



V E X A N I U M

PRESENTATION DECK



Visi:

Untuk Membawa Kepercayaan dan Order ke Misi Marketplace E-Commerce. Untuk Membangun marketplace online yang memungkinkan penjual untuk mempromosikan layanan dan produk mereka secara efisien dan menawarkan insensif luar biasa kepada pelanggan.

Misi

Untuk menciptakan pertumbuhan ekonomi global yang lebih efisien dan mempromosikan kemajuan sosial dengan mengembangkan platform yang membawa cryptocurrency ke dalam bisnis mainstream dari market konsumen,

Platform VEX, Platform yang Bertujuan untuk membantu Bisnis untuk membuat kampanye Pemasaran mereka sendiri atau Mendistribusikan layanan mereka melalui platform Terdesentralisasi.

Vexanium : Mata uang digital untuk Platform VEX yang dibangun untuk koneksi antara dunia Perdagangan ke dunia crypto

Apa itu Vex dan Apa itu Vexanium:

VEX berasal dari Voucher Exchange dan Vexanium berasal dari Vex dan Anium, di mana Anium adalah mineral yang menghasilkan energi, jadi kami percaya bahwa vexanium adalah token yang diperlukan agar platform VEX berfungsi dengan baik.

Masalah & Solusi



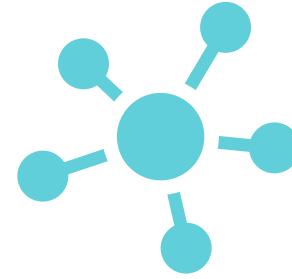
Masalah

1. Biaya pemasaran yang Tinggi
2. Reedem yang Rendah
3. Likuiditas yang Rendah

Solusi

1. Market Terdesentralisasi
2. Berdasarkan Blockchain
3. Tokenisasi

V VEXANIUM



Desentralisasi

Aman, penyimpanan data terdistribusi.
Tidak ada middleman tambahan yang terlibat.



Transaksi Internasional Cepat

Hanya beberapa menit, terlepas dari lokasi pengirim dan penerima



Biaya rendah

Tidak lebih dari 2%.
Hanya 0.5% untuk client bisnis



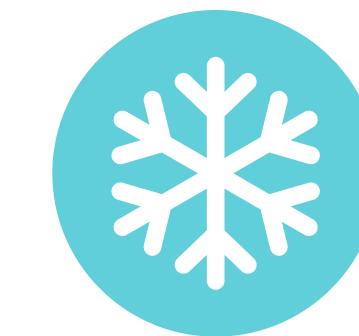
Transparansi

Open Source Smart Contract meningkatkan untuk platform



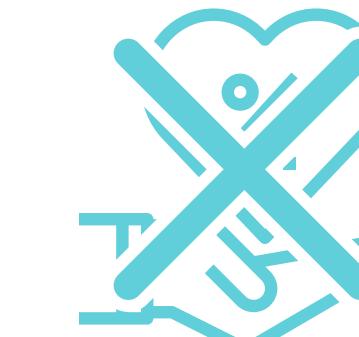
Burning Model

Vexanium menggunakan model pembakaran revolusioner yang membuatnya kurang mudah menguap, memastikan permintaan konstan dan harga yang dapat dikontrol layanan dalam Ekosistem kami.



Token Frozen

Setiap token yang ditarik dari permintaan atau transaksi akan dipulihkan setelah 2 tahun untuk memastikan sirkulasi yang sesuai dan efektif. Mekanisme ini akan menjamin keberlangsungan ekonomi VEX dan operasi Vexanium



Tidak ada Komisi

Semua Komisi dari Mitra akan langsung Menuju ke Pengguna



Demokratisasi

Semua orang dan siapa pun bisa Menghasilkan Voucher sendiri



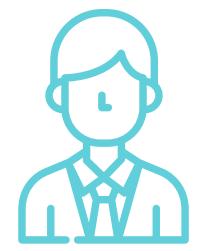
Crypto Exchange

Platform kami dapat mendorong pengguna baru yang Mudah Mendaftar dan mudah untuk menambah Saldo atau Koin pada exchanger Tanpa lembaga bank dan pengguna dapat langsung menambahkan cryptocurrency exchanger favorit mereka.



