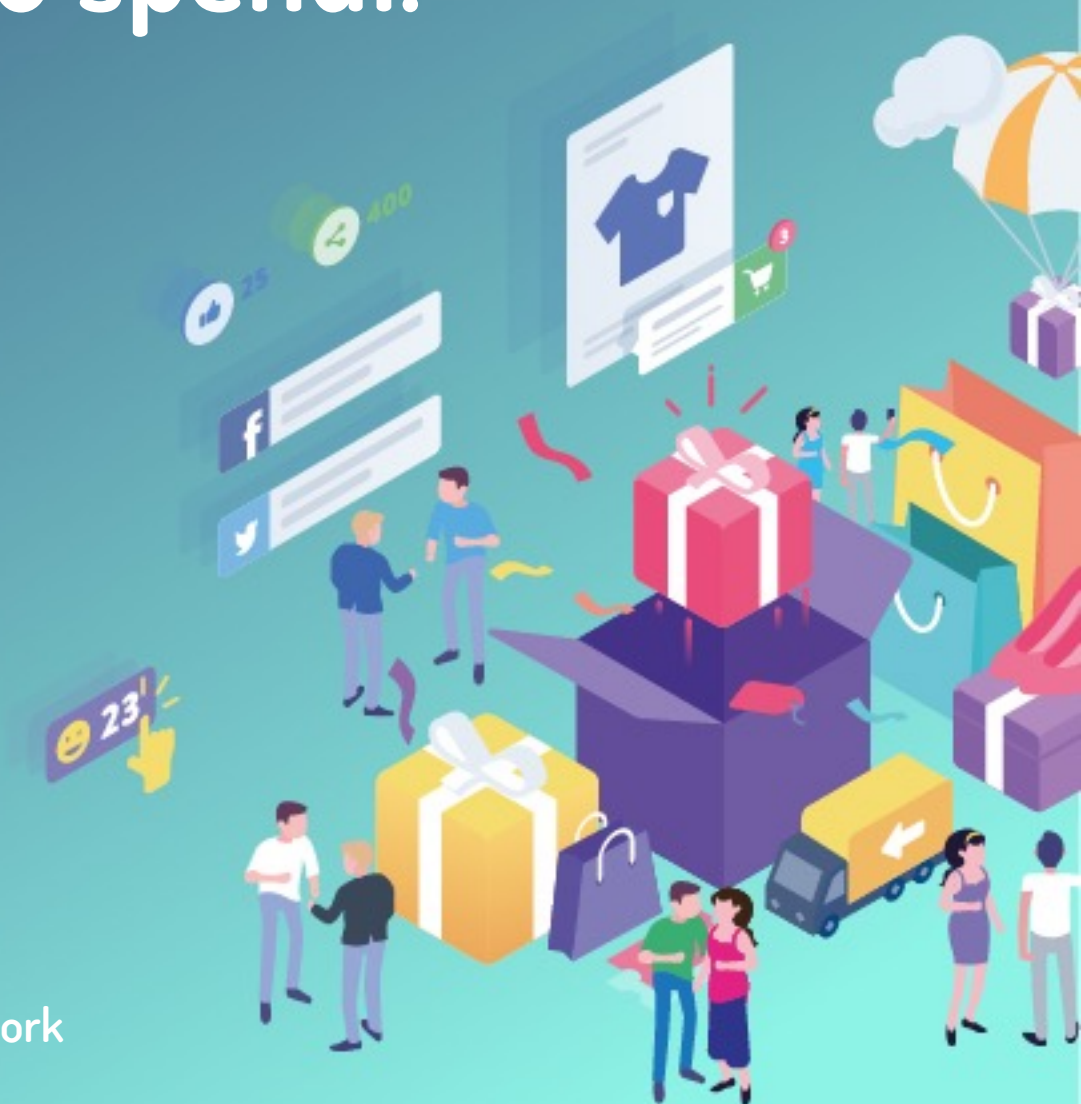




Il social commerce integrato nella blockchain. Crea la tua community e guadagna più di quanto spendi.

WHITEPAPER 0.6

www.coinshare.network





Contents

Contents	3
1. Executive Summary	6
1. I bisogni di chi acquista e di chi vende.	6
2. Caratteristiche e funzionalità.	8
2.1 CoinShare per chi acquista	9
2.2 Guadagni dagli acquisti	9
2.3 Cashback	9
2.4 CoinShare per chi vende	9
2.5 Aumento della base clienti	10
2.6 Guadagno esponenziale	10
2.7 Raccolte punti in token	10
2.8 Il marchio CoinShare	12
3. CoinShare e la Blockchain.	13
3.1 Massima trasparenza.	13
3.2 Cashback e Blockchain.	13
3.3 Ranking e Blockchain.	13
4. CoinShare e la nuova frontiera del Social Commerce.	13
5. CoinShare e l'E-Commerce.	14
5.1 CoinShare e il Drop-shipping.	15
2. Mercato	16
1. Panoramica sul Loyalty Management market.	16
2. Problematiche attuali.	17
3. Le soluzioni proposte da CoinShare.	18
3.1 Cashback in criptovaluta.	18
3.2 Una piattaforma semplice per guadagni esponenziali.	18
3. User Experience	19
1. I tool a disposizione degli attori del sistema.	19
2. Carta di debito CoinShare.	26
4. Obiettivo Dapp	27
1. Cos'è una Dapp?	27



1.1 Classificazione delle Dapp	28
2. La Dapp Coinshare	29
5. Business Model	30
1. Revenue Model	30
1.1 Abbonamento annuale in TCJ.	30
1.2 Abbonamento CoinShare per i Merchant	31
1.3 Abbonamento CoinShare per gli Sharer	31
1.4 E-Commerce.	31
1.5 Dropshipping.	31
6. Token Economy	32
1. Il Token.	32
1.1 Distribuzione dei token.	34
1.2 Token details.	34
2. Token Sale: i vantaggi per chi partecipa.	35
3. Stabilizzazione del valore del token	36
7. Team	37
7.1 Advisor	40
8. Blockchain Business Community	45
1. Un percorso di formazione su Blockchai e criptovalute per il network Coinshare.	45
9. Eventi	47
10. Referenze	51
11. Legal	52
11.1 Informazioni generali	52
11.2 Token Documentation	53
11.3 KYC	53
11.4 Conoscenze richieste	53
11.5 Rischi	54
11.6 Questo documento non è un invito all'investimento	54
11.7 Nessuna sicurezza	55
11.8 Mutamenti del quadro giuridico	56
11.9 Questo documento non rappresenta un'offerta o un consiglio d'investimento	56
11.10 Informazioni importanti ed esclusione dalle responsabilità	57
11.11 Dichiarazioni e garanzie dell'utente	58



11.12 Tassazione	59
11.13 Governing law-arbitration	59

12. Disclaimer **61**



1. Executive Summary

1. I bisogni di chi acquista e di chi vende.

Oggi, nel mondo, milioni di persone acquistano prodotti e servizi all'interno di negozi fisici e online. Allo stesso tempo, milioni di esercenti cercano nuovi strumenti per incrementare le vendite, raggiungere un numero crescente di consumatori e, soprattutto, fidelizzare i clienti.

Gli esercenti spendono, ogni anno, oltre 20 miliardi di dollari in software che offrono sistemi di fidelizzazione e premi per i clienti. C'è una motivazione dietro tutto questo: il bisogno di offrire nuovi servizi per rimanere competitivi sul mercato.

I programmi fedeltà, però, per come sono strutturati oggi, non funzionano come dovrebbero. Per i commercianti, spesso, questi software sono troppo costosi e difficili da impostare. A chi acquista risultano dispersivi, complicati e poco convenienti.

I programmi di fidelizzazione non sono solo costosi, ma richiedono anche configurazioni lunghe e complesse. I clienti, sul fronte opposto, si sentono addirittura frustrati quando partecipano a questo genere di programmi, visto che i meccanismi per guadagnare punti o bonus troppo spesso sono complicati.



Questo significa che la maggior parte dei programmi di fidelizzazione non riesce a coprire i costi di realizzazione e per questo viene disattivata, mediamente, dopo appena 12 mesi.

Possiamo riassumere questo sistema complesso inquadrandolo in un duplice problema. Da una parte, gli esercenti investono in pubblicità, pagano i loro canali d'acquisizione, ma non hanno un asset proprio per aumentare la base clienti. Dall'altra, i consumatori, danno quotidianamente, ad amici e conoscenti, consigli d'acquisto senza ricevere nulla, da parte degli esercenti, in cambio dei loro consigli commerciali.

Esiste una soluzione unica a questo duplice problema: il *Social Commerce*.

Il Social Commerce è l'unico ecosistema che permette:

- agli esercenti, di pagare meno per avere accesso ad un canale d'acquisizione diretto e aumentare la propria base clienti;
- ai consumatori di guadagnare con il *referral*, ovvero il passaparola.

Coinshare è il Social Commerce: un efficace strumento di disintermediazione, una community in crescita fondata sul reciproco vantaggio di acquirenti e venditori.

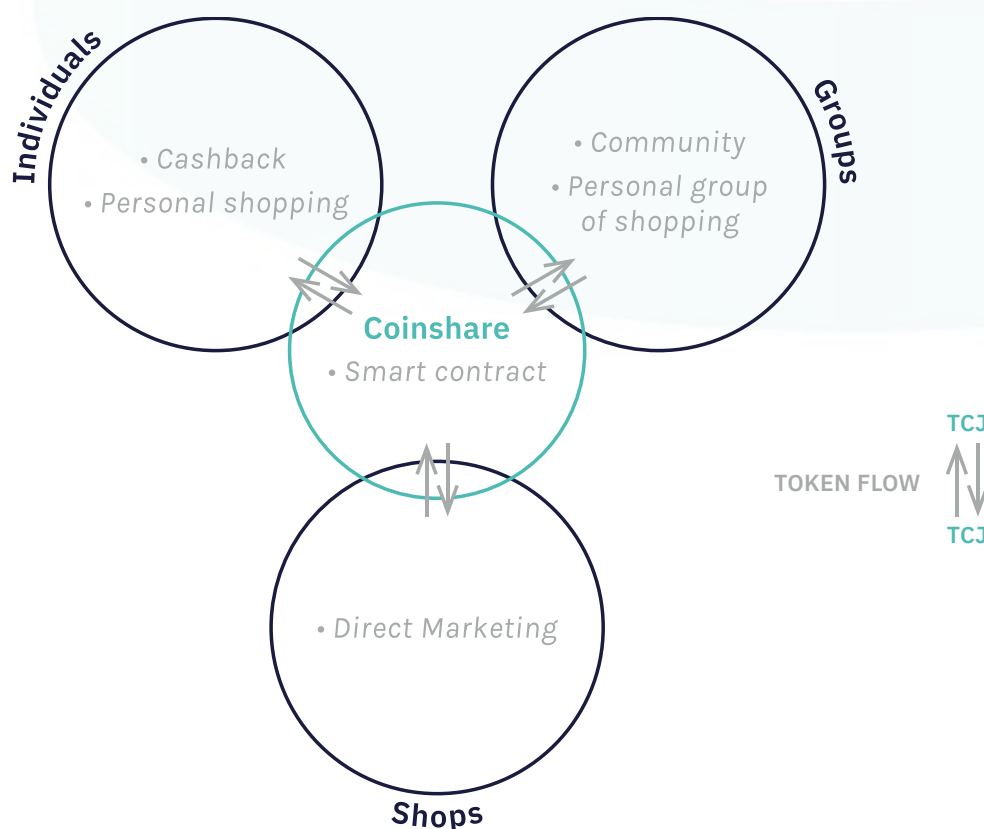


2. Caratteristiche e funzionalità.

CoinShare è una piattaforma collaborativa di social shopping.

