



Επανάσταση στην Μουσική Βιομηχανία Ένα Μπλόκ την Φορά.

Potentiam,
Ξεκλειδώστε τις
Δυνατότητες σας

Λευκή Βίβλος Εκδ. 1.0

Περιεχόμενα

Γλωσσάρι.....	2
Περίληψη.....	3
Μουσική Βιομηχανία.....	3
Ετικέτες & εκδότες / ψηφιακή διανομή.....	4
Φυσική άδεια διανομής / συγχρονισμού.....	5
Τηλεόραση και Ραδιόφωνο.....	5
Ζωντανές Εκπομπές.....	6
Μάρκετινγκ.....	6
Διαχειριστές.....	6
Το Πρόβλημα.....	7
Η Λύση.....	7
Η Πλατφόρμα του Potentiam.....	8
Το Potentiam Core.....	8
Πρόσθετο Ψηφιακής Διανομής.....	9
Πρόσθετο Φυσικής Διανομής.....	9
Μονάδα Αδειοδότησης Συγχρονισμού.....	9
Μονάδα αδειοδότησης δημόσιας απόδοσης.....	10
Μονάδα πράκτορα και κρατήσεων.....	10
Χρηματοδότηση Καλλιτεχνών.....	10
Το Potentiam Classic.....	11
Τα Νομίσματα Potentiam.....	12
Τα Potentiam (PTM).....	12
Τα Clout (CLT).....	12
Τα Potentiam Classic με Σύστημα Βαθμολογίας.....	13
Οικονομία της Πλατφόρμας.....	14
Ανταμοιβές: Δημιουργοί περιεχομένου και κόμβοι.....	14
Ταμείο Ανάπτυξης.....	14
Potentiam ΠΩΛΗΣΗ.....	15
Αρχική Διανομή.....	15
Λεπτομέρειες Πώλησης.....	16
Ο χάρτης πορείας και τα ορόσημα.....	17
Η Βασική Ομάδα.....	20
Νομικά.....	21

Γλωσσάρι

Συνθέτης / τραγουδοποιός	Το άτομο (-α) που αρχικά γράφει ένα τραγούδι. Η πνευματική ιδιοκτησία που δημιουργείται αναφέρεται ως Μουσική Σύνθεση.
Εκτελεστής	Οι τραγουδιστές και οι μουσικοί που εκτελούν τραγούδια, είτε ζωντανά είτε μέσω ηχογραφήσεων. Η πνευματική ιδιοκτησία μιας ηχογράφησης αναφέρεται ως Βασικό.
Παραγωγός	Για το έργο ένας παραγωγός βρίσκει εμπειρογνώμονες στον τομέα της ηχογράφησης, της μείξης και επεξεργασίας, που σχετίζονται με την παραγωγή μουσικών ηχογραφήσεων.
Συγγραφέας	Για αυτό το έργο ένας συγγραφέας θα αναφερθεί σε έναν δημοσιογράφο ή έναν blogger.
Φορέας Κράτησης	Διευκολύνει τις ζωντανές παραστάσεις συντονίζοντας τα χρονοδιαγράμματα και εξασφαλίζοντας συναυλίες, διαπραγματεύοντας συμφωνίες, οργανώνοντας τεχνικές ρυθμίσεις και οργανώνοντας τη μεταφορά κλπ.
Υποστηρικτής	Οι ιδιοκτήτες χώρων και οι εκδηλώσεις που διοργανώνουν ζωντανές εμφανίσεις. Υπεύθυνη για την εύρεση και τον προγραμματισμό ταλέντων.
Εκδότης	Αντιπροσωπεύει μουσικές συνθέσεις για λογαριασμό του κατόχου δημιουργώντας και αξιοποιώντας ροές εσόδων. Σε γενικές γραμμές λαμβάνουν το 33-50% των χρημάτων που εισπράττονται.
Δισκογραφική εταιρεία	Εταιρεία που εκπροσωπεί και εκμεταλλεύεται ηχογραφήσεις για λογαριασμό του κατόχου των πνευματικών δικαιωμάτων. Διευκολύνουν την παραγωγή και τη διανομή ηχογραφήσεων, επενδύουν σε μάρκετινγκ και E&A.
Δ.Κ.Σ	Performers Rights Organisation, είναι μια εταιρεία που ειδικεύεται στη συλλογή δικαιωμάτων από τη δημόσια εκπομπή ή τις ραδιοφωνικές / τηλεοπτικές εκπομπές.
Άδεια συγχρονισμού	Επιχορηγεί δικαιώματα για τη χρήση συνθέσεων και ηχογραφήσεων που συνδυάζονται με οπτική παραγωγή σε διαφημίσεις, βιντεοπαιχνίδια, ταινίες κλπ.
Άδεια Δημόσιας Απόδοσης	Επιχορηγεί δικαιώματα για τη μετάδοση και τη δημόσια χρήση μουσικών συνθέσεων με συμφωνία για καταβολή δικαιωμάτων.
K&M	Καλλιτέχνης και ρεπερτόριο, η οντότητα σε μια δισκογραφική εταιρεία που είναι υπεύθυνη για την ανάπτυξη του ταλέντου με σύμβαση και ότι ωθούνται προς τα κάτω τα κατάλληλα κανάλια μάρκετινγκ.

I. Περίληψη

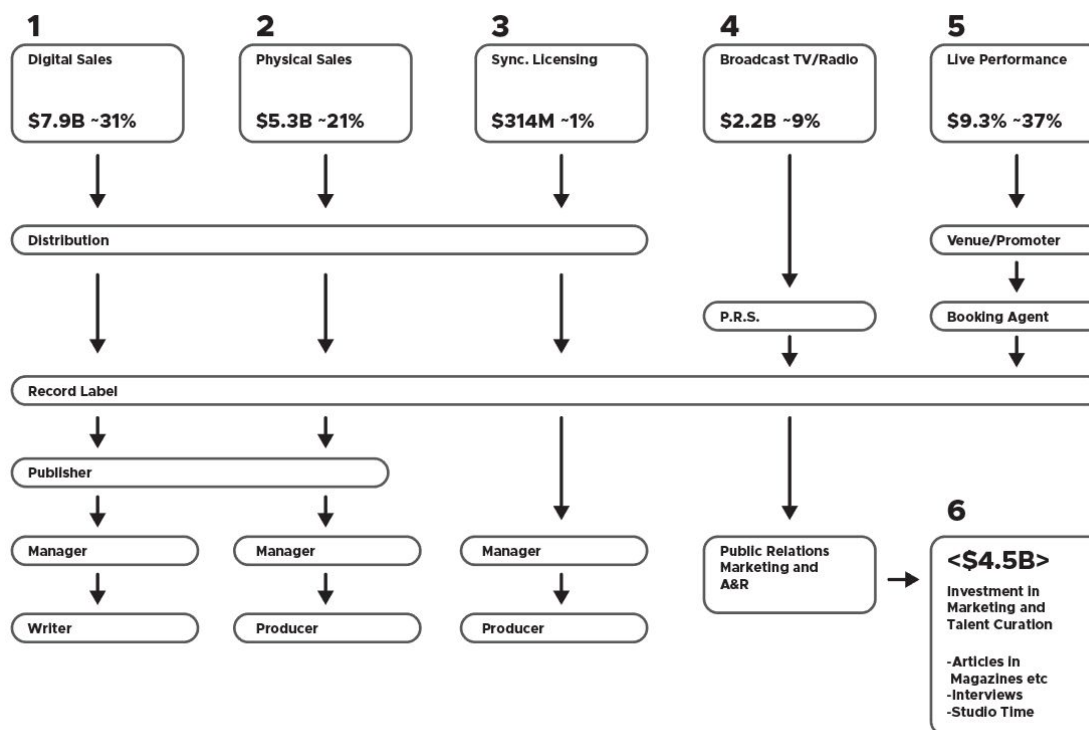
Τις τελευταίες δεκαετίες, η μαζική υιοθέτηση του Διαδικτύου έχει αλλάξει τον τρόπο με τον οποίο οι άνθρωποι αλληλεπιδρούν και με τη σειρά του ανασχημάτισε τη δομή ολόκληρων βιομηχανιών. Για παράδειγμα, οι ηλεκτρονικές αγορές έχουν μειώσει δραστικά την ανάγκη για δαπανηρά καταστήματα λιανικής πώλησης. Η έλευση της τεχνολογίας της αλυσίδας συναλλαγών και η αποκεντρωμένη φύση της παρουσιάζουν ακόμη περισσότερες ευκαιρίες για μια επαναστατική αναδιάρθρωση αμέτρητων βιομηχανιών. Παρέχοντας αξιόπιστες πλατφόρμες καθώς και προσαρμοσμένες έξυπνες συμβάσεις, η ανάγκη για αξιόπιστους γραφειοκρατικούς θεσμούς για τη διευκόλυνση των αλληλεπιδράσεων μειώνεται σε μεγάλο βαθμό ή και εξαλείφεται. Για παράδειγμα, τα λογιστικά βιβλία που βασίζονται στην αλυσίδα εξαλείφουν την ανάγκη για τραπεζικά ιδρύματα, όχι μόνο συνδέοντας τους χρήστες ενός δικτύου αλλά παρέχοντας μια πλατφόρμα όπου οι λογαριασμοί και οι συναφείς συναλλαγές μπορούν να θεωρηθούν ακριβείς χωρίς την ανάγκη εποπτείας / ελέγχου μιας κεντρικής αρχής .