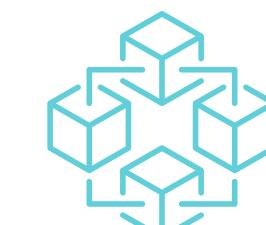
e-Commerce

Dengan teknologi blockchain dan voucher tokenisasi kami akan menghubungkan dunia cryptocurrency ke dunia penjual dan e-commerce melalui platform Vexanium, sehingga website e-commerce akan mendapatkan manfaat untuk menjual setiap token atau koin dan platform vexanium akan berperan seperti gateway pembayaran pada platform e-commerce



Pengguna Individu

Platform kami akan membuat pengguna baru mudah mengakses cryptocurrency dan Pengguna dapat memperoleh Poin atau Poin Hadiah menggunakan Token kami jika mereka menghabiskan transaksi pada Penjual / Mitra kami.



Blockchainer

Kami Membantu Blockchainer mengakses market baru dan lebih global menggunakan e-commerce dan Penjual kami di seluruh dunia.



Penjual

Merchant Dapat dengan mudah mendapatkan data yang lebih transparan, lebih banyak pelanggan, dan platform poin loyalitas yang lebih baik dan fleksibel.

LIMA KELOMPOK PENGGUNA PADA EKOSISTEM VEXANIUM

Model Bisnis Vexanium adalah Platform sebagai Layanan



1. Voucher, Giftcard, dan Kreasi Review

Setiap Voucher / Giftcard atau Review Pelanggan yang dibuat oleh platform Vexanium akan menerima sebagai Biaya Layanan Platfrom menggunakan Vex Token, dan setiap pengguna atau penjual harus menggunakan token vex untuk setiap proses pembuatan voucher dan pembuatan review dalam platform Vexanium. Contoh: Setiap Pembuatan Voucher & Giftcard dengan smartcontract mengharuskan untuk menggunakan token Vex, dan Vexanium foundation yang dikenakan biaya platform adalah 0.1 % dari VEX yang menggunakan



