



VEXANIUM

PRESENTATION DECK



Pananaw:

Upang Dalhin ang Pagtitiwala at Pagkakasunud-sunod sa Misyong ng E-Commerce Marketplace. Upang Gumawa ng isang Online na merkado na nagpapahintulot sa mga mangangalakal na itaguyod ang kanilang serbisyo at mga produkto nang mahusay habang nag-aalok ng napakahusay na insentibo sa mga customer.

Layunin

Upang lumikha ng isang mas mahusay na global na pang-ekonomiyang pag-unlad at itaguyod ang panlipunan pagsulong sa pamamagitan ng pagbuo ng isang platform na nagdadala ng mga cryptocurrency sa mga pangunahing negosyo at mga merkado ng mamimili,

VEX Platform, Platform na naglalayong makatulong sa Negosyo upang lumikha ng kanilang sariling Kampanya sa marketing o Ipamahagi ang kanilang mga serbisyo sa pamamagitan ng Disentralisadong platform

Vexanium : Isang digital na pera para sa VEX Platform na binuo para sa pagkakakonekta sa pagitan ng Mga pamilihan sa mundo at sa crypto world

Ano ang Vex at Ano ang Vexanium :

Ang VEX ay nagmula sa Voucher Exchange at ang vexanium ay nagmula sa VEX at Anium , kung saan ang Anium ay isang mineral na gumagawa ng enerhiya, kaya kami ay naniniwala na ang vexanium ay isang token na kinakailangan ng VEX platform upang maayos ang gawain.

Problema at Solusyon



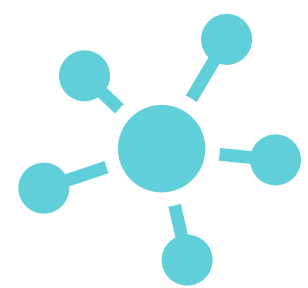
Problema

1. Mataas na gastos sa pagmemerkado
2. Mababang Pagtubos
3. Mababang Pagkukumpuni

Solusyon

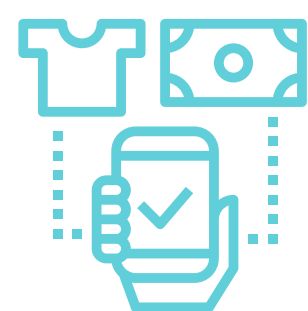
1. Disentralisadong pamilihan
2. Base sa Blockchain
3. Tokenization





Desentralisasyon

Ligtas, ibinahagi ang imbakan ng data. Walang karagdagang middleman na kasangkot.



Mabilis na mga Transaksyon

Pang-Internasyonal

Ilang minuto lamang, sinuman ang nagpadala at lokasyon ng tatanggap



Mababang bayad

Hindi hihigit sa 2%.
Tanging 0.5% para sa mga kliyente ng negosyo



Aninaw

Ang mga open source na mga smart contract ay nagpapahusay sa reliabilidad ng platform



Burning na Modelo

Gumagamit ang Vexanium ng rebolusyonaryong burning na modelo upang hindi ito pabagu-bago, ti-nitiyak ang patuloy na demand at nakontrol ang presyo ng mga serbisyo sa loob ng aming Ecosystem.



Token Frozen

Ang bawat token na nakuha mula sa query o transaksyon ay maipapamahagi pagkatapos ng 2 taon upang matiyak ang isang makatwirang at epektibong sirkulasyon. Ang ganitong mekanismo ay ginagarantiyahan ang pagpapanatili ng ekonomiya ng VEX at operasyon ng Vexanium



Walang Komisyon

ang lahat ng Komisyon mula sa Kasosyo ay direktang Pumupunta sa User



Democratizing

Ang bawat isa at sinuman ay maaaring Gumawa ng Vouchers sa pamamagitan ng kanilang mga sarili



Palitan ng Crypto

Ang aming Platform ay maaaring mag-drive ng bagong user Madaling Magparegister at madaling i-top up ang Balanse o Coin sa palitan Nang walang anumang bangkong institusyon at ang user ay maaaring agad na ma-topup sa kanilang paboritong palitan ng cryptocurrency.



Indibidwal na User

Gagawin ng aming Plataporma ang Bagong user na madaling ma-access ang cryptocurrency at maaaring ang User ay makakuha ng mga Reward o Points gamit ang aming Token kung gumastos sila sa isang transaksyon sa aming Merchant / Partner.



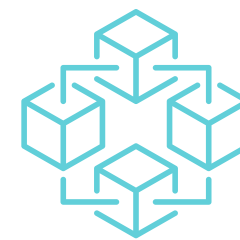
Mga Merchant

Maaaring mas madaling makakuha ang Merchant ng transparent na data, mas maraming mga customer at mas mahusay at may flexible na loyalty point ang mga platform.



e-Commerce

Gamit ang teknolohiya ng blockchain at vouchers tokenization ikinokonekta namin ang mundo ng cryptocurrency sa mundo ng retail at e-commerce sa pamamagitan ng Vexanium platform, kaya ang e-commerce na mga site ay makakakuha ng benepisyo para sa pagbebenta ng bawat token o coin at ang mga vexanium platform ay masisilbing daan sa pagbabayad sa platform ng e-commerce



Blockchainer

Tinutulungan namin ang Blockchainer upang ma-access ang bagong market at higit pa sa buong mundo gamit ang e-commerce at ang aming mga Merchant sa buong mundo.