Consente a chi compra di percepire un CashBack in criptomoneta non solo per ogni acquisto effettuato, ma anche per ciascuno degli acquisti effettuati dai membri della propria community. I negozi, sia fisici che online, hanno a disposizione un'interfaccia per poter aumentare la propria base clienti grazie alla community CoinShare. Non solo! Possono guadagnare dagli acquisti fatti dai propri clienti negli altri negozi del circuito.

I membri della community CoinShare sono chiamati "Sharer". Gli Sharer ricevono guadagni extra ogni giorno grazie ad un algoritmo che premia gli utenti più attivi. CoinShare sarà compatibile con la maggior parte dei principali sistemi di e-commerce esistenti (Magento, Shopify, WordPress, Ecwid, ecc.). Sarà semplice da integrare e avrà un sistema di API per connettere qualsiasi applicazione.



2.1 CoinShare per chi acquista

Immagina di poter riavere indietro una parte dei soldi spesi, ogni volta che compri qualcosa. Immagina ancora di poter accumulare guadagni aggiuntivi da tutti gli acquisti effettuati dalla tua community. Con CoinShare ricevi una parte del denaro speso sotto forma di crediti in criptovaluta. Non solo! Maggiore è il numero dei membri della tua community, maggiori sono le possibilità di guadagno. Ogni acquisto effettuato all'interno della community premia in Criptovalute tutti i membri di quella community.

2.2 Guadagni dagli acquisti

Potrai generare guadagni dai tuoi acquisti, da quelli della tua community, dalle vendite e dalle affiliazioni dei negozi che farai iscrivere al circuito.

2.3 Cashback

Acquistando tramite il circuito, si avrà il grande vantaggio di ricevere come cashback un credito in criptovaluta, spendibile subito oppure convertibile in altre criptovalute sugli exchange.

2.4 CoinShare per chi vende

Immagina di poter avere una rete di clienti fidelizzati che promuovono gratuitamente il tuo negozio, una community in rapida crescita, capace di far aumentare il tuo fatturato. Immagina ancora di poter guadagnare non solo dagli acquisti effettuati dai tuoi clienti nel tuo negozio, ma anche dagli acquisti effettuati dai tuoi clienti in altri negozi. Grazie a CoinShare, la tua attività avrà accesso, istantaneamente, ad una community che, già oggi, conta oltre 350.000 iscritti. Inoltre, avrai una potente piattaforma per fidelizzare la tua nuova clientela e servizi di web marketing per un'ulteriore promozione della tua attività.



2.5 Aumento della base clienti

La tua vetrina nella Blockchain, visibile a tutta la community di CoinShare, ti permetterà di aumentare il fatturato.

2.6 Guadagno esponenziale

Tutti i negozi avranno l'opportunità di sfruttare il fattore moltiplicativo dei propri clienti. Ogni negozio riceverà crediti in criptovaluta per tutti gli acquisti effettuati dai propri clienti in altri negozi del circuito.

Possiamo definire CoinShare una piattaforma di Social Commerce che associa le funzionalità del cashback ai sistemi di fidelizzazione per gli esercenti. Grazie alla Blockchain e ad un ecosistema di software, CoinShare consente ai rivenditori di ricompensare gli acquisti dei loro clienti, degli amici invitati nel circuito e di altre azioni di sharing, con criptovaluta.

Il sistema genera un valore intrinseco per i clienti, poiché questi ottengono, per ogni loro acquisto, dei token basati sulla Blockchain Ethereum. I token possono poi essere riscattati per effettuare altri acquisti all'interno del circuito o trasferiti su un wallet.

Allo stesso tempo CoinShare garantisce molti vantaggi ai rivenditori che non ottengono solamente dei premi difficilmente riscattabili, ma dei token immediatamente spendibili o convertibili in altre criptovalute. Un ulteriore beneficio, garantito dall'ingresso nel circuito CoinShare, è quello di poter attirare un nuovo pubblico di potenziali clienti che oggi vedono nella Blockchain un nuovo stile di vita.

2.7 Raccolte punti in token

Grazie a CoinShare, gli Shop che entreranno a far parte del circuito potranno realizzare raccolte punti per i propri clienti prevedendo come ricompensa Token TCJ.

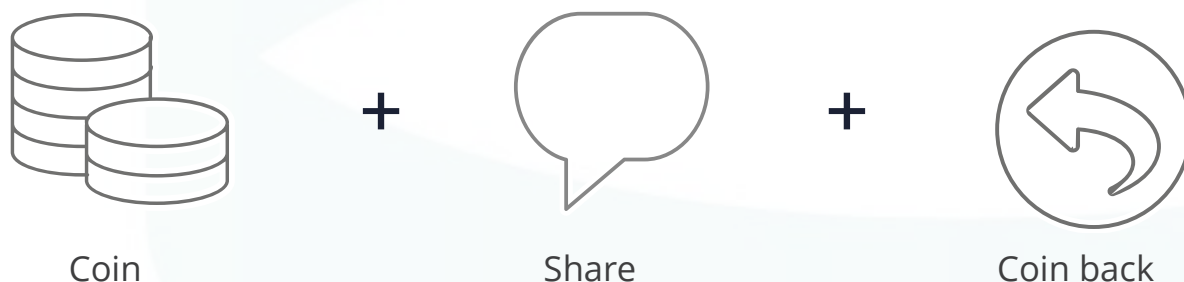




*Alcuni degli e-commerce già partner di Coinshare:



2.8 Il marchio CoinShare



Il marchio CoinShare nasce con l'obiettivo di trasmettere in modo immediato i valori e le peculiarità che contraddistinguono il brand e lo differenziano dai competitor. Condivisione, community e possibilità di guadagnare grazie agli acquisti all'interno della piattaforma: questi i concetti veicolati attraverso la struttura del marchio. Il tutto inserito in un circuito volto a rappresentare l'intero ecosistema CoinShare.



3. CoinShare e la Blockchain.

3.1 Massima trasparenza.

Nei blocchi di Ethereum verranno scritte tutte le attività che ogni membro della community effettuerà all'interno del network: acquisti, vendite, cashback e persone/negozi fatti iscrivere alla community.

3.2 Cashback e Blockchain.

Ogni acquisto effettuato attraverso CoinShare, genera un credito in Criptovaluta che verrà scritto nella Blockchain e che sarà spendibile all'interno del circuito. In alternativa, questi crediti, potranno essere scambiati o convertiti in altre criptovalute sui principali exchange.

3.3 Ranking e Blockchain.

Fiducia, condivisione e sistema meritocratico.

Le attività effettuate all'interno del circuito, generano una classifica tra i partecipanti che consente di ricevere crediti bonus in criptovaluta a seconda del posizionamento. Più viene utilizzato CoinShare, più si condivide e più è possibile guadagnare crediti bonus ogni settimana.

4. CoinShare e la nuova frontiera del Social Commerce.

Secondo We Are Social, sono 2,56 miliardi gli utenti che utilizzano i social media da dispositivi mobile, con una penetrazione pari al 34% nel 2017. Un utente trascorre in media circa due ore al giorno fra post, tweet e immagini condivise. La percentuale di questi utenti che utilizzano i social media per cercare prodotti da acquistare è aumentata di circa il 2,5% su base annua dal 2017.



Questo sta a significare che, per gli esercenti, sfruttare le dinamiche di Social Commerce (o Social Shopping) rappresenta un'opportunità da non perdere.

Il 92% dei clienti si fida, infatti, più dei contenuti generati dagli utenti che del marketing e della pubblicità tradizionali. Mettere a disposizione dei propri clienti strumenti che consentano loro di creare contenuti per pubblicizzare il brand, diventa fondamentale per crescere.

5. CoinShare e l'E-Commerce.

Nonostante sia complesso quantificare precisamente la mole effettiva di acquisti online, eMarketer ha stimato che nel 2016, in tutto il mondo, ci siano stati più di 1,6 miliardi di utenti che hanno scelto di acquistare su e-commerce, per un totale complessivo di quasi 2 trilioni di dollari USA. Sulla base di queste cifre, l'acquisto medio su un e-commerce ha un valore di circa 1.189 dollari.³

I dati di GlobalWebIndex indicano che il numero totale di utenti di e-commerce nei paesi presi in considerazione dallo studio è aumentato del 9% su base annua. Per l'e-commerce mobile il tasso è ancora più impressionante, con una crescita media del 40%.⁴

L'acquisto di beni e servizi online, grazie ad una sempre più capillare diffusione degli e-commerce, ha rivoluzionato il modo di fare shopping degli utenti, creando nuove abitudini d'acquisto. Un trend che è destinato a aumentare e che offre enormi margini di crescita agli esercenti. Ecco perché CoinShare metterà a disposizione di chi acquista e chi vende una piattaforma di e-commerce dove poter acquistare beni e servizi in valuta fiat e Token.



5.1 CoinShare e il Drop-shipping.

Grazie al modello del drop-shipping, i negozianti all'interno del circuito CoinShare potranno vendere un prodotto senza possederlo materialmente nel loro magazzino. L' esercente, una volta effettuata la vendita, trasmetterà l'ordine a CoinShare che si occuperà della spedizione del prodotto direttamente all'utente finale.

Il venditore dovrà occuparsi esclusivamente della pubblicizzazione dei prodotti, senza preoccuparsi di imballaggio e spedizione di cui Coinshare si assumerà l'incarico.



2. Mercato

1. Panoramica sul Loyalty Management market.

Tutti i programmi di Loyalty Management sono progettati allo scopo di premiare i clienti per gli acquisti passati, fornendo loro incentivi per effettuare acquisti futuri.

Un programma a premi consente di fidelizzare il cliente, fornendo a quest'ultimo un grande plusvalore che incide sulla fedeltà al brand.

I sistemi di gestione della fedeltà comprendono diversi parametri operativi: la progettazione del programma, la definizione delle tipologie di transazione da effettuare e le opzioni di finanziamento. Tali sistemi includono, inoltre, parametri di valore quali opzioni e soglie di rimborso e tassi di guadagno.

Molte aziende e molte altre organizzazioni hanno scelto di investire in programmi di fidelizzazione grazie a diversi driver operativi. Tra questi troviamo l'aumento del numero di smartphone venduti, l'utilizzo sempre più massiccio di app mobile, un maggiore focus sulla segmentazione della propria clientela da parte degli attori di mercato, un numero sempre crescente di titolari di carte, un sempre più consapevole utilizzo dei Big Data e del Machine Learning.

Stando al report di [Orbiresearch](#)¹ le soluzioni per la gestione dei premi online e dei programmi fedeltà sono estremamente sofisticate e per questo gli esercenti e le aziende tendono sempre più ad affidarsi a soluzioni as-a-service offerte da differenti fornitori sul mercato.





Mentre il mercato nordamericano è trainato principalmente dall'enorme aumento del numero di utenti di carte, quello europeo è guidato da un gran numero di clienti che optano per acquisti al dettaglio. Il mercato asiatico, grazie agli elevati tassi di crescita nell'adozione di tecnologie mobile e grazie all'aumento del potere d'acquisto della classe media, funge da motore per il mercato della fidelizzazione.

Il mercato globale del Loyalty management è stato valutato a \$1.931 milioni nel 2016 ed è prevista una crescita che raggiungerà i \$6.955 milioni entro il 2023 per un CAGR del 20,8% dal 2017 al 2023.²

2. Problematiche attuali.

Ci sono alcune problematiche ed ostacoli che potrebbero causare difficoltà a chi decidesse di fornire premi fedeltà.

Spesso la complessità delle azioni da compiere per ottenere una ricompensa influisce negativamente sui clienti, comportando una diminuzione notevole del tasso d'adozione. Stando a 3Cinteractive, il 70% dei consumatori non si iscrive a un programma di fidelizzazione a causa del tempo necessario per completare la registrazione.

