
1. 検索エンジン、プラットフォームの所有者、コンテンツ連動型広告オペレーター: Google、Yandex、Mail、Rambler、Begun など - すべてのカテゴリーのデジタルマーケティングサービスで最大の市場プレイヤー。彼らは市場の動向を設定し、一般的に市場を動かします。
2. ソーシャルメディア 広告サービスの多様化を通じて、収入を増大するため
3. オンラインメディア。ニュースとコンテンツの配信範囲を広げる。**Sharpay** チームは、オンラインメディアは **Sharpay** システム全体の成長の主要な駆動力になり得ると予測します。
4. ブログプラットフォーム、オンラインストアやウェブサイトのデザイナー。彼らのサービスを拡大し、さらに収益化するため。
5. 共有と当校のアグリゲーターは、市場規模が最大100社に達します。**Sharpay** を使用するためにライセンスを購入することができます。旧世代共有ボタンは、潜在的な **プロファイル** の戦略的パートナー/投資家です。
6. リンクと「いいね!」の交換、紹介オペレーター、ロイヤルティプログラムの運営者、リアルタイム入札取引の広告。彼らは 追加の収益化、クライアントベースの成長、トラフィックの増加の方法を探しています。
7. SMM 指向のウェブサイト。彼らは新しい SMM ツールを探しています。意思決定は SMM のオピニオンリーダーとトレンドに基づいて行われます。
8. SMM と SEO サービスのオペレーター: 世界的、地域的、フリーランサー。より稼げることに常に満足です。
9. ソーシャル メディア広告のオペレーター。影響と収益の範囲を拡大するため



10. オンラインサービスとウィジェット（コールバックサービスなど）の所有者オーディエンスとその顧客とのコミュニケーションを促進するため、オーディエンスを購入する可能性が高い顧客、及びすぐにでも購入しそうな顧客に移行させるため。
11. モバイル アプリとサービス。デジタル経済全体で、主要で急成長している開発分野の一つ。コミュニケーションの成功を促進する全てのサービスに興味があります。



ロードマップ



エミッション、トークン、トークン販売

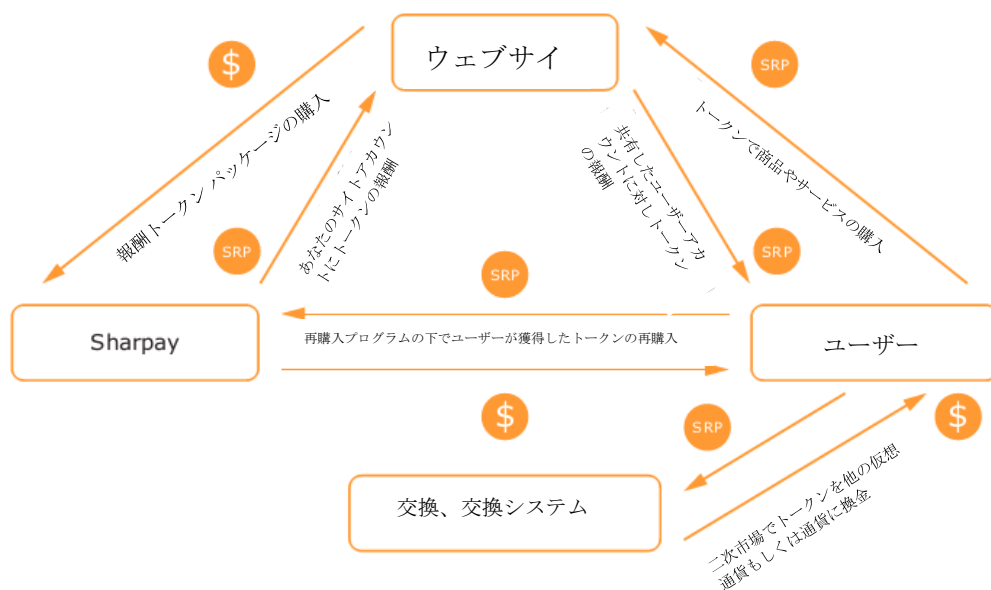
このプロジェクトに資金調達するため、国際的な企業 Sharpay Inc. は plans to i
その独自のトークンを、スマートコントラクトを使用した、透明性の高いトークン販
売メカニズム（イニシャル・コイン・オファリング）を通じて投資家に発行並びに
販売します。これにより、Sharpay トークンの所有者は将来取引市場でのトークン
市場価値の成長で報酬を得ることができ、プロジェクト開発の初期の段階で、追加
の利益のある概念的な価値でトークンを事前購入することで、システムのサービス
にフルアクセスすることができます。