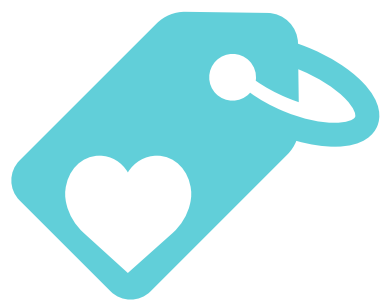
**IKALIMANG GRUPO NG
USER SA VEXANIUM
ECOSYSTEM**

Ang Vexanium Business Model ay Platform bilang isang Serbisyo



1. Voucher, Giftcard at Review Creation

Ang bawat Voucher / Giftcard o Customer Review na nilikha ng platform ng Vexanium ay tatanggap bilang isang Platform Mga Bayad sa Serbisyo gamit ang Vex Token, at ang bawat user o merchant ay kinakailangang gumamit ng mga token ng vex para sa bawat voucher na proseso ng paglikha at review creation sa loob ng platform ng Vexanium . Halimbawa: Ang bawat Creation Voucher at ang Giftcard na may smartcontract ay nangangailangan ng paggamit ng Vex token, at ang Vexanium foundation ay maniniingil para sa bayad sa platform ng 0.1% mula sa paggamit ng VEX



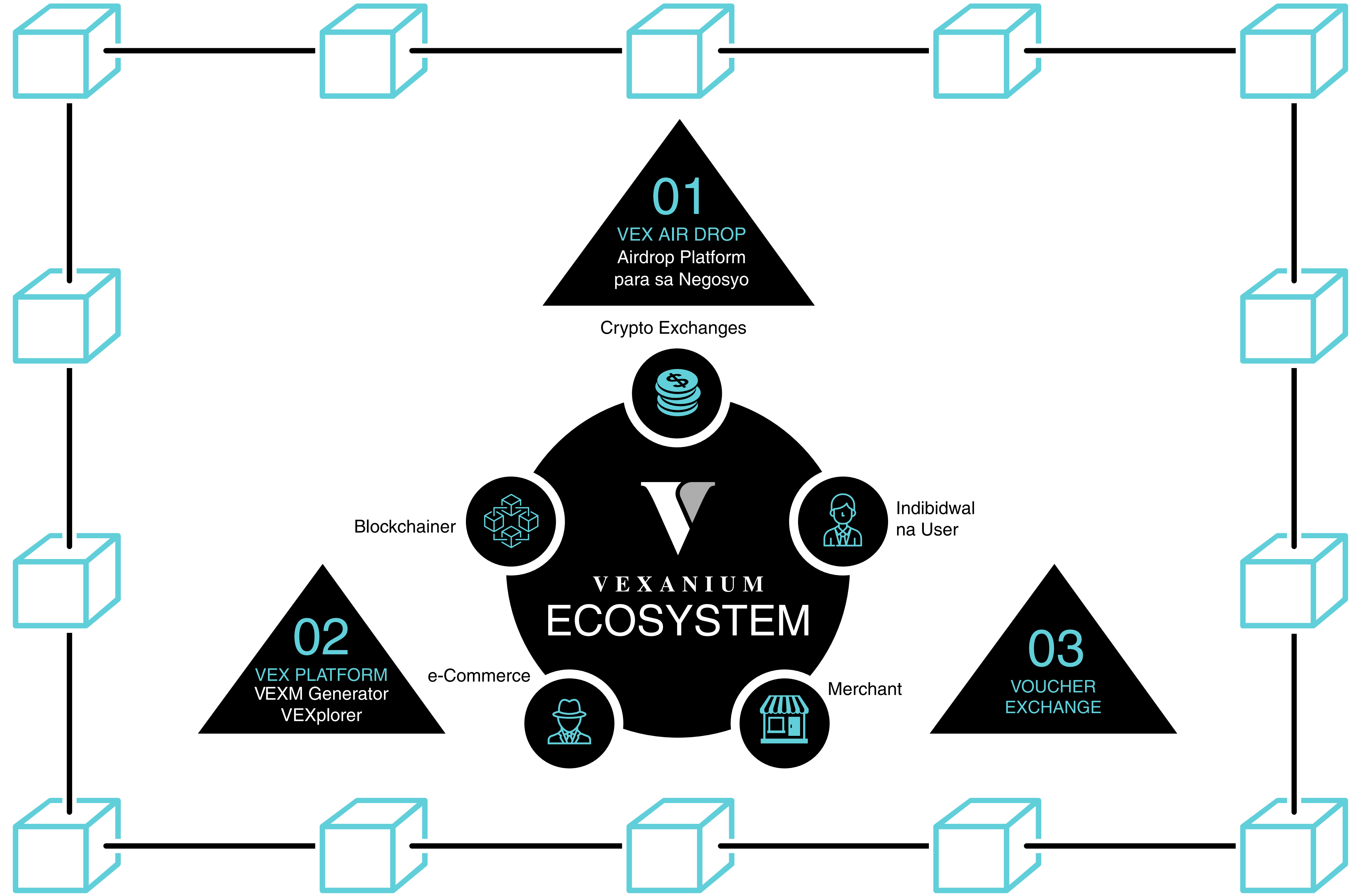
2. Kampanya sa Marketing at Katapatan

Maaari ring gawin ng mga Merchant ang kampanya sa Marketing o kampanya ng katapatan sa pamamagitan ng Vexanium Ecosystem, (cross marketing channel crypto sa ecommerce) ang merchant ay mag-dedeposito ng bilang ng mga vex token sa platform, ang token na ito ay ipamamahagi sa pamamagitan ng vex community bilang isang bonus o airdrop, para sa customer na nakabuo sa kampanyang ito ay bibilangin bilang isang Cost Per Acquisition (CPA) Customer kakalkulahin sa pamamagitan ng Token Vex, at ang token na makukuha ng user mula sa kampanya sa marketing ay maaaring makipagpalitan sa coupon / miles o loyalty point na maaari gamitin sa merchant



