



# fittoken

Whitepaper versión 2.0

Abril 2021

**RP** Red Pill  
Ventures

**SLOWFIT**

RESISTANCE  
**INSTITUTE**  
biomechanics & research

---

## ÍNDICE

1. Introducción	3
2. Propuesta de valor e incentivos	4
4. Modelo de negocio	5
5. Distribución de tokens	6
6. Funcionamiento.	7
7. Niveles de Staking	8
8. Reparto de tokens entre Clientes	10
9. Reparto de tokens entre entrenadores	11
10. Fittoken para Franquicias	12
11. Modelo de quema de tokens	13

---

## 1. Introducción

*Disclaimer: algunos de los datos expuestos en el documento pueden ser susceptibles de pequeños cambios. Siempre buscando mejorar el modelo y buscando su equilibrio a largo plazo, dando valor a cada uno de los token-holders.*

La sociedad Sarriá Fitness SL en colaboración con RedPill Ventures Lda ha desarrollado **el primer gimnasio tokenizado del mundo**, consistente en la adaptación de un token (FITOKEN) a un negocio ya existente (Slow Training & Resistance Institute) para mejorar, en última instancia, el negocio de la compañía y la satisfacción de sus clientes.

FITOKEN dará acceso a funcionalidades únicas, tanto en los negocios de Slow Training y Resistance como de forma independiente a través de servicios DeFi. Por lo tanto, cualquier cliente de la empresa o crypto-believer podrá beneficiarse de este token único, con unos incentivos sostenidos en el largo plazo que provocarán, *inevitablemente, que el token absorba valor.*

El FITOKEN saldrá en venta privada para personas cercanas a la compañía o su entorno en abril de 2021, para empezar a funcionar de manera progresiva con servicios internos y externos durante las siguientes semanas.

Una vez se cierre la venta privada (limitada a 100.000€) el token empezará a cotizar en un DEX de la Binance Smart Chain (Pancakeswap), a un precio sensiblemente superior que al de la venta privada (+50%, 0.15€ frente a 0.10€).

Hemos seleccionado la Binance Smart Chain por su sencillez, funcionalidad (ya que permite ejecutar cualquier contrato de Ethereum) y, sobre todo, los precios (coste de transacciones menos del 1% respecto Ethereum). También contamos con el empuje comercial y de Marketing de personas de la propia empresa Binance, pudiendo así impactar más fácilmente a nivel global.

---

## 2. Propuesta de valor e incentivos

El FITTOKEN dará acceso a unos servicios únicamente disponibles stakeando (es decir, almacenando dicho token en un contrato de la empresa). Además, cuantos más tokens se acumulen más se recibirán como incentivos, generando así un “*viral loop*” que en última instancia siempre beneficiará al inversor.

### ¿Qué gana el token holder?

Podemos beneficiarnos del FITTOKEN de 3 formas, de menor a mayor incentivos:

#### 2.1. Compramos y guardamos.

- Generamos automáticamente una plusvalía del 50%, ya que el token saldrá en el pool a 0.15€ y se venderá, en venta privada, a 0.10€.
- Nos beneficiamos de futuras subidas de precio del token.
- Vendemos el token cuando queramos (existe un pool DeFi para ello).
- Accedemos con él a servicios en SlowFit y Resistance.

#### 2.2. Compramos y stakeamos.

- Tenemos las mismas ventajas que antes, más:
- Ganamos un incentivo (30% del yield farming mensual).
- Ganamos un porcentaje de los tokens de incentivo de constancia no repartidos
- Accedemos a incentivos y privilegios al entrenar y realizar cursos, con la posibilidad de maximizarlos según tu nivel de staking.