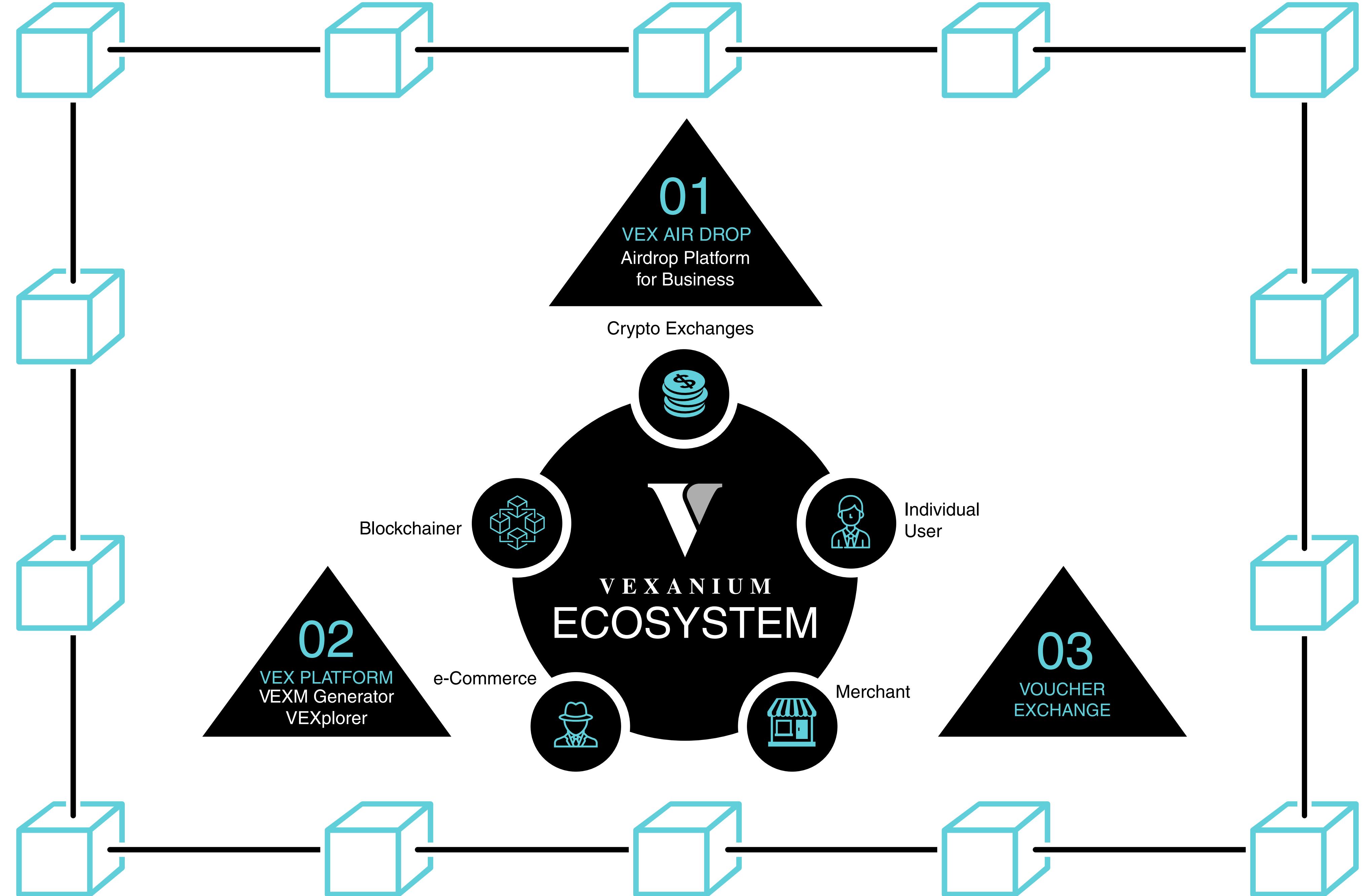
2. Pemasaran & Kampanye Loyalitas

Penjual juga dapat melakukan Kampanye Pemasaran atau kampanye loyalitas melalui Ekosistem Vexanium, (channel pemasaran crypto untuk ecommerce) penjual hanya membayar sejumlah token vex pada platform, token ini kemudian akan didistribusikan melalui komunitas vex sebagai bonus atau airdrop, untuk pelanggan yang dihasilkan dalam kampanye ini akan dihitung sebagai Cost Per Acquisition (CPA) Pelanggan akan dihitung melalui Token Vex, dan token yang didapat oleh pengguna dari kampanye pemasaran dapat bertukar ke pain kupon/mil atau loyalitas yang dapat digunakan dalam penjualan