Platform ECOSYSTEM

- Vex Airdrop
- VEXM Generator
- VEXplorer
- Voucher Exchange



01
VEX AIR DROP
Airdrop Platform
para sa Negosyo

Crypto Exchanges

02
VEX PLATFORM
VEXM Generator
VEXplorer

Blockchainer

e-Commerce

03
VOUCHER
EXCHANGE

Indibidwal na User

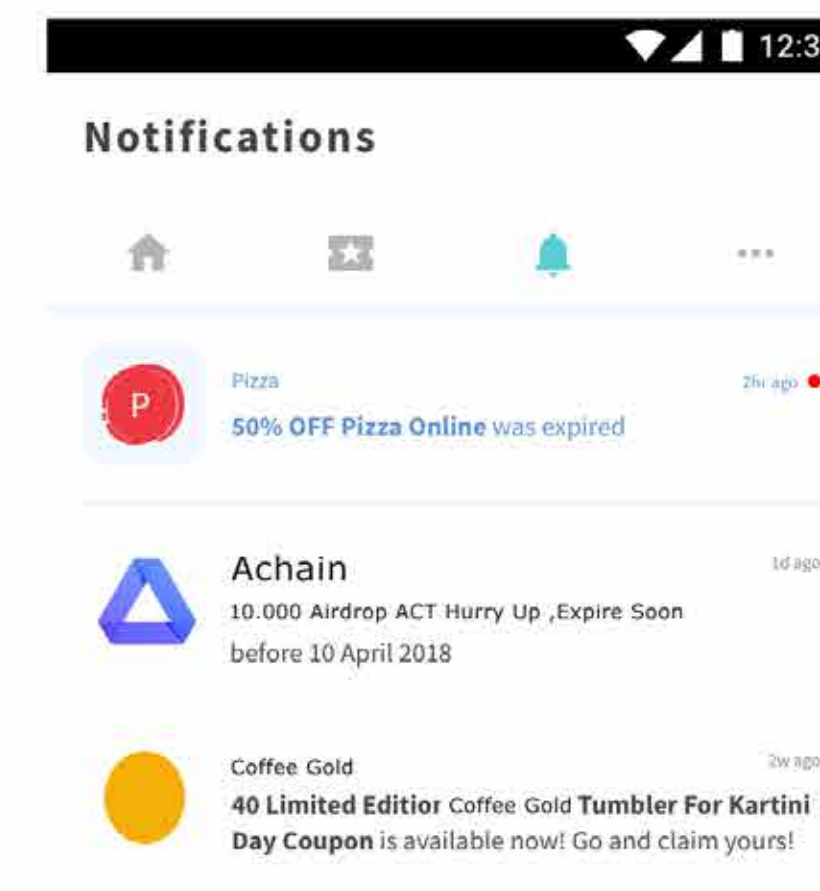
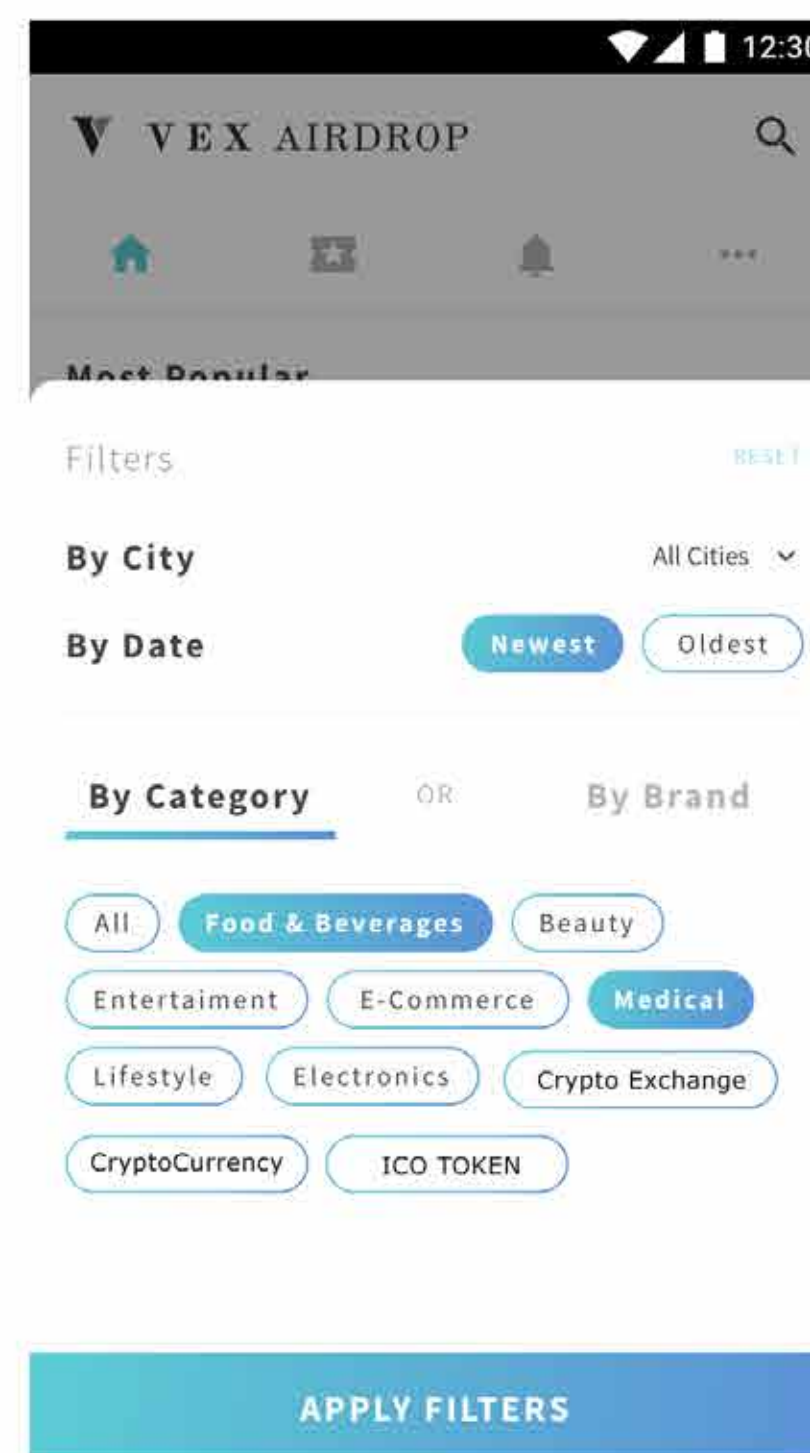
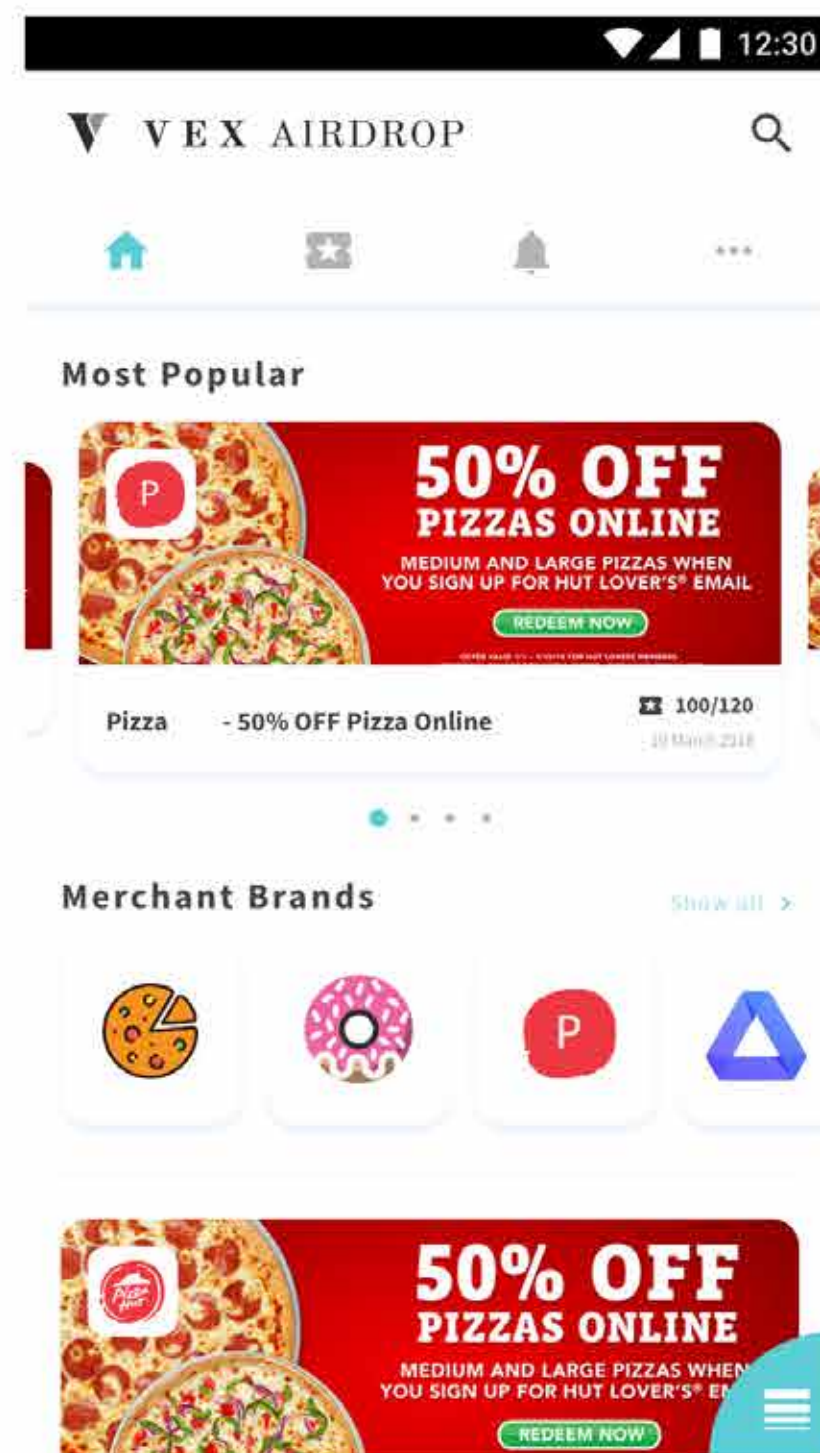
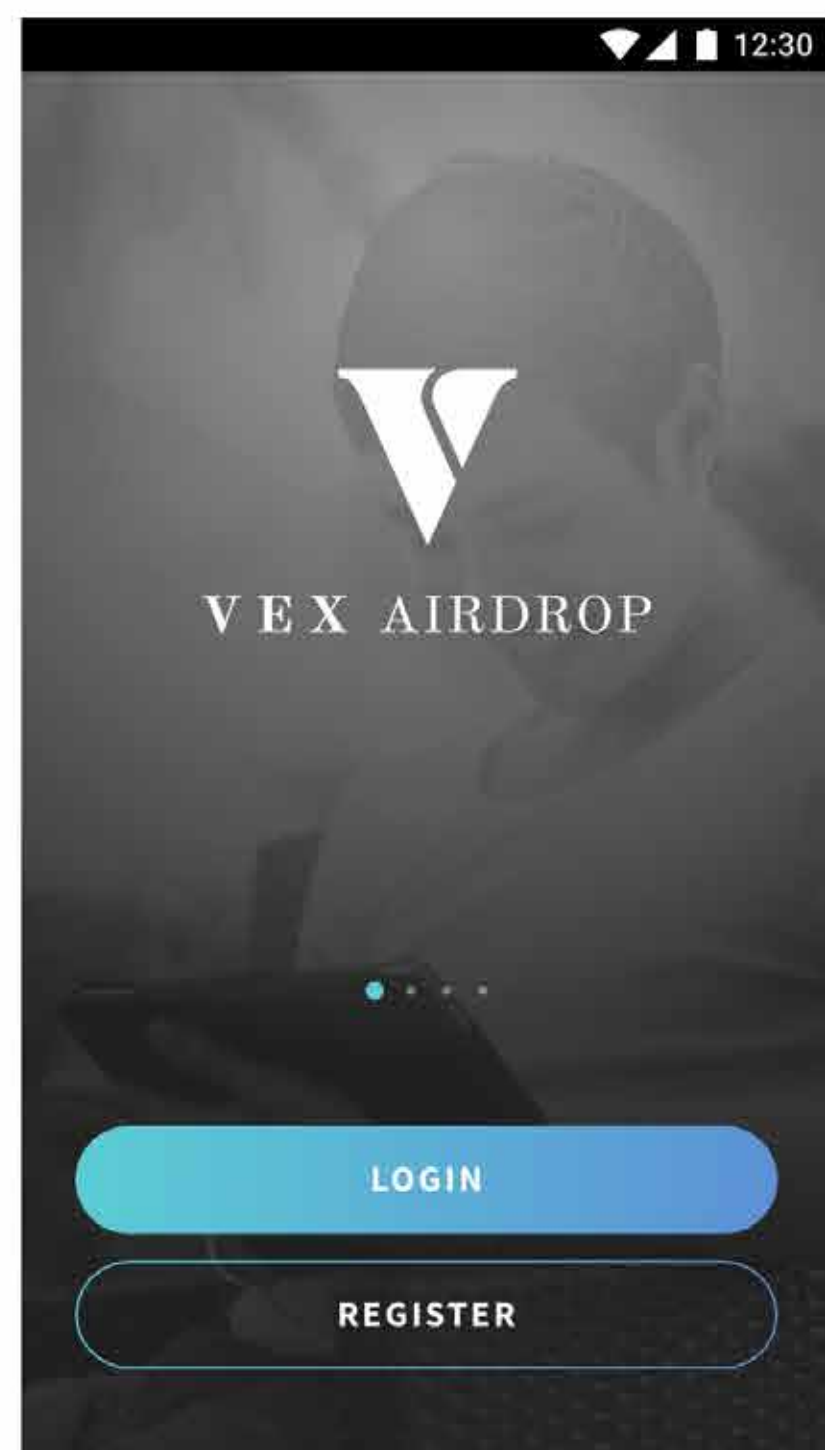
Merchant