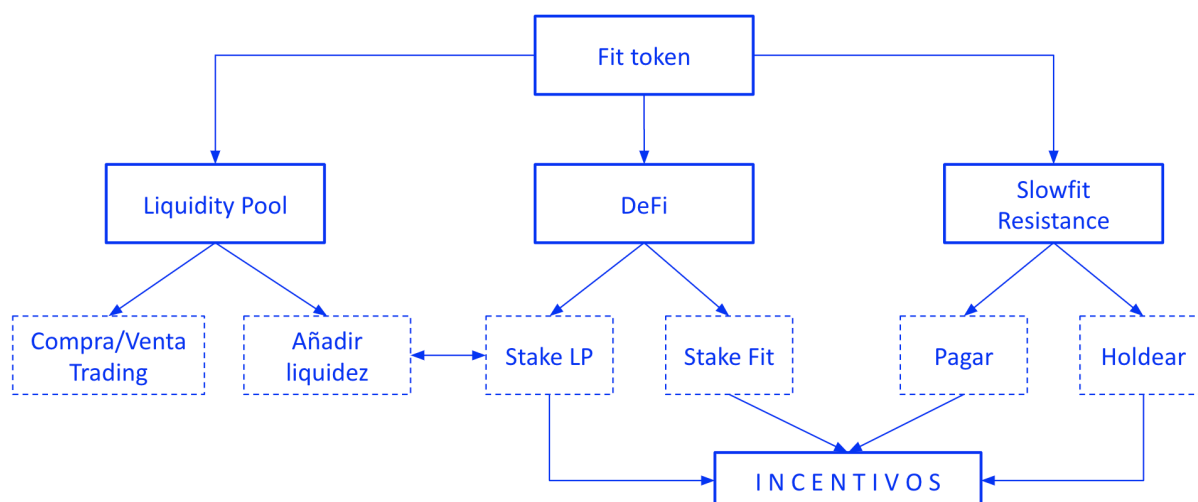
#### 2.3. Compramos y aportamos liquidez.

- Tenemos las mismas ventajas que al comprar, más:
- Ganamos un incentivo (70% del yield farming mensual).
- Ganamos comisiones (0.17% de las transacciones del pool).
- Ganamos exposición a Bitcoin: como esperamos que el FITTOKEN suba más en el mismo período de tiempo que Bitcoin (debido a la madurez de este último), el inversor que aporte liquidez sacará un par (FIT-BTC) con mayor cantidad de BTC que la que puso para entrar.

## 4. Modelo de negocio

Tal y como vimos anteriormente, el FITTOKEN va dirigido a distintos tipos de usuarios:

- Cientes de los centros SLOWFIT y alumnos de RESISTANCE INSTITUTE que quieren usarlo para acceder a productos exclusivos.
- Entrenador del gimnasio que recibirá incentivos en función de los resultados individuales y colectivos.
- Usuarios cripto medios (que pueden ser también clientes) que quieran, además de lo anterior, obtener plusvalías y aumento de los incentivos con **staking**.
- Usuarios cripto avanzados (que pueden ser los anteriores) que quieran, además, apoyar el proyecto aportando liquidez y conseguir así mayores incentivos.



El FITTOKEN se puede manejar de 3 formas diferentes:

- En el pool de liquidez, tanto para comprar/vender como para añadir liquidez. Cualquiera podrá añadir LP tokens (tokens de liquidez) y ganar el **0.17%** de las transacciones en la parte proporcional que ostente del pool.
- En la aplicación DeFi ([www.fittoken.io](http://www.fittoken.io)), donde podrá stakarlo (o directamente o como LP tokens) consiguiendo mayores incentivos (rewards) por ello.
- En los productos de la compañía (Slow Training y Resistance), tanto como moneda de pago como para holdearlo y de la misma forma conseguir incentivos.

## 5. Distribución de tokens

Se realizará una justa distribución de tokens premiando a los compradores de la venta privada, y limitando la influencia del equipo promotor a muy largo plazo.

Stakeholder	Fit tokens	Características	Distribución (meses)
Equipo promotor	1M	Vesting 4 años (bloqueados)	13 a 48
Pre-venta	1M	Financiación del proyecto (100k€)	1 a 6
Autocartera	2M	Fondo de reserva - Pool	1 a 48
Yield farming	2M	Aumento de los incentivos mediante staking	1 a 70
Incentivos	4M	Reparto entre clientes	1 a 120
<b>Total</b>	<b>10M</b>		

Los tokens asociados al equipo promotor permanecen bloqueados 1 año y se empiezan a distribuir durante los siguientes 4 de manera progresiva. El resto de tokens se distribuyen desde el mes 1, siendo los más rápidos los vendidos en preventa.