Η άνοδος της ψηφιακής μουσικής έχει αλλάξει σημαντικά τον τρόπο λειτουργίας της βιομηχανίας, αλλά η συνολική δομή παρέμεινε σχεδόν άθικτη. Η δύναμη εξακολουθεί να κατοικεί με τις παραδοσιακές οντότητες, όπως ετικέτες δίσκων και εκδότες, με αμέτρητα επίπεδα γραφειοκρατίας μεταξύ των καλλιτεχνών που δημιουργούν μουσική και του κοινού που τελικά το καταναλώνει. Το όραμα του Potentiam είναι να δημιουργήσει μια αποκεντρωμένη πλατφόρμα που να συνδέει άμεσα τους μουσικούς και το κοινό τους.

Αυτή η λευκή βίβλος θα περιγράψει τη δομή της μουσικής βιομηχανίας και τα προβλήματά της όπως λειτουργεί σήμερα και πώς το Potentiam σχεδιάζει να χρησιμοποιήσει την επανάσταση της αλυσίδας για να πάρει τη δύναμη από τους μεσάζοντες που το ελέγχουν και το βάζουν στα χέρια των καλλιτεχνών που είναι ο λόγος για την ύπαρξή του.

II. Επισκόπηση Βιομηχανίας Μουσικής

Η επιχειρηματική δομή της σημερινής παγκόσμιας μουσικής βιομηχανίας ήταν εξαιρετικά ανθεκτική κατά τη διάρκεια της ψηφιακής επανάστασης. Η διαδικασία έντασης κεφαλαίου που απαιτείται για την καταγραφή την παραγωγή και την διανομή φυσικών αντιγράφων στους καταναλωτές είναι ο λόγος για την αύξηση της προβολής πίσω από την ανάπτυξη των δισκογραφικών εταιρειών σε επιχειρήσεις που ελέγχουν τη βιομηχανία. Οι τεχνολογικές εξελίξεις έχουν μειώσει δραστικά αυτό το κόστος και παρόλα αυτά βρίσκουμε σημαντικές δισκογραφικές εταιρείες και εκδότες στο κέντρο και στον έλεγχο ολόκληρης της βιομηχανίας.



Δισκογραφικές και εκδότες

Οι δισκογραφικές εταιρίες αναζητούν γενικά ταλέντα και προσπαθούν να χρησιμοποιήσουν τους τεράστιους πόρους τους για να τους υπογράψουν συμφωνίες όπου η εταιρεία θα επενδύσει και θα διευκολύνει την καριέρα του τραγουδιστή / μουσικού, αν υπογράψουν μεγάλο μέρος των πνευματικών τους δικαιωμάτων για τη μουσική που δημιουργούν. Αυτό μπορεί να κυμαίνεται από 30-50% των ακαθάριστων εσόδων. Οι εκδότες εξυπηρετούν μια παρόμοια λειτουργία για τους συνθέτες και συνήθως αποτελούν θυγατρική της δισκογραφικής εταιρείας, λαμβάνοντας επίσης οπουδήποτε από το 30-50% των πνευματικών δικαιωμάτων μουσικής σύνθεσης. Για το σκοπό αυτό θα διευκολύνουν την προώθηση και τη διανομή καλλιτεχνών που εργάζονται στα πέντε κύρια κανάλια διανομής και με τη σειρά τους θα συλλέγουν τα έσοδα για τους καλλιτέχνες.

Ψηφιακή Διανομή

Οι ετικέτες εγγραφών αναθέτουν την ψηφιακή διανομή σε παρόχους ψηφιακών υπηρεσιών όπως iTunes, beatport, spotify κ.λπ. που παράγουν έσοδα είτε με πώληση ψηφιακών λήψεων είτε με χρέωση τελών συνδρομής σε ροή από ολόκληρο τον κατάλογο. Από τα έσοδα που προέρχονται από τους DSPs, το 85-90% καταβάλλεται στην δισκογραφική εταιρεία με τη μορφή δικαιωμάτων. Το 2016 η παγκόσμια μουσική βιομηχανία δημιούργησε περίπου 7,9 δισεκατομμύρια δολάρια σε ακαθάριστα έσοδα, που είναι ~ 31% του συνόλου των ακαθάριστων εσόδων για το συγκεκριμένο έτος.

Φυσική Διανομή

Η πιο σημαντική αλλαγή τις τελευταίες δύο δεκαετίες είναι η απομάκρυνση από τη φυσική κατανομή της μουσικής με τη μορφή CD και / ή δίσκων βινυλίου. Το μέσο εξακολουθεί να υπάρχει, αλλά γενικά προορίζεται για τη δημιουργία κασέτας mix ή άλμπουμ συγκεντρωμένης στο είδος. Οι ετικέτες των εγγραφών εδώ αναθέτουν επίσης την παραγωγή σε παραγωγούς δίσκων CD και βινυλίου οι οποίοι με τη σειρά τους λαμβάνουν μείωση κατά 15% της τιμής πώλησης πριν από την καταβολή της ετικέτας. Αν και μειώθηκε σημαντικά από πριν, ο παγκόσμιος κλάδος πήρε ~ 5,3 δισεκατομμύρια δολάρια το ακαθάριστο το 2016, το οποίο εξακολουθεί να είναι ~ 21% των συνολικών εσόδων της βιομηχανίας για το συγκεκριμένο έτος.

Συγχρονισμένη Αδειοδότηση

Μικρή αλλά όχι ασήμαντη πηγή εσόδων προέρχεται από την πώληση αδειών συγχρονισμού για τη χρήση μουσικής που συνδυάζεται με βίντεο σε πράγματα όπως διαφημίσεις, τηλεόραση, ταινίες ή βιντεοπαιχνίδια. Οι ετικέτες των εγγραφών συνήθως συνάπτουν μια υπηρεσία συγχρονισμού για την προώθηση της μουσικής σε στούντιο τηλεοπτικών / κινηματογραφικών παιχνιδιών και βιντεοπαιχνιδιών όπου το δικαίωμα χρήσης της μουσικής είναι εγκεκριμένο με χρέωση ενός χρόνου, από την οποία οι υπηρεσίες συγχρονισμού λαμβάνουν μια περικοπή και στη συνέχεια πληρώνουν τα υπόλοιπα στο αρχείο επιγραφή. Η μικρότερη από τις πέντε κυριότερες ροές εσόδων, οι άδειες συγχρονισμού αντιπροσώπευαν ~ 314 εκατομμύρια δολάρια το 2016 που ήταν ~ 1% των συνολικών εσόδων του έτους.

Τηλεόραση / Ραδιόφωνο

Όταν ένας ραδιοφωνικός σταθμός ή μια τηλεοπτική εκπομπή μεταδίδει μουσική μέσω του δικού του μέσου, υποχρεούται να καταβάλλει δημόσιες αποδόσεις για τη χρήση τόσο της σύνθεσης όσο και της κύριας εγγραφής. Γενικά, οι σταθμοί διατηρούνται ειλικρινείς από το έργο διαφόρων P.R.S.'s. Οι εταιρείες δικαιωμάτων επίδοσης θα συνάπτουν σύμβαση με δισκογραφική εταιρεία για να εκπροσωπούν έναν κατάλογο καλλιτεχνών. Στη συνέχεια, θα παρακολουθούν το περιεχόμενο πολλών σταθμών και θα συνεχίσουν να καταβάλλουν δικαιώματα από τους σταθμούς που έχουν μεταδώσει μουσική για την οποία εκπροσωπούν. A P.R.S. θα χρεώσει κατά κανόνα 10-20% επί των εισπραχθέντων εσόδων, ανάλογα με την πηγή. Το 2016 ακαθάριστα έσοδα ήταν ~ 2,2 δισεκατομμύρια δολάρια ή περίπου ~ 9% των συνολικών εσόδων.