V
VEXANIUM

EKOSISTEM
Platform

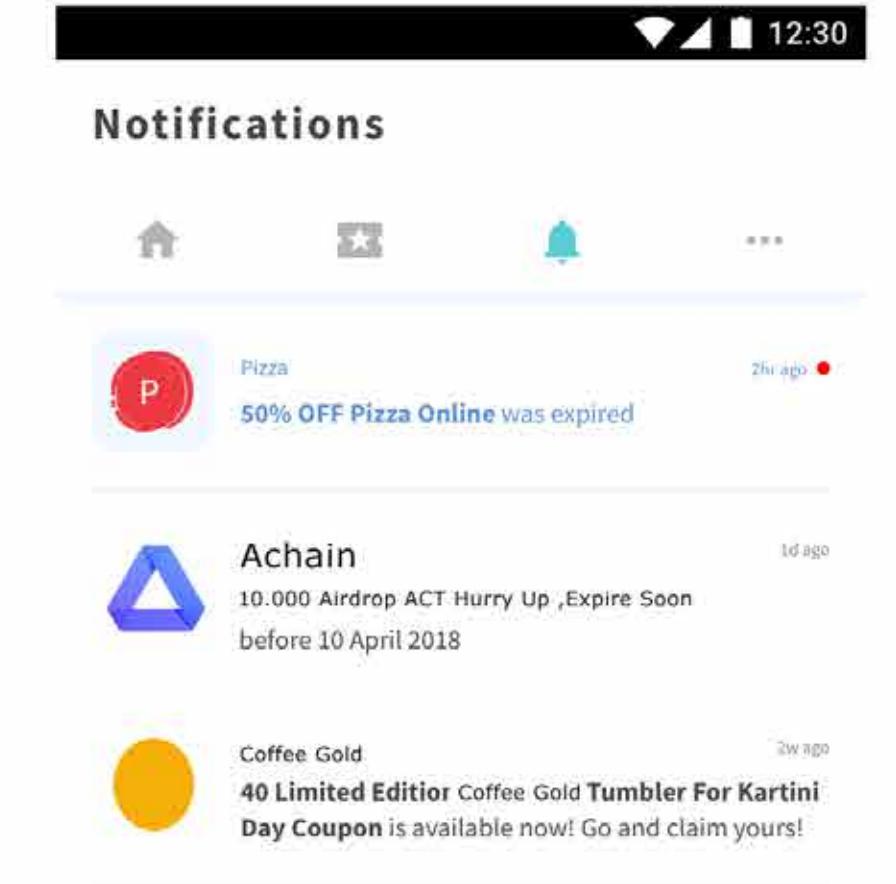
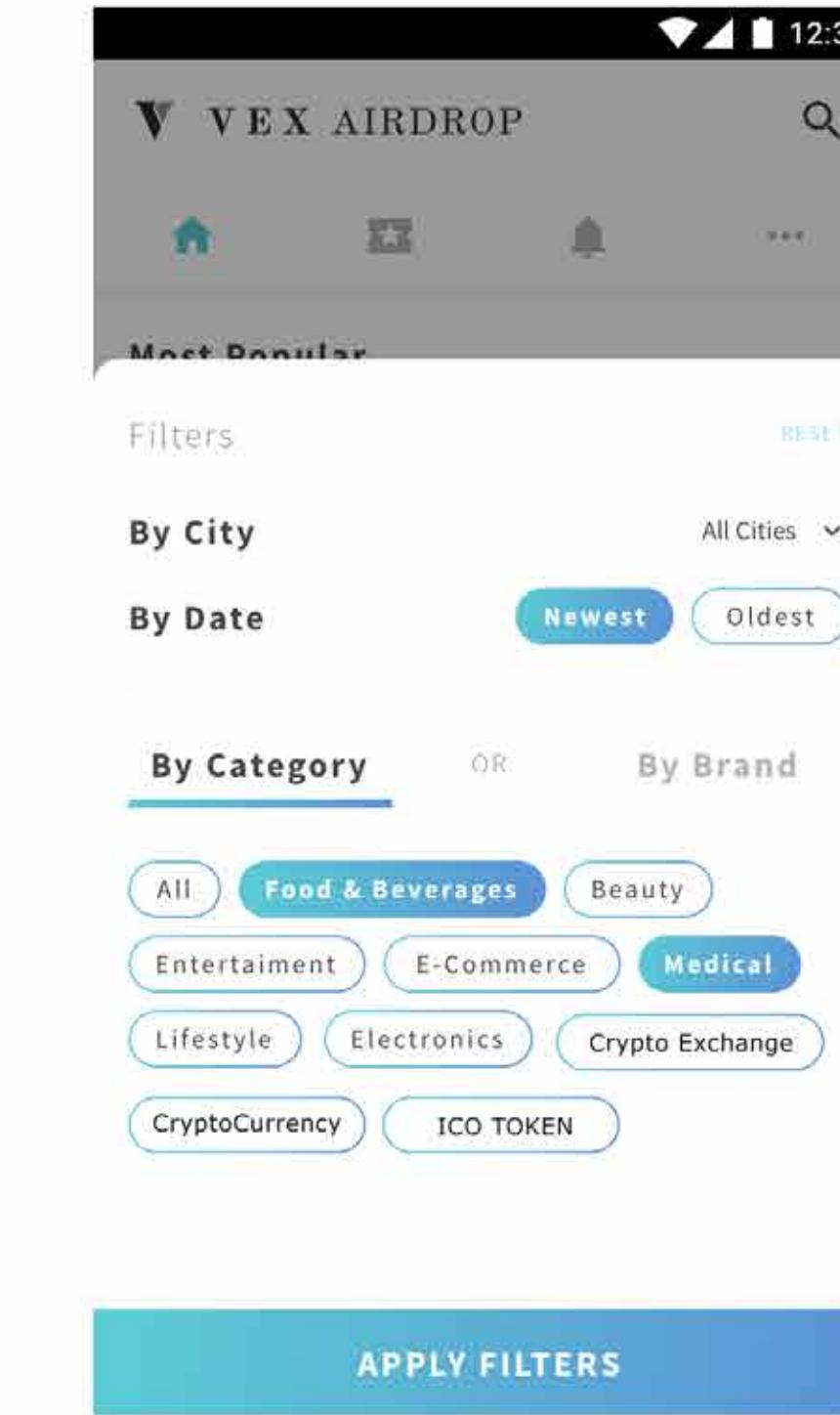