「トークン化」と Sharpay 技術とブロックチェーンの統合のコンテキスト
で、このプロジェクトは2段階で実行される予定です。

ステージ 1 無料サービスで必要な量のトークンを ETH ベースのエミッション、
プロジェクトの内部経済の提供、及びマルチシェアリングとコンテンツ宣伝の
ユーザー間での配布。

ステージ 2 プライベートブロックチェーンの開発と使用開始、及びトークンの移
行。実装の速度と条件付きの「シンプルさ」を確保するため、将来の Sharpay ブ
ロックチェーンに POS-basis と BitShares ブロックチェーンフォークの可能性を使用
することを検討しています。

BitShares ブロックチェーンシステムを選択する理由は、いくつもの特徴で同類
のものよりも優れているシステムの特徴があるからです。





Bitshares



Bitcoin



Ethereum



Bitcoin Cash



Litecoin

DASH

Dash

中央値の確認時間	約 1.5 秒	約 10 分	約 2 分	約 15 分	約 3 分	約 2 分
1 秒あたりのトランザクション数	3,300	14	10-20	56	56	28
1 日あたりのトランザクション最大数	285 百万	1.2 百万	1.73 百万	4.8 百万	4.8 百万	2.4 百万
1 トランザクションあたりのコスト	\$0.01	\$2.34	\$0.36	\$0.07	\$0.74	\$0.15
ブロックチェーンの使用 (1 日の操作数)	920 千 2017 年 9 月 13 日	370 千 2017 年 5 月 14 日	496 千 2017 年 9 月 6 日	137 千 2016 年 8 月 16 日	44 千 2017 年 9 月 1 日	9.5 千 2017 年 8 月 19 日
ブロックチェーン長 (今日までに生成されたブロック数)	20 百万	490 千	4.4 百万	495 千	1.3 百万	752 千

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

当初トークンは ERC20 トークン標準を利用して、Ethereum ブロックチェーンプラットフォームで発行されます。

数量 : 40 億トークン

追加エミッション : 予定されていません

Sharpay トークンは、システム内で唯一の公式の支払い方法であり、共有に対し支払いを行う Sharpay のマルチシェアリング技術の効果的なビジネスモデルの基礎です。

システムのトークンの回転のスキームは次のとおりです。



トークンの配布

40 億トークン=100%

トークンの指定	分配 %	総トークン
トークン販売	37.5	15 億
システム機能リザーブ	31.05	12 億 4,200 五
プロジェクト チームのためのボーナス	15	6 億
バウンティプログラム	2.5	1 億
顧問報酬	7	2 億 8,000 五
初期の段階で投資家のためのボーナス	6.85	2 億 7,400 五
プレセールスの段階で 1,400,000 (= \$8,900 = 30 ETH) 以上購入した場合の、投資家へのボーナストークン (トークンの購入数から、トークンの+ 5%)	0.1	4 百万
合計 :	100	40 億

Sharpay トークンの開始価格 : 1 Sharpay トークン = 0.00003 ETH で、これは 2017 年 11 月のプロジェクト開始時のおよそ 0.01 米ドルと同等です。

トークンの無料販売は、プレセールとトークン販売段階で計画しています。

プレセール

プレセール期間 : 2017 年 12 月 11 日から 2018 年 2 月 11 日まで。プレ

セール計画 : 800,000 米ドル

トークン前売りパッケージ ボリューム : 総エミッションの約 2%。



プレセールボーナス プログラム

プレセールボーナス：50% (55% 大量購入の場合)