Ζωντανές παραστάσεις

Η απόδοση των ζωντανών εκπομπών είναι ένας τομέας όπου, γενικά, οι ετικέτες των δίσκων παίζουν ασήμαντο ρόλο. Αλλά εκεί υπάρχει μια σειρά από πράκτορες κρατήσεων που διευκολύνουν την αλληλεπίδραση μεταξύ του διαχειριστή των καλλιτεχνών ή των συγκροτημάτων και του ιδιοκτήτη του χώρου ή της υπηρεσίας προώθησης που εκτελεί την εκδήλωση. Θα συντονίζουν τα δρομολόγια, θα διαπραγματεύονται και θα κλείνουν προσφορές, θα οργανώνουν τη μεταφορά και τη φιλοξενία κλπ. Για τις υπηρεσίες τους, το μέσο επιτόκιο που χρεώνουν οι πράκτορες κρατήσεων είναι κάπου μεταξύ 5-15% των πωλήσεων εισιτηρίων και εμπορευμάτων για τις εκδηλώσεις που διευκολύνουν. Τα παγκόσμια έσοδα από τις πωλήσεις εισιτηρίων και εμπορευμάτων σε εκδηλώσεις ζωντανής μουσικής ήταν περίπου 9,3 δισεκατομμύρια δολάρια ή περίπου ~ 37% των συνολικών εσόδων.

Μάρκετινγκ και E & A

Ο σημαντικότερος ρόλος που διαδραματίζουν σήμερα οι δισκογραφικές εταιρείες είναι η επένδυσή τους στο μάρκετινγκ και στην A & R. Η επένδυση στο μάρκετινγκ δίνει στις δισκογραφικές εταιρείες τη δυνατότητα να αποκτήσουν το ταλέντο τους στα αυτιά πολλών δυνητικών καταναλωτών και η επένδυση στην A & R εξασφαλίζει την επαγγελματική αριστεία της μουσικής που παράγεται. Ανεξάρτητα από το πόσο ταλαντούχος είναι ένας καλλιτέχνης ή πόσο καλή είναι η μουσική τους, κανείς δεν θα πληρώσει για να το καταναλώσει αν δεν έχει ακούσει ποτέ γι' αυτούς πριν. Το 2016, οι δισκογραφικές εταιρείες επενδύουν σωρευτικά ~ 4,5 δισεκατομμύρια δολάρια στο μάρκετινγκ και την επιμέλεια των ταλέντων, η οποία μεταφράζεται σε σημαντική δύναμη για τον προσδιορισμό του τι γίνεται ευρέως δημοφιλές.

Διευθυντές

Μια τελική ιδέα της γραφειοκρατίας είναι αυτή του διαχειριστή καλλιτεχνών. Η δουλειά ενός διαχειριστή είναι να διευκολύνει τις σχέσεις μεταξύ του πελάτη του και των διάφορων οντοτήτων με τις οποίες αλληλεπιδρούν άμεσα. η δισκογραφική εταιρεία ή ο εκδότης, ο πράκτορας κρατήσεων, η A & R και η εμπορία κλπ. Διαπραγματεύονται συμφωνίες για λογαριασμό του καλλιτέχνη και προσπαθούν να επιδιώξουν νέες ευκαιρίες. Αν και ποικίλλουν ευρέως, οι διαχειριστές συνήθως λαμβάνουν περίπου το 10-20% των ακαθάριστων εσόδων των καλλιτεχνών.

III. Το Πρόβλημα

Η σημερινή δομή της μουσικής βιομηχανίας συγκεντρώνει την δύναμη στα χέρια σχετικά μικρών διαμεσολαβητών, δηλαδή των δισκογραφικών εταιρειών και των θυγατρικών τους. Οι ετικέτες επενδύουν περίπου 4,5 δισεκατομμύρια δολάρια ετησίως στο μάρκετινγκ και στην A & R και με τη σειρά τους εξακολουθούν να αποτελούν πύλες μεταξύ δημιουργικών και πιθανή εμπορική επιτυχία. Αλλά όχι μόνο καθορίζουν ποια διαφημιστικά κείμενα προωθούνται σε ένα ευρύτερο κοινό, όσοι είναι αρκετά τυχεροί για να επιτύχουν εμπορική επιτυχία, θα είναι τυχεροί να δουν το 10% των εσόδων που παράγονται από τα έσοδα από τις δημιουργίες τους. Εν συντομία, το πρόβλημα είναι η δομή της ίδιας της βιομηχανίας. Οι ξεπερασμένοι θεσμοί όχι μόνο περιορίζουν την ανάπτυξη, αλλά και καταναλώνουν την πλειοψηφία του πλούτου που παράγει ο κλάδος.

IV. Η λύση

Η πλατφόρμα του Potentiam

Μια πλατιά πλατφόρμα που επιτρέπει στους δημιουργούς να ελέγχουν το πεπρωμένο τους. Στο επίκεντρο, ένα κοινωνικό δίκτυο όπου οι συνθέτες και οι καλλιτέχνες μπορούν να δημιουργήσουν τους δικούς τους λογαριασμούς για να διαφημίσουν τους εαυτούς τους, να αναζητήσουν άλλους καλλιτέχνες για συνεργασία ή να σχηματίσουν ομάδες / συγκροτήματα. Ένα ψηφιακό στούντιο παραγωγής όπου όλα τα απαραίτητα εργαλεία, ένας συνθέτης, ερμηνευτής ή παραγωγός θα χρειαστεί να γράψει συνθέσεις και να καταγράψει / επεξεργαστεί ήχο καθώς και να δημιουργήσει κύριες εγγραφές. Μια σουίτα διαχείρισης, όπου οι καλλιτέχνες μπορούν να διαχειριστούν το περιεχόμενό τους, συμπεριλαμβανομένων των σχετικών πνευματικών δικαιωμάτων.

Σε συνδυασμό με το Potentiam Core θα υπάρχουν τέσσερις βασικές ενότητες διανομής. Ψηφιακές πωλήσεις, φυσικές πωλήσεις, Sync Licensing και δικαιώματα πνευματικής ιδιοκτησίας. Θα υπάρχει επίσης μια ενότητα ζωντανής απόδοσης που θα συνδέει τους καλλιτέχνες με τους υποψήφιους.

Παράλληλα με το Potentiam Core είναι το Potentiam Classic. Το Potentiam Classic είναι το blockchain απάντηση σε 4,5 δισεκατομμύρια δολάρια ετήσια επένδυση από τις μεγάλες δισκογραφικές εταιρείες στο Marketing και A & R. Δημιουργώντας το "Steemit for Music Culture", το Potentiam Classic σχεδιάζει να δημιουργήσει την πιο αξιόπιστη πηγή πληροφόρησης στη βιομηχανία μουσικής. Θα λειτουργήσει σε συνδυασμό με ένα crowdfunder για να συγκεντρώσει χρήματα για νέους καλλιτέχνες για πράγματα όπως σε στούντιο ήχου στο σπίτι ή ταξίδια.

V. Η Πλατφόρμα του Potentiam

1. Το Potentiam Core

Η ραχοκοκαλιά του δικτύου Potentiam είναι ο τριμελής πυρήνας Potentiam. Ένα ιδιωτικό κοινωνικό δίκτυο που επιτρέπει σε συνθέτες, ερμηνευτές και παραγωγούς να διαφημίζουν τα ταλέντα τους και να αναζητούν άλλα μουσικά δημιουργικά για συνεργασία. Ένα στούντιο ψηφιακής παραγωγής που δίνει στους καλλιτέχνες πρόσβαση στα εργαλεία που χρειάζονται για να συνθέσουν, να καταγράψουν και να επεξεργαστούν τις δημιουργίες τους. Ένα σύστημα διαχείρισης καταλόγων που δίνει στους χρήστες πλήρη έλεγχο του περιεχομένου τους, από τον καθορισμό του ποσοστού των δικαιωμάτων πνευματικής ιδιοκτησίας στη διευκόλυνση της χορήγησης αδειών μεταξύ των χρηστών στην πλατφόρμα. Μόλις ένας καλλιτέχνης ικανοποιηθεί με τη δημιουργία του, είτε πρόκειται για μουσική σύνθεση είτε για ηχογράφηση, μπορεί να δημοσιεύσει το αρχείο και αυτόματα θα εισαχθεί στον κατάλόγο του. Εάν πολλοί καλλιτέχνες συμμετείχαν στη δημιουργία ενός τελικού έργου, π.χ. ένας συνθέτης και στιχουργός συνεργάζονται στο εργασιακό χώρο του ψηφιακού εργαστηρίου παραγωγής για να δημιουργήσουν και να δημοσιεύσουν ένα τραγούδι, το μερίδιο της πνευματικής ιδιοκτησίας θα καθοριζόταν κατόπιν συμφωνίας και από τους δύο χρήστες. Συνθέσεις που περιέχονται σε καταλόγους χρηστών

θα είναι διαθέσιμο σε άλλους χρήστες του δικτύου για χρήση στην εγγραφή τραγουδιών. Όταν ένας ερμηνευτής ή / και παραγωγός δημοσιεύει μια εγγραφή χρησιμοποιώντας περιεχόμενο από κατάλογο άλλου χρήστη, οι σχετικοί κάτοχοι δικαιωμάτων θα κληθούν να παραχωρήσουν τις σχετικές άδειες χρήσης. Αφού αυτοί οι κάτοχοι δικαιωμάτων συμφωνήσουν με τους όρους αδειοδότησης και οι καλλιτέχνες και οι παραγωγοί συμφωνήσουν στο μερίδιο τους στα πνευματικά δικαιώματα εγγραφής, η κύρια εγγραφή θα δημοσιευθεί και θα προστεθεί στον κατάλογο του καλλιτέχνη.