I programmi fedeltà, spesso, non motivano a sufficienza i propri clienti che quindi abbandonano il programma. Secondo COLLOQUY ("Customer fidelity 2015 & beyond report"), i due motivi principali per cui i consumatori smettono di partecipare a un programma di fidelizzazione sono:

- la mancanza di offerte interessanti (56%);
- l'eccessiva difficoltà nel guadagnare punti per le ricompense (54%).



Secondo il Card-Linking Industry Survey 2016 di CardLinX, il 64% dei consumatori preferisce pagamenti cash-back come parte dei premi. Solo il 12% preferisce programmi collegati all'accumulo di bonus, punti o miglia.

Anche per gli esercenti non è semplice, e soprattutto economico, realizzare il proprio programma di fidelizzazione interno. Devono investire tempo, denaro e fatica, organizzando un servizio di assistenza clienti mirato.

3. Le soluzioni proposte da CoinShare.

3.1 Cashback in criptovaluta.

Ogni utente CoinShare avrà la possibilità di riavere indietro una parte dei soldi spesi sotto forma di criptovaluta ogni volta che acquista qualcosa. Potrà accumulare ulteriori token grazie agli acquisti effettuati dal resto della propria community.

A differenza dei sistemi di fidelizzazione esistenti che regalano punti, CoinShare permette all'utente di accumulare token gratuitamente. Questo significa che potrà utilizzarli per acquistare altri beni e servizi o convertirli in altre criptovalute. Il valore dei premi in cripto-valuta, inoltre, crescerà insieme alla cripto-economia e alla quota di mercato dei servizi e delle infrastrutture basati sulla blockchain.

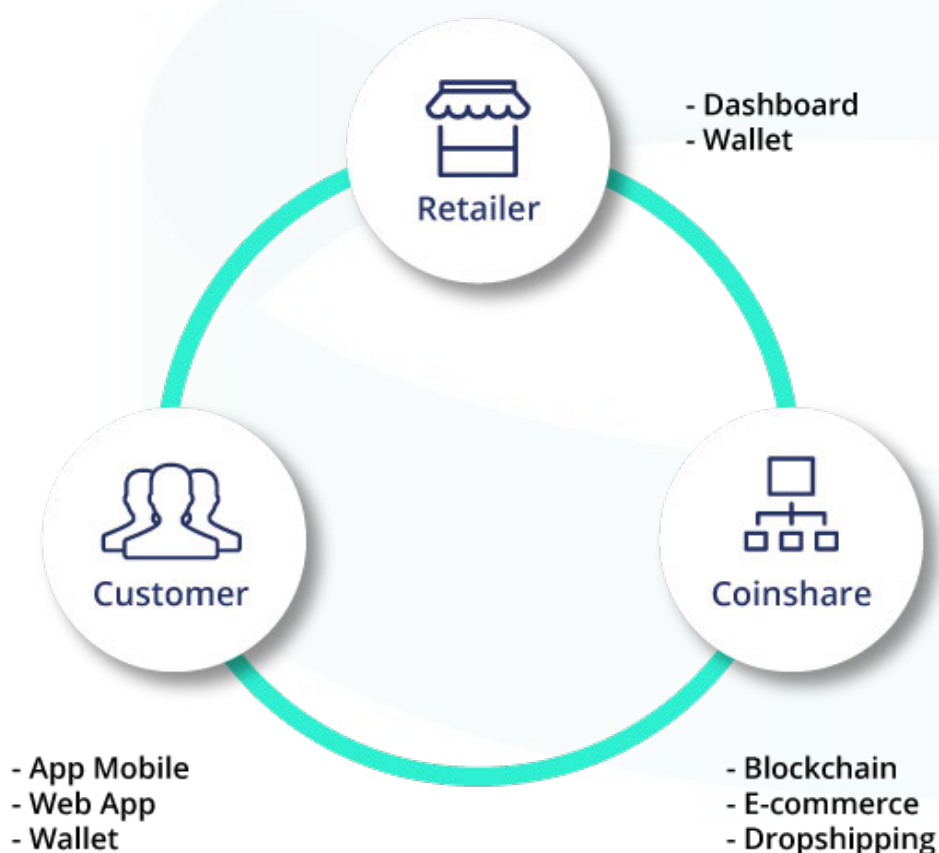
3.2 Una piattaforma semplice per guadagni esponenziali.

Gli esercenti che vogliono realizzare il proprio programma di fidelizzazione interno avranno a disposizione una piattaforma semplice ed intuitiva. Inoltre potranno sfruttare il fattore moltiplicativo dei propri clienti. Il singolo negozio riceverà crediti in criptovaluta da tutti gli acquisti effettuati dai suoi clienti anche altrove.



3. User Experience

1. I tool a disposizione degli attori del sistema.



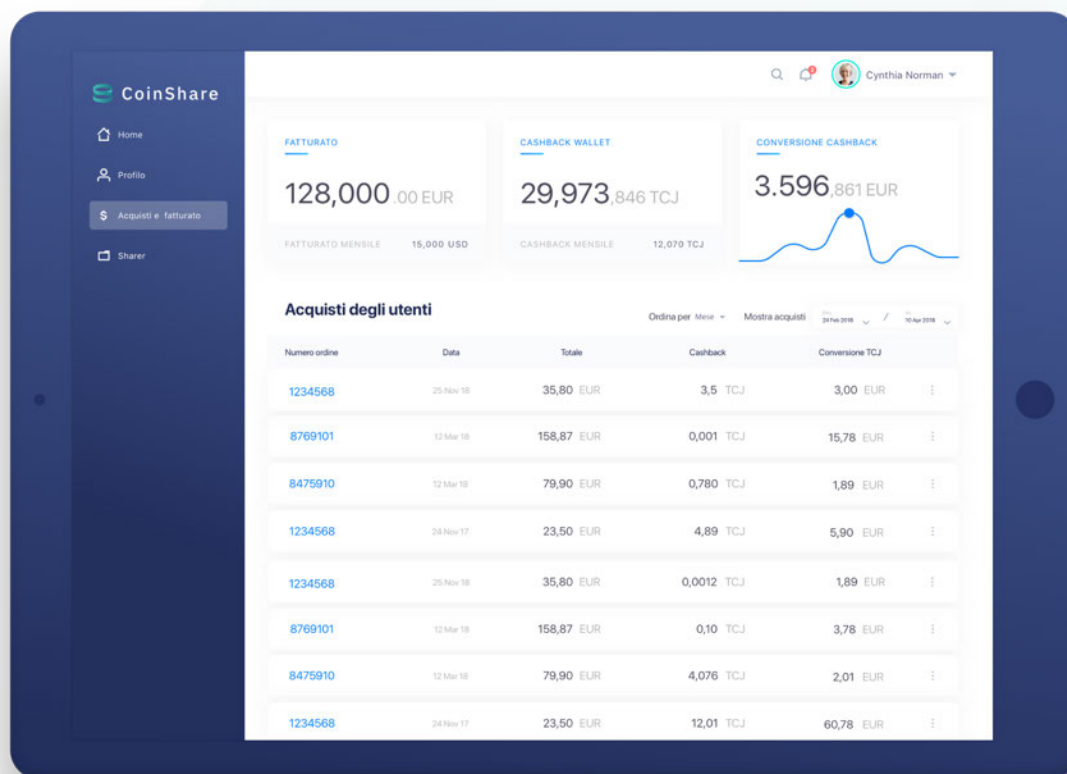
CoinShare è un ecosistema di software studiati e realizzati appositamente per venire incontro al nuovo modo di fare shopping, il Social Commerce.

Parallelamente alla nascita del Social Commerce è nato un nuovo modello di business. Quest'ultimo necessita di strumenti dedicati e soprattutto della tecnologia Blockchain grazie alla quale può raggiungere la massima efficacia.

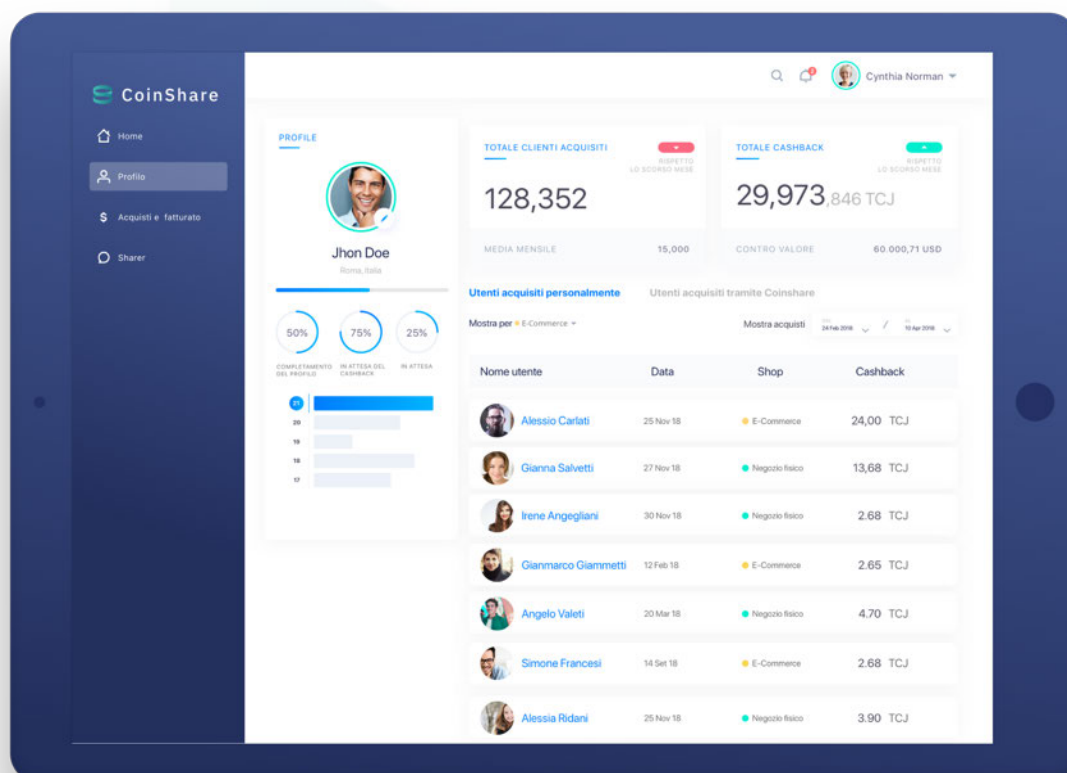
L'obiettivo di CoinShare è diventare il punto di riferimento del Social Commerce nel mondo. Come? Attraverso la realizzazione di una suite di software pensati per ogni attore di mercato:

- **Una dashboard web per gli esercenti.**
Ogni shop avrà il proprio Smart Contract necessario per accettare le transazioni. Lo stesso Smart Contract dell'esercente gestirà la logica di cashback e di sharing raccogliendo e riconoscendo nella comunità questa componente su base meritocratica.
- **Un'app mobile e una web app per gli sharer (gli utenti finali).**
- **Un Wallet per esercenti e sharer.**
Ogni utente dovrà avere il suo un wallet per poter eseguire le transazioni. Sarà possibile agganciare un wallet esistente o aprirne uno nuovo.
- **CoinShare marketplace.**
- **CoinShare Drop-shipping.**



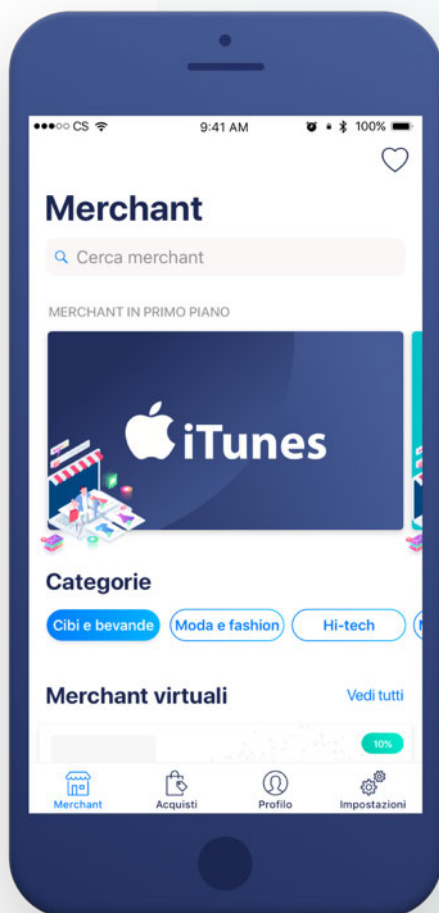


Dashboard web per gli esercenti: screen acquisti e fatturato.