El yield farming hace referencia a los incentivos para staking y farming, mientras que la bolsa global de incentivos se repartirá entre clientes de Slowfit y Resistance Institute.

Los incentivos se repartirán fuertemente los 5-10 primeros años, para después entrar en un modelo deflacionario. Una vez transcurrido este período, la empresa podrá utilizar los tokens de su autocartera para seguir distribuyendo incentivos o podrá comprarlos al pool directamente. Todas las nuevas franquicias destinarán un porcentaje de su inversión en marketing para la compra de token y así redistribuir el valor generado entre sus clientes.

El 1% de los tokens transaccionados contra el pool se quemarán, desde el principio, reduciendo así la oferta y elevando el precio a largo plazo. Mirar más adelante el apartado 11 sobre Burning (quemado de tokens)

---

## 6. Funcionamiento

Una vez el token se emita y distribuya ocurrirá lo siguiente;

6.1. La empresa vende todos los tokens (1M). Se distribuyen en 6 meses, evitando así la especulación y la posibilidad -poco probable pero posible- de tumbar el precio del token.

6.2. La empresa recibe, en contraprestación, 100k €. Utiliza ese dinero para terminar los desarrollos tecnológicos y tokenómicos, integraciones técnicas, aportación de liquidez al pool y gastos varios.

6.3. La empresa consigue también, el primer mes, 41.667 tokens de la autocartera. Se convierte así en el creador del pool de liquidez, aportando esos tokens y 6.250€ en BTC (el token se emite, en el momento cero, a valor 0.15€; pero en venta privada se vendió a 0.10€, **consiguiendo cualquier inversor una plusvalía del 50% a tiempo=0**).

6.4. Desde ese momento cualquier usuario podrá aportar liquidez al pool.

6.5. El negocio tokenizado arranca y se empiezan a repartir incentivos (33.333 token/mes). Estos serán reservados para incentivos a los Clientes de Slowfit y Resistance Institute. Estos no se repartirán al 100%, sino en función de los resultados obtenidos por cada cliente: desde rewards por resultados, constancia y referidos. Los rewards de constancia no repartidos se añadirán a la bolsa de incentivos por staking.

6.6. Los stakers, podrán stakear sus tokens para acceder a privilegios y multiplicadores según cada nivel. Además, también recibirán 12.000 tokens/mes como incentivo (provenientes del Yield farming)

6.7. Al mismo tiempo los rewards por Yield farming empiezan a funcionar (28.571 tokens/mes durante 10 años). De estos tokens irán en un 16.571 tokens/mes irán destinados para incentivos por aportar liquidez. El resto (12.000 tokens/mes) irán destinados a incentivos por staking (ver punto 6.6)

Bajo este modelo, **lo menos inteligente es vender los tokens**: si eres Cliente te interesa stakearlos para conseguir acceso a mejores servicios a menor precio, y si eres Holder ganas más tokens por acciones de staking o farming.



---

## 7. Niveles de Staking

Con el FITTOKEN puedes desbloquear mejoras en los incentivos y accesos privilegiados a servicios dentro de Slow Training y Resistance Institute. En función del número de tokens stakeados cada usuario podrá ir desbloqueando una de las 5 categorías.

Los stakers además recibirán los tokens no repartidos por constancia.