Στη συνέχεια, η βάση δεδομένων των κύριων εγγραφών θα καταστεί διαθέσιμη μέσω των πολλαπλών ενοτήτων διανομής, κάθε μία από τις οποίες είναι επιμελώς επιλεγμένη για τον τύπο πελάτη που σχετίζεται με αυτό το κανάλι διανομής. Η πληρωμή των δικαιωμάτων στους ενδιαφερόμενους κατόχους δικαιωμάτων θα διευκολυνθεί αυτόματα από εξατομικευμένες έξυπνες συμβάσεις.

Το μερίδιο των δικαιωμάτων που παραδοσιακά οφείλονται στην καταγραφή ετικετών, εκδοτών, διαχειριστών και όλοι μεταξύ τους, μπορεί να είναι πάνω από 60-80%. Λαμβάνοντας μόνο ένα τέλος 10-15% στα έσοδα που παράγονται από τις ενότητες διανομής Potentiam, οι καλλιτέχνες θα είναι σε θέση να εξασφαλίσουν πρωτοφανείς αποδόσεις των εσόδων που προέρχονται από την εκμετάλλευση της πνευματικής τους ιδιοκτησίας.

2. Μοντέλο ψηφιακής διανομής

Μια προσαρμοσμένη διαδικτυακή πύλη για τη χορήγηση αδειών και τη διανομή περιεχομένου σε ήδη εγκατεστημένους παρόχους ψηφιακών υπηρεσιών, όπως το iTunes, το Spotify και το Beatport και άλλα. Σύμφωνα με τους όρους που πρέπει να αποτελέσουν αντικείμενο διαπραγμάτευσης, το περιεχόμενο θα παρέχεται σε διάφορα DSP μέσω της διαδικτυακής πύλης πελάτη της ηλεκτρονικής διανομής μέσω ψηφιακής λήψης ή μέσω συνδρομής μουσικής ροής. Οι πληρωμές που οφείλουν οι DSPs θα γίνονται μέσω της διαδικτυακής πύλης πελατών και τα δικαιώματα θα διανεμηθούν αυτόματα με την έξυπνη σύμβαση.

3. Μονάδα φυσικής διανομής

Τα τελευταία χρόνια, η φυσική κατανομή της μουσικής συνίστατο κυρίως σε ταινίες mix ή albums compilation. Η διαδικτυακή πύλη πελάτη της μονάδας Potentiam για τη φυσική διανομή θα καθιστούσε το περιεχόμενο διαθέσιμο στους κατασκευαστές για τη μίσθωση για τα CD και τα βινύλια δημιουργίας. Για μια αμοιβή ΤΒΔ οι κατασκευαστές θα έχουν την άδεια να παράγουν ένα καθορισμένο αριθμό αντιτύπων. Τα δικαιώματα από αυτά τα τέλη θα μεταβιβάζονται αυτομάτως στους κατόχους δικαιωμάτων μέσω έξυπνων συμβάσεων. Η πύλη θα παρέχει επιμελημένο περιεχόμενο, όπως δημοφιλή ή δημοφιλή τραγούδια. Όλες οι εγγραφές στους καταλόγους χρηστών θα μπορούν να αναζητηθούν και να ταξινομηθούν κατά καλλιτέχνη, είδος ή οποιαδήποτε άλλη σχετική κατηγορία.

4. Μονάδα συγχρονισμού αδειοδότησης

Μια ροή εσόδων που συχνά παραβλέπεται είναι το εισόδημα που παράγεται από την άδεια συγχρονισμού. Επιχειρήσεις όπως διαφημιστικά γραφεία, στούντιο παραγωγής βίντεο και στούντιο βιντεοπαιχνιδιών αναζητούν πάντα το τέλειο κομμάτι για συγχρονισμό με το οπτικό περιεχόμενο που παράγουν. Η δικτυακή πύλη πελάτη της ενότητας άδειας συγχρονισμού Potentiam θα παρουσιάσει περιεχόμενο το οποίο επιμελείται ειδικά για αυτές τις ανάγκες. Οι κατάλογοι χρηστών θα εκτελούνται μέσω ενός Α.Ι. ο αναλυτής μουσικής και τα κομμάτια θα κατηγοριοποιηθούν ανάλογα με χαρακτηριστικά όπως διάθεση, ρυθμό, στυλ κ.λπ. και θα διατίθενται με ή χωρίς φωνητικά. Αυτές οι κατηγορίες θα είναι παρόμοιες με τις υπηρεσίες τους όπως η Pandora αναλύουν ένα τραγούδι για να βρουν παρόμοια στυλ σε όλα τα είδη. Μόλις ένας πελάτης εντοπίσει ένα επιθυμητό κομμάτι μεταξύ του περιηγητικού περιεχομένου, θα υποβάλει μια προσφορά για να εξασφαλίσει τόσο την άδεια συγχρονισμού όσο και την άδεια κύριας χρήσης. Μόλις γίνει αποδεκτή η προσφορά από τους σχετικούς κατόχους δικαιωμάτων, οι άδειες θα χορηγηθούν και η καταβολή των δικαιωμάτων θα διανεμηθεί αυτόματα.

5. Μονάδα αδειοδότησης δημόσιας απόδοσης

Μια άλλη σημαντική ροή εισοδήματος είναι τα δικαιώματα που καταβάλλονται για τη δημόσια χρήση ή τη μετάδοση της copyrighted μουσικής. Αυτές οι άδειες παραδοσιακά διευκολύνεται από μια κοινωνία δικαιωμάτων επίδοσης ή PRS. Οι ραδιοτηλεοπτικοί φορείς θα καταβάλουν κατ'αποκοπήν ποσοστό για να αποκτήσουν πρόσβαση σε ολόκληρο τον κατάλογο και το εισόδημα θα διανεμηθεί στους κατόχους πνευματικών δικαιωμάτων της σύνθεσης. Λόγω του βαθμού συμμετοχής που απαιτείται για την αστυνόμευση των ραδιοτηλεοπτικών φορέων και την επιδίωξη δικαιωμάτων, η πλατφόρμα Potentiam θα επιδιώξει να δημιουργήσει σχέσεις με κορυφαίους PRS όπως το BMI, το ASCAP και το SESAC. Θα ενθαρρυνθούν να προσθέσουν τον κατάλογο του Potentiam στη δική τους και να εισπράξουν τα δικαιώματα εκμεταλλεύσεως για λογαριασμό του καλλιτέχνη λαμβάνοντας ένα μερίδιο των εσόδων που εισπράχθηκαν ως πληρωμή. Η ενότητα PPL θα μπορεί να δέχεται πληρωμές και αναφορές χρήσης, οι οποίες θα διανεμηθούν αυτόματα στους κατάλληλους κατόχους πνευματικών δικαιωμάτων στην πλατφόρμα.

6. Μονάδα πράκτορα κρατήσεων

Η ενότητα του πράκτορα κρατήσεων θα χρησιμεύσει ως μια διασύνδεση δικτύωσης που θα συνδέει τους ερμηνευτές από την πλατφόρμα Potentiam με τους υπεύθυνους προώθησης και τους ιδιοκτήτες των χώρων που θέλουν να κρατήσουν ταλέντο για ζωντανές εμφανίσεις. Η δικτυακή πύλη πελάτη της μονάδας κράτησης θέσεων θα επιτρέψει στους υποψήφιους / ιδιοκτήτες χώρων να περιηγηθούν στους λογαριασμούς των εκτελεστών που αναζητούν συναυλίες και να ξεκινήσουν προσφορές καθώς και να διαφημίσουν χώρους και ημερομηνίες που επιθυμούν να καλύψουν. Αυτό θα επιτρέψει σε κάθε πλευρά να είναι ενεργή ή παθητική όσον αφορά τις κρατήσεις. Όλες οι διαπραγματεύσεις και οι πληροφορίες, όπως ο τεχνικός αναβάτης και η μεταφορά, θα διεκπεραιωθούν και θα γίνουν πληρωμές εντός αυτής της ενότητας.