参加者のプレセール配布のボーナス トークンの量：4,400 万トークン。

従って、100 Sharpay トークンの購入で、プレセール時点での参加者は実際には 150 Sharpay トークンを受け取ります。

12月11日まで、Sharpay チームは、システムの主要な機能（マルチシェアリングとトークン発生）のオープンリリースを準備し、プレセールキャンペーンをプロモートするためにマーケティングキャンペーンを行います。プレセール段階で調達された資金は全て、トークン販売の準備に使用されます（主に広告）。

トークン販売

トークン販売期間：2018年3月1日から5月31日（トークン販売期間の延長の可能性）。

トークン販売期間に調達したい最低目標金額は **3,000,000 米ドル**です。

トークン販売パッケージの数量：14億2,000万 Sharpay トークン（システム機能リザーブからトークン販売トークンパッケージを増量する可能性）。

トークン販売期間のボーナストークン配布方式（暫定）：



ボーナス %	トークン販売 合計 、割引価格で、 百万	販売済みト ークン合計 百万	トークン販 売ボーナス を 含むトークン	ボーナスのため の合計トーク ン、百万
トークン販売 1 日目 固定ボーナスで最大 100,000,000 トークンを販売				
40%	100	100	140	40
トークン販売 1 週目 固定ボーナスで最大 300,000,000 トークンを販売				
30%	300	400	390	90
トークン販売 2 週目 固定ボーナスで最大 500,000,000 トークンを販売				
20%	500	900	600	100
トークン販売 3 週目 からトークン販売終了時まで				
0%	520	1420	520	-

プレセールス並びにトークン販売で売れなかったトークンは、トークン販売直後リザーブ資金としてさらなるシステムの機能のために使用します。

トークン販売後、Sharpay のトークンは仮想通貨取引で取引されます。これにより、プラットフォーム用品にアクセスを得ることでシステムのユーザーに公開で購入する機会を与え、このアクセスを得ることに興味のあるエコシステム参加者に販売することができます。



トークンの価格戦略

Sharpay トークンは、制限なくサービス内で使用できる従来のユーザートークンです。

Sharpay は、 エミッションを計画しており、それは 40 億トークンに制限されます。システム内のトークンを使用することで、取引所での数は次第に減少します。

サービス外でのトークンの自由流通により、その価格は制限なく、需要と供給に基づいて市場が価格を決定します。**成長の主な要因は、** a 仮想通貨取引所での需要と供給とプロジェクト自体の成長率です。このプロジェクトの価値は、ユーザー数の増加によって増大します。

Sharpay トークンの価値は、プラットフォームでどれだけ活発にトークンが使用されること、そしてシステム内での数量に依存します。トークン価格も市場状況とその他の要因に依存します。

市場のトークン数を増加させる主な方法

- マルチシェアリングを通じて、ユーザーがプラットフォームでトークンを得られるようにする
- 顧客を惹きつけるために **Sharpay** ボタンを使用する企業に、リザーブからトークンを販売する。



買い戻しプログラム

Sharpay は、システムユーザーが共有/マルチシェアリングで報酬として得た **Sharpay** トークンをシステムユーザーから買い戻すため、四半期の収益の 90%をリザーブします。このプログラムは 2018 年第 3 四半期の結果で開始します。

買い戻し価格は、トークンの名目価格に基づき 0,00003 ETH となります。これは 2017 年 11 月のプロジェクトの公式開始時点の約 0.01 米ドルと同等です。

買い戻し制度

1. 四半期ごとに、当社の収益の 90%がトークンの買い戻しに回されます。買い戻し手続きの開始までに準備に 1 ヶ月を要します。
2. **Sharpay** は、固定金額でのトークンの購入にスマートコントラクトを行い、30（三十）暦日を終了日とします。
3. **Sharpay** ユーザーは、トークンを売る可能性について通知を受けます。
4. トークン所有者はこれを販売するために、スマートコントラクトで定義された再購入のトークン数に達するまで送付します。
5. スマートコントラクトの最終日前は、トークンを送付並びに回収が可能です。この日付の後にはトークン数が固定され、契約に残されたトークン数に比例して、全ての参加者が支払いを受けます。



