



VEXANIUM

演示文稿



愿景：

为电子商务市场的使命带来信任和秩序。 建立一个在线市场，使商家能够高效地推广他们的服务和产品，同时为消费者提供极好的激励。

任务：

通过开发一个将加密货币带入主流商业和消费者市场的平台， 以创造更有效的全球经济增长, 并促进社会进步。

VEX平台，旨在帮助企业创建自己的营销活动或通过去中心化平台分发其服务的平台。

Vexanium： VEX平台的数字货币， 并用于零售世界与加密世界之间的连接。

什么是Vex和什么是Vexanium： VEX来自Voucher Exchange， 而Vxanium来自VEX和Anium。 Anium是一种能够产生能量的矿物，所以我们相信vexanium是VEX平台良好表现所需的代币。

问题和解决方案



问题

1. 高营销成本
2. 低价赎回
3. 低流动性

解决方案

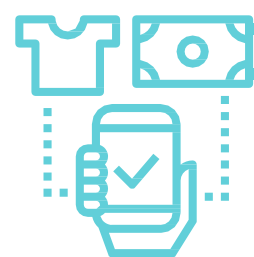
1. 去中心化的市场
2. 基于区块链
3. 代币化





去中心化

安全的分布式数据存储。没有额外的中间人参与。



快速国际交易

短短几分钟，无论发件人和收件人的位置何处



收费低

不超过2%。
商业客户只是0.5%



透明度

开源智能合约增强了平台的可靠性



烧毁模型

Vexanium采用革命性的燃烧模式，并使其不易变化，以确保我们生态系统内服务的持续需求和可控价格。



代币冷藏

从查询或交易中撤消的每个代币将在2年后发布，以确保合理和有效的流通。这种机制将保证VEX经济和Vexanium运营的可持续性。



没有佣金

来自合作伙伴的所有佣金都将直接转到用户



民主化

每个人和任何人都可以自己生成优惠券



加密货币交易所

我们的平台可以增加新用户：
易于注册， 和易于在交易所为
余额或代币充值
没有任何银行机构， 而用户可以
立即在他们最喜欢的加密货币
交易所充值。



个人用户

我们的平台将帮助新用户：
易于访问加密货币

如果用户在我们的商家/合作伙伴处
进行交易， 用户可以使用我们的代
币， 以获得奖励积分。



商家

商家可以轻松获得更多透明数
据， 更多客户和更好， 更灵活的忠
诚点平台。



电子商务

通过区块链技术和券代币化， 我们将通过
Vexanium平台将加密货币世界与零售世界
和电子商务相连接。 因此电子商务网站
将获得销售每个代币或币的好处， 并且
Vexanium平台将充当电子商务的支付网关
平台。



区块链者

我们帮助区块链者通过电子商务和我们的
商家访问全球各地的新市场和更多(全球
化)。

**FIVE GROUP OF USER
ON VEXANIUM ECOSYSTEM**

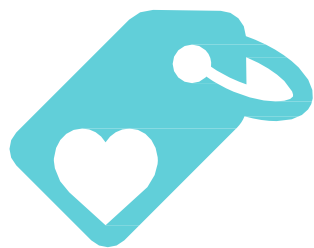


Vexanium商业模式是平台作为服务



1. 优惠券，礼品卡和评论创作

由Vexanium平台创建的每张优惠券/礼品卡或客户评论将以Vex代币收取，以作为平台服务费。每个用户或商家都需要在每个优惠券创建过程中使用Vex代币，并在Vexanium平台内审查创建。
Example：示例：具有智能合同的每张创建的优惠券和礼品卡都需要使用Vex代币，而 Vexanium基金会收取平台费为0.1%。