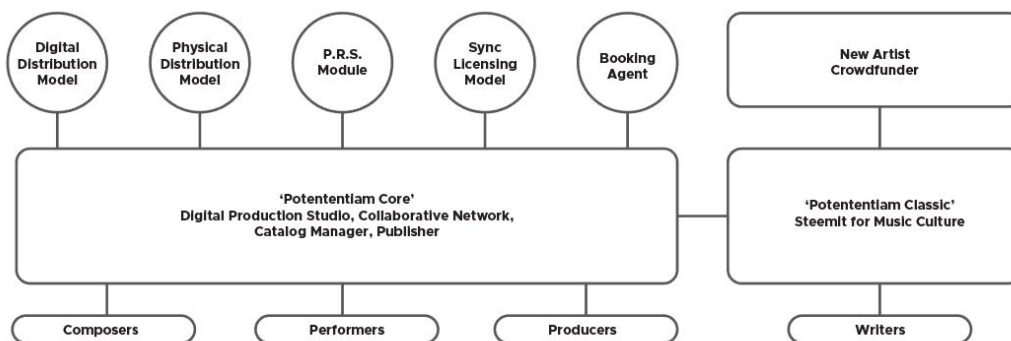
7. Ισχύς Καλλιτέχνη και Χρηματοδότηση

Για τα έργα που απαιτούν κεφαλαιουχική επένδυση για να υλοποιηθούν, οι καλλιτέχνες μπορούν να αναζητήσουν crowdfunding μέσω των λογαριασμών Potentiam Core. Αυτό θα μπορούσε να είναι ένας επίδοξος καλλιτέχνης που χρειάζεται να αναβαθμίσει το στούντιο στο σπίτι για να παράγει ένα πραγματικά επαγγελματικό άλμπουμ ή μια πιο εδραιωμένη ομάδα που θέλει να δημιουργήσει ένα υψηλής ποιότητας μουσικό βίντεο. Όποια και αν είναι η φιλοδοξία της καριέρας τους και οι κεφαλαιώδεις ανάγκες τους, οι καλλιτέχνες μπορούν να υποβάλουν προτάσεις που θα διαφημίζονται στην αδελφή της Potentiam Classic, όπου οι χρήστες μπορούν να συνεισφέρουν PTM σε οποιαδήποτε από τις προτάσεις που θεωρούν ενδιαφέρουσες και θέλουν να συμβάλουν στην υλοποίηση του έργου .

8. Το Potentiam Classic

Ονομάστηκε για να τιμήσει την κληρονομιά της ομάδας Potentiam ως ιδρυτές της online μουσικής έκδοσης Britznbeatz, το Potentiam Classic είναι ένα πλήθος ηλεκτρονικών περιοδικών που προέρχονται από πλήθος. Σκεφτείτε το ως Steemit για τη μουσική βιομηχανία.

Το 2016 οι μεγάλες δισκογραφικές εταιρείες επενδύθηκαν 4,5 δισεκατομμύρια δολάρια παγκοσμίως στο μάρκετινγκ και στην προώθηση. Αυτό σημαίνει ότι σχετικά λίγοι εκτελέτες μουσικής καθορίζουν τελικά ποιοι μουσικοί και τραγουδοποιούς προωθούνται σε ένα ευρύ κοινό. Το Potentiam κλασικό επιδιώκει να αποκεντρώσει αυτήν την επιρροή, ενισχύοντας τους δημιουργούς περιεχομένου με μια ανοιχτή πλατφόρμα, εάν μπορούν να ανταμειφθούν για την παραγωγή περιεχομένου. Η επιβράβευση του περιεχομένου και οι επιπτώσεις του στο δυναμικό οικοσυστήματος θα εξηγηθούν περαιτέρω στο τμήμα VI.



VI. Τα Νομίσματα Potentiam

Η πλατφόρμα Potentiam θα έχει δύο μάρκες που θα εξυπηρετούν δύο διαφορετικές λειτουργίες. Το κύριο νόμισμα θα λειτουργήσει ως η ραχοκοκαλιά της πλατφόρμας και θα χρησιμεύσει ως μέσο ανταλλαγής για όλες τις πλατφόρμες συναλλαγών. Το δευτερεύον διακριτικό θα βασίζεται στο σύστημα αξιολόγησης περιεχομένου και ανταμοιβής του Potentiam Classic.

Το Potentiam (PTM)

Το PTM είναι το διακριτικό ERC20 της πλατφόρμας και έχει όλες τις λειτουργίες που εμπεριέχονται σε αυτό. Διατίθεται κατά τη διάρκεια της προώλησης και του ICO, το διακριτικό θα είναι το νόμισμα που απαιτείται για τη διαμεσολάβηση στις διάφορες ενότητες διανομής που σχετίζονται με το Potentiam Core. Οι κατόχους Token θα έχουν επίσης τη δυνατότητα να στοιχηματίζουν τα μάρκες τους στο Potentiam Vault, δίνοντας ειδικά δικαιώματα στην πλατφόρμα.

Κόμβος δύναμης και Απλός Κόμβος

Οι ιδιοκτήτες του PTM θα έχουν τη δυνατότητα να διατηρούν τα μάρκες τους στο πορτοφόλι δυναμικών λογαριασμών τους ή σε οποιαδήποτε συμβατή συσκευή αποθήκευσης ERC20. Εάν τα έχουν στην πλατφόρμα, θα έχουν τη δυνατότητα να μοιράζονται τα μάρκες τους στο Potentiam Vault, τα οποία θα τους αποφέρουν ειδικά δικαιώματα και προνόμια. Οι μάρκες που τοποθετούνται στο Potentiam Vault θα στοιχηματίζονται για μια καθορισμένη χρονική περίοδο και για κάθε 10.000 πονταρίσματα PTM οι ιδιοκτήτες θα δημιουργήσουν και θα έχουν την κυριότητα ενός κόμβου Vault. Οι χρήστες με λιγότερα από 10.000 PTM μπορούν να μοιράζονται τα μάρκες τους σε έναν κοινόχρηστο κόμβο Vault και να μοιράζονται τα σχετικά δικαιώματα και προνόμια με βάση το βάρος της συνεισφοράς τους. Μια πλήρης περιγραφή των κόμβων Vault και η λειτουργία τους θα εκφραστεί στο μέρος VII παρακάτω.

Το Clout (CLT)

Το δευτερεύον σήμα θα βασιστεί στο σύστημα διαβάθμισης της Potentiam Classic. Θα παραμείνει εσωτερικά στην πλατφόρμα και θα είναι το νόμισμα με το οποίο οι αναγνώστες ανταμείβουν το περιεχόμενο που τους αρέσει. Οι αξιολογήσεις περιεχομένου θα καθορίσουν τον τρόπο με τον οποίο η πλατφόρμα θα επεξεργάζεται το περιεχόμενο για τους αναγνώστες, δηλαδή υψηλότερες βαθμολογίες θα αποκτήσουν μεγαλύτερη προβολή και θα καθορίσουν το μερίδιο του PTM που απονέμεται τακτικά στους δημιουργούς περιεχομένου από την πλατφόρμα.

Σύστημα Αξιολόγησης του Potentiam Classic

Οι λογαριασμοί Potentiam Classic θα πιστωθούν αυτομάτως με το 100% κατά την αρχική δημιουργία του λογαριασμού. Αυτά θα χρησιμοποιηθούν κατά τη διακριτική ευχέρεια του αναγνώστη να απονείμει άρθρα και περιεχόμενο που τους αρέσει στο Potentiam Classic. Όταν ένα τεκμήριο απονέμεται σε ένα άρθρο, θα παραμείνει συνδεδεμένο με το περιεχόμενο για τον υπολογισμό της ανταμοιβής PTM για συνολικά 30 ημέρες. Αυτή η τιμή αναφέρεται ως ισχύς άρθρου. Μετά από τριάντα ημέρες, το έμβλημα θα καεί και ο λογαριασμός από τον οποίο ήρθε θα συμπληρωθεί. Ένα συνολικό μέτρημα που παρακολουθεί τον πλήρες αριθμό των μαρκών που έχουν απονεμηθεί στο αντικείμενο θα καταγραφεί και θα χρησιμεύσει για να καθορίσει την προβολή του για λόγους επιμέλειας. Αυτή η τιμή αναφέρεται ως Αξιολόγηση άρθρου.

VII. Οικονομικά Πλατφόρμας

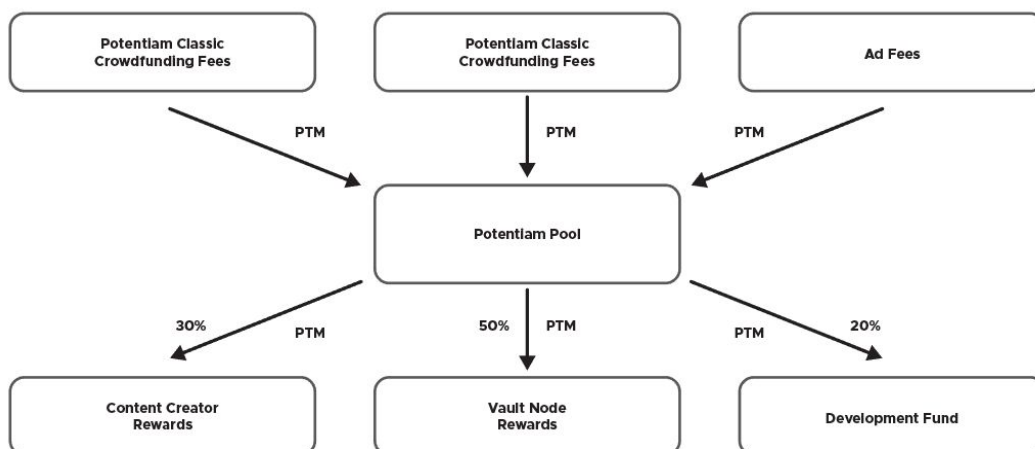
Το PTM από τα τέλη συναλλαγών που εισπράττονται σε όλη την πλατφόρμα potentiam θα κατατεθούν σε κεντρική τοποθεσία που αναφέρεται ως Potentiam Pool. Κάθε 30 ημέρες το συνολικό υπόλοιπο του Potentiam Pool θα διανεμηθεί σε τρεις διαφορετικές κατηγορίες. 30% για τις ανταμοιβές του δημιουργού περιεχομένου, 50% για τους κόμβους Vault και 20% για το Ταμείο Ανάπτυξης.