チーム



Anton Solodikov

CEO

IT 起業家、ブロックチェーン活動家、投資家、特許及びコンテンツプロモーションのための国際的特許出願の著者であり、これまで Balalike LLP UK (コンテンツ収益化システム) の CEO、及び GOLOS.io (ブロックチェーンとソーシャルネットワーク、トークン x20) で CMO を務めた経験があります。



Igor Karavaev

CBDO

ロシアで著名なスタートアップのビジネスインキュベーターである Skolkovo Foundation の元エグゼクティブディレクターで、ロシアでも最大規模の企業で戦略とビジネス開発のディレクターを務めました。



Arkady Yasashny

CFO

ロシアでも最大の銀行 (VTB、MDM、Union) の元トップマネージャーであり、起業家、ハイテクスタートアップへの投資家です。



Alexey Stukarchuk

CTO

ブロックチェーン愛好家であり、国際的企業 (Skoda、Bosch、Ulmart) 向けの ERP と CRM システム開発の経験豊かなデベロッパー、モバイルアプリデベロッパー (iOS、Android) 、開発チームのリーダーです。





Valery Yushchenko

ソフトウェア エンジニア

高度な資格を持つフロントエンド、フルスタック、データベース

& モバイルデベロッパーで、長く Qualcomm に勤務
(オーストラリア、シドニー) して、現在はブロック
チェーン技術に専念しています。



Ilya Afanasiev

サポート エンジニア

データ処理の自動システムの認定スペシャリストで、中
国在住。ロシア語、英語 & 中国語が堪能です。



Levi Yau

地域マネージャー (アジア、中国、香港)

香港の起業家、ウェブデベロッパー、旅行マーケッ
トプレイスのスタートアップ創業者です。



Mark Vdovskikh

マーケティング マネージャー

経験豊かな国際的なマーケッター、戦略的プランニングと
効果的なコミュニケーションシステム作りのエキスパー
ト





Katerina Molodova

SMM マネジャー

広報のプロフェッショナルで、SMM、コンテンツマーケティング、広告、イベント広告に確固とした経験があります。



Olga Rayner

コミュニティ マネージャー (英語、ロシア語、英語)

仮想通貨愛好家で、言語学者であり、プロの通訳です。英語、フランス語、そしてロシア語を話します。



Daria Dreimanis

コミュニティ マネージャー (ドイツ語、欧州、ラテン系言語)

クロスカルチャーコミュニケーションの専門家で、ドイツ、欧州並びにスペインのコミュニティのコーディネーターです。



Vadim Scherbak

コミュニティ マネージャー (ロシア)

テクノロジー・エバンジェリスト、リサーチャー、イノベーター、IT コミュニケーションに10年以上の経験があります。



顧問



Ken Huang

最高ブロックチェーン科学者、Huawei Technologies の副社長

CGI Federal の米国事務所でサイバーセキュリティのディレクター、そしてクラウドセキュリティのディレクターとして勤務しました。彼は、CGI Federal Identity Management Practice と Cyber Security Competence Center を設立しました。CGI のエグゼクティブコンサルタントを務める一方で、彼はアメリカ合衆国連邦政府、金融機関、および公益事業会社へコンサルティングを行い、金融、ブロックチェーン、およびサイバーセキュリティ専門知識を提供します。彼は中国の浙江師範大学、西安交通大学、スイスのローザンヌ大学を卒業しました。



Simon Choi

ICObench でトップ 10、Fintech と ICO の弁護士

25年以上の経験のある国際弁護士、イングランドとウェールズ、香港、中国で弁護士をする資格があります。彼はよく知られたブロックチェーンスピーカー/ブロガーであり、ICObench が世界でもトップ 10 と評価しています。サイモンは北京大学、ロンドン大学、香港大学の法科大学院を卒業しました。Simon は、様々な法域で新しいブロックチェーンの規制についてのアドバイスを行ったり、見直しをして、ブロックチェーン技術に対する全ての関連する政府方針に最高レベルのコンプライアンスと遵守をするよう努めています。