### 7.1. Nivel 1 - “**BASIC**”

- Entre 10 tokens y 100 tokens en staking
- Compra de merchandising con FITTOKENS
- Recibirán el 5% de los incentivos no repartidos + incentivos de staking
- Payback del 1% en programas de Slowfit

### 7.2 Nivel 2 - “**ADVANCED**”

- Entre 100 y 1.000 tokens en Staking
- Comprar merchandising con FITTOKENS
- Poder de gobernanza para decidir diseños de merchandising
- Recibirán el 10% de los incentivos no repartidos + incentivos de staking
- Payback del 2% en programas de Slowfit

### 7.3 Nivel 3 - “**SILVER**”

- Entre 1.000 y 20.000 tokens en Staking
- Comprar merchandising con FITTOKENS
- Poder de gobernanza para decidir diseños de merchandising
- Desbloqueo para multiplicadores de rewards en diferentes programas
- Compra posibles con FITTOKENS: Sesiones, bonos y productos Slowfit.
- 2x multiplicador para los incentivos generados
- Recibirán el 15% de los incentivos no repartidos + incentivos de staking
- Payback del 3% en programas de Slowfit

### 7.4 Nivel 4 - “**GOLD**”

- Entre 20.000 y 50.000 tokens en Staking
- Comprar merchandising con FITTOKENS
- Poder de gobernanza para decidir diseños de merchandising
- Desbloqueo para multiplicadores de rewards en diferentes programas
- Compra posibles con FITTOKENS: Sesiones, bonos y productos Slowfit.
- 3x multiplicador para los incentivos generados
- Recibirán el 30% de los incentivos no repartidos + incentivos de staking
- Payback del 4% en programas de Slowfit



---

### 7.5 Nivel 5 - “PLATINUM”

- Más de 50.000 tokens stakeados
- Comprar merchandising con FITTOKENS
- Poder de gobernanza para determinar:
  - Diseños de merchandising
  - Propuestas para incorporar nuevas máquinas
- Desbloqueo para multiplicadores de rewards en diferentes programas
- Compra posibles con FITTOKENS: Sesiones, bonos y productos Slowfit.
- 10x multiplicador para los incentivos generados
- Recibirán el 40% de los incentivos no repartidos + incentivos de staking
- Payback del 5% en programas de Slowfit

---

## 8. Reparto de tokens entre Clientes

Los clientes reciben tokens de 2 formas distintas:

8.1. En el momento de comprar un producto, en la forma de payback.

- 1%-5% de todos los programas de Slowfit, porcentaje que varía en función del nivel de staking.
- No incluye bonos ni merchandising

8.2. Programa de Referidos

- Con cada nuevo cliente referido, este obtendrá un bonus mensuales en FITTOKENS. Vale para referidos tanto en Slow Training como en la plataforma Club Biomecánica de Resistance. Este reward podrá aumentar en función del programa y del nivel de staking de cada usuario.

8.3. Al completar actividades y cumplir objetivos.

Constancia:

- Frecuencia de entrenamiento +1 vez/semana durante 90d: 1€ en Fittokens
- Frecuencia de entrenamiento +1 vez/semana durante 180d: 2€ en Fittokens
- Frecuencia de entrenamiento +1 vez/semana durante 365: 5€ en Fittokens

Si un cliente no falla ni una semana en 1 año recibiría: **13 euros** en Fittokens por constancia. Sin calcular los efectos del multiplicador (tanto por tipo de programa como por nivel de staking) que podría llegar a multiplicar por 30 estos incentivos.

Los incentivos de constancia no repartidos se van a **repartir entre los stakers**.

Resultados:

- Densidad del 60% o más en los entrenamientos. Reward: **0.1 euros** en Fittokens.
- Mejora de 5 o más flechas de mejora. Reward: **0.1 euros** en Fittokens.
- Mejora de más del 25% mensual en 5 o más ejercicios. Reward: **0.5 euros** en Fittokens.
- Progreso en el **SLOWFIT TEST**. Cambio de color (hacia verde) en el resultado final. Reward: **3 euros** en Fittokens.

Multiplicador de incentivos en función del programa del cliente.