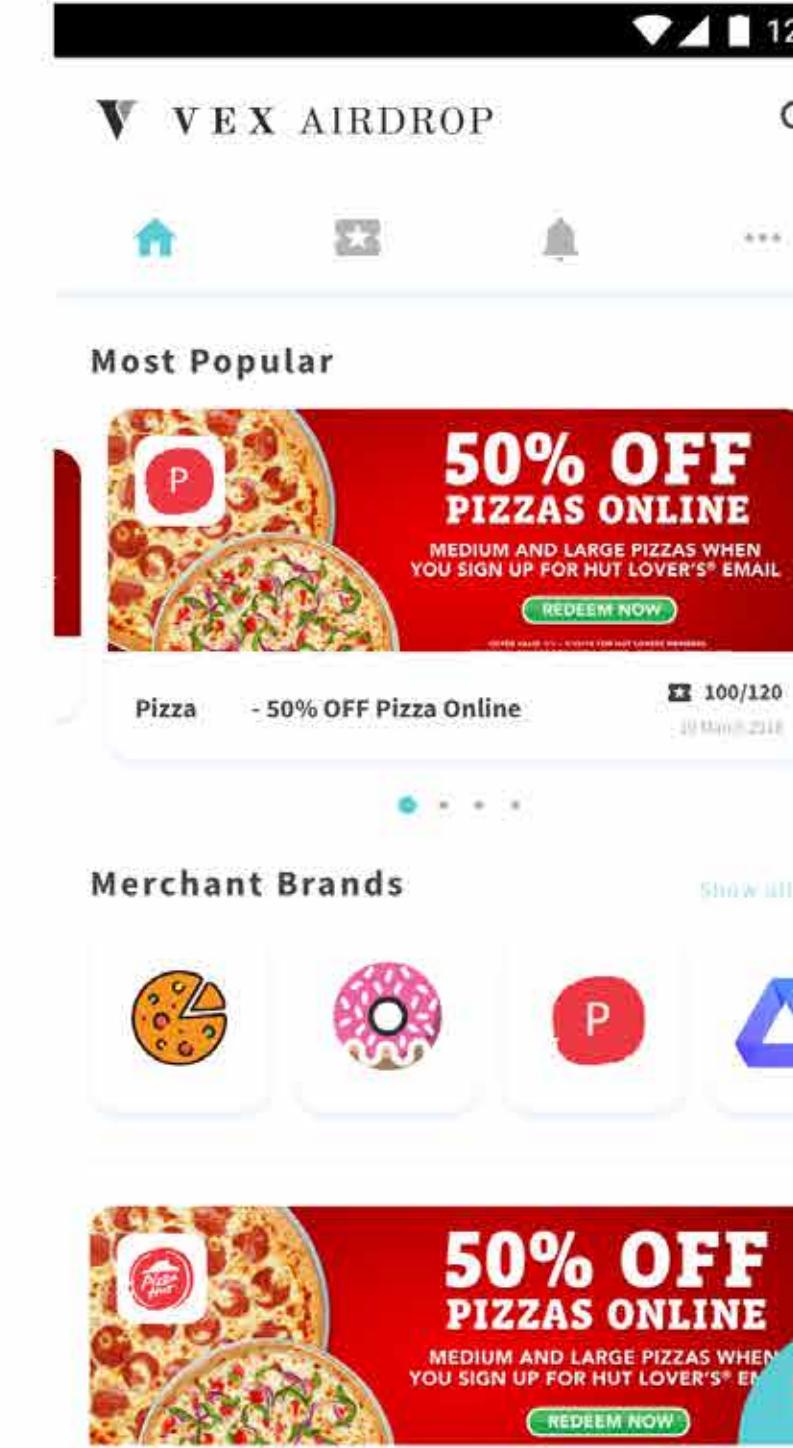
Vex Airdrop
VEXM Generator
VEXplorer
Voucher Exchange