Vincent Mascart

ブロックチェーン愛好家、デベロッパー&ブロガー

起業家、デベロッパー、いくつかの企業の創始者である彼は、いくつかの国際的企業にコンサルティングを行い、現在はブロックチェーン技術に専念しています。



ブロックチェーン愛好家、Steemit と Golos Blockchains のトップブロガーの一人。複数の DPOS プロジェクト (Steemit、Golos etc.) を目撃し、いくつかのブロックチェーンベースのアプリケーションを作成し、展開しました。フランス語、英語、オランダ語、イタリア語、中国語を話し、ロシア語を学んでいます。

知的財産権

2012 年、プロジェクトチームはマルチシェアリングの可能性、としてコンテンツトークン、金銭、ポイントなどの配布の刺激などを説明した複数の特許出願を行いました。現在、特許技術はユーラシア国際出願の特許優先権の対象となっています。既存の直接的に等価な特許は存在しません。

すべてのプロジェクトの知的財産権は Sharpay Inc. に帰属します。

法律的な側面

このプロジェクトの公式な法人は Sharpay Inc. です。法定企業住所：Suite 101, 1885 Driftwood Bay, Belize City, Belize.

Sharpay Inc. は、トークンと Sharpay のビジネスモデルの法的地位の問題を、マルチシェアリングとブロックチェーン技術の統合の観点から調査するため、多くの時間とリソースを割いています。

当社が作成したトークンは、特に Sharpay マルチシェアリングシステムの運用をサポートするように設計されています。このため、ユーザーと Sharpay Inc. の間で契約が締結されます。

Sharpay トークン所有者は、Sharpay Inc. トークンを扱うリスクを受け入れません。トークンは購入後直ちに返却することはできません。

Sharpay Inc. は、ホワイトペーパーの関連する部分で説明されている条件でユーザーのトークンを買戻しする予定です。

Sharpay トークンの購入は、Sharpay Inc. の株式を購入することとは同等ではなく、



その所有者は Sharpay Inc. に対して所有権、支配権、またはその他の権利を有してはいません。

ユーザーの便宜のため、Sharpay Inc.（ホワイトペーパー、概要）の文書、サイト、及びその他の Sharpay Inc. に関する公の情報は、www.sharpay.io のサイトにいくつかの言語で用意されており、矛盾が生じた場合には英語版が優先されます。

責任制限

この文書は Sharpay Inc. の知的財産です。

この情報は非商業的、個人使用のための情報提供目的に提供されるものであり、契約上の関係を示唆するものではなく、不完全な可能性があり、事前の通知なく、Sharpay Inc. が適切であると思う内容にいつでも更新されることがあります。

他に明記されていない限り、この文書の全ての情報は、参照用です。Sharpay Inc. は、明示的または黙示的に、この文書に示される資料並びにデータのその正確性、完全性、信頼性についてどのような保証も提供するものではありません。同時に、Sharpay Inc. は提出された文書の全てのデータが本日の時点で正確で、適切であることを保証する努力をしています。

Sharpay トークン販売に関係した資料は、購入のインセンティブ、及びそのような意思決定を行う方も唯一もしくは十分な理由とはみなされません。Sharpay トークンは、購入者の居住国（個人として）または登録国（法人として）の法律で禁止されていない場合のみ購入することができます。それらの国では、Sharpay Inc. のトークン販売に参加することが禁止されており、参加者が直接制限されている国（米国、シンガポール、ベトナムその他）は参加できません。Sharpay Inc. は、法律違反が無知によるものであっても、それら各国の法律違反をしてこのイベントに参加したトークン販売参加者には責任を負いません。

Sharpay Inc. は、居住者（個人）または登録（法人）の国の税務当局が Sharpay トークンの購入、所有、及び使用によって課した税金の要件について責任を負いません。



Sharpay トークンの所有者には、長期的な Sharpay トークンの価値の評価もしくは再評価がその法域で税務上の影響を与えるかどうかについて判断する責任があります。

Sharpay Inc. は、最も正確で最新の情報をこの文書に提供する努力をしていますが、

本文書に含まれる素材の不正確さ、不整合、もしくは不完全から生じた損害の一切の責任を放棄します。Sharpay Inc. は、ここに含まれる情報を熟読後、実際に行動を起こす前に、個人と法人に対して、法的、税務的、またはその他の独立した専門家から追加の助言を得ることを奨励します。