VEXANIUM ECOSYSTEM



VEXANIUM

UNANG
PRODUKTO
SA Q3 NG
2018





VEXANIUM

VEX
VOUCHER



eVoucher Gift Card

eVoucher

Non Recharge

Bumili sa Online

Online Merchants



Physical Gift Card

Pisikal na Kard

Non Recharge

Bumili Online at Offline

Online at Offline Merchants



NFC Gift Card

NFC Pisikal na Kard

Recharge

Bumili Online at Offline

Online at Offline Merchants

Yugto 0

Pagpapasimula ng Proyekto at Mga Benta ng Token(Q1Q2 2018)

Yugto 1

Ilunsad ang VEXANIUM sa Indonesia (Q3 / Q4 2018)

Ang VEXANIUM marketplace ay magiging ganap na gumagana at bukas sa mga merchant at mga indibidwal na user sa Indonesia. Mga merchant / enterprise na mga user ay maaaring lumikha ng mga token ng voucher at iparating ang lahat ng kanilang mga kampanya sa pagmemerkado ng walang tigil sa pamamagitan ng one-stop mobile app. Magagawa ng mga customer na mag-imbak at kunin ang kanilang voucher token sa pamamagitan ng VEXANIUM App.

Yugto 2

Pagtatag ng VEX Ecosystem (Q1Q2 2019)

Sa yugtong ito, makumpleto ng VEXANIUM ang pagtatatag ng ecosystem sa pamamagitan ng paglulunsad ng VEXchange at VEXplorer. Ang VEXchange ay isang token marketplace na nagpapahintulot sa mga user na mag-trade ng VEXM at VEX. Ito ay upang i-maximize ang liquidity ng token upang mapataas ang mga usage at pagtubos ng mga merchant voucher.

Yugto 3

Pagpapalawak ng Negosyo sa Asya (2019)

Sa yugtong ito, inaasahan namin na ang VEXANIUM ay na napatunayan na ang sarili nito na magkaroon ng matatag na modelo ng negosyo batay sa mga katotohanan at mga uso sa merkado . At magpapalawak tayo sa pangunahing lungsod o sentro ng negosyo kabilang ang Kuala Lumpur, Ho Chi Min City, Seoul, Hong Kong, Bangkok, Dubai at Singapore.