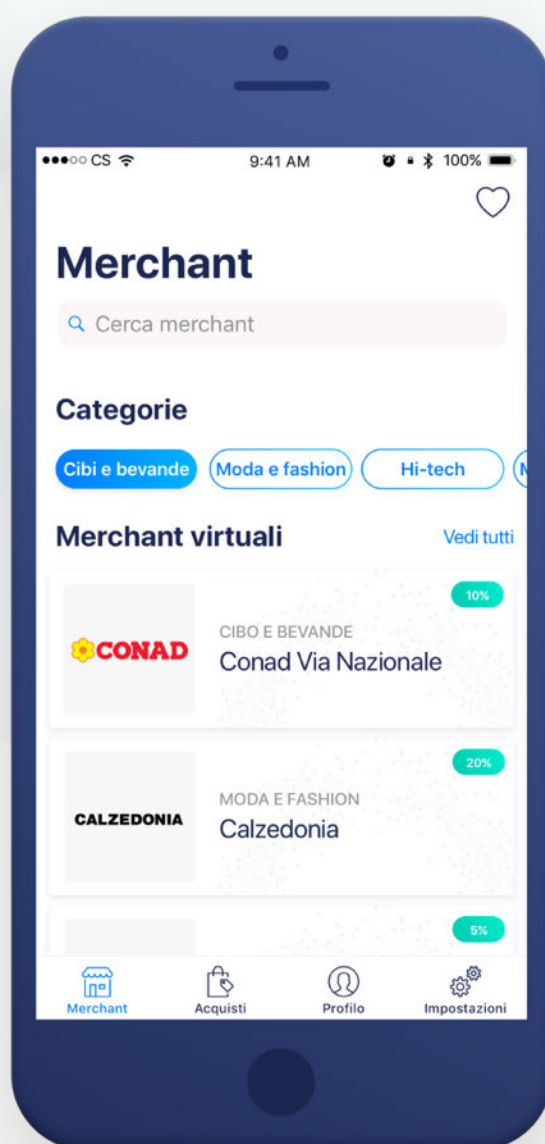


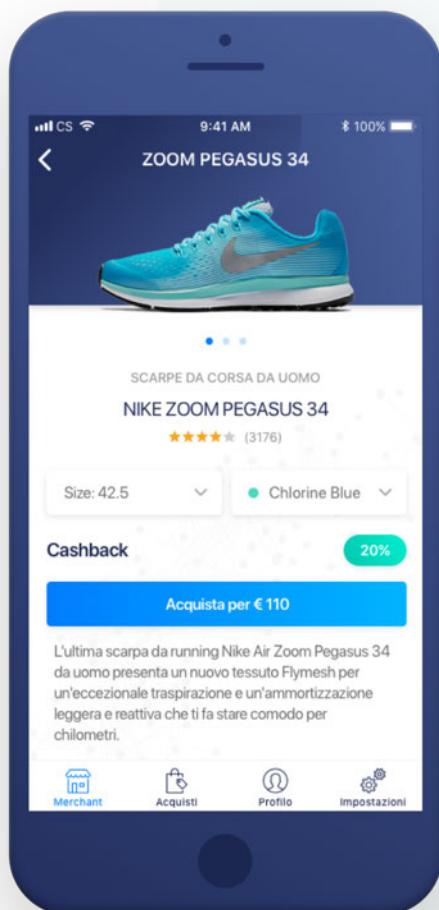
Dashboard web per gli esercenti: screen profilo con rete clienti e ranking.





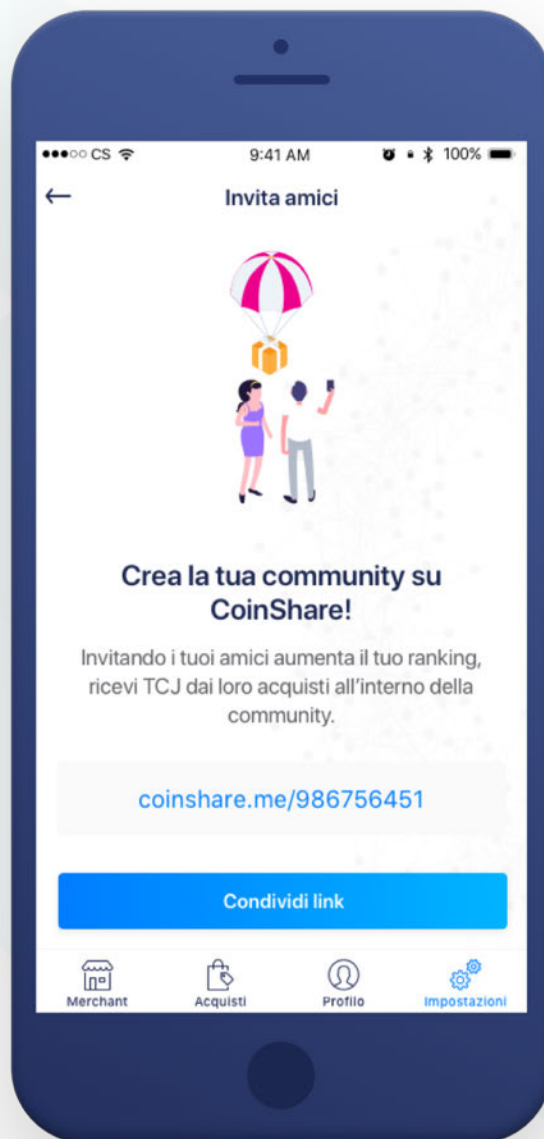
**App mobile per gli
sharer:** cerca merchant
e lista merchant.





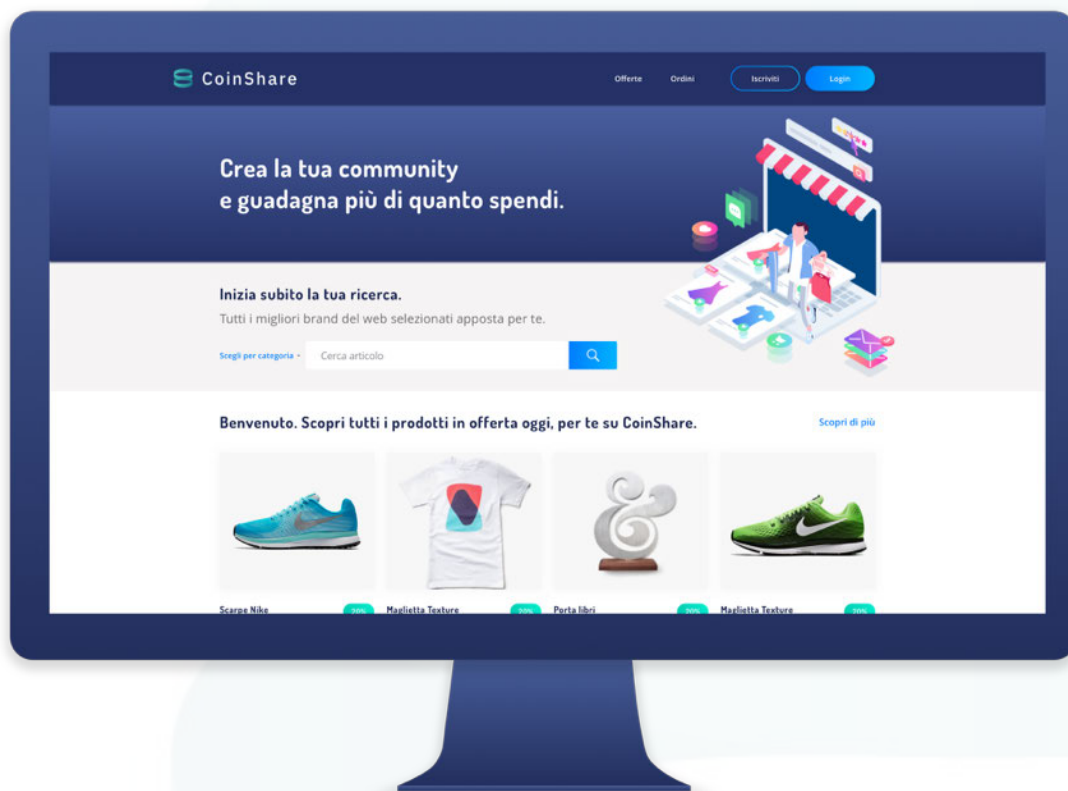
**App mobile per
gli sharer: acquisto
e cashback.**



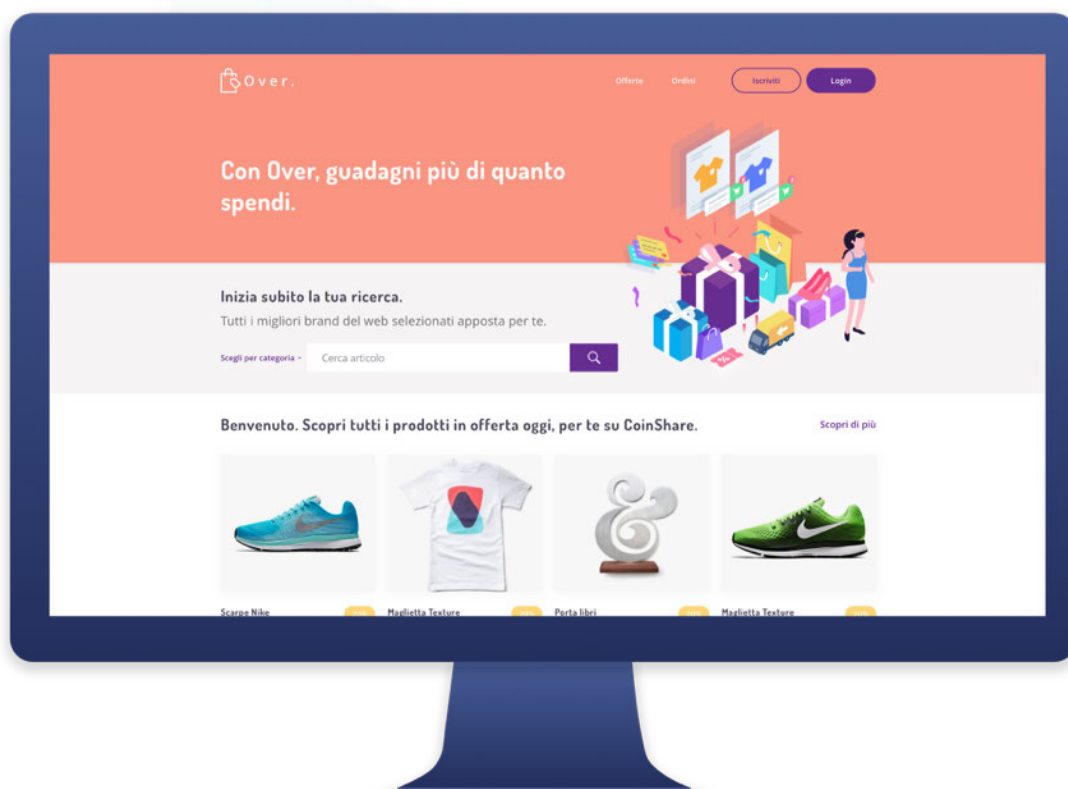


***App mobile per gli
sharer: invita gli amici
nella Community.***





Coinshare Marketplace.