Δημιουργός περιεχομένου και ανταμοιβές κόμβου Vault

Το 30% που διατίθεται στους δημιουργούς περιεχομένου θα κατανέμεται μεταξύ άρθρων που βασίζονται στις σχετικές αξίες του Power Article. Για παράδειγμα, αν κατά τη στιγμή της διανομής ένα άρθρο έχει ενεργό συντελεστή ισχύος άρθρου 1.000 CLT και το άθροισμα όλων των ενεργών ονομαστικών μονάδων ισχύος άρθρου είναι 10.000 CLT, το άρθρο θα λάβει το 10% του μεριδίου του PTM που διατίθεται για δημιουργούς περιεχομένου. Το 50% που διατίθεται στο Potentiam Vault θα κατανέμεται ομοίωμα σε όλους τους κόμβους Vault. Για παράδειγμα, εάν υπάρχουν συνολικά 100 κόμβοι Vault στο Potentiam Vault, κάθε κόμβος θα λάμβανε το 1% του PTM που διατέθηκε από την Pool Potentiam στο Potentiam Vault.

Ταμείο Ανάπτυξης

Το 20% του PTM που διανέμεται από την Potentiam Pool θα διατεθεί στο Ταμείο Ανάπτυξης. Αυτό το ταμείο θα χρησιμοποιηθεί για τη συγκέντρωση προτάσεων ανάπτυξης από την κοινότητα. Οποιοσδήποτε μπορεί να υποβάλει πρόταση με σκοπό τη βελτίωση της πλατφόρμας Potentiam με κάποιο ουσιαστικό τρόπο. Οι προτάσεις ανάπτυξης θα επανεξεταστούν και θα εγκριθούν ή θα απορριφθούν βάσει της ψηφοφορίας των ιδιοκτητών κόμβων Vault. Όροι έγκρισης TBD.



VIII. Η Πώληση του Potentiam

Συνολικά 100.000.000 μάρκες θα κόβονται για την πλατφόρμα Potentiam. Στόχος μας είναι να δώσουμε μια εκτεταμένη και πρωτοποριακή εμπειρία με τα χαρακτηριστικά του Potentiam. Τα κεφάλαια που θα συγκεντρωθούν θα χρησιμοποιηθούν για την τεχνική ανάπτυξη, τα νομότυπα, τις δοκιμές, την ανάπτυξη και την εμπορία. Το εκατό τοις εκατό των συνολικών νομισμάτων που θα διατεθεί για την κύρια ομάδα μας θα κλειδωθεί σε ένα έξυπνο συμβόλαιο με ποσοστό εκπομπών 5% μηνιαίως, αρχίζοντας έναν μήνα μετά το τέλος του δημόσιου πλήθους. Αυτό είναι να δημιουργήσουμε κίνητρα για να παραδώσει η ομάδα, να δείξει τη δέσμευσή μας και να αυξήσει την εμπιστοσύνη στην αξία του PTM στους επενδυτές. Εάν το πλήθος δεν φτάσει το αναμενόμενο ποσό, έχουμε μια στρατηγική για να αναπροσαρμόσουμε τα χρονοδιαγράμματα, την ανάπτυξη και τη διαδικασία μάρκετινγκ για την ασφαλή προσαρμογή του αποτελέσματος.

Αρχική Κατανομή Νομίσματος

Η διανομή των νομισμάτων θα κατανέμεται ως εξής:

- 60.000.000 (60%) πώληση πλήθους
- 25.000.000 (25%) Ομάδα Potentiam (κλειδωμένο για 20 μήνες)
- 11.000.000 (11%) Στοιχεία ανάπτυξης πλατφόρμας
- 3.000.000 (3%) Λύσεις
- 1.000.000 (1%) Ρεζέρβα

Δημόσια Crowdsale - Ποσότητα PTM που θα είναι διαθέσιμο στο κοινό για αγορά κατά τις προ και τις κύριες πωλήσεις.

Team Tokens - Κατανεμημένο στους ιδρυτές της πλατφόρμας potentiam.

Λογότυπα ανάπτυξης πλατφόρμας - Χρησιμοποιούνται σε συνδυασμό με τα κέρδη από το πλήθος για τη χρηματοδότηση της επιτυχημένης ανάπτυξης κάθε κλάδου της πλατφόρμας potentiam.

Νομίσματα Αμοιβών - Χρησιμοποιείται ως ανταμοιβή για διάφορα προγράμματα της κοινότητας.

Αποθέματα - Αποθηκεύονται σε αποθεματικό σε περίπτωση εξωγενών περιστάσεων.

Όψεις της ανάπτυξης

Ανάπτυξη Λογισμικού - Βασικό για την ικανότητα να διατηρεί την πρόοδο του API.

Μάρκετινγκ - Συνέχιση της διαφήμισης για την ενθάρρυνση της υιοθέτησης και της χρήσης του Potentiam, ανάπτυξη θετικών δημόσιων σχέσεων, επιδίωξη εταιρικών σχέσεων με οντότητες που προωθούν αυτούς τους στόχους.

Συμβουλευτικές Υπηρεσίες - Να προσλάβουν εμπειρογνώμονες από ένα ευρύ φάσμα τομέων, όπως: Επιχειρησιακή Στρατηγική, Τεχνολογία Blockchain και Marketing και Επικοινωνίες για να συμβουλευθούν την ανάπτυξη του Potentiam, τα μηνύματα και τους γενικούς στόχους.

Λογιστική - Εξασφαλίστε υπεύθυνη διαχείριση, επιτρέψτε στους πόρους να βελτιωθεί η διαφάνεια και η λογοδοσία, να βελτιωθεί η συνολική βιωσιμότητα και να συνεργαστείτε με τη Νομική και τη Συμβουλευτική για να προωθήσετε το έργο.

Λεπτομέρειες για την Πώληση Πλήθους

1 ETH = 4000 PTM

Σκληρό Όριο Προπώλησης = 5000 ETH

Συνολικό Σκληρό Όριο = 15000 ETH

ΟΛΑ ΤΑ ΑΠΟΥΛΗΤΑ ΝΟΜΙΣΜΑΤΑ ΘΑ ΚΑΟΥΝ (Αυτό θα συμβεί σε περίπτωση μη τήρησης του ΟΡΙΟΥ μας ή στην περίπτωση που η τιμή Eth αυξάνεται στο σημείο όπου το όριο πληρούται γρηγορότερα)

Μπόνους

Προηγούμενη Εβδομάδα 1 όριο 3000 ether = 20%

Προηγούμενη εβδομάδα 2 όριο 5000 ether = 18%

Εβδομάδα κύριας πώλησης 1 όριο 9000 ether = 12%

Κύρια Πώληση Εβδομάδα 2 όριο 12000 ether = 8%

Κύρια Πώληση Εβδομάδα 3 όριο 14000 ether = 4%

Πώληση Εβδομάδα 4 όριο 15000 ether = 0%

Σημείωση * Η κύρια πώληση θα ξεκινήσει δύο εβδομάδες μετά την έναρξη της προπώλησης, ή τη στιγμή που τα ποσά που έχουν συγκεντρωθεί έχουν φτάσει στο σκληρό όριο, όποιο από τα δύο συμβεί πρώτο.