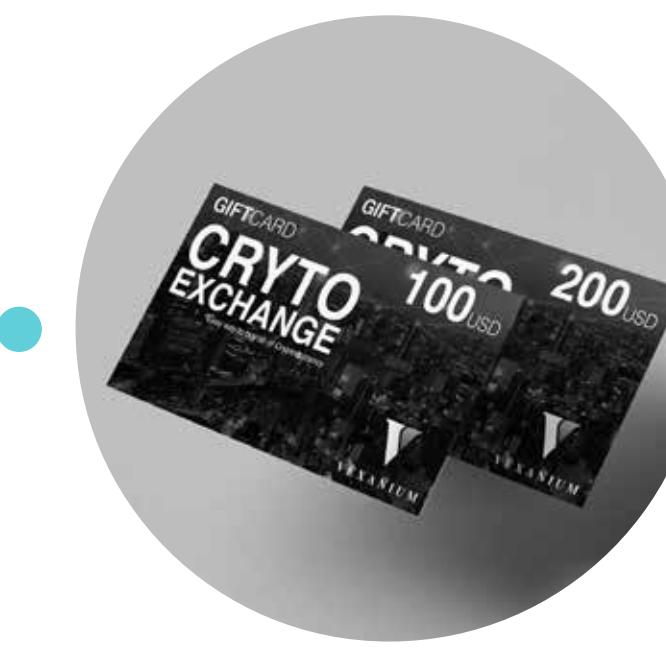
VEXANIUM

PRODUK
PERTAMA
DI Q3 2018





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



VEXANIUM

ROADMAP PROYEK

Fase 0

Inisiasi Proyek dan Penjualan Token (Q1Q2 2018)

Fase 1

Peluncuran VEXANIUM di Indonesia (Q3/Q4 2018)

VEXANIUM marketplace akan berfungsi penuh dan terbuka bagi penjual dan pengguna individu di Indonesia. Penjual/perusahaan pengguna dapat membuat token voucher dan memulai kampanye pemasaran mereka dengan mulus melalui aplikasi mobile one-stop. Pelanggan akan dapat menyimpan dan membayar token voucher mereka melalui Aplikasi VEXANIUM.

Fase 2

Pembentukan Ekosistem VEX (Q1Q2 2019)

Pada fase ini, VEXANIUM akan menyelesaikan pembentukan ekosistem dengan meluncurkan VEXchange dan VEXplorer. VEXchange adalah token marketplace yang digunakan pengguna untuk trade VEXM dan VEX. Ini adalah untuk memaksimalkan likuiditas token untuk meningkatkan penggunaan dan redeem voucher penjual.

Fase 3

Memperluas Bisnis ke Asia (2019)

Pada tahap ini, kami berharap VEXANIUM telah membuktikan dirinya memiliki model bisnis yang solid berdasarkan fakta dan tren market. Dan kami akan memperluas ke beberapa kota besar atau pusat bisnis termasuk Kuala Lumpur, Ho Chi Min City, Seoul, Hong Kong, Bangkok, Dubai dan Singapore