Coinshare drop-shipping.



2. Carta di debito CoinShare.

Ai wallet di CoinShare saranno associate carte di debito che daranno la possibilità di ampliare il sistema anche ai negozi esterni al circuito con lo scopo di portarli all'interno del circuito.



4. Obiettivo Dapp

1. Cos'è una Dapp?

Dapp è la sincretismo di Decentralized Application, applicazione decentralizzata, un software eseguito su una rete peer-to-peer di computer, anziché su un singolo computer, per essere online senza il controllo di un'entità centrale.

Facebook e Twitter, a differenza delle Dapps, sono applicazioni centralizzate: per poter inviare e ricevere informazioni, l'utente dipende da una rete posseduta e gestita da un database centralizzato. Se *Twitter* fosse una Dapp, sarebbe resistente alla censura; i messaggi pubblicati non potrebbero essere oscurati o cancellati, neppure dall'azienda che ha creato il sistema.

Le app tradizionali dipendono completamente da marketplace centralizzati come il Google Play Store o l'Apple Store cui gli sviluppatori pagano *fee* elevate, soprattutto se vogliono utilizzare la funzione di pagamento in-app. Le DApp, invece, sfruttano le funzionalità di pagamento già integrate nella blockchain, azzerando il problema delle fee.

Un'ulteriore peculiarità delle DApp è la gestione dei dati: nelle app tradizionali l'erogazione del servizio è legata alla cessione di dati da parte dell'utente, dati che confluiscono in un database centralizzato di proprietà dello sviluppatore dell'app stessa. L'accesso alle DApp, invece, avviene tramite il proprio "account" blockchain, basato sull'utilizzo di chiavi crittografiche che evitano il ricorso a terze parti potenzialmente violabili. In questo modo gli utenti non hanno più motivo di esplicitare i propri dati conservandone la proprietà esclusiva.

Affinché un'applicazione possa essere considerata una Dapp nel contesto della blockchain (un tipo specifico di rete peer-to-peer), essa deve soddisfare alcuni



requisiti, illustrati da David Johnston, CEO di Dapps Fund, nel white paper *The General Theory of Decentralized Applications, Dapps.*

1. L'applicazione deve essere completamente open-source, deve operare autonomamente e senza alcuna entità che controlli la maggior parte dei suoi token. L'applicazione può adattare il suo protocollo in risposta ai miglioramenti proposti e ai feedback di mercato, ma il consenso dei suoi utenti deve decidere tutti i cambiamenti.
2. I dati e le operazioni legate all'applicazione devono essere memorizzati crittograficamente in una blockchain pubblica e decentralizzata, al fine di evitare point of failure centrali.
3. L'applicazione deve utilizzare token crittografici, necessari per accedere al sistema e ricompensare chi dà un contributo di valore allo stesso.
4. L'applicazione deve generare token secondo un algoritmo crittografico standard che funge da prova del fatto che i nodi di valore stanno contribuendo all'applicazione (Bitcoin utilizza l'algoritmo Proof of Work).

Nel caso delle DApps, quindi, non si ha un meccanismo Front End → API → Database, ma uno smart contract che si collega direttamente alla Blockchain.

1.1 Classificazione delle Dapp

Johnston ha classificato le Dapp in base al criterio del possesso di una blockchain propria o dell'utilizzo della blockchain di un'altra Dapp. Sulla base di questo criterio, Johnston afferma che ci sono tre tipi di dApps:

1. Le applicazioni decentralizzate di tipo I che hanno una blockchain propria, come Bitcoin;
2. Le applicazioni decentralizzate di tipo II che utilizzano la blockchain di una Dapp di tipo I, ma sono "protocolli e hanno token necessari per la loro funzione", come il protocollo Omni;



3. Le applicazioni decentralizzate di tipo III che utilizzano il protocollo di una Dapp di tipo II e “sono protocolli e hanno token necessari per la loro funzione”, come la rete SAFE che utilizza il protocollo Omni per emettere “safecoin”.

2. La Dapp Coinshare

Il nostro obiettivo è fare di Coinshare una Dapp di secondo tipo, basata sulla blockchain Ethereum. I dati e le operazioni legate all'applicazione saranno memorizzati crittograficamente in una blockchain pubblica e decentralizzata.

Se gestissimo un B&B aderente alla rete Coinshare, potremmo risparmiare sulle fee da pagare a piattaforme come Booking e Airbnb e destinare parte della somma risparmiata al cashback diretto per i nostri utenti.

L'applicazione potrà adattare il suo protocollo in base ai feedback di mercato, ma saranno gli utenti a dettare legge. Gli Sharer saranno gli unici proprietari dei loro dati. All'interno del network Coinshare non potranno subire inserzioni sponsorizzate, ma saranno loro stessi, se vogliono, a richiedere al sistema di essere informati su determinati articoli per un determinato periodo di tempo.



5. Business Model

1. Revenue Model

Seguendo la road map di sviluppo è possibile comprendere come, nel corso di ogni singola fase, verranno applicati differenti modelli di business.

1.1 Abbonamento annuale in TCJ.

Per poter accedere ai servizi e iniziare a guadagnare grazie ai propri acquisti e a quelli della propria community, ogni utente registrato su CoinShare dovrà acquistare un abbonamento annuale in TCJ.

Anche gli esercenti, per poter iniziare a vendere all'interno della piattaforma, dovranno acquistare un abbonamento annuale pagando in Token CoinShare per un ammontare che varierà a seconda del volume di vendite generate.

Sono previste tre differenti tipologie d'abbonamento che si differenzieranno tra piani pensati appositamente per gli esercenti e per chi acquista.



1.2 Abbonamento CoinShare per i Merchant

COSTO ABBONAMENTO	PACCHETTO TOKEN INCLUSO	LIMITE VOLUME DI VENDITA	COSTO PER SUPERAMENTO LIMITE
497\$/anno pagati in TCJ	100\$	Fino a 50,000\$ l'anno	1% del volume di vendita annuo in TCJ
997\$/anno pagati in TCJ	200\$	Tra 50,001\$ e 100,000\$ l'anno	0,8% del volume di vendita annuo in TCJ
1,997\$/anno pagati in TCJ	500\$	Tra 100.001\$ e 200,000\$ l'anno	0,5% del volume di vendita annuo in TCJ

1.3 Abbonamento CoinShare per gli Sharer

COSTO ABBONAMENTO
60\$/ANNO (5\$ AL MESE) PAGATI IN TCJ

1.4 E-Commerce.

Il secondo modello di business è rappresentato dall'e-commerce. Sulla piattaforma saranno venduti direttamente da CoinShare prodotti e servizi acquistabili in valute FIAT e TCJ.

1.5 Dropshipping.

Il terzo modello di business è rappresentato dal drop-shipping. L'utente CoinShare potrà creare il proprio negozio all'interno della piattaforma per vendere prodotti, ma la spedizione sarà a carico di CoinShare che tratterrà una percentuale sul transato.



6. Token Economy

1. Il Token.

Le Criptovalute utilizzate nel circuito di CoinShare vengono definite “Token”. I token sono denominati TCJ, l'acronimo di “Token CoinShareJoin” e sono a tutti gli effetti Utility Token emessi in forma limitata (500 milioni di total supply) e verranno utilizzati per accedere ai servizi della piattaforma. Saranno bruciati automaticamente dopo ogni utilizzo sulla piattaforma CoinShare.

Ogni volta che viene effettuato un acquisto tra acquirente e venditore all'interno della community di CoinShare, verrà generata una ricompensa, simile ad un Cashback. Questa viene calcolata su base percentuale rispetto all'importo dell'intero acquisto. La ricompensa viene accreditata agli Sharers sotto forma di TCJ. I TCJ quindi permettono agli utenti di acquistare beni e servizi all'interno dei negozi presenti nel circuito. I token poi potranno essere trasferiti ai propri amici all'interno della community oppure convertiti in altre Criptovalute.

Il progetto Coinshare ha basi concrete. Il software su cui poggia il funzionamento della piattaforma non deve essere sviluppato, esiste già. È myG21, con una community di oltre 33.000 Sharer e un transato di 9 milioni nei euro. MyG21 ha ceduto a Coinshare il suo know-how, la sua clientela, il valore del suo avviamento commerciale; tutto in cambio di Token Coinshare Join.



Gli attori del circuito CoinShare possono utilizzare i token per effettuare quattro diverse operazioni:

1

Acquisto dell'abbonamento annuale.

2

Acquisti nei negozi fisici della Community.

3

Acquisti negli e-commerce (Coinshare o in drop ship).

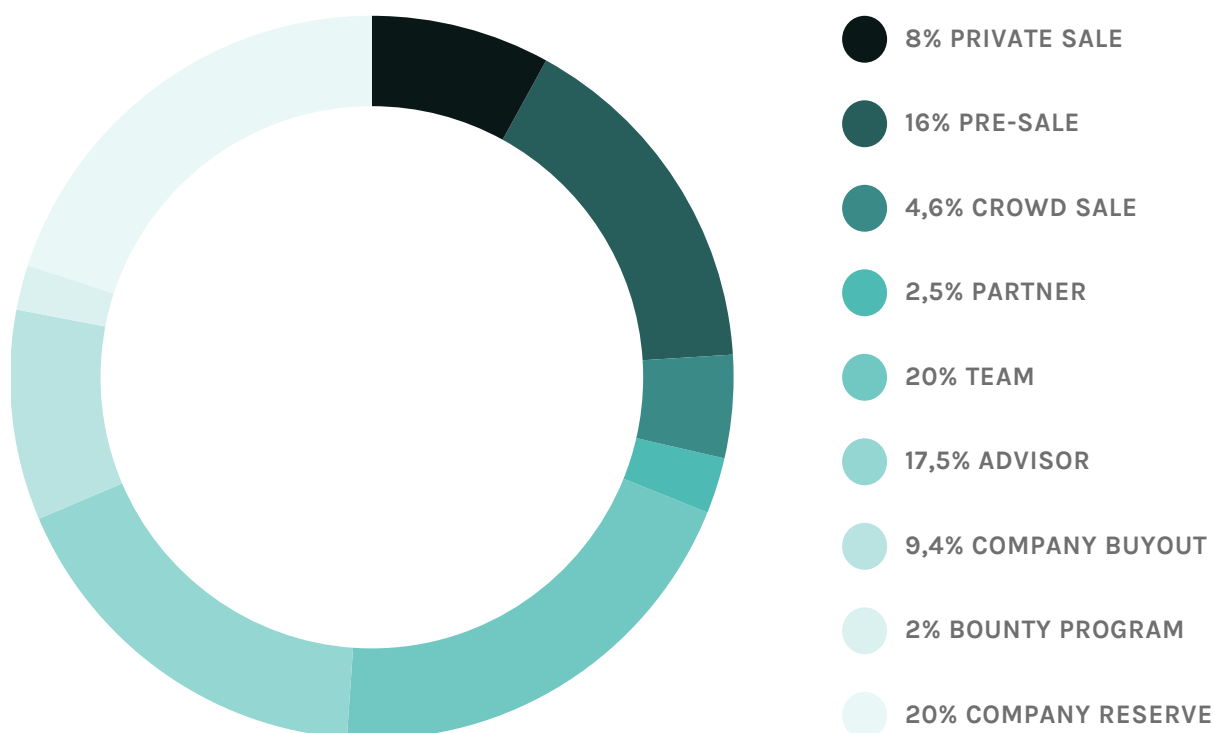
4

Deposito del cashback ricevuto nel proprio wallet.