- Pro-Conditioning: Plan de incentivos normal
- Pro-Shape: **Multiplicador 1,5**
- Pro-Life: **Multiplicador 2**
- Total-Conditioning: **Multiplicador 3**

#### 8.4 Incentivos por estar en el **Club de la Biomecánica Pro** de Resistance Institute

- Visualizar mínimo 2 horas de vídeos semanales durante 1 mes.  
Rewards: **0,5 Euros** en Fittoken.
- Visualizar mínimo 2 horas de vídeos semanales durante 3 meses.  
Rewards: **1 Euro** en Fittoken.
- Visualizar mínimo 2 horas de vídeos semanales durante 6 meses.  
Rewards: **2 Euro** en Fittoken.
- Completar Vídeos de 1 bloque (Fundamentals, HIST)  
Rewards: **0,5 Euros** en Fittoken.
- Superar TEST (cualquier test del club Biomecánica pro). Rewards: **1 euro** en Fittoken.

### 9. Reparto de tokens entre Entrenadores

Los entrenadores son una parte fundamental de Slowfit y una pieza clave para garantizar su crecimiento y la satisfacción de todos los clientes. Es por ello, que el token integrará a todos ellos en un modelo de incentivos para buscar maximizar sus resultados individuales y colectivos.

Este mecanismo permitirá compensar a las personas responsables del gimnasio proporcionalmente al aumento de negocio que este genere.

#### 9.1 Incentivos individuales

- 5 Euros por cada DEMO que un entrenador consigue que se haga DISCOVERY.
- SESIONES ENTRENADORES: un reward extra si un entrenador supera las 225 sesiones mensuales.
- DISCOVERY: un reward extra si un entrenador consigue 8 o más DISCOVERYS mensuales.

#### 9.2 Incentivos colectivos

- SESIONES TOTALES PT: un reward extra si se superan en un 10% las sesiones el mismo mes del año anterior (este año comparamos con el 2019)
- DISCOVERYS: Un reward extra si se superan los 30 DISCOVERYS en un mes
- FACTURACIÓN: un reward extra si se superan en un 15% la FACTURACIÓN del mismo mes del año anterior (este año comparamos con el 2019)

---

## 10. Fittoken para franquicias SLOWFIT y otros centros que se adhieran

Las franquicias son un punto muy importante dentro del modelo tokenómico ya que puede ayudar a generar “picos de demanda” para el token e impulsar con más fuerza su revalorización y captación de valor.

Para ayudar a las franquicias a obtener fondos en Fittoken e iniciar también su programa de rewards para sus clientes, el modelo tendrá una cartera donde el 10% de los tokens usados para adquirir programas se van a depositar. De este pool las franquicias podrán comprar una parte de los tokens a un precio de descuento y el resto directamente al mercado desde Pancakeswap.

Quema de tokens para la cartera:

- 10% de los tokens usados para comprar programas de Slow Training
- 10% de los tokens usados para comprar cursos en Resistance Institute

## 11. Modelo de quema de tokens. “Poker Burning”.

El objetivo del token, no solo es perdurar en el tiempo, sino absorber valor conforme pasen los años. Por esta razón, se ha desarrollado un modelo de quemado de tokens proveniente de las transacciones y de los ingresos de la empresa para garantizar un modelo deflacionario.

Para ello, no sólo NO se utiliza el token para la financiación propia (la autocartera sólo se utilizará como reserva de emergencia y control del precio ante subidas y bajadas bruscas de precio y nunca utilizándose como fuente de financiación propia) sino que parte de los ingresos, transacciones y tokens no utilizados serán quemados para disminuir el supply circulante. Para ello hemos creado el “poker burning”, que utiliza una estrategia de quemado a través de 4 vías diferentes durante los primeros 120 meses.

1. El 1% de los tokens transaccionados contra el pool se quemarán, desde el principio, reduciendo así la oferta y elevando el precio a largo plazo.
2. El 10% de las compras en Fittoken dentro de Resistance Institute se quemarán.
3. El 100% de Fittokens ganados por la empresa como proveedor de liquidez a través del farming se quemarán.
4. Los tokens de incentivos entregados a clientes de Slowfit y Resistance Institute que se hayan dado de baja y que no hayan sido traspasados a sus billeteras particulares serán quemados.