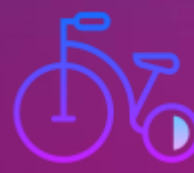


# ThingsSharing

Инвестиционное предложение и  
основные условия взаимодействия в рамках  
проведения ICO проекта





## ThingsSharing

Платформа краткосрочной аренды/обмена вещей повседневного спроса с дальнейшим формированием центров предоставления услуг в основных центрах потребления услуг.

Проект находится на начальном этапе, проведены исследования.

Планируемые сборы по итогам проведенного ICO:

- SoftCap – 3 млн. USD,
- HardCap – 25 млн. USD



## Уникальность сервиса

- легкая масштабируемость
- разработка сайта и приложений под мобильные операционные системы IOS и Android на нескольких языках
- множество стран присутствия
- интеграция блокчейна



## Преимущества сервиса для пользователей

- эффективное использование ресурсов
- повышение доступности товаров
- гибкость и мобильность
- укрепление горизонтальных связей
- безопасность

# Бизнес-модель проекта

---

Бизнес-модель проекта построена на взимании комиссии в размере 2-5% от каждой успешной сделки, размер комиссии зависит от принадлежности вещи к определенной категории. Комиссию планируется взимать с арендодателя вещи.

Для покупателей и держателей экономическая выгода формируется в росте цены токена, обладающего реальным применением, ценностью и являющегося расчетной единицей в системе.

Рост цены токена будет происходить, в первую очередь, по мере роста числа пользователей системы.

## Использование токена платформы



Оплачивать продвижение своей вещи (размещение объекты в топе результатов поиска и пр.)



Приобретать вещи, владельцам которых они уже не нужны.



Самостоятельно арендовать вещи или заказывать услуги;

# Стратегия развития



Мы планируем расширять свою деятельность на международном уровне, сотрудничая с другими компаниями в сфере аренды вещей, конкурируя на рынке и проводя активную маркетинговую кампанию.

План по охвату рынка сбыта базируется на двух основных критериях – уровень развития информационно-коммуникационных технологий (ТОП 100 стран) и по количеству населения страны (не менее 10 млн. жителей).



Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Пользователи	929 039	4 303 047	10 346 494
Количество активных пользователей	278 712	1 290 914	3 103 948
Количество предложений в сервисе	1 393 558	6 454 570	15 519 742
Количество сделок	8 361 350	54 218 387	167 613 211

# ICO проекта



Проведение ICO предусматривает эмиссию токенов TSH для реализации своего проекта по разработке платформы краткосрочной аренды/обмена вещей.

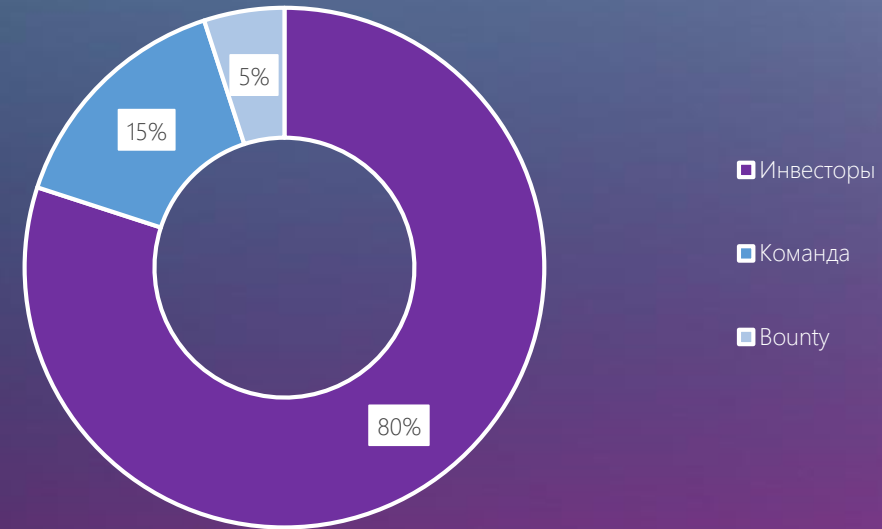
Объем выпуска токенов TSH ограничен количеством в 500 млн. токенов. Дополнительный выпуск токенов возможен только в случае потребности проекта в существенном масштабировании платформы.

	PreICO	ICO
Количество эмитируемых токенов	50 000 000	450 000 000
Количество продаваемых токенов	50 000 000	350 000 000
Soft Cap   Hard Cap	-	\$3 млн.   \$25 млн.
Стоимость токена	\$0.0625	\$0.0625
Начало продаж	01.08.2018	01.10.2018
Окончание продаж	15.08.2018	30.10.2018
Допустимые формы оплаты	BTC, ETH, USD	BTC, ETH, USD
Минимальная сумма платежа	нет	нет

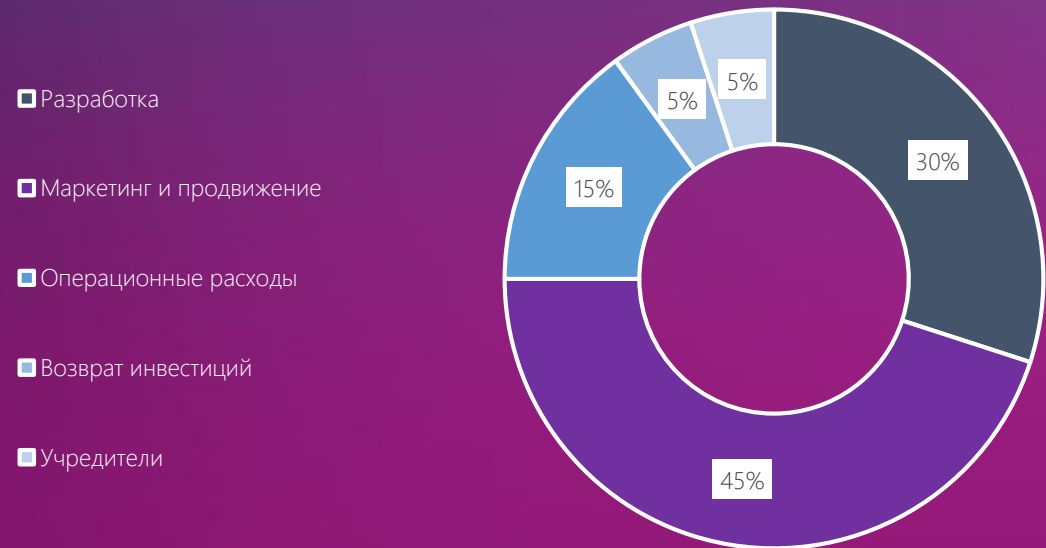
# Распределение токенов

По итогам проведенного ICO все токены будут распределены в следующем порядке:

- 80% - инвесторы (пользователи)
- 15% - команда учредителей (выпускаются в конце ICO)
- 5% - программа Bounty (выпускаются в конце ICO)



При достижении планового объема сбора инвестиций \$25 млн., собранных в результате проведенных PreICO и ICO, средства будут использованы на разработку платформы, мобильных приложений, маркетинг и продвижение.



# Участники проекта

---



## Инвесторы ICO проекта

- Финансирование ICO проекта
- Контроль за реализацией проекта



## Команда проекта

- Разработка платформы
- Продвижение проекта
- Проведение роад-шоу
- Участие в конференциях
- Питч-презентации
- Интервью
- Проведение переговоров с инвесторами



## Консультант по проведению ICO

- Структурирование и упаковка проекта
- Организация PR и рекламной кампании
- Подготовка материалов для команды проекта
- Подготовка статей и материалов и их размещение в СМИ и интернет-ресурсах
- Создание и поддержка сообщества
- Организация роад-шоу
- Содействие в привлечении эдвайзеров

# Прогноз успешности ICO



На успешность ICO влияет:

- бюджет проекта
- проработанность проекта
- наличие MVP
- PR и рекламная кампания

Ключевой фактор успеха – бюджет проекта. Это позволит решить вопросы MVP, команды проекта, проработанности проекта, PR и рекламной кампании.

В случае достаточности бюджета, сборы по результатам проведенного ICO позволят вернуть вложенные средства и приступить к реализации проекта.

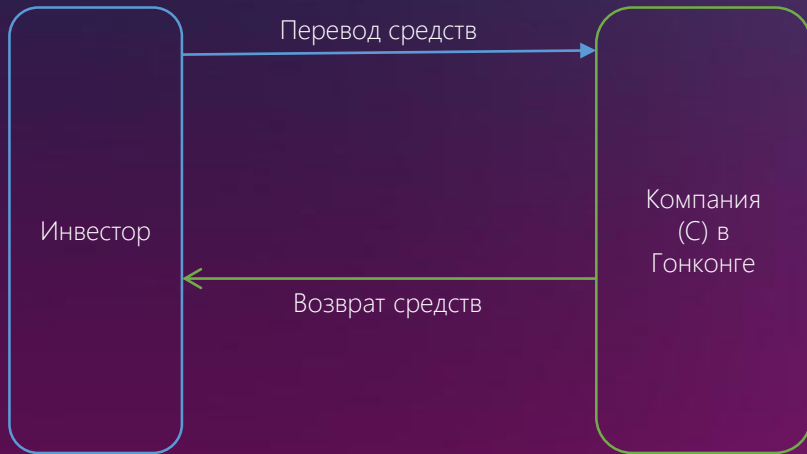
	SoftCap	HardCap
Бюджет организации и проведения ICO проекта	\$722 тыс.	\$722 тыс.
Сумма необходимых инвестиций	\$750 тыс.	\$750 тыс.
Планируемая сумма собранных средств на ICO	\$3 млн.	\$25 млн.
Возврат инвестиций	\$1,00 млн.	\$1,25 млн.



# Структура финансирования ICO проекта



Финансирование ICO проекта с использованием криптовалюты



Финансирование ICO проекта с использованием фиатных средств



Компания (В) в России (ООО) и Инвестор могут быть одним или разными лицами (ФЛ/ЮЛ)



## Консультант ICO проекта - ICO Generator

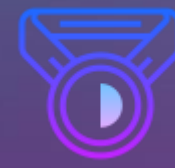
ICO Generator оказывает содействие в структурировании и упаковке проекта, подготовке необходимых для ICO документов и материалов (White paper, ICO terms and conditions, Development plan, др.), проведении PR и маркетинговой кампании, технологическом решении проводимого ICO.

<https://www.ico-generator.ru/>



## УСЛУГИ

- Система единого окна
- Управление проектами
- Экспертиза проектов
- Рекомендации по доработке и совершенствованию проекта
- Комплексное проведение ICO проекта
- Структурирование и упаковка проекта
- Юридическое, бизнес и финансовое структурирование сопровождение проекта
- PR и Маркетинговое сопровождение проекта



## УЧАСТИЕ В ПРОЕКТАХ

- RMC – сборы 43,5 млн. USD
- Swissborg – сборы 51,0 млн. USD
- Universa – сборы 28,6 млн. USD
- RocketICO – сборы 1,0 млн. USD
- MyDFS – HardCap 40,0 млн. USD
- Zichain – HardCap 25,0 млн. USD
- PlayHall – Hardcap 16,000 ETH
- HeadStart – Hardcap 33,000 ETH