TOKEN ECONOMY FLOW

SUPPLY

V
VEXANIUM
TOKEN

Purchase From Exchange

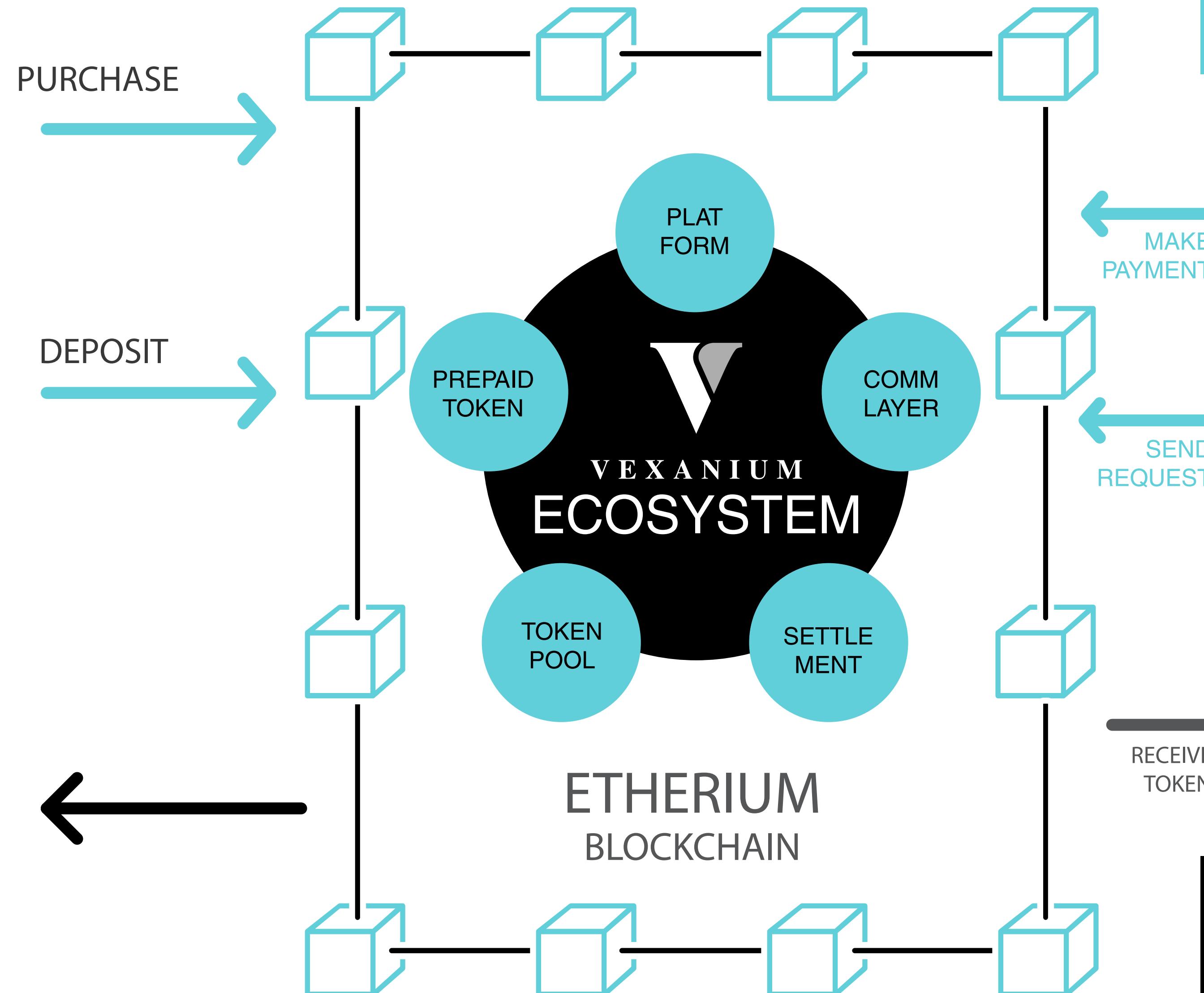
Purchase During ICO

Purchase On e-Commerce

Purchase On Merchants

Reward Point

DEMAND



Penjualan Token

Penjualan Token: Perkiraan Waktu

PRA ICO: Minggu ke 4 Maret 2018
ICO: Minggu ke 1 Mei 2018



Nama Token

VEX (ATP 1.0 Standard Token on Achain Blockchain)

Token VEX akan dialokasikan sebagai berikut:
PenjualanToken : 400.000.000 VEX

400.000 VEX Pada ICO (40°10 Untuk total sirkulasi)

TotalSirkulasi 1.000.000.000

Pra ICO cap : 4000 ETH

ICO Crowdsale : 16.000 ETH

Hardcap sebesar 20.000 ETH

1 ETH : 20.000 VEX

1 ACT: 10 VEX

PraICO:

Extra 20% Bonus

ICO Minggu ke 1

Extra 5°/o token pada Minggu pertama

ICO Minggu ke 2

Tidak ada

ICO Minggu ke 3

Tidak ada

ICO Minggu ke 4

Tidak ada

Alokasi TOKEN dan Distribusi

Hanya 1,000,000,000 VEX

token akan dibuat. Token VEX akan dialokasikan sebagai berikut

Alokasi	Pembagian	Detail
40%	ICO	Dijual oleh Vexanium ke Crowdsale dan pembeli pra crowdsale sesuai dengan penawaran atau melalui afiliasi yang disetujui. Penggunaan dana yang didapatkan akan diumumkan secara rutin
20%	Early Investor	Token untuk Angel Investor dan early investor: 20°/4 Token Dirilis 2 bulan setelah akhir Crowdsale, 50°/4 Token Dirilis 6 bulan setelah berakhirnya Crowdsale, 30°/4 Token Dirilis selama 12 bulan setelah akhir Crowdsale
20%	Vexanium Foundation	Dicadangkan oleh Foundation untuk memberi insentif bagi perkembangan yang akan datang
10%	Vexanium Team	Insentif Token untuk tim Vexanium akan dikunci selama 12 bulan setelah berakhirnya Crowdsale
10%	Advisor Marketing Bounties	Untuk Pendukung, Pemasaran, Afiliasi, Bounty, dan penasihat

Tim Manajemen



Danny Baskara, Founder & CEO

Danny adalah pengusaha serial dengan lebih dari 12 tahun pengalaman dalam Pemasaran Digital, Periklanan, dan ECommerce. Dia adalah founder dan CEO Evoucher Indonesia, marketplace online terbesar di Indonesia dengan lebih dari 2,000,000 pengguna aktif.