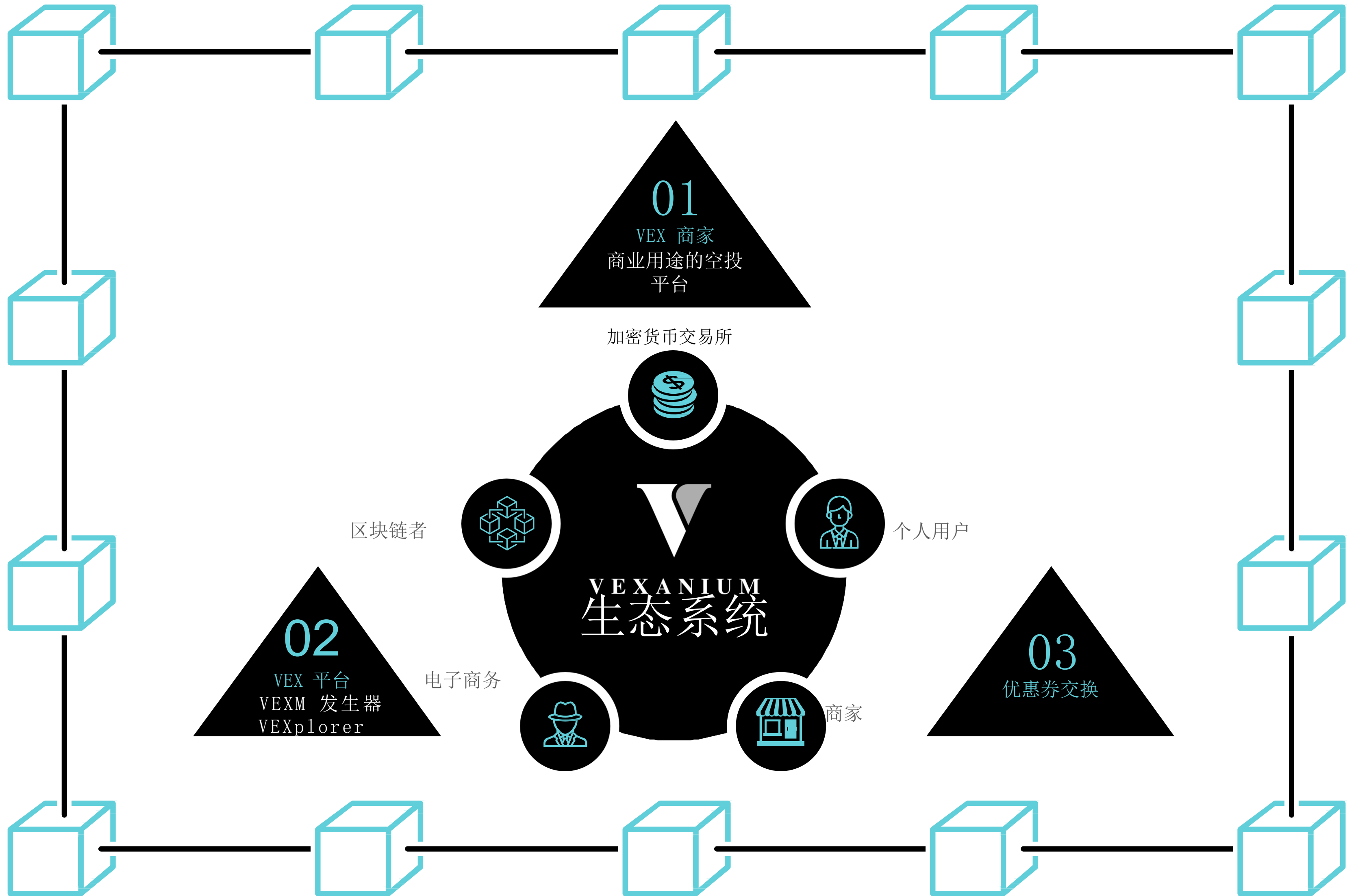
2. 营销和忠诚度活动

商家还可以通过Vexanium生态系统进行市场营销活动或忠诚度活动（加密货币到电子商务的交叉营销渠道）。商家只需要在平台上存放一些Vex代币，而然后这些代币将通过vex社区分发，以作为奖励或空投。在此活动中产生的客户将被视为“每次获得成本（CPA）客户”，而将通过Vex代币进行计算。用户从营销活动收到的代币可兑换为可使用在商家的优惠券/里程或忠诚点。



平台
生态系统

Vex 空投
VEXM 发生器
VEXplorer
优惠券交换



01

VEX 商家
商业用途的空投
平台

加密货币交易所

02

VEX 平台
VEXM 发生器
VEXplorer

区块链者

电子商务

03

优惠券交换

个人用户

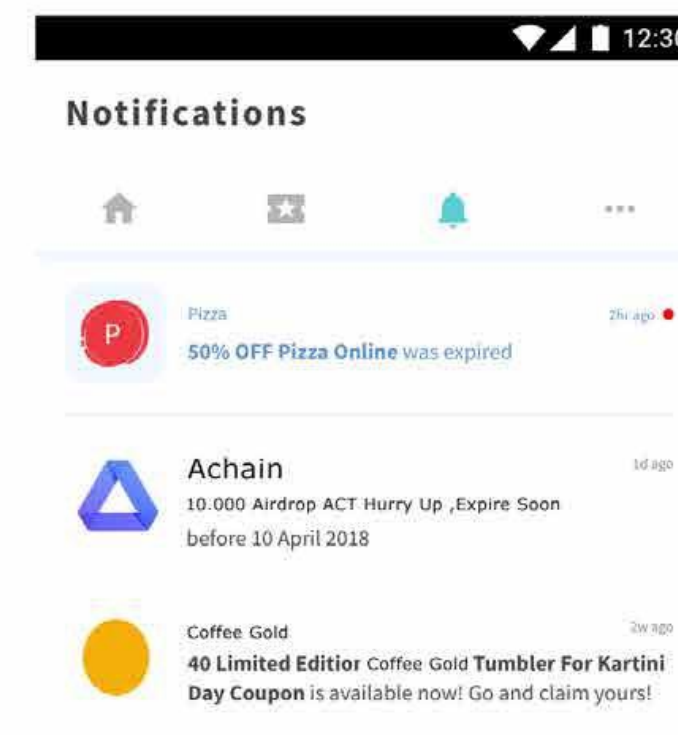
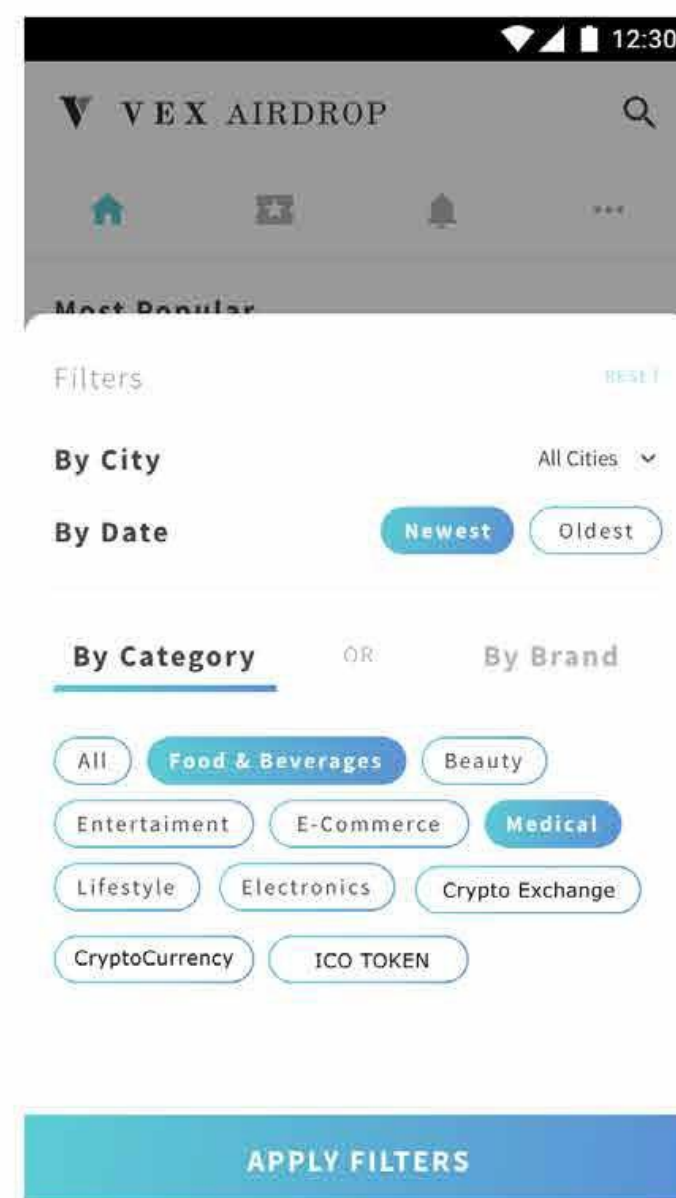
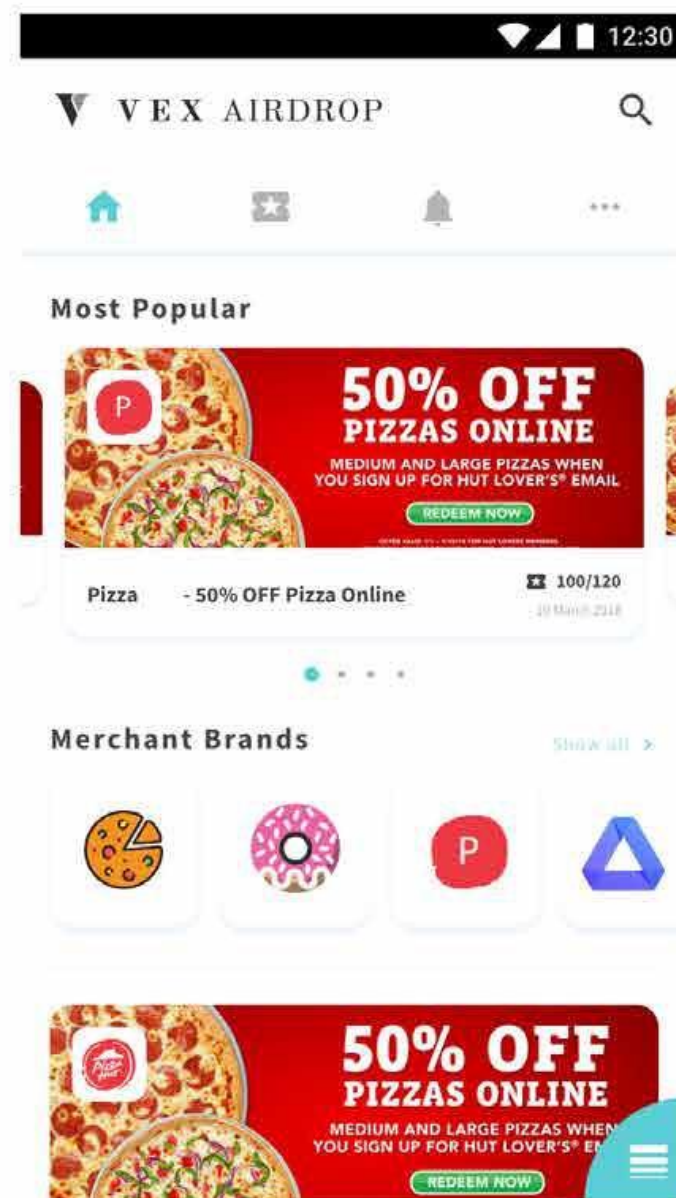
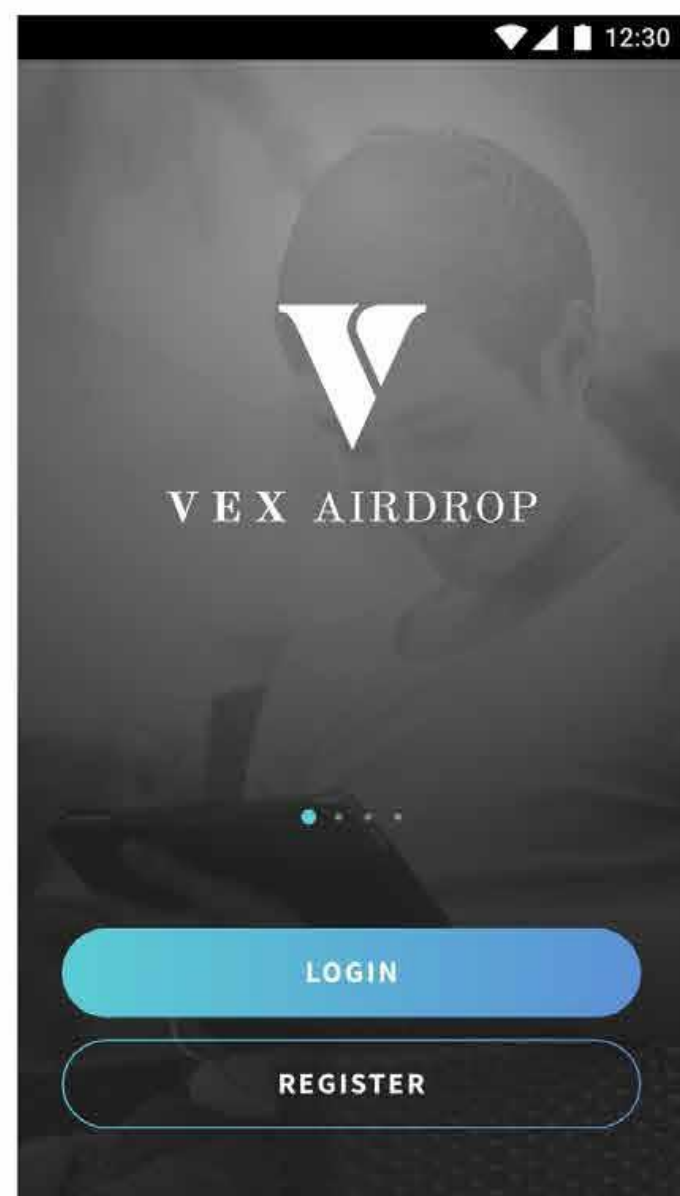
商家

VEXANIUM
生态系统



VEXANIUM

2018年第三季
首款产品





电子优惠券 礼物卡

电子优惠券

不能被补充

在线购买

网上商家



实物 礼物卡

实物卡

不能被补充

在线和离线购买

在线和离线商家



NFC 礼物卡

NFC 实物卡

能被补充

在线和离线购买

在线和离线商家



项目 路线图

阶段0

项目启动和代币销售（2018年第1季度/第2季度）

阶段1

印度尼西亚推出VEXANIUM（2018年3季度/4季度）

VEXANIUM市场将充分发挥功能，向印度尼西亚的商户和个人用户开放。商家/企业用户可以创建优惠券代币，并通过一站式移动应用程序无缝地精选他们的营销活动。客户将能够通过VEXANIUM应用程序存储和兑换其优惠券代币。

阶段2

VEX生态系统的建立（2019年第1季度/第2季度）

在这个阶段，VEXANIUM将通过推出VEXchange和VEXplorer完成生态系统的建立。VEXchange是一个允许用户交易VEXM和VEX的代币市场。这是为了增加代币的流动性，以增加用途和兑换商业券。

阶段3

亚洲业务拓展（2019）

在此阶段，我们预计VEXANIUM已经证明自己拥有基于事实和市场趋势的稳固商业模式。并且我们将扩展到吉隆坡，胡志明市，首尔，香港，曼谷，迪拜和新加坡等主要城市或商业中心。

代币经济流量图

供应



从交易所购买

在ICO期间购买

在电子商务上购买

在商家上购买

奖励点

需求

采购

存款

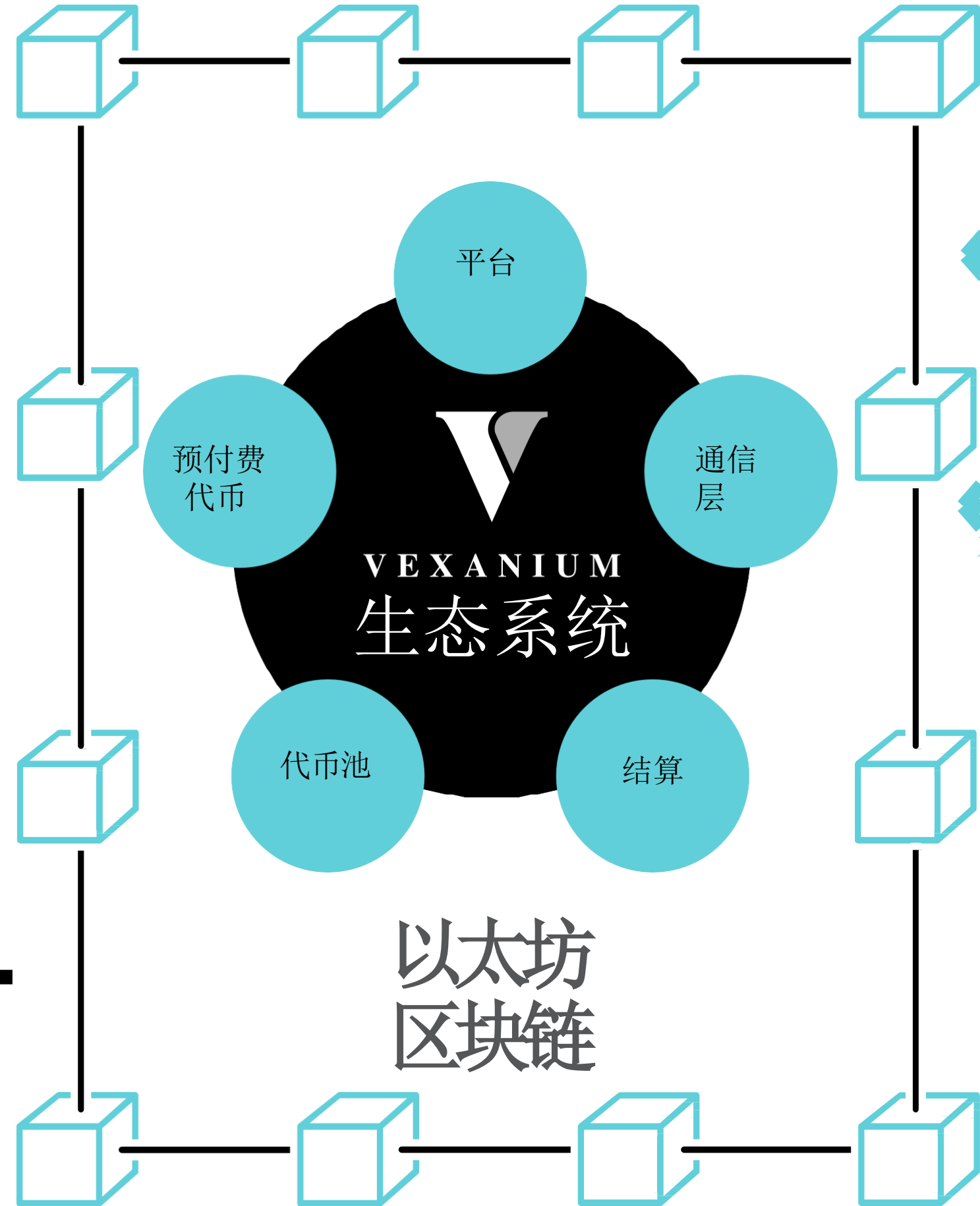
用户类型



付款

发送请求

收到代币



所有交易细节将以封锁形式存储在区块链中

代币 销售

代币销售：估计时间

ICO预售：2018年3月第4周

ICO：2018年5月第一周



代币名称

VEX (Achain区块链上的ATP 1.0标准代币)

VEX代币旨在被分配为如下：

代币销售：4亿 VEX

400万VEX在 ICO中（总发行量的40%）

总发行量：10亿

ICO预售上限：4 千 ETH

ICO 众筹销售：1.6万ETH

硬顶：2万 ETH

1 ETH：2万 VEX

1 ACT：10 VEX

ICO预售：
额外20%的奖金

ICO第1周
第一周额外5%的代币

ICO第2周
无

ICO第3周
无

ICO第4周
无

代币分配

只有10亿 VEX

代币会被创建。

VEX代币打算如下分配

分配	哪些方	详细
40%	ICO	由Vexanium根据发售或通过认可的分支机构销售给众筹销售和预售购买者。募集资金的使用将定期公布。
20%	早期投资者	给天使投资者和早期投资者:20%的代币将在众筹销售结束2个月后发布, 50%的代币将在众筹销售结束6个月后发布, 30%的代币将在众筹销售结束12个月后发布。
20%	Vexanium基金会	由基金会保留, 以激励未来的发展
10%	Vexanium团队	在众筹销售结束后的12个月内, Vexanium团队的代币奖励将被锁定
10%	营销赏金顾问	给支持者, 营销, 联盟, 赏金和顾问

管理团队



Danny Baskara, 创始人兼首席执行官

Danny是一位在数字营销，广告和电子商务方面拥有超过12年经验的连续创业者。他是印度尼西亚最大的在线市场（拥有超过200万活跃用户）的Evoucher Indonesia的创始人和首席执行官。



Irwan Barus, 首席战略官

Irwan是零售，IT和金融科技的连续创业者。他是联合创建基于QR码的移动支付市场Kesles在印度尼西亚推广无现金社会的先锋。



Robin Jang, 联合创始人兼首席运营官

Robin是一位在韩国，中国和印度尼西亚有超过10年经验的IT和运营专家。他是Cashtree在印度尼西亚最大的在线营销平台的前联合创始人，而管理该公司获得超过1000万用户。他还领导了东南亚领先的大数据创业公司之一的数据分析和机器学习团队。



Manto Tan, 开发人员

Manto Tan是一名拥有超过七年软件开发经验的全面开发人员。他参与了从游戏到网络和移动开发的各种项目，并对产品开发充满热情。

顾问



Constantin Papadimitriou (Kiki)

Pundix总裁顾问。Kiki在印度尼西亚两家最大的金融科技公司 - Infinetworks和E2Pay拥有17年的工作经验。他拥有普渡大学计算机科学硕士学位和塔尔萨大学计算机科学学士学位。kiki也是印尼区块链协会的委员会成员和PundiX的顾问（亚洲最知名的ICO项目之一）。



Patrick Linden

RVP Venture管理合伙人。曾是新加坡和马来西亚最大的优惠券服务提供商DealGuru Holding的前任创始人兼首席执行官。Patrick于2014年以3500万美元出售DealGuru，而现在他是RVP Venture Group的管理合伙人。



Roberto Capodieci

Roberto 在6岁时就发现了对信息技术的热情。当他在10岁时，他开发，并销售了他的第一款电子游戏。Roberto擅长合法侦听系统和大数据分析，也是执法机构的顾问，NXT发行人的联系人，也是第一个将区块链技术应用于供应链和贸易融资的顾问。作为区块链动物园协会的创始人，Roberto经常在区块链会议上发言。



Jason Lamuda

作为Berrybenka的创始人兼首席执行官和Groupon印度尼西亚联合创始人，Jason是印度尼西亚电子商务系列技术人员。他创立了Berrybenka，而这是印度尼西亚第一个，也是最大的时尚电子商务之一。Jason还是Orami和Disdus.com的创始人，而该公司被Groupon收购为Groupon Indonesia。



Dallen Kim

Dallen是Yteams Pte Ltd和Cashtree Indonesia（一家专门从事锁屏广告的移动内容发行商，并拥有超过1000万用户）的首席执行官。他也是世界著名游戏“战斗机地下城”的创始人。



TIAGO C. Alves

Tiago是Appcoin的亚太区副总裁（应用程序商店的开放和分布式协议）。Tiago在技术相关职位方面拥有超过12年的经验。他是澳门大学软件工程系毕业生，并拥有普通话硕士学位和旧金山大学技术管理工商管理硕士学位。



Lawrence Samantha

Samantha先生是一位加密货币矿工和交易世界的经验丰富的人士，而他的历史可以追溯到2011年。他相信加密货币技术能够改变世界。他的计算机专业知识和推动做正确的事情是他创造了几个加密货币解决方案的原因，例如BitHarga（即时加密货币定价分析）和HonestMining（其任务是使信任值得的加密货币挖掘，而每个人都可以访问）。



Calvin Kizana

作为PicMix的创始人兼首席执行官，Calvin是一位系列技术人员，Geeks，技术怪胎，而拥有超过17年的行业经验和专业知识，并成功创办了初创公司。他是安永会计师事务所（EY）技术和2014年度数字企业家奖的获得者。Calvin领导PicMix（一个基于兴趣的社交媒体平台），在全球范围内增长至2200万用户。

天使投资者



Marcus Yeung
SEABridge Investment
的首席执行官

Marcus是SEABridge（一家专注于东南亚和日本的技术投资机会的领先技术专注的并购咨询和投资公司）的创始人兼首席执行官。他是一位经验丰富的投资者，并拥有超过20年的企业投资经验，包括首席执行官，首席财务官，所有者，VC / PE投资者和财务顾问等各方面的顶级经验。



Joseph Aditya
Ralali.com的创始人兼
首席执行官

Joseph是Ralali（印度尼西亚最大的企业对企业市场门户）的创始人兼首席执行官。Ralali是维护，维修和运营（MRO）商品的商业商业市场。在该网站上，您可以找到诸如汽车设备，发电机，机床，建筑用品，卫生产品等等。



Anton Soeharyo
Touchten的创始人兼首
席执行官

是印度尼西亚的系列技术创业者，而他创建了印度最大的游戏发行商Touchten。自2013年起，他是加密货币和ICO的投资者。