ΙΧ. Οδικός Χάρτης και Επιτεύγματα

Πρόσθετα	Περιγραφή	Χρόνος
Σχεδιασμός / Κατασκευή	<ul style="list-style-type: none"> - Προγραμματισμός πλατφόρμας desktop & Build -Android Εφαρμογή - IOS App Σχεδιασμός και κατασκευή 	Εβδομάδα 1-4
Potentium Classic	<ul style="list-style-type: none"> - Δημιουργία νομίματος PTM χρησιμοποιώντας ERC-20. - Ανάπτυξη έξυπνης σύμβασης. - PTM πορτοφόλια για όλους τους εγγεγραμμένους χρήστες. - Αποστολή και λήψη PTM. - PTM δημιουργία θόλων αποθήκευσης. - PTM μηχανισμός αποθήκευσης θόλο για καθορισμένη χρονική περίοδο. - Ανταπόκριση κόμβου Potentiam για αποθήκευση θόλων. - Συνεργατική αποθήκευση PTM σε κοινόχρηστους θησαυρούς. - Δημιουργία διακριτικού συμβόλου (CLT). - 100 αρχική ανταμοιβή CLT κατά τη δημιουργία λογαριασμού. - Αντίσταση για δημιουργία βάσει κριτηρίου περιεχομένου (CLT). - 30 ημέρες ισχύουν για το βραβείο CLT για το περιεχόμενο. -Μεταφορά κατανεμημένων εσόδων βάσει του βάρους των εσόδων από το περιεχόμενο. - Μηχανισμός ψηφοφορίας από ιδιοκτήτες κόμβων θόλων πάνω από τη χρήση του ταμείου ανάπτυξης πλατφόρμας. 	Εβδομάδα 5 -8
Potentium Core	<ul style="list-style-type: none"> - Η εγγραφή χρήστη και η σύνδεση. - Διαχείριση προφίλ χρήστη / ρυθμίσεις απορρήτου. -Αρτιστικοί κατάλογοι και διαφημιστικός μηχανισμός. - Αναζήτηση / Soundtrack. - Filters / Ταξινόμηση με βάση τα είδη, τελευταίες τάσεις και δημοτικότητα. - Συνεργασία σε δημιουργίες. - Το σχηματισμό ομάδων και ομάδων. - Διαχείριση πνευματικών δικαιωμάτων για συνεργατικά soundtracks που περιλαμβάνει ποσοστά δικαιωμάτων που έχουν αποφασιστεί. 	Εβδομάδα 9 -13

Potentium Core	<ul style="list-style-type: none"> - Δημιουργία και επεξεργασία βίντεο / βίντεο στο στούντιο παραγωγής. - Δημοσίευση του soundtrack στον κατάλογο καλλιτεχνών. - Λειτουργικότητα ακρόασης μουσικής. - Πώληση άδειας soundtrack για επαναχρησιμοποίηση σε άλλα έργα. - Διατότητα να αποδεχθεί ή να απορρίψει την αγορά της άδειας. - Κατανομή μεριδίων πνευματικών δικαιωμάτων μεταξύ των δημιουργών σε σχέση με τις πωλήσεις που πραγματοποιήθηκαν με έξυπνες συμβάσεις. - 10-15% αφαίρεση αμοιβής για τα έσοδα που δημιουργήθηκαν για το δυναμικό της πωλήσεις soundtrack / βίντεο. 	Εβδομάδα 14 -18
Booking Agent	<ul style="list-style-type: none"> - Δημιουργία και διαφήμιση. - Επιλογή καλλιτεχνών από την πλατφόρμα potentiam. - Προσφορά στον χώρο με λεπτομέρειες πληρωμής. - Ανακινήστε τις πληρωμές για τους καλλιτέχνες που έχουν κάνει κράτηση. 	Εβδομάδα 19 -20
Crowdfunding	<ul style="list-style-type: none"> - Επιλογή δημιουργίας έργου για καλλιτέχνες. - Δημιουργία και υποβολή προτάσεων σχετικά με τη δημιουργία κειμένου. - Να πραγματοποιήσετε επενδύσεις για ένα μερίδιο σε ένα έργο. - Διανομή εσόδων σε επενδυτές και δημιουργούς. 	Εβδομάδα 21-22
Sync Licensing	<ul style="list-style-type: none"> - Κατηγοριοποίηση της μουσικής μέσω του A.I με βάση τη διάθεση. - Διαθεσιμότητα μουσικής με ή χωρίς φωνητικά για άδεια συγχρονισμού. - Σύστημα υποβολής προσφορών για συγχρονισμό και άδεια γενικού χρήστη. - Δυνατότητα αποδοχής και απόρριψης προσφοράς για τους ιδιοκτήτες. - Αυτόματες πληρωμές για τον ιδιοκτήτη του soundtrack για αποδεκτές προσφορές. 	Εβδομάδα 23 -25

Digital Distribution	<ul style="list-style-type: none"> · - Κατηγοριοποίηση της μουσικής μέσω του A.I με βάση τη διάθεση. - Διαθεσιμότητα μουσικής με ή χωρίς φωνητικά για άδεια συγχρονισμού. - Σύστημα υποβολής προσφορών για συγχρονισμό και άδεια γενικού χρήστη. - Δυνατότητα αποδοχής και απόρριψης προσφοράς για τους ιδιοκτήτες. - Αυτόματες πληρωμές για τον ιδιοκτήτη του soundtrack για προσφορές. 	Εβδομάδα 26 -28
Physical Distribution	<ul style="list-style-type: none"> - Πρόσβαση στον κατάλογο δυνατοτήτων από το λογαριασμό του ραδιοτηλεοπτικού φορέα. - Προσθήκη πληροφοριών PRS για τη χρήση δυναμικών soundtracks / βίντεο. - PRS Έκθεση πληρωμής και προσθήκη αναφοράς χρήσης. - Κατανομή των εσόδων στους δημιουργούς με βάση τις αναφορές χρήσης. 	Εβδομάδα 29 -30
Public Performance Licensing	<ul style="list-style-type: none"> - Δημιουργία λογαριασμού φορέα με μηχανισμό πληρωμής. - Πρόσβαση στον κατάλογο δυνατοτήτων από το λογαριασμό του ραδιοτηλεοπτικού φορέα. - Προσθήκη πληροφοριών PRS για τη χρήση δυναμικών soundtracks / βίντεο. - PRS Έκθεση πληρωμής και προσθήκη αναφοράς χρήσης. - Κατανομή των εσόδων στους δημιουργούς με βάση τις αναφορές χρήσης. 	Εβδομάδα 31 -32
Testing Phase	<ul style="list-style-type: none"> - Παρακολούθηση δοκιμών σε όλες τις ενότητες - Δοκιμές εφαρμογών Android και iOS 	Εβδομάδα 33 -36
ZONTANA		
Go Live	<ul style="list-style-type: none"> Τα δεδομένα των δοκιμών θα διαγραφούν και ο ιστότοπος θα είναι ζωντανός. Ο πελάτης θα πρέπει να εισάγει δεδομένα σε πραγματικό χρόνο για να κάνει την ιστοσελίδα Go Live 	Εβδομάδα 36

Χ. Η Βασική Ομάδα

Marcus O Adetola

Δ.Σ.

Ο Μάρκος στρέφεται στη μουσική βιομηχανία και διαχειρίζεται αναδυόμενους καλλιτέχνες και παρακολουθεί τις τεράστιες δυσκολίες που υπάρχουν σήμερα. Όντας ένας που δεν βλέπει εμπόδια μόνο ευκαιρίες, ίδρυσε την Britznbeatz μια βρετανική μουσική πλατφόρμα ανακάλυψης μουσικής. Είναι ένας σφαιρικός επιχειρηματίας και ένας επίλυση προβλημάτων.



Ali Zain

Δ.Τ.

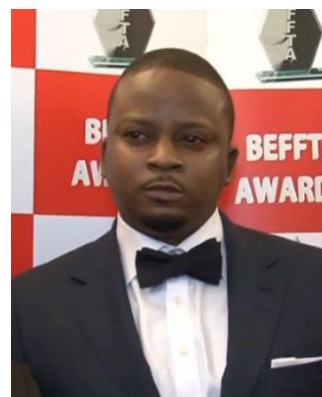
Ο Ali Zain έχει πάνω από μια δεκαετία εμπειρίας στην ανάπτυξη εφαρμογών Full-Stack. Είναι ειδικός σε blockchain, cryptocurrency & ICO development. Συνεργάστηκε επίσης το Ideofuzion.



Ben Balogun

Κ.Ο.Ο.

Ο Ben είναι ένας σειριακός επιχειρηματίας που απέκτησε το Bsc στη Λογιστική και Χρηματοοικονομική από το Πανεπιστήμιο του Plymouth. Τα πάθη του είναι η μουσική και η φινέτσα. Είναι συνιδρυτής Britznbeatz και Potentiam. Θεωρεί τον Potentiam να δίνει τον έλεγχο της δημιουργικής κατεύθυνσης και της ανταμοιβής στη βιομηχανία μουσικής και ψυχαγωγίας πίσω στους ανθρώπους με τη βοήθεια της αλυσίδας.



XI. Νομικά

Αυτή η λευκή βίβλος περιέχει άμεσες αναφορές στην τεχνολογία κρυπτογράφησης και τεχνολογίας blockchain και ενώ οι νόμιμες παράμετροι δεν είναι σαφώς καθορισμένες. Από τη στιγμή που ορίζονται οι νομικές διακρίσεις και οι προδιαγραφές, η Potentiam θα προσπαθήσει να παραμείνει συμβατή. Ως εκ τούτου, ορισμένες από τις διαδικασίες εδώ μπορούν να αλλάξουν.