Irwan Barus, CSO

Irwan adalah pengusaha serial pada bidang penjualan, IT dan Fintech. Dia adalah pelopor dalam mempromosikan masyarakat tanpa uang tunai oleh Co founding Kesles, tempat marketplace pembayaran mobile berbasis kode QR di Indonesia.



Robin Jang, Co-founder & COO

Robin adalah seorang IT ahli operasi dengan lebih dari 10 tahun pengalaman di Korea, Cina dan Indonesia. Dia adalah mantan co-founder Cashtree, platform pemasaran online terbesar di Indonesia dan mengelola perusahaan untuk mencapai lebih dari 10 juta pengguna. Dia juga memimpin tim analisis data dan pembelajaran mesin di salah satu startup data besar terkenal di Asia Tenggara.



Manto Tan , Developer

Manto Tan adalah Pengembang Fullstack dengan lebih dari tujuh tahun pengalaman dalam pengembangan software, dia telah terlibat dengan berbagai proyek mulai dari game ke web dan pengembangan mobile, dengan semangatnya terhadap pengembangan produk.

Advisors



Constantin Papadimitriou (Kiki)

Presiden Penasehat PundiX Kiki memiliki pengalaman 17 tahun sebagai Founder dan CEO dari dua perusahaan Fintech terbesar di Indonesia - Infinetworks dan E2Pay. Dia memiliki gelar M.Sc Computer Science (Purdue University) dan B.Sc Computer Science (University of Tulsa). Kiki juga anggota komite Indonesia Blockchain Association dan penasihat PundiX, salah satu proyek ICO yang paling diakui di Asia.



Patrick Linden

Pengelola Mitra di RVP Venture Patrick adalah mantan Founder dan CEO dari DealGuru Holding, penyedia layanan voucher terbesar di Singapura dan Malaysia. Patrick menjual DealGuru seharga \$35 Juta USD pada tahun 2014 dan dia sekarang menjadi Pengelola Mitra di RVP Venture Group.



Roberto Capodieci

Roberto menemukan fashion untuk teknologi informasi pada usia 6 tahun. Pada saat dia berusia 10, dia telah mengembangkan dan menjual video game pertamanya. Roberto, spesialisasi dalam sistem intersepsi dan analisis data yang besar, juga merupakan konsultan bagi lembaga penegak hukum, asosiasi Penerbit NXT dan yang pertama menerapkan teknologi blockchain untuk supply chain dan trade finance. Founder asosiasi Blockchain Zoo, Roberto sering berbicara di konferensi tentang blockchain



Jason Lamuda

Founder & CEO Berrybenka dan Co-Founder Groupon Indonesia Jason seorang Indonesia Serial Techpreneur dalam e-commerce. Dia mendirikan Berrybenka, salah satu ecommerce fashion pertama dan terbesar di Indonesia. Jason juga pendiri Orami dan Disdus.com, yang diakuisisi oleh Groupon menjadi Groupon Indonesia.



Dallen Kim

CEO Yteams dan Cashtree Indonesia Dallen seorang CEO Yteams Pte Ltd dan Cashtree Indonesia, penerbit konten mobile yang mengkhususkan diri dalam iklan llockscreen dengan lebih dari 10 juta pengguna. Dia juga pendiri game terkenal dunia "Dungeon of Fighter".



TIAGO C. Alves

VP Appcoin Tiago adalah VP Asia Pacific di Appcoin, protokol terbuka dan terdistribusi untuk app store. Tiago memiliki pengalaman lebih dari 12 tahun dalam peran terkait teknologi. Dia adalah lulusan Software Engineering dari University of Macao, dengan gelar Master dalam Bahasa Mandarin dan gelar MBA dalam Manajemen Teknologi dari University of San Francisco.



Lawrence Samantha

Samantha seorang old timer pada cryptocurrency miner dan trading world, dating kembali ke 2011. Dia percaya pada kekuatan crypto untuk mengubah dunia. Keahlian Ilmu Komputer dan dorongan untuk melakukan hal yang sesuai adalah alasan dia menciptakan beberapