



VEXANIUM

PRESENTATION DECK



V E X A N I U M

Vision :

Het brengen van vertrouwen en orde naar de e-commerce marktplaats missie. Bouwen van een online marktplaats waarmee verkopers hun service en producten efficiënt kunnen promoten terwijl ze superbe motieven aan hun klanten bieden.

Mission

Om een meer efficiënte wereldwijde economische groei te creëren en sociale voortgang te promoten door een platform te maken dat cryptocurrencies in de mainstream business en consumentenmarkt brengt.

VEX Platform: Platform met als doel de zakenwereld te helpen met het creëren van een marketing campagne of hun services te distribueren door een decentraal platform.

Vexanium : Een digitale munteenheid voor het VEX Platform gebouwd voor de koppeling tussen de retailwereld en de cryptowereld.

Wat is Vex en Wat is Vexanium :

VEX komt van Voucher Exchange en vexanium komt van VEX en Anium en Anium is een mineraal dat energie produceert, dus we geloven dat vexanium een token is die noodzakelijk is voor het VEX platform om goed te presteren.

Probleem & Oplossing



Probleem

1. Hoge marketingkosten
2. Lage inkopen
3. Lage liquiditeit

Oplossing

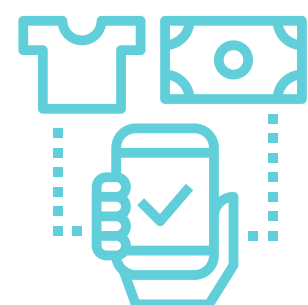
1. Gedecentraliseerde marktplaats
2. Gebaseerd op Blockchain
3. Tokenization





Decentralisatie

Veilige verstuurde opslag van data
Geen aanvullende middenman nodig.



Snelle Internationale Transacties

Maar een paar minuten, ongeacht de verzendende en ontvangende locatie



Laag honorarium

Niet meer dan 2%.
Slechts 0.5% voor zakelijke klanten



Transparantie

Open source slimme contracten verbeteren de betrouwbaarheid van het platform



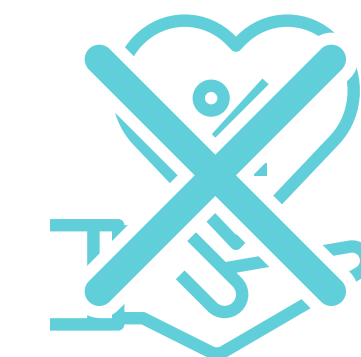
Verbrand Model

Vexanium gebruikt revolutionaire verbrand model wat het minder volatiel maakt, verzekert constante vraag en gecontroleerde prijs van de diensten binnen ons Ecosysteem.



Token Bevroren

Iedere token afgenomen van een query of transactie zal over 2 jaar worden vrijgegeven om een redelijke en effectieve circulatie te verzorgen. Zulk mechanisme garandeert de duurzaamheid van de VEX economie en de Vexanium exploitatie.



Geen Commissie

Alle Commissie van een Partner zal direct naar de Gebruiker gaan.



Democratisering

Iedereen kan helemaal zelf vouchers genereren.



Crypto Exchanges

Ons Platform kan nieuwe gebruikers bewegen gemakkelijk te registreren en saldo te herstellen of coins toevoegen in de exchange zonder tussenkomst van een bank en gebruikers kunnen gelijk hun favoriete cryptocurrency kunnen verhandelen.



e-Commerce

Met blockchain technologie en token-vouchers zullen we de cryptocurrency wereld naar de Retail wereld brengen en e-commerce door het Vexanium platform, dus e-commerce websites zullen baat hebben bij het verkopen van iedere token of coin en vexanium platforms zullen zich gedragen als betaalpoorten op het e-commerce platform



Individuele gebruikers

Onze platforms zullen nieuwe gebruikers makkelijk toegang tot cryptos bieden en gebruikers kunnen Rewards of Punten krijgen door onze Token te gebruiken als ze transacties doen in onze Markt / Partner.



Blockchainer

We helpen Blockchainer toegang te krijgen tot nieuwe markten en meer wereldwijd gebruik van e-commerce en onze verkopers over de hele wereld



Verkopers

Verkopers kunnen makkelijk meer transparante data, meer klanten en beter en flexibeler loyaliteit platform punten krijgen.

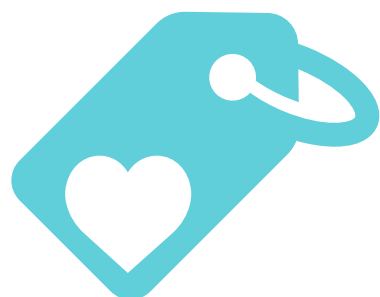
**VIJF GROEPEN VAN GEBRUIKERS
OP HET VEXANIUM ECOSYSTEEM**

Vexanium Business Model is een Platform als zijnde een dienst



1. Voucher, Giftcard en Recensie creatie

Elke Voucher / Giftcard of Klantrecensie gecreëerd door het Vexanium platform zal een Platform Service Fee ontvangen met de Vex Token, en iedere gebruiker of verkoper moet vex tokens gebruiken voor ieder voucher creëer proces en recensie creatie binnen het Vexanium platform. Bijvoorbeeld : Iedere Creatie Voucher & Giftcard met slim contract moet de Vex token gebruiken, en Vexanium dat gevraagd wordt als platform vergoeding is 0.1% van de gebruikte VEX.



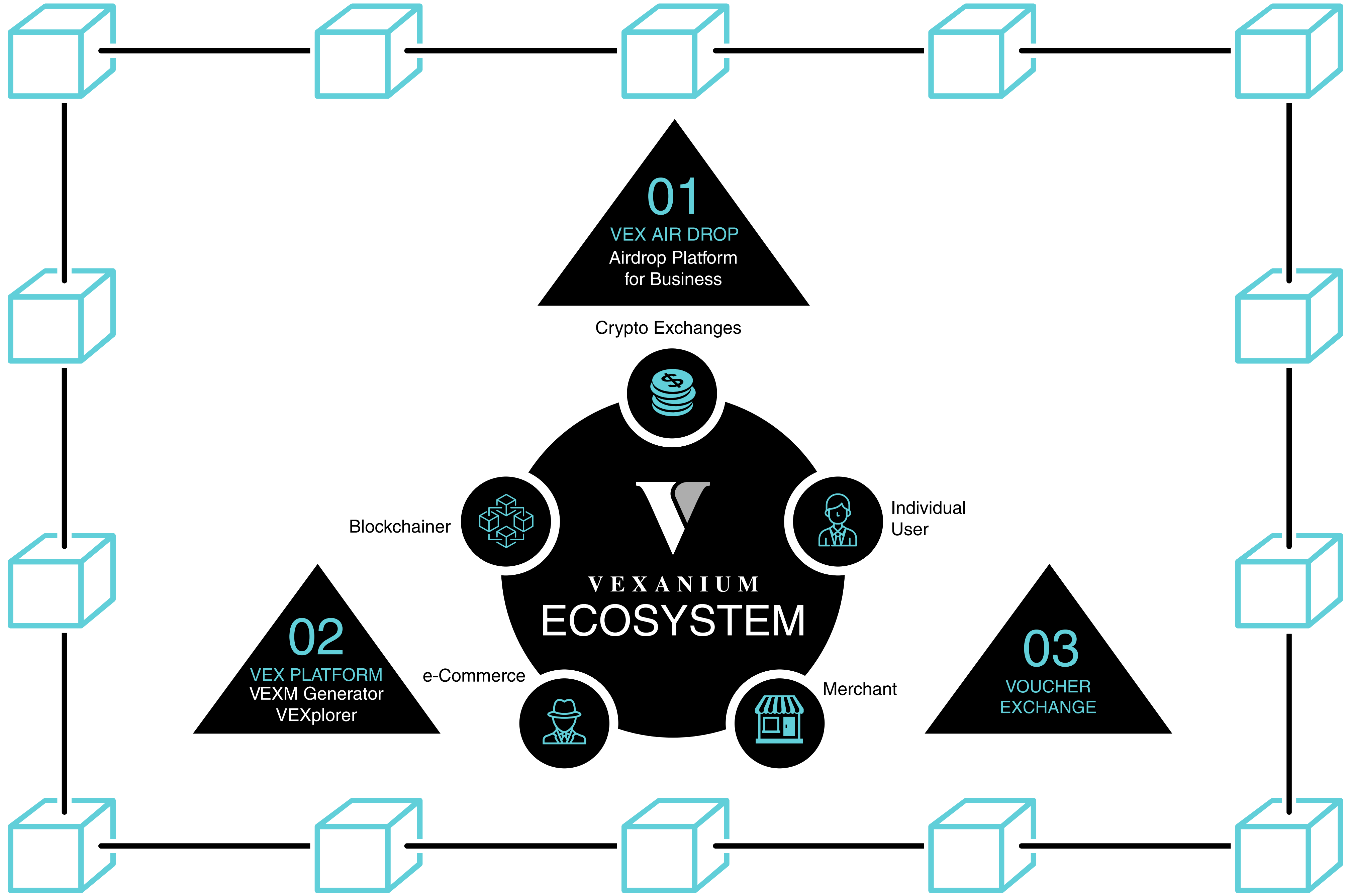
2. Marketing & Loyaliteit Campagne

Verkopers kunnen ook een Marketing Campagne of loyaliteit campagne doen via het Vexanium Ecosysteem, (cross marketing van crypto naar ecommerce) stort een verkoper een aantal vex tokens op het platform, deze token wordt dan gedistribueerd via de vex gemeenschap als een bonus of airdrop, voor de klant die deze campagne heeft gegenereerd wordt benoemd als Cost Per Acquisition(CPA) Klant en wordt berekend via Token Vex, en tokens die gebruikers hebben verkregen via de marketing campagne kunnen ingewisseld worden naar coupon miles of loyaliteitspunten die gebruikt kunnen worden in de Markt



Platform ECOSYSTEM

- Vex Airdrop
- VEXM Generator
- VEXplorer
- Voucher Exchange



01
VEX AIR DROP
Airdrop Platform
for Business

Crypto Exchanges

VEXANIUM ECOSYSTEM

- Blockchain
- Individual User
- Merchant
- e-Commerce

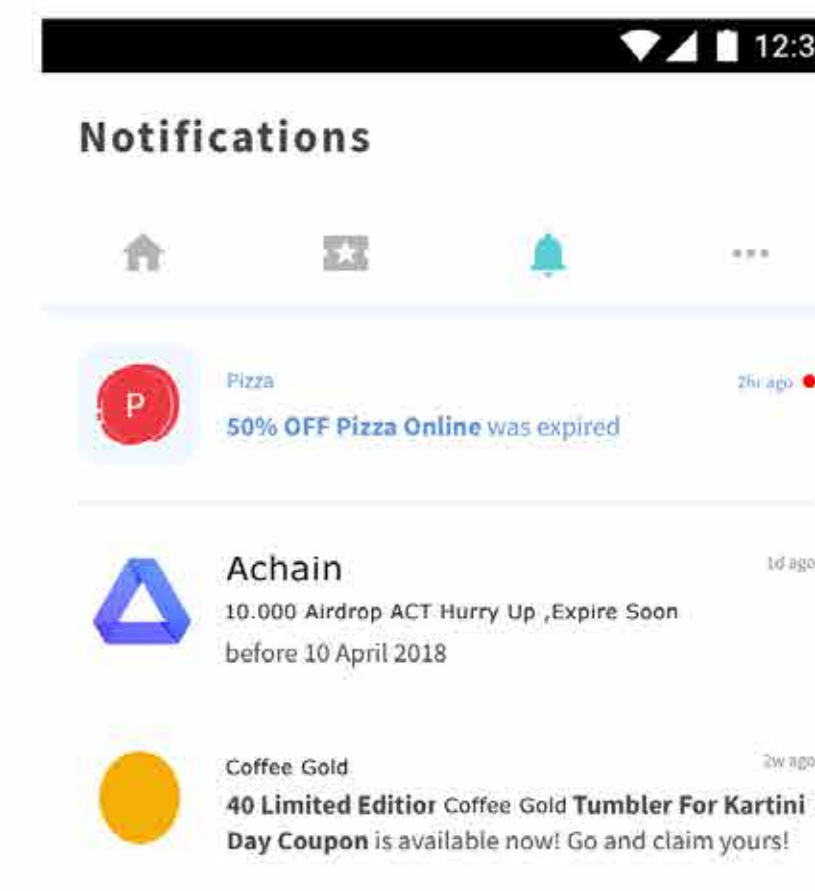
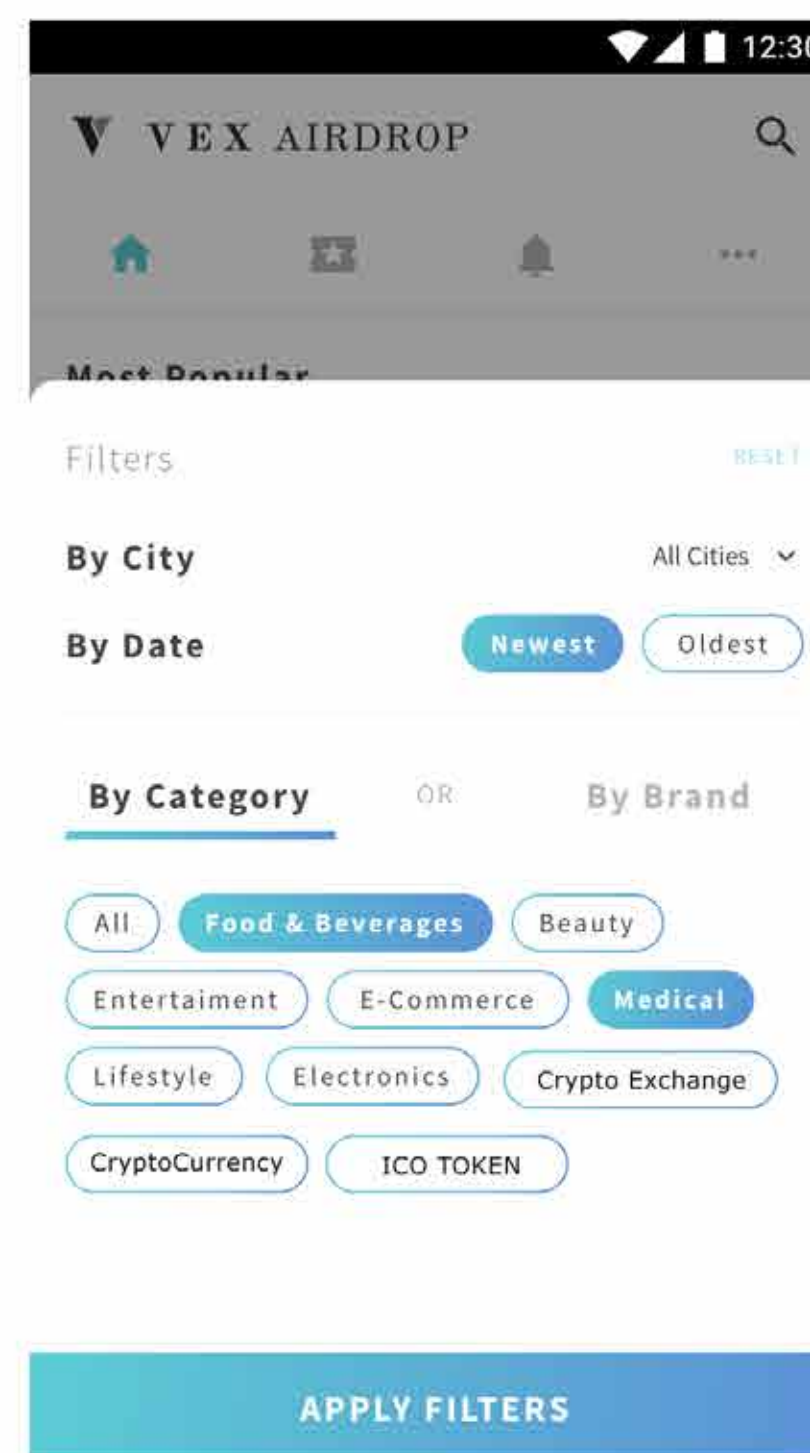
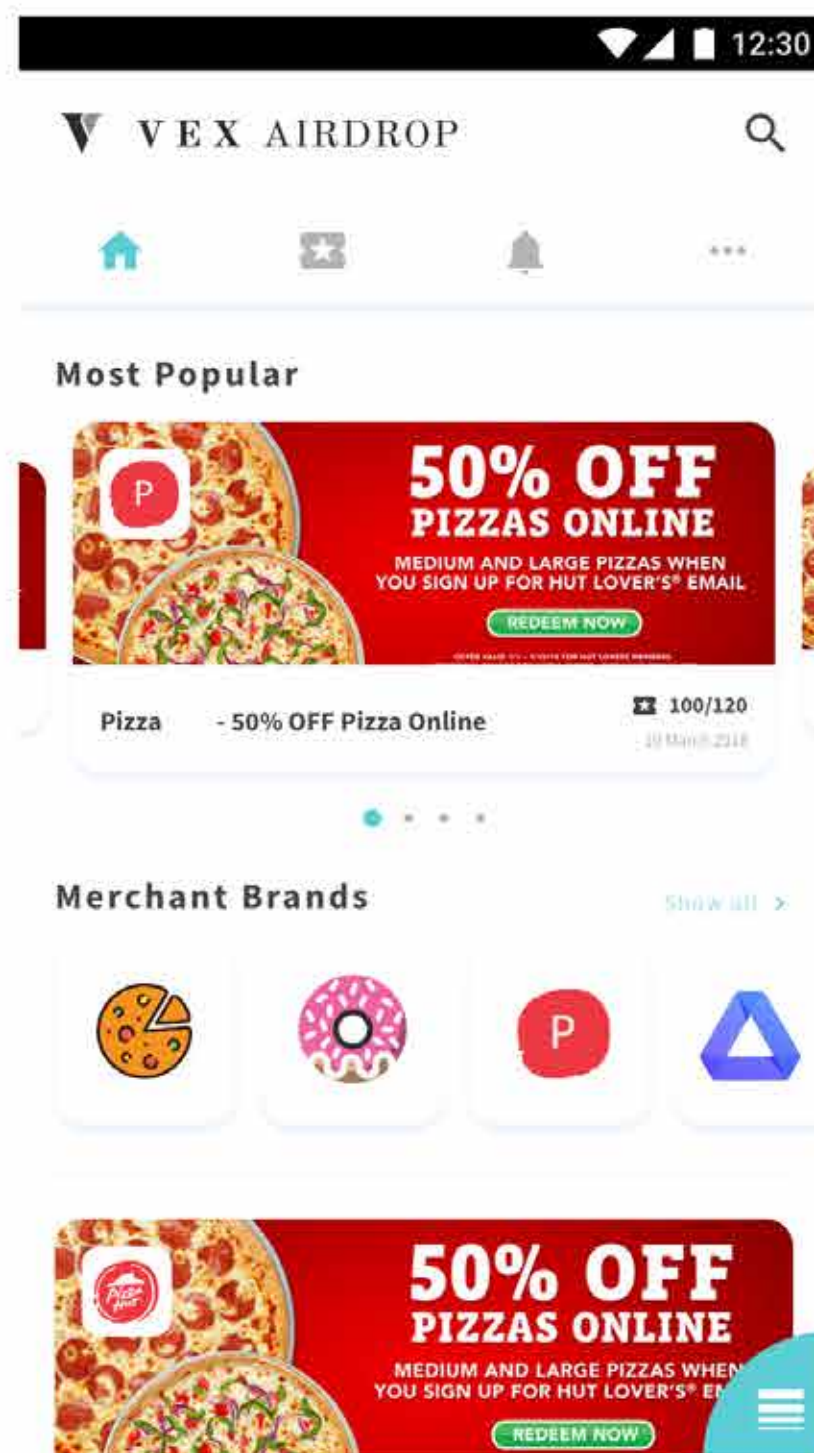
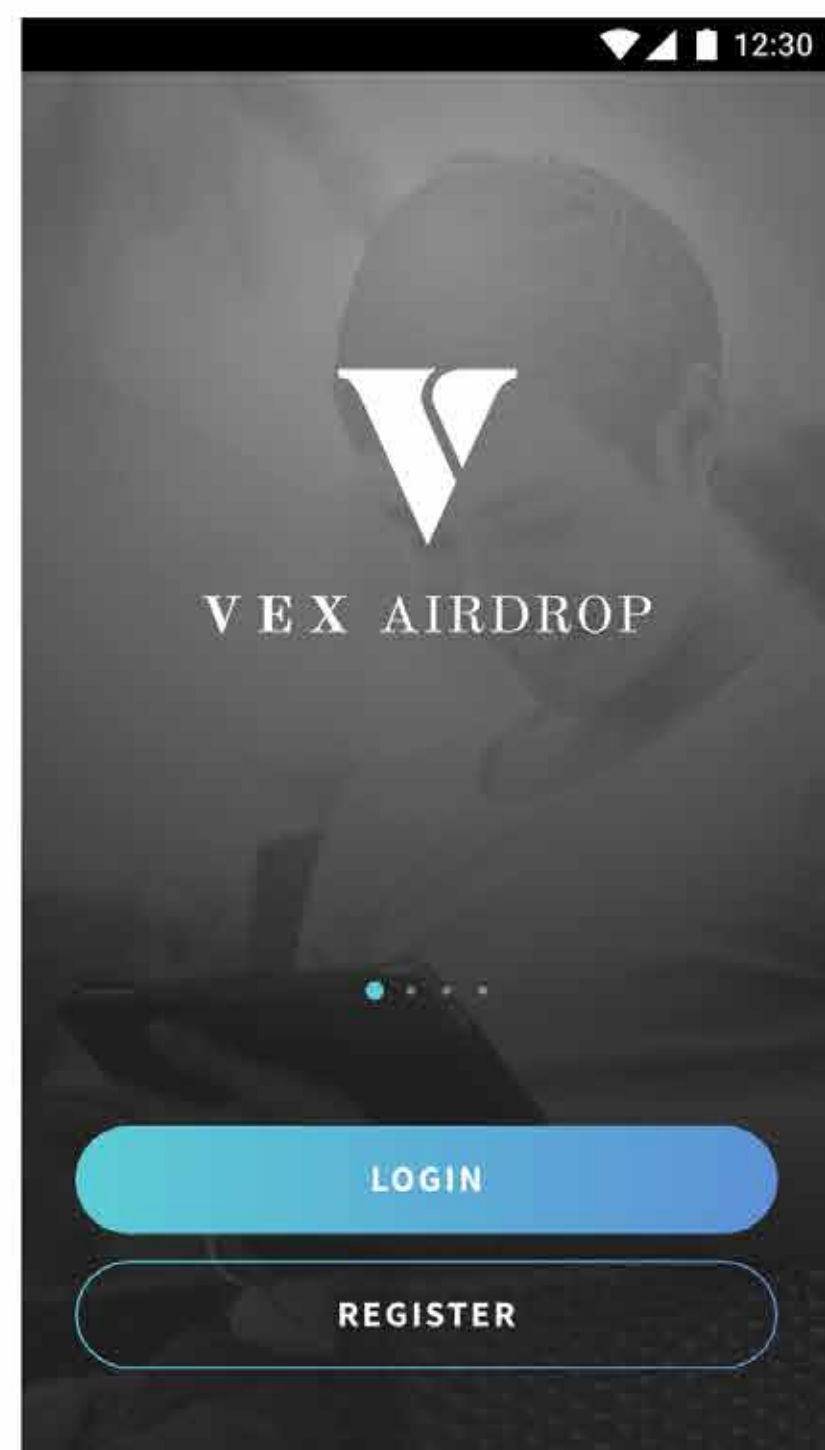
02
VEX PLATFORM
VEXM Generator
VEXplorer

03
VOUCHER
EXCHANGE



VEXANIUM

FIRST
PRODUCT
IN Q3 2018





VEGANIUM

VEX
VOUCHER



eVoucher Gift Card

eVoucher

Non Recharge

Buy Online

Online Merchants



Physical Gift Card

Physical Card

Non Recharge

Buy Online & Offline

Online & Offline Merchants



NFC Gift Card

NFC Physical Card

Recharge

Buy Online & Offline

Online & Offline Merchants

Fase 0

Project Initiatie en Token Verkoop (Q1/Q2 2018)

Fase 1

Lancering van VEXANIUM in Indonesië (Q3/Q4 2018)

VEXANIUM marktplaats zal volledig functioneel zijn en open voor verkopers en individuele gebruikers in Indonesië. Verkopers/bedrijfsgebruikers kunnen voucher tokens creëren en hun marketing campagnes beoordelen via de one-stop mobiele app. Klanten zullen in staat zijn om hun voucher token op te slaan op de VEXANIUM App.

Fase 2

Oprichting van het VEX Ecosysteem (Q1/Q2 2019)

In dit stadium zal VEXANIUM de oprichting van het ecosysteem afronden door de lancering van VEXchange en VEXplorer. VEXchange is een token markt die gebruikers in staat stelt te handelen met VEXM en VEX. Het is om de liquiditeit van de token te maximaliseren om gebruik te verhogen en terugkoop van markt vouchers.

Fase 3

Business uitbreiding naar Azië (2019)

In dit stadium verwachten we dat VEXANIUM zichzelf al bewezen heeft dat ze een solide business model hebben gebaseerd op feiten en markt trends. En we zullen uitbreiden naar grote steden als een soort business hub inclusief Kuala Lumpur, Ho Chi Min City, Seoul, Hong Kong, Bangkok, Dubai en Singapore.

TOKEN ECONOMY FLOW

SUPPLY

Purchase From Exchange

Purchase During ICO

Purchase On e-Commerce

Purchase On Merchants

Reward Point

VEXANIUM
TOKEN

DEMAND

PURCHASE

DEPOSIT

GROUP OF USER

INDIVIDUAL USER

CRYPTO EXCHANGE

BLOCK CHAINER

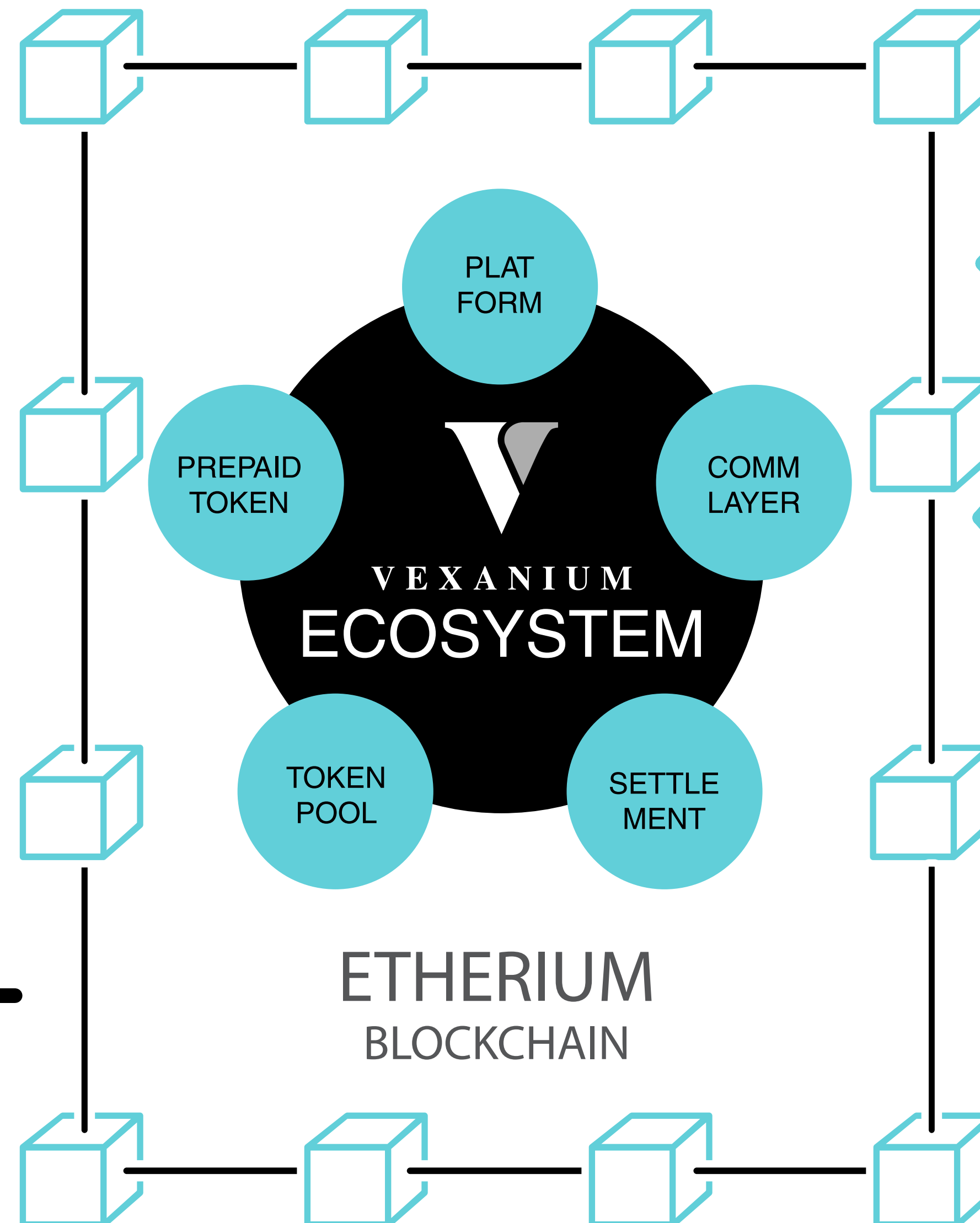
e-Commerce

MERCHANT

MAKE PAYMENT

SEND REQUEST

RECEIVE TOKEN



ALL DETAIL OF TRANSACTION WILL STORE IN BLOCKCHAIN

Token Sale

Token Verkoop : Verwachte tijd

PRE ICO : 4de week van maart 2018

ICO : 1ste week van mei 2018



Naam van de Token

VEX (ATP 1.0 Standaard Token op Achain Blockchain)

De VEX tokens zijn bedoeld als verdeeld te worden:

Token Verkoop : 400.000.000 VEX

400.000 VEX in ICO (40% van totale circulatie)

Total Circulation 1.000.000.000

Pre ICO cap : 4000 ETH

ICO Crowdsale : 16.000 ETH

Hardcap is 20.000 ETH

1 ETH : 20.000 VEX

1 ACT : 10 VEX

PreICO :

Extra 20% Bonus

ICO Week 1

Extra 5% token Eerste week

ICO Week 2

Geen

ICO Week 3

Geen

ICO Week 4

Geen

TOKEN Toewijzing en Distributie

Slechts 1,000,000,000 VEX
tokens zullen ooit gemaakt worden
De VEX tokens zijn bedoeld om
als volgt toegewezen te worden

Toewijzing	Partijen	Details
40%	ICO	Verkocht door Vexanium om koper te Crowdsalen en pre crowdsalen conform de de aanbieder of door goedgekeurde ledenwerving. Het gebruik van opgehaalde gelden worden regelmatig gedeeld.
20%	Vroege Investeerders	Tokens voor Angel Investors en vroege investeerders: 20% Token Vrijgegeven 2 maanden voor het eind van de Crowdsale, 50% Token Vrijgave 6 maanden na het eind v.d. Crowdsale, 30% Token Vrijgave voor 12 maanden na het eind v.d. Crowdsale
20%	Vexanium Oprichters	Gereserveerd door de Oprichters om toekomstige ontwikkelingen te stimuleren
10%	Vexanium Team	Tokens door Vexanium team zullen 12 maanden na het eind van de crowdsale worden vastgezet
10%	Adviseur Marketing Bounties	Voor Supporters, Marketing, Ledenwervers, Bounties en adviseurs

Management Team



Danny Baskara, Oprichter & CEO

Danny is meervoudig entrepreneur met >12 jaar ervaring in Digital Marketing, Advertising en ECommerce. Hij was de oprichter en CEO van Evoucher Indonesia, de grootste online marktplaats in Indonesië met meer dan 2.000.000 actieve gebruikers.



Irwan Barus, CSO

Irwan is een meervoudig entrepreneur in retail, IT & Fintech. He was de pionier in het promoten van cashloze society door mede-oprichting van Kesles, een mobiele betaal-omgeving gebaseerd op QR-codes in Indonesië.



Robin Jang, Co-founder & COO

Robin is een IT en operationeel expert met >10 jaar ervaring in Korea, China en Indonesië. Hij is de voormalig cofounder van Cashtree het grootste online marketing platform in Indonesië en zorgde dat het bedrijf >10 miljoen gebruikers kreeg. Hij leidde ook de data analyse en "machine learning" team bij een van de toonaangevende "big data startups" in Zuidoost Azië.



Manto Tan , Ontwikkelaar

Manto Tan is een "Fullstack Developer" met meer dan zeven jaar ervaring in software development, hij is betrokken geweest bij diverse projecten van game naar web en mobiele ontwikkeling, met zijn passie richting product ontwikkeling

Advisors



Constantin Papadimitriou (Kiki)

Als President Adviseur van Pundix heeft Kiki 17 jaar ervaring als Oprichter en CEO van twee van de grootste Fintech bedrijven in Indonesië - Infinetworks en E2Pay. Hij heeft een M.Sc Computer

de commissie lid van de Indonesia Blockchain Association en de adviseur van PundiX, een van de meest erkende ICO projecten in Azië.



Patrick Linden

Als Managing Partner bij RVP Venture is Patrick de voormalig Oprichter en CEO van DealGuru Holding, de grootste voucher service provider in Singapore en Maleisië. Patrick verkocht in 2014 DealGuru voor \$35 miljoen USD en nu is hij de Managing Partner bij de RVP Venture Group.



Roberto Capodiecici

Roberto ontdekte een passie voor informatie technologie op de jonge leeftijd van 6. Toen hij 10 was heeft hij zijn eerste video game ontwikkeld en verkocht. Roberto heeft zich gespecialiseerd in legale interceptiesystemen en big data analyse, en is ook consultant bij handhavingsinstanties, partner van de NXT Issuer en de eerste die blockchain technologie toepaste bij supply chain en trade finance. Als oprichter van de Blockchain Zoo association spreekt Roberto vaak bij blockchain conferenties



Jason Lamuda

Als oprichter & CEO van Berrybenka en mede-oprichter van Groupon Indonesia is Jason Indonesia Serial Techpreneur in e-commerce. Hij richtte Berrybenka op, een van de eerste en grootste mode ecommerce in Indonesië. Jason was ook de oprichter van Orami en Disdus.com, die is overgenomen door Groupon om uiteindelijk Groupon Indonesia te worden.



Dallen Kim

Als CEO van Yteams en Cashtree Indonesia is Dallen een mobiele content uitgever gespecialiseerd in lockscreen advertising met meer dan 10 miljoen gebruikers.

Hij is ook de oprichter van de wereldberoemde game "Dungeon of Fighter".



TIAGO C. Alves

Als VP van Appcoin is Tiago ontwikkelaar van het open en distributed protocol voor app stores. Tiago heeft meer dan 12 jaar ervaring in technologie gerelateerde rollen. Hij is een Software Engineering afgestudeerd aan de University of Macao, met een Master Degree in Mandarijns en MBA in Tech Management van de University of San Francisco.



Lawrence Samantha

Mr. Samantha is een oudgediende als cryptocurrency miner en handelwereld vanaf 2011. Hij gelooft in de kracht van crypto en hoe het de wereld kan veranderen. Zijn Computer Science expertise en gedrevenheid om het juiste te doen zijn de redenen dat hij verschillende crypto solutions zoals BitHarga ontwikkelde voor directe crypto pricing analyse en HonestMining wiens missie is om betrouwbare crypto mining te maken, beschikbaar voor iedereen.



Calvin Kizana

Founder & CEO of PicMix Calvin is a meervoudig technopreneur, Geeks, technologie freak met meer dan 17 jaar ervaring en expertise in het vakgebied en hij bouwde succesvolle startups op. Hij is de winnaar van de Ernst & Young (EY) Technology and Digital Entrepreneur of The Year 2014. Calvin leidt PicMix, een interesse-gebaseerde social media platform die wereldwijd is gegroeid tot meer dan 22 miljoen gebruikers.

Angel Investors



Marcus Yeung
CEO SEABridge Investment



Joseph Aditya
Founder & CEO, Ralali.com



Anton Soeharyo
Founder & CEO of Touchten

Marcus is de oprichter en CEO van SEABridge, een vooruitstrevende op tech gerichte M&A advies en investerings bedrijf gericht op tech investment

van een corporate investment als CEO, CFO, Eigenaar, VC/PE Investeerder en Financial Adviser.

Joseph is Oprichter en CEO van Ralali de grootste B2B marketplaats in Indonesië , Ralali is de business-to-business marketplaats voor onderhoud, reparatie en operatie (MRO) spullen. Op die site kan je spullen vinden zoals automotieve gereedschap, generatoren, machine gereedschap, constructie goederen, sanitaire producten, en meer

Anton is een meervoudig Techpreneur in Indonesië die Touchten heeft opgericht, de grootste game ontwikkelaar in Indonesië. Hij is vanaf 2013 investeerder in cryptocurrencies en ICO's.