ΤΟ ΕΙΚΟΝΙΚΟ ΝΟΜΙΣΜΑ ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ ΝΟΜΙΚΟ ΠΡΟΣΦΟΡΑ, ΔΕΝ ΑΠΑΓΟΡΕΥΕΤΑΙ ΑΠΟ ΤΗΝ ΚΥΒΕΡΝΗΣΗ ΚΑΙ ΟΙ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΚΑΙ ΟΙ ΥΠΟΛΟΙΠΕΣ ΔΕΝ ΥΠΟΚΕΙΝΤΑΙ ΣΕ ΠΡΟΣΤΑΣΙΕΣ ΤΩΝ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΩΝ. ΑΥΤΟ ΤΟ ΒΙΒΛΙΟ (ΣΥΜΠΕΡΙΛΑΜΒΑΝΟΜΕΝΩΝ ΧΩΡΙΣ ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟ ΟΠΟΙΟΥΔΗΠΟΤΕ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟΥ Ή ΑΛΛΟΥ ΜΕΤΡΟΥ ΤΟΥ) ΠΕΡΙΛΑΜΒΑΝΕΙ ΜΟΝΟ ΓΕΝΙΚΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ ΚΑΙ ΔΕΝ ΕΙΜΑΣΤΕ ΜΕ ΤΗΝ ΠΑΡΟΥΣΑ ΒΙΒΛΙΟ ΣΥΜΒΟΥΛΗ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ Ή ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΓΙΑ ΕΠΕΝΔΥΣΗ. ΠΡΙΝ ΝΑ ΚΑΝΕΤΕ ΟΠΟΙΑΔΗΠΟΤΕ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΗ Ή ΠΡΑΓΜΑΤΟΠΟΙΗΣΤΕ ΟΠΟΙΑΔΗΠΟΤΕ ΔΡΑΣΗ ΠΟΥ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΕΝΕΡΓΟΠΟΙΗΣΤΕ ΤΑ ΧΡΗΜΑΤΑ Ή ΤΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΣΑΣ, ΝΑ ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΗΣΤΕ ΕΙΔΙΚΕΥΜΕΝΟ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΟ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟ. Η ΡΟΤΕΝΤΙΑΜ.ΙΟ ΔΕΝ ΠΑΡΕΧΕΙ ΕΥΘΥΝΗ Ή ΕΓΓΥΗΣΕΙΣ ΕΠΙΣΤΡΟΦΗΣ ΜΕ ΧΡΗΣΗ ΤΩΝ ΛΥΣΕΩΝ ΠΟΥ ΑΝΑΦΕΡΟΝΤΑΙ ΣΤΟ ΠΑΡΟΥΣΑ ΒΙΒΛΙΟ. ΑΥΤΟ ΤΟ ΧΑΡΤΗ ΠΑΡΕΧΕΤΑΙ ΓΙΑ ΤΟ ΣΚΟΠΟ ΣΥΖΗΤΗΣΗΣ ΚΑΙ ΔΕΝ ΠΑΡΕΧΟΥΜΕ ΚΑΜΙΑ ΕΞΑΙΡΕΣΗ Ή ΣΙΩΠΗΡΗ ΑΝΑΦΟΡΑ Ή ΕΓΓΥΗΣΕΙΣ ΣΧΕΤΙΚΑ ΜΕ ΤΟΥΣ. ΧΩΡΙΣ ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟ ΤΩΝ ΑΝΩΤΕΡΩ, ΔΕΝ ΕΓΓΥΑΜΑΤΑΙ ΟΤΙ ΤΟ ΠΑΡΟΥΣΙΟ ΧΩΡΟ ΔΕΝ ΘΑ ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΕΙΤΑΙ ΣΕ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ, Ή ΘΑ ΣΥΜΠΕΡΙΦΕΡΕΙ ΟΠΟΙΑΔΗΠΟΤΕ ΣΥΓΚΕΚΡΙΜΕΝΟ ΚΡΙΤΗΡΙΟ ΑΠΟΔΟΣΗΣ Ή ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ. Η ΧΡΗΣΗ ΤΟΥ ΠΑΡΟΥΣΑ ΧΑΡΤΙΟΥ ΚΑΙ ΤΩΝ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΩΝ ΤΟΥ ΕΙΝΑΙ ΣΕ ΙΔΙΟ ΣΑΣ ΚΙΝΔΥΝΟ ΚΑΙ ΥΠΟΧΡΕΩΘΕΙΤΕ ΠΛΗΡΗ ΕΥΘΥΝΗ ΚΑΙ ΚΙΝΔΥΝΟ ΑΠΩΛΕΙΑΣ ΠΟΥ ΠΡΟΚΥΠΤΕΙ ΑΠΟ ΤΙΣ ΑΠΟΦΑΣΕΙΣ ΣΑΣ ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΙΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ ΣΕ ΑΥΤΟ ΤΟ ΒΙΒΛΙΟ. ΔΕΝ ΘΑ ΕΙΜΑΣΤΕ ΥΠΕΥΘΥΝΟ ΓΙΑ ΟΠΟΙΕΣΔΗΠΟΤΕ ΑΜΕΣΕΣ, ΕΜΜΕΣΕΣ, ΕΙΔΙΚΕΣ, ΠΑΡΕΠΟΜΕΝΕΣ, ΕΠΑΚΟΛΟΥΘΕΣ Ή ΠΟΙΝΙΚΕΣ ΖΗΜΙΕΣ Ή ΟΠΟΙΕΣΔΗΠΟΤΕ ΑΛΛΗ ΖΗΜΙΑ, ΕΙΤΕ ΣΕ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΔΡΑΣΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ, ΚΑΤΑΣΤΑΤΙΚΟΥ, ΑΔΕΙΑΣ (ΣΥΜΠΕΡΙΛΑΜΒΑΝΟΜΕΝΗΣ, ΧΩΡΙΣ ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟ, ΑΜΕΛΕΙΑΣ) Ή ΑΛΛΩΣ, ΣΧΕΤΙΚΑ ΜΕ Ή ΠΟΥ ΠΡΟΚΥΠΤΕΙ ΑΠΟ ΤΗ ΧΡΗΣΗ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΩΝ ΑΠΟ ΤΟ ΠΑΡΟΥΣΑ ΒΙΒΛΙΟ, ΑΚΟΜΑ ΚΑΙ ΕΑΝ ΓΝΩΡΙΖΟΥΜΕ Ή ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΓΝΩΡΙΖΕΤΕ ΤΗΝ ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ ΤΕΤΟΙΩΝ ΖΗΜΙΩΝ. ΟΙ ΠΑΡΑΠΑΝΩ ΑΠΑΓΟΡΕΥΣΕΙΣ ΚΑΙ ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟΙ ΕΥΘΥΝΗΣ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΕΦΑΡΜΟΖΟΝΤΑΙ ΟΧΙ ΜΟΝΟ ΣΕ ΑΜΕΡΙΚΑΝΙΚΑ, ΑΛΛΑ ΚΑΙ ΣΕ ΟΠΟΙΑΔΗΠΟΤΕ ΑΛΛΟ ΟΝΟΜΑ ΚΑΙ ΑΤΟΜΙΚΗ ΣΥΝΔΕΔΕΜΕΝΗ ΜΕ ΤΟ ΡΟΤΕΝΤΙΑΜ.ΙΟ. ΚΑΙ ΣΤΟ ΣΧΕΤΙΚΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΜΑΣ. ΟΙ ΠΑΡΑΠΑΝΩ ΑΠΑΓΟΡΕΥΣΕΙΣ ΚΑΙ ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟΙ ΤΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ ΕΦΑΡΜΟΖΟΝΤΑΙ ΣΤΟ ΜΕΓΙΣΤΟ ΒΑΘΜΟ ΠΟΥ ΕΠΙΤΡΕΠΕΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ ΝΟΜΟ, ΕΙΤΕ ΣΕ ΣΥΜΒΑΣΗ, ΚΑΘΕΣΤΩΣ, ΑΔΙΚΟΠΡΑΞΙΑ (ΣΥΜΠΕΡΙΛΑΜΒΑΝΟΜΕΝΗΣ, ΧΩΡΙΣ ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟ, ΑΜΕΛΕΙΑΣ) Ή ΑΛΛΩΣ. Ο ΙΔΡΥΤΗΣ & ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΤΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ ΡΟΤΕΝΤΙΑΜ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΡΥΘΜΙΣΕΙ ΤΟ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ ΤΗΣ ΠΑΡΟΥΣΑΣ ΙΣΤΟΣΕΛΙΔΑΣ ΚΑΙ ΤΩΝ ΕΓΓΡΑΦΩΝ ΚΑΙ ΤΩΝ ΕΓΓΡΑΦΩΝ ΤΟΥΣ ΩΣ ΠΡΟΤΙΜΗΣΗΣ ΚΑΙ ΥΠΟΔΕΙΓΜΑΤΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ. ΔΕΝ ΕΠΙΤΡΕΠΕΤΑΙ ΧΩΡΙΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ Ή ΑΝΑΠΑΡΑΓΩΓΗ.