Daloy ng Ekonomiya sa Token

SUPLY

**VEXANIUM
TOKEN**

Pagbili mula sa Palitan

Pagbili sa panahon ng ICO

Pagbilisae-Commerce

Pagbili sa mga Merchant

Premyong Punto

DEMAND

Pagbili

Deposito

GRUPO NG MGA GUMAGAMIT



INDIBIDWAL NA GUMAGAMIT



CRYPTO EXCHANGE



BLOCK CHAINER



e-Commerce

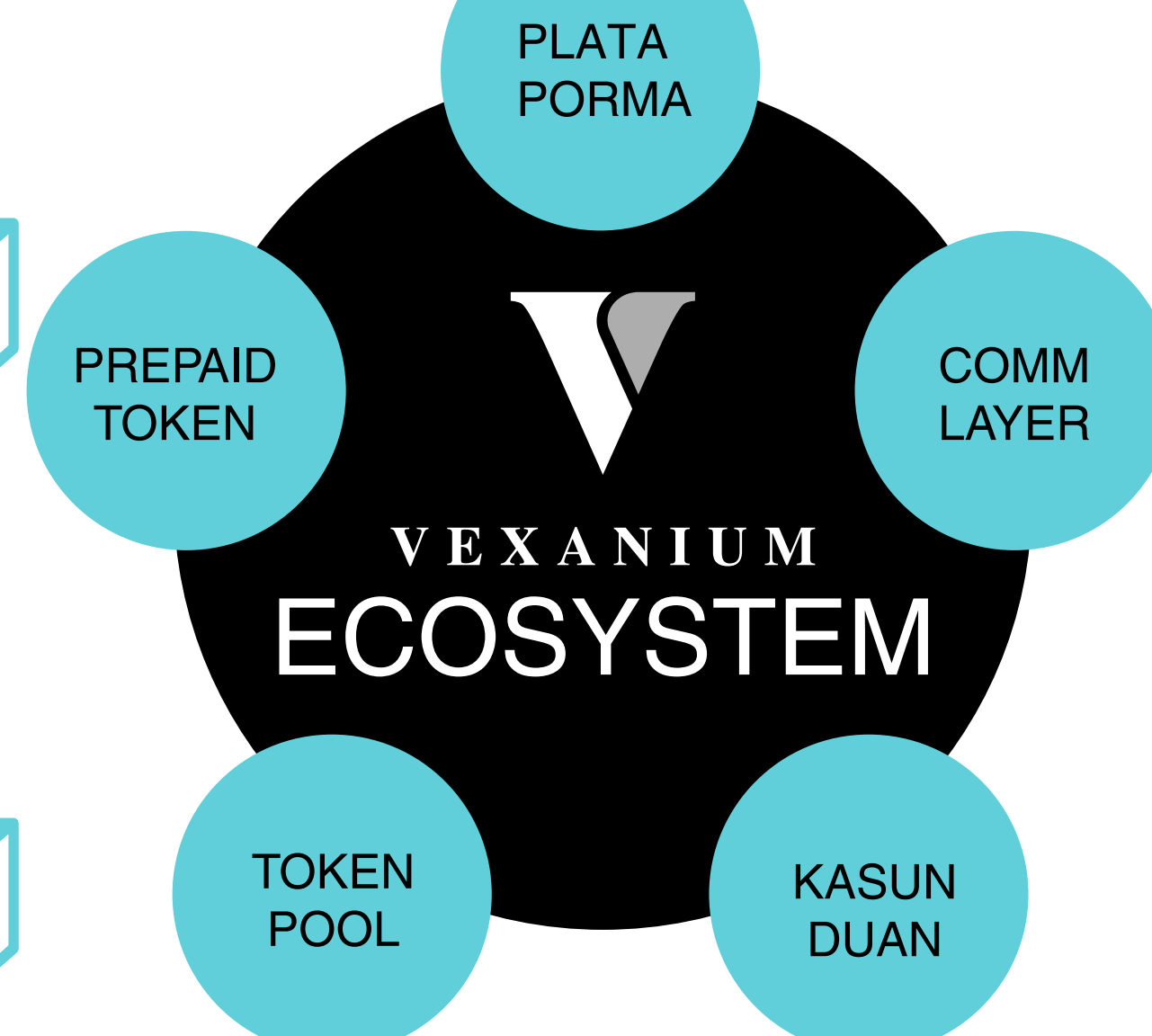


MERCHANT

NAGBAYAD

NAGPADALA NG KAHILINGAN

NAKATANGGAP NG TOKEN



ETHERIUM BLOCKCHAIN

LAHAT NG DETALYE NG TRANSAKSYON AY MAIIMBAK SA LOOB NG BLOCKCHAIN

Token Benta

SALE NG TOKEN : TANTYANG ORAS

PRE ICO : Ika-4 na linggo ng Marso taong 2018

ICO : Ika-unang lingo ng Mayo taong 2018



Pangalan ng Token

VEX (ATP 1.0 Pamantayang Token sa Achain Blockchain)

Ang VEX tokens ay nakatalaga upang ilaan sa mga sumusunod:

Sale ng Token : 400.000.000 VEX

400.000 VEX sa ICO (40% Para sa kabuuang sirkulasyon)

Kabuuang Sirkulasyon 1.000.000.000

Pre ICO cap : 4000 ETH ICO

Crowdsale : 16.000 ETH

Hardcap ay 20.000 ETH

1 ETH : 20.000 VEX

1 ACT : 10 VEX

PreICO :

Ekstra 20% Bonus

ICO ika-1 Linggo

Ekstra 5% na token sa unang Linggo

ICO ika-2 Linggo

Wala

ICO ika-3 Linggo

Wala

ICO ika-4 Linggo

Wala

Alokasyon at Pagbabahagi ng TOKEN

1,000,000,000 VEX
lamang ang gagawin. Ang VEX
tokens ay nakatalaga upang ilaan
sa mga sumusunod

Alokasyon	Mga Partido	Detalye
40%	ICO	Ibinenta ng Vexanium sa Crowdsale at pre crowdsale sa mga mamimili na gusting magpatuloy sa handog o sa pamamagitan ng mga naaprubahang mga kaakibat.
20%	Maagang mga Investor	Token para sa mga Anghel na namumuhunan at maagang investor : 20% Token Release 2 buwan pagkatapos ng wakas ng Crowdsale, 50% Token Release 6 buwan pagkatapos ng wakas ng Crowdsale, 30% Token Release 12 buwan pagkatapos ng wakas ng Crowdsale
20%	Vexanium Foundation	Nireserba ng Foundation upang ang pag-unlad sa hinaharap ay gawing insentibo
10%	Koponan ng Vexanium	Insentibong token para sa Koponan ng Vexanium ay naka-lock sa loob ng 12 na buwan pagkatapos ng wakas ng Crowdsale
10%	Tagapayo sa Pagmemerkado ng mga Bounty	Para sa mga sumusuporta, marketing, kaakibat, mga bounty at tagapayo

Koponan ng Namamahala



Danny Baskara, Tagapagtatag at CEO

Si Danny ay isang serial entrepreneur na may higit sa 12 taon ng karanasan sa Digital Marketing, Advertising at ECommerce. Siya ay ang tagapagtatag at CEO ng Evoucher Indonesia, ang pinakamalaking online na pamilihan sa Indonesia na may higit 2,000,000 na actibong mga gumagamit.



Irwan Barus, CSO

Si Irwan ay isang serial entrepreneur sa retail, IT at Fintech. Siya ay ang pioneer sa pagtataguyod ng cashless society sa pamamagitan ng pag-Co found ng Kesles, isang QR code-based mobile payment na pamilihan sa Indonesia.



Robin Jang, Co-founder at COO

Si Robin ay isang IT at eksperto sa operasyon na may higit 10 taon ng karanasan sa Korea, China at Indonesia. Siya ay ang dating cofounder ng Cashtree ang pinakamalaking online marketing platform sa Indonesia at pinamahalaan ang kompanya upang makamit ang higit sa 10 milyon na mga gumagamit. Siya rin ay ang nanguna sa data analysis at machine learning team na isa sa nangungunang big data startups sa Southeast Asia.



Manto Tan , Nag-dedevelop

Si Manto Tan ay isang Fullstack na nag-dedevelop na may higit sa pitong taon ng karanasan sa pagpapaunlad ng software, siya ay kasangkot sa maraming mga proyekto mula sa laro hanggang web at pagpapaunlad ng mobile, sa kanyang pagkahilig sa pagpapaunlad ng produkto.

Mga Tagapayo



Constantin Papadimitriou (Kiki)

Punong tagapayo ng Pundix. Si Kiki ay mayroong 17 taong karanasan bilang Tagapagtatag at CEO ng dalawa sa pinakamalaking Fintech na mga kompanya sa Indonesia - Infinetworks at E2Pay. Siya ay mayroong M.Sc Computer Science (Purdue University) and B.Sc Computer Science (University of Tulsa). Si Kiki rin ay ang miyembro ng komite ng Asosasyon ng Indonesia Blockchain at ang tagapayo ng PundiX, isa sa pinaka kinikilalang ICO project sa Asia.