1. Acquistare l'abbonamento annuale che permette a chi compra e a chi vende di entrare e far parte della community CoinShare.
2. Acquistare beni e servizi all'interno dei negozi fisici della community.
3. Acquistare negli e-commerce online i prodotti di CoinShare o dei negozi con sistema di vendita in drop ship.
4. Ricevere il cashback al controvalore equivalente durante l'acquisto (in questo caso specifico, i TCJ non vengono bruciati dalla piattaforma, ma passano di possesso di sharer in sharer).



1.1 Distribuzione dei token.



1.2 Token details.

TOKEN NAME	Token CoinShare Join
TOKEN SYMBOL	TCJ
TOKEN PRICE	0,12 US\$
TOTAL SUPPLY	500,000,000.00
CIRCULATING SUPPLY AT LAUNCH	103,000,000.00
SOFT CAP	US \$ 3,000,000.00
HARD CAP	US \$ 13,130,000.00
UNSOLD TOKENS	All unsold tokens will be burnt

2. Token Sale: i vantaggi per chi partecipa.

Partecipando alla Token Sale è possibile entrare nella community di CoinShare ad un prezzo estremamente vantaggioso.

Acquistare il TCJ durante la Token Sale garantisce l'opportunità di ottenere ulteriori Token come Bonus. Questo permetterà a tutti coloro che parteciperanno alla Token Sale di utilizzare i servizi CoinShare ad un prezzo ancora più vantaggioso.

Saranno emessi un totale di 500 milioni di Token in forma limitata.

Questi ultimi verranno utilizzati per accedere ai servizi della piattaforma, dopodiché verranno bruciati automaticamente. Il cosiddetto *burning* dei Token avrà come effetto diretto quello di creare una scarsità che premierà chi manterrà il token il più a lungo possibile.

I TCJ sono basati sullo standard ERC-20 di Ethereum e potranno essere acquistati in ETH/FIAT CURRENCY nella token sale. Saranno messi in vendita attraverso la sottoscrizione ad una lista privata, attiva dal 30 Giugno 2018.

Utilizzando le applicazioni e il wallet, i TCJ saranno generati come cashback sugli acquisti presso gli esercenti partner.



3. Stabilizzazione del valore del token

Il valore del TCJ è garantito dalla possibilità di effettuare acquisti, in tutti i negozi online e offline del circuito, a controvalori prefissati e crescenti nel tempo.

L'innovativo sistema di stabilizzazione del TCJ prevede per l'utente la possibilità di effettuare acquisti nei negozi della rete scegliendo tra due distinte modalità:

1. Pagare in valuta FIAT e ricevere un cashback in token TCJ direttamente sul proprio wallet;
2. Pagare parte della somma dovuta per il proprio acquisto in FIAT e parte in TCJ, secondo un controvalore prestabilito.

Nel primo caso, lo shop acquista su un Exchange TCJ per il controvalore del cashback a prezzo di mercato, li accredita sul proprio wallet e li trasferisce nel wallet dello Sharer.



Nel secondo caso lo Sharer utilizza un credito prepagato che non viene trasferito allo shop, ma "bruciato".



Il prezzo del TCJ è stabilizzato a 0,12 centesimi di USD e crescerà nei mesi successivi.



7. Team

Luigi Maisto

CEO & Co-Founder

Imprenditore ed innovatore con partecipazioni azionarie in molte aziende. Le più importanti sono: MyBestGroup spa; Easycloud ltd srl; Microbees ltd. Maisto fonda nel 2014 MyG21 ltd, la prima sharing community da cui si svilupperà il progetto CoinShare. Questo gruppo di aziende supera i 35 milioni di € di ricavi e da lavoro ad oltre 1.500 persone.

Daniele Viganò

CIO & Co-Founder

Imprenditore, motivatore, speaker internazionale.

Nel 2003 ha fondato Key21, oggi MyBest, insieme al suo miglior amico e ad un gruppo di imprenditori con cui ha fatto storia nei settori delle utility, delle telecomunicazioni, dell'energia e della paytv. Il gruppo imprenditoriale è passato da 1 milione di fatturato a generare ricavi per oltre 250 milioni e oltre 5 milioni di clienti nel settore della switching economy.

Valentino Del Giudice

CTO

Laureato nel 2005 in Ingegneria delle Telecomunicazioni presso l'Università degli Studi di Napoli "Federico II", dopo gli studi, ha lavorato nei team di aziende come ACI Informatica e Accenture Technology Solutions. Nel 2008 diventa Responsabile IT in Inova SPA, realtà innovativa ed aperta alle nuove tecnologie. Dal 2014 CTO in MyG21 ltd con la mission di sviluppare un modello socio-economico basato sulla condivisione e la Sharing Economy.



Roberto Re

CLO & Co-Founder

Oltre 25 anni di esperienza “sul campo”, più di 350.000 partecipanti ai suoi corsi, migliaia di giornate d’aula e centinaia di Personal Coaching, fanno di Roberto Re uno dei numeri 1 della formazione europea. Nel 1992 è uno dei soci fondatori di HRD Training Group, società leader in Italia nella formazione manageriale e comportamentale, della quale è Master Trainer. HRD Training Group e Roberto Re sono leader indiscussi nel settore dello sviluppo personale, grazie ad un know-how specifico sia in termini di contenuti che di metodologia. HRD è stata la prima società italiana di formazione a produrre audio-corsi, video-corsi e corsi multimediali online.

Piero Rocca

CFO

Dopo l’iscrizione all’Albo dei Commercialisti di Milano nel 1984, inizia la sua carriera professionale nello studio del padre. Nel 1987 è con Giancarlo Pagliarini (ministro del Bilancio del primo governo Berlusconi) tra i soci fondatori della società di revisione Pagliarini & Rocca Sas. Nel 1992 viene nominato revisore ufficiale dei conti. Fino al 1998 si dedica alla libera professione, svolgendo l’attività di commercialista con importanti clienti in diversi settori tra cui assicurazioni, sport, distribuzione e retail. Nello stesso anno collabora con Massimo Moretti nel progetto Inter Campus per promuovere e valorizzare in Spagna giovani calciatori nell’orbita del F.C. Internazionale. Nell’agosto del 1999 si trasferisce con la famiglia in Spagna dove attualmente risiede. Lascia l’attività di commercialista e si dedica alla consulenza per aziende italiane che vogliano aprire all’estero, partecipando in prima persona al lancio di diverse start up. Nel 2003 è socio founder di MyBest, gruppo che opera in multicanalità nei settori delle utility e del e-commerce, e occupa la posizione di GM per il mercato spagnolo. Nel 2014 è tra i founder di MyG21 di cui è attualmente membro del Board of Directors. Nel 2016, insieme a Patrizia La Daga e Daniele Viganò, ha fondato ItalianiOvunque.com, un portale con lo scopo di promuovere la cultura, la tradizione e l’eccellenza italiane in tutto il mondo.



Rossano Petrucci**Direttore vendite CoinShop**

Imprenditore appassionato, co-fondatore del gruppo MyBest SPA, società quotata all'Euronext Growth di Parigi da settembre 2018. Dopo la laurea in Economia e Commercio conseguita all'Università di Pescara nel 1996, ha iniziato la sua carriera imprenditoriale spaziando dalla musica alle utility, fino al noleggio auto a lungo termine. Innamorato dell'INNOVAZIONE, esperto nella gestione delle reti vendite e della switching economy, pronto a cogliere le opportunità derivanti dai cambiamenti e sempre alla ricerca di nuove SFIDE.

Valeria Savanelli**CCO (Chief Communication Officer)**

Formazione professionale maturata in 16 anni di attività come Head of Communication e Sales Account Manager. Nel 2009 entra nel gruppo Key21 occupandosi della produzione connessa alla realizzazione degli obiettivi aziendali, sia attraverso la gestione del cliente che attraverso le strategie di vendita. Grazie alla formazione sul campo e al continuo contatto con i manager aziendali, unita alla voglia di imparare ed acquisire nuove competenze, riceve incarichi con un grado sempre maggiore di responsabilità fino a collaborare nello sviluppo dei nuovi business aziendali, Beessmart nel 2015 e poi Microbees technology Ltd.

Giuseppe Dello Iacono**Senior Developer**

Sviluppatore software con più di 10 anni di esperienza nella realizzazione di applicazioni presso Inova, Edison, myG21, Beessmart, esperto in ogni fase della produzione di un prodotto digital: progettazione, sviluppo, debugging, testing e manutenzione. Lavora per lo sviluppo e l'ottimizzazione di applicativi in architettura multilivello ricercando ed applicando soluzioni tecnologiche innovative per offrire soluzioni al passo coi tempi.



Patrizia Silvestri**Web Solution Architect**

Esperienza sviluppata per gradi, passando dallo studio della materia in ambiente accademico, alla produzione, fino alla progettazione con pratica anche in ambito formativo. Da 18 anni lavora come Graphic designer, partendo come freelance e passando per aziende importanti come Key21 spa e Watson. Dal 2014 è responsabile grafico presso myG21 Ltd. Esperta nella creazione di prodotti di comunicazione ha esperienze consolidate nei campi del Web Design, User Interface, Responsive Design, Branding, 3D model, video.

Mauro Cervini**Economic Strategist**

Economic Strategist a livello nazionale con competenze complete nell'ambito della finanza, sia nel mondo industriale, sia nella finanza istituzionale che in quella innovativa. Advisor nell'ambito di società quotate al listino di Borsa Italiana, quali CFT S.P.A., gruppo leader nel packaging alimentare, che in GPI, società leader nella gestione della sanità pubblica e privata. Azionista della SPAC INDUSTRIAL STARS OF ITALY 3, di DIGITAL MAGICS S.P.A., di DIGITAL MAGICSS.P.A e di MAIL UP S.P.A.. Manager promotore di XELION BANCA, oggi FINECO BANK. Opinionista TV in materia finanziaria innovativa e blockchain. CAVALIERE AL MERITO DELLA REPUBBLICA ITALIANA, referente città di Roma della FONDAZIONE VATICANA CENTESIMUS ANNUS PRO-PONTEFICE. Responsabile innovazione e finanza della FONDAZIONE ITALIANI.



7.1 Advisor

Paul Renda

CEO & Owner della Miller & Partners s.r.l. Grazie alle diverse esperienze di studio e lavoro fatte all'estero, tornato in Italia ha voluto impostare una carriera lavorativa dinamica che gli permettesse di creare una società di consulenze capace di offrire un servizio integrato di supporto al miglioramento delle performance aziendali. Per questo ha iniziato il suo percorso lavorando nel settore delle risorse umane, progressivamente ha quindi assunto incarichi di project manager in vari settori (sanitario, logistico, alberghiero) cercando di approfondire le conoscenze delle diverse aree aziendali. Ciò mi ha aiutato a sviluppare un'ampia visione dei processi aziendali. Da ormai molti anni -con il suo team- supporta PMI e medie aziende sia dal lato professionale (consulenza del lavoro, fiscale e societaria) che organizzativo attraverso supporti customizzati finalizzati al recupero di efficienza e/o all'apertura di nuovi mercati. Specializzazioni: consulenza direzionale e gestionale, consulenza fiscale, ristrutturazioni aziendale e riorganizzazioni, avvio start up, gestione dei processi, controllo di gestione, internazionalizzazione, gestione del personale.

RenatoeSala

Ha iniziato la propria carriera professionale nel 1998 in Merrill Lynch a New York come assistant portfolio manager. Dopo aver lavorato come buy-side equity analyst, portfolio manager e membro dell'advisory board per il private equity del Gruppo Banca Sella, nel 2001 è passato alla divisione di Mergers & Acquisitions di Ernst & Young Financial-Business Advisors dove è diventato M&A Manager. Nel 2006 è entrato in McKinsey & Co., specializzandosi in Corporate Finance e Private Equity, e nel 2009 è stato chiamato - in qualità di esperto McKinsey - dal Ministro dell'Economia e delle Finanze come membro del Consiglio degli Esperti del Dipartimento del Tesoro, alle dirette dipendenze del Direttore Generale del Tesoro, con il compito di lanciare il fondo di private equity Fondo Italiano d'Investimento, promosso dal Governo italiano.



È diventato da subito membro dello Steering Committee della società di gestione e nel 2010 Founding Partner e Senior Partner del Fondo Italiano d'Investimento, dove è rimasto fino ad aprile 2017. Nel maggio 2017 è stato chiamato a Lugano per gestire importanti patrimoni familiari che ha riunito all'interno di Grace Capital Partners SA, multi-family office svizzero indipendente con un approccio estremamente personalizzato e multidisciplinare. Renato ha oltre 20 anni di esperienza in corporate finance, private equity e consulenza direzionale ed ha gestito molte operazioni di M&A sia in Italia che all'estero, operando in tutti i settori industriali, con principale focus nel middle market. Ha ricoperto varie posizioni di consigliere di Amministrazione in medie aziende italiane come Eco Eridania S.p.A., Team Ambiente S.p.A., EMARC S.p.A., La Patria S.p.A., Sistemi Integrati S.r.l., TrueStar S.p.A., AIAF e Pillar Capital Partners S.r.l. Renato ha conseguito una laurea magistrale in Economia Aziendale, con specializzazione in Corporate Finance, presso l'Università L. Bocconi, è Certified International Investment Analyst e docente di Corporate Finance, Private Equity, Valuation e M&A. Nel 2017 gli è stata inoltre conferita una laurea honoris causa in Scienze Finanziarie. Renato è membro di numerosi club e associazioni, tra cui Club "Società del Giardino" (1783), Rotary Club, Canova Club, Associazione Italiana degli Analisti Finanziari, European Federation of Financial Analysts' Societies, Associazione degli Alumni McKinsey, Associazione degli Alumni Ernst & Young, ALUB Bocconi, Comitato Scientifico della Fondazione R&I (ricerca ed imprenditorialità) e Financecommunity Private Equity Club.



Federico Pacilli

Laurea in "Bank and Financial Markets", UX designer e frontend dev. Co-founder di una società sostenuta da venture capital, docente alla Università LUISS, insegna UX Design nel programma di pre-accelerazione "Lean Start-up". Esperto di Criptovalute e ICO.

Edoardo Narduzzi

Nei primi anni duemila Edoardo Narduzzi fonda varie società (Proxitalia Spa, EvaBeta Spa, NETikos) e nel 2004 co-fonda la sua realtà aziendale più grande, Techedge Spa. La società, dedicata alle soluzioni tecnologiche per le aziende, oggi dà lavoro a 1.300 persone, fattura 150 milioni di euro ed è presente in 12 paesi del mondo. Ma l'“imprenditore seriale” Edoardo Narduzzi, non pago dei suoi molteplici successi, tra il 2009 e il 2012 fonda anche Mashfrog e Trust My Phone “gioiellini” iper - tecnologici che si rivolgono ai più svariati settori e contribuisce allo startup di Vetrya, da oltre un anno quotata all'AIM. Scrivere resta una grande passione e, tra una startup e l'altra, Edoardo Narduzzi trova il tempo di pubblicare ben otto saggi tra i quali, con Massimo Gaggi, “La fine del ceto medio e la nascita della società low cost ” (Einaudi, 2006).

Jacopo Moschini

Imprenditore e business manager specializzato in communication strategy, mi occupo di sviluppare progetti inerenti strategie di marketing volti anche all'internazionalizzazione, principalmente verso i mercati emergenti, come Cina, Russia, Giappone ed Emirati Arabi, alla ricerca di nuove opportunità di business. L'obiettivo è infatti quello di trovare acquirenti e concorrenti internazionali oltre che quello di migliorare il networking attraverso nuove partnership. Come Partner e CEO di MyChicJungle, il mio lavoro è monitorare i più importanti trend e attività di comunicazione all'interno del mercato, proponendo di seguito la migliore strategia ad ogni tipo di cliente, al fine di aiutare i brand a trasformarsi in brand di successo, attraverso la costruzione di un'efficace identity ed una alta reputation, sia on che offline.



Alberto Ferlin

Iscritto all'albo dei Dottori commercialisti e revisori contabili, dopo aver svolto un processo di crescita professionale presso altre strutture, ha fondato nel 2007 la boutique Ferlin Tiozzo & Associati specializzata nell'offrire consulenza fiscale, e servizi di financial advisory. Ha sviluppato sia in Italia che all'estero importanti esperienze nelle operazioni di M&A, finanza straordinaria nonché corporate finance, sia nell'ambito di processi di ristrutturazione di gruppi che nell'ambito del private equity. È membro dell'International Fiscal Association (IFA). Advisor per le strategie di investimento ha collaborato al lancio di alcuni fondi d'investimento speculativi.

Stefano Tresca

Esperto di trasformazione digitale e Fintech. Imprenditore seriale, autore di bestseller e investitore in nuove tecnologie. Membro fondatore di Level39, il più grande acceleratore tecnologico in Europa per Fintech e future cities. Fondatore di StartupHome, una comunità di co-living per imprenditori.

Davide Baldi

Imprenditore seriale, esperto nella creazione reti commerciali, è titolare di imprese in diversi settori, tra cui consulenza manageriale, progetti nell'ambito della Blockchain, operazioni in ambito immobiliare. Si occupa di fornire strategie volte alla crescita delle imprese italiane ed estere, con uno sguardo volto all'internazionalizzazione delle imprese.



8. Blockchain Business Community

1. Un percorso di formazione su Blockchain e criptovalute per il network Coinshare.

La Blockchain ha un potenziale enorme. Gli attori più importanti del mondo del business lo sanno da tempo: banche, assicurazioni, intermediari finanziari, media. È alla Blockchain che il progetto Coinshare deve le sue più entusia-smanti prospettive di crescita.

Per questo abbiamo fondato la “Blockchain Business Community”, perché i membri del network Coinshare possano acquisire le competenze indispensabili per partecipare attivamente alla rivoluzione economico-finanziaria delle criptovalute.

Alla base della B.B. Community un percorso di formazione per imprenditori, professionisti, investitori e consulenti d’impresa. Obiettivi della formazione:

1. Acquisire conoscenze teoriche sulla funzionalità, l’applicabilità e la sicurezza della tecnologia Blockchain.
2. Sviluppare le capacità tecniche di base per operare sui principali exchange ed aprire un wallet per qualsiasi criptovaluta.



3. Utilizzare nel modo corretto le principali criptovalute e le funzioni ad esse collegate.
4. Conoscere le disposizioni legali e fiscali che regolano l'utilizzo della tecnologia Blockchain nel nostro paese.

La Blockchain sarà parte integrante del mondo di domani. Arrivare preparati non è consigliato, ma necessario.



9. Eventi







BARCELONA
5-7/10/2018



MONTECARLO
8-10/12/2018





Entra nella Community di Cryptochannel



COINSHARE LTD
www.coinshare.network

10. Referenze

THE WALL STREET JOURNAL.

"CoinShare launches ICO for Collaborative Social Shopping Platform".
Wall Street Journal



"Commercio: nasce piattaforma social shopping su blockchain".
ANSA.it



"The Social Commerce ICO".
Fintech Review



11. Legal

11.1 Informazioni generali

1. Al fine di finanziare lo sviluppo di COINSHARE, i token TCJ verranno creati sulla blockchain di Ethereum e saranno venduti al pubblico ("ICO Placement").

2. I token saranno emessi da un processo tecnico che utilizza la tecnologia "Blockchain". Questo è un protocollo IT open source su cui la COINSHARE non ha diritti, controllo o responsabilità in termini di sviluppo e funzionamento.

Il meccanismo di distribuzione [Token] sarà controllato da uno Smart Contract; questo implica l'utilizzo di un programma per computer che può essere eseguito sulla rete Ethereum o su una rete blockchain compatibile con il linguaggio di programmazione dello Smart Contract.

3. La vendita del Token CoinShare è definitiva: il Token TCJ non è rimborsabile e non può essere riscattato.

4. Il token CoinShare è un utility token e non ha la qualifica legale di un titolo.

5. Il token CoinShare non ha prestazioni o valori particolari al di fuori dell'ambiente CoinShare. Il token CoinShare non può quindi essere acquistato o utilizzato a fini speculativi o di investimento.

6. A partire dal giorno dell'ICO Placement, la Società viene registrata con successo con l'Autorità per il servizio finanziario dell'Isola di Man (la "FSA") come "Attività Commerciale". La Crowdsale di CoinShare non è attualmente



soggetta alle leggi di borsa e di negoziazione di titoli, le quali assicurano che la vendita di determinati prodotti o beni sia soggetta a controllo normativo per la protezione degli investitori.

11.2 Token Documentation

8. Questo Whitepaper insieme ai termini e alle condizioni del token CoinShare ("Termini e condizioni", vedi www.coinshare.network), di volta in volta modificati, costituiscono l'intera documentazione per la Crowdsale di CoinShare (la "Documentazione token").

11.3 KYC

9. Per partecipare alla Crowdsale di CoinShare sarà necessaria una procedura di KYC obbligatoria. CoinShare raccoglierà tutte le informazioni personali in base alle norme antiriciclaggio dell'Isola di Man. Le informazioni saranno raccolte da un terzo fornitore. Partecipando all'ICO, i proprietari delle informazioni autorizzano il terzo fornitore a trasferire il documenti raccolti su CoinShare. I partecipanti accettano che CoinShare e il terzo fornitore possano rifiutare qualsiasi pagamento non conforme alla dovuta diligenza interna.

11.4 Conoscenze richieste

10. Qualsiasi acquirente di Token CoinShare (il "Compratore") deve comprendere ed avere un'esperienza significativa di criptovalute, sistemi e servizi blockchain e comprenderne i rischi associati, nonché i meccanismi relativi all'uso delle criptovalute (compreso lo stoccaggio).

11. L'acquirente deve esaminare attentamente la documentazione del Token in modo tale da comprendere i rischi, i costi e i benefici associati all'acquisto, al deposito e all'utilizzo dei Token CoinShare.



12.5 Rischi

12. Acquisire Token CoinShare e archivarli comporta vari rischi, in particolare (ma non solo) il rischio che CoinShare non sia in grado di lanciare la sua piattaforma e/o le sue operazioni, di sviluppare o sfruttare la sua blockchain e/o di fornire la servizi a cui il token CoinShare è associato (in particolare a causa di cambiamenti in ambito legale e/o all'approvazione di nuove leggi o regolamenti e/o as una nuova interpretazione anticipata dell'attuale quadro giuridico e/o della giurisprudenza, che potrebbe anche avere un effetto retroattivo interrompendo le sue operazioni o cambiando il suo modello di business. Pertanto, prima dell'acquisizione del Token CoinShare, qualsiasi utente dovrebbe attentamente considerare i rischi, i costi e i benefici derivanti dall'acquisizione del Token stesso nell'ambito del Crowdsale e, se necessario, ottenere una consulenza legale e fiscale indipendente a riguardo.

13. Qualsiasi persona interessata che non si trovi nella posizione di accettare o comprendere i rischi associati all'attività (compresi i rischi relativi al mancato sviluppo dei servizi CoinShare) o altri rischi come indicato nel presente documento o nella restante Documentazione non dovrà acquistare i Token CoinShare.

12.6 Questo documento non è un invito all'investimento

14. Il presente Whitepaper non deve e non può essere considerato un invito a concludere un investimento. Non costituisce o si riferisce in alcun modo né deve essere considerato o interpretato come un'offerta di titoli in qualsiasi giurisdizione.

15. Il Whitepaper non include né contiene alcuna informazione o indicazione che possa essere considerata una raccomandazione o che possa essere utilizzata per prendere una decisione di investimento.



16. Questo documento non costituisce un'offerta o un invito all'acquisto di azioni, obbligazioni, titoli o diritti relativi a CoinShare o a qualsiasi società correlata o collegata.

11.7 Nessuna sicurezza

17. I Token CoinShare non sono convertibili in azioni o certificati della Società e non concedono alcun diritto a ricevere tali azioni o certificati.

18. Il Token CoinShare non conferisce alcun diritto diretto o indiretto al capitale o al reddito di CoinShare e, in particolare, non conferisce alcun diritto a dividendi, interessi, altre quote, partecipazioni ai ricavi o ai guadagni di CoinShare .

19. Il Token CoinShare non costituisce una prova della proprietà di alcun bene appartenente alla Società o di un diritto di controllo su CoinShare e non garantisce al proprietario alcun diritto sulle attività di CoinShare.

20. I Token CoinShare non hanno valore di titoli o certificati di partecipazione e non danno diritto a partecipare o votare all'assemblea generale di CoinShare o di influenzare in alcun modo la rispettiva governance aziendale o le decisioni degli organi societari dell'azienda CoinShare.

21. Ai sensi delle Linee guida e della prassi corrente, il Token CoinShare è un utility token che consente l'accesso ai servizi CoinShare e non è destinato ad essere utilizzato come investimento.

22. L'offerta del Token CoinShare su una piattaforma di trading viene effettuata per consentire agli utenti aggiuntivi di utilizzare e/o accedere alla piattaforma CoinShare e non per scopi speculativi e non modifica la qualifica legale del token come utility Token CoinShare.



12.8 Mutamenti del quadro giuridico

23. La ICO e l'acquisto di Token CoinShare avvengono all'interno di un quadro normativo ancora in fase di sviluppo in cui le autorità di regolamentazione stanno ancora esaminando attentamente le attività associate alle criptovalute nel mondo.

24. Misure, indagini o azioni regolatorie possono influire sull'attività di CoinShare e persino limitarne o impedirne l'esecuzione o lo sviluppo.

25. Chiunque acquisisca Token CoinShare deve essere consapevole del fatto che il modello di business di CoinShare e la Documentazione relativa alla Token Economy possono cambiare a causa di nuovi requisiti legali, normativi e di conformità da qualsiasi legge applicabile in qualsiasi giurisdizione, anche con effetto retroattivo. In tal caso, gli acquirenti e chiunque acquisti Token CoinShare riconosce e accetta che né CoinShare né alcuna delle sue affiliate sarà ritenuta responsabile di eventuali perdite o danni diretti o indiretti causati da tali mutamenti giuridici.

12.9 Questo documento non rappresenta un'offerta o un consiglio d'investimento

26. Il presente White paper non deve essere interpretato come un'offerta, raccomandazione personale o sollecitazione a concludere una transazione e non dovrebbe essere trattato come un consiglio d'investimento.

27. CoinShare non deve essere considerato un consulente in questioni legali, fiscali o finanziarie. Qualsiasi informazione contenuta nel White paper è fornita a scopo puramente informativo e CoinShare non fornisce alcuna dichiarazione e/o garanzia in merito all'accuratezza e alla completezza delle informazioni incluse nel White paper.

28. Data la mancanza di qualifiche e competenze nel campo del criptocredito, nella maggior parte dei paesi, si consiglia vivamente all'acquirente di effettuare un'analisi legale e fiscale relativa all'acquisto e



alla proprietà del Token CoinShare in base alla propria nazionalità e luogo di residenza.

11.10 Informazioni importanti ed esclusione dalle responsabilità

29. CoinShare farà tutto il possibile per avviare le sue operazioni, sviluppare la piattaforma CoinShare e/o fornire i servizi evidenziati nel presente White paper. Chiunque si impegni ad acquisire il Token CoinShare è consapevole che CoinShare non fornisce alcuna garanzia che sarà in grado di realizzare il progetto evidenziato in questo White paper.

30. Con la sottoscrizione del Token CoinShare, quest'ultima non si assume alcuna responsabilità per eventuali perdite o danni che potrebbero derivare dall'incarico dell'utente di ricevere (o ricevere tempestivamente) i Token CoinShare o dall'incapacità di utilizzare Token CoinShare, come nonché per eventuali guasti o malfunzionamenti del rispettivo Smart Contract, salvo in caso di dolo o colpa grave direttamente imputabili alla Società.

31. Il Token CoinShare è basato sul protocollo Ethereum. Qualsiasi malfunzionamento, funzione non pianificata o funzionamento inaspettato del protocollo Ethereum può causare il malfunzionamento della rete CoinShare o del Token CoinShare in un modo non prevedibile. Inoltre, l'unità di conto del protocollo Ethereum nativo potrebbe perdere valore in modo simile ai Token CoinShare, e anche in altre modalità. CoinShare non si assume alcuna responsabilità in merito, salvo in caso di dolo o colpa grave direttamente imputabile alla Società.

32. CoinShare non si assume alcuna responsabilità per qualsiasi perdita di Token CoinShare o situazioni che rendano impossibile l'accesso ai Token CoinShare, che possono derivare da azioni o omissioni dell'Utente, nonché in caso di attacchi da parte di hacker..



11.11 Dichiarazioni e garanzie dell'utente

33. Partecipando all'ICO di CoinSHare e acquistando i Token l'acquirente conferma che:

- ha letto e compreso la Documentazione e accetta di essere legalmente vincolato dalle sue condizioni;
- ha una conoscenza sufficiente sulla natura dei token crittografici e ha una significativa esperienza e comprensione funzionale di utilizzo e complessità di gestione di token crittografici, criptovalute e sistemi e servizi basati su blockchain;
- ha pienamente compreso e accetta i rischi connessi all'acquisto dei token delineati nella documentazione, compresi quelli relativi a possibili cambiamenti nell'ambiente legale;
- ha familiarità con tutte le norme relative, in particolare (ma non solamente) a quelle relative alla giurisdizione specifica in cui si trova l'Acquirente, e che abbia ricevuto una consulenza competente prima di partecipare alla ICO assicurandosi che l'acquisto dei token non sia vietato, limitato o soggetto a condizioni aggiuntive di alcun tipo;
- ha il diritto di acquistare Token CoinShare nel corso dell'ICO senza richiedere qualsiasi autorizzazione locale ed è in conformità con lo stato locale e leggi e regolamenti nazionali al momento dell'acquisto;
- è autorizzato e ha piena facoltà di acquistare il Token CoinShare;
- non è un cittadino, residente o entità statunitense (un "Soggetto statunitense") né che l'Acquirente stia acquistando Token CoinShare per conto di una persona statunitense;
- non è un cittadino, residente o entità cinese (un "Soggetto cinese") né che l'Acquirente stia acquistando Token CoinShare per conto di una persona di nazionalità cinese;
- non utilizzerà la partecipazione alla ICO per attività illegali, incluso, a titolo esemplificativo ma non esaustivo, il riciclaggio di denaro e/o il finanziamento del terrorismo;
- l'acquisto e lo stoccaggio del token non costituiranno una violazione o una violazione di qualsiasi legge, in particolare nel suo paese di residenza o cittadinanza;



- acquista Token CoinShare perché desidera avere accesso a Piattaforma CoinShare; e non sta acquistando token CoinShare a scopo di investimento o utilizzo speculativo.

12.12 Tassazione

34. L'Acquirente dei Token riconosce, comprende e accetta che l'acquisto e la ricezione di Token TCJ possono avere obblighi e/o conseguenze fiscali, che l'utente è l'unico responsabile del rispetto e che la Società non si assume alcuna responsabilità in merito a nessuno dei i vostri obblighi e/o conseguenze fiscali. La Società non è responsabile per la ritenuta, la raccolta, la segnalazione, il pagamento, il regolamento e/o la remissione di qualsiasi utilizzo, valore aggiunto o imposta simile derivante dall'accettazione del presente Contratto e della potenziale ricezione futura di Token TCJ. La Società non può e non fornisce consulenza fiscale e raccomanda che l'Acquirente Token richieda un'adeguata consulenza professionale in questo settore, se necessario.

12.13 Governing law - arbitration

35. Il presente Accordo sarà disciplinato sotto tutti gli aspetti, anche per quanto riguarda validità, interpretazione ed effetto, dalle leggi dell'Isola di Man, senza dare effetto ai suoi principi o regole di conflitto di leggi, nella misura in cui tali principi o le regole non sono obbligatoriamente applicabili per statuto e consentirebbero o richiederebbero l'applicazione delle leggi di un'altra giurisdizione.

36. Qualsiasi disaccordo o controversia tra le Parti derivante da, in connessione con o in relazione al Contratto deve essere risolta esclusivamente da un arbitrato vincolante riservato in conformità con le procedure stabilite nella presente clausola 12.1. L'arbitrato sarà condotto presso l'Isola di Man, o altro luogo nel caso in cui le parti si accordino reciprocamente. I procedimenti arbitrali saranno condotti in conformità con le regole d'arbitrato (le "Regole sull'arbitrato") della Camera di



commercio internazionale che può essere trovata qui: <https://iccwbo.org/dispute-resolution-services/arbitration/rules-of-arbitration/>.

37. Un arbitro unico neutrale (l'"Arbitro") sarà selezionato in base alle Regole di Arbitrato; a condizione che (fatte salve le Regole di Arbitrato) ciascuna parte abbia il diritto di impugnare preventivamente qualsiasi Arbitro che abbia precedentemente arbitrato qualsiasi questione per ciascuna delle Parti. L'arbitro avrà lo stesso potere (ma nessun potere maggiore) di concedere tutto il necessario legale e gli aiuti equi, sia come provvedimenti provvisori che come parte del premio finale, come può essere concesso da qualsiasi tribunale della giurisdizione competente, al fine di portare i termini del presente accordo (compresi gli annullamenti dichiarativi e ingiuntivi e danni). L'arbitro deve emettere un premio e un parere scritto spiegando il premio, e le decisioni e l'assegnazione dell'arbitro devono essere definitive e vincolanti per le parti. Tutti i premi e gli ordini dell'Arbitro, compreso il provvedimento provvisorio, possono essere eseguiti da qualsiasi tribunale competente. Le parti concordano che la decisione dell'arbitro può essere fatta rispettare contro di loro o le loro risorse ovunque possano essere trovate e che al giudizio sull'aggiudicazione possa essere inserito in qualsiasi tribunale avente giurisdizione della stessa. Le Parti qui con la presente rinunciano nella massima misura consentita dalla legge applicabile qualsiasi diritto di ricorso o di revisione di tale aggiudicazione da parte di qualsiasi tribunale. In caso di conflitto tra le Regole di Arbitrato e le disposizioni della clausola 12, questa clausola 12 prevarrà.



12. Disclaimer

Questo documento è stato redatto da Coinshare Ltd per rappresentare il suo progetto ai potenziali acquirenti dei servizi. Coinshare Ltd ha intrapreso la propria analisi sulla base delle informazioni disponibili per la direzione e i partner al momento della scrittura e non si assume alcuna responsabilità per quanto riguarda gli aspetti di redditività e valutazione che ne derivano, né per le conseguenze che possono derivare dall'indisponibilità o dalla comunicazione imprecisa di dati e fatti relativi alla formulazione delle valutazioni espresse in questo documento.

Si prega di notare che l'uso delle informazioni contenute in questo documento per scopi diversi da quelli sopra indicati e la divulgazione o comunicazione degli stessi a soggetti non coinvolti nell'operazione indicata è proibita.



¹ <http://www.orbisresearch.com/contacts/request-sample/217398>

² <https://www.alliedmarketresearch.com/> / Find Products to buy (Source: Global Web Index)

³ <https://www.emarketer.com>

⁴ <https://www.globalwebindex.com>