Patrick Linden

Managing Partner sa RVP Venture. Si Patrick ay ang dating Tagapagtatag at CEO ng DealGuru Holding, ang pinakamalaking voucher service provider sa Singapore at Malaysia. Binenta ni Patrick ang DealGuru sa halagang \$35 Milyon USD noong 2014 at ngayon siya ay ang Managing Partner sa RVP Venture Group.



Roberto Capodiec

Nadiskubre ni Roberto ang pagkahilig sa information technology sa murang edad na 6. Noong taong siya ay 10, siya ay bumuo at nagbenta ng kaniyang kauna-unahang video game. Si Roberto, dalubhasas sa lawful interception systems at big data analysis, ay isa ring consultant sa mga ahensya ng pagpapatupad ng batas, associate ng NXT Issuer at ang nangunguna sa pag-aplay ng blockchain technology sa supply chain at kalakalang pananalapi. Tagapagtatag ng Asosasyon ng Blockchain Zoo, si Roberto ay madalas na nagsasalita sa mga pagpupulong sa blockchain.



Jason Lamuda

Tagapagtatag at CEO ng Berrybenka at Co-Founder ng Groupon Indonesia. Si Jason ay Indonesia Serial Techpreneur sa e-commerce. Itinatag niya ang Berrybenka, isa sa mga nangunguna at pinakamalaking fashion ecommerce sa Indonesia. Si rin ay ang nagtatag ng Orami at Disdus.com, na nakuha ng Groupon upang maging Groupon Indonesia.



Dallen Kim

CEO ng Yteams at Cashtree Indonesia. Si Dallen ay CEO ng Yteams Pte Ltd at Cashtree Indonesia, isang mobile contents publisher na dalubhasa sa lockscreen advertising na may higit 10 milyon na gumagamit. Siya rin ang nagtatag ng kilala sa buong mundong laro na "Dungeon of Fighter".



TIAGO C. Alves

VP ng Appcoin. Si Tiago ay ang VP Asia Pacific sa Appcoin, isang bukas at pinamamahaging protocol sa app stores. Si Tiago ay may higit 12 taong karanasan sa mga kaugnayan patungkol sa teknolohiya. Siya ay isang Software Engineering graduate mula sa University of Macao, na mayroong Master Degree sa Mandarin at isang MBA sa Tech Management mula sa University of San Francisco.



Lawrence Samantha

Si Mr. Samantha ay isang bihasa sa pagmimina ng cryptocurrency at sa mundong kalakalan, mula pa noong 2011. Naniniwala siya na sa kapangyarihan ng crypto mababago ang mundo. Ang kanyang pagkabihasa sa Computer Science at ang pagtulak patungo sa tamang gawain ay ang mga rason kung bakit ginawa niya ang ilang mga solusyon sa crypto tulad ng BitHarga para sa pagsusuri ng pagpepresyo ng instant cryptocurrency at HonestMining kung saan ang misyon ay gawing katiwawala ang crypto mining na magagamit ng sinuman.



Calvin Kizana

Tagapagtatag at CEO ng PicMix. Si Calvin ay isang serial technopreneur, Geeks, pambihira sa teknolohiya na may higit sa 17 taon ng karanasan at dalubhasa sa industriya at pagbuo ng matagumpay na mga pagsisimula. Siya ang panalo sa Ernst & Young (EY) Technology at Digital Entrepreneur ng taong 2014. Pinamumunuan ni Calvin ang PicMix, isang nakabatay sa interes na plataporma ng social media upang lumaki sa buong munda na may higit sa 22 milyon na gumagamit.

Mga Anghel na Namumuhunan



Marcus Yeung
CEO SEABridge Investment

Si Marcus ay ang tagapagtatag at CEO ng SEABridge, isang nangungunang tech na nakatutok sa M&A na payo at investment firm na nakatutok sa mga oportunidad ng tech investment sa SE Asia at Japan. Siya ay isang lubos na nakaranas na namumuhunan na may 20+ na taong karanasa na may pinaka-mataas na antas ng karanasan sa lahat ng panig ng corporate investment bilang CEO, CFO, Owner, VC/PE na Namumuhunan at Tagapayong Pinansiyal.



Joseph Aditya
Tagapagtatag at CEO,
Ralali.com

Si Joseph ang Tagapagtatag at CEO ng Ralali ang pinakamalaking B2B marketplace portal sa Indonesia, ang Ralali ay negosyo sa negosyong pamilihan para sa pagpapanatili, pagkukumpuni, at operational (MRO) goods.

Sa lugar makikita ang bagay gaya ng kagamitang automotive, generators, mga kasangkapang pangmakina, kagamitang konstruksyon, panlinis na produkto, at marami pang iba



Anton Soeharyo
Tagapagtatag at CEO ng
Touchten

Si Anton ay isang serial Techpreneur sa Indonesia na itinatag ang Touchten, ang pinakamalaking publisher ng laro sa Indonesia.

Siya ay isang namumuhan sa mga cryptocurrency at ICO mula noong 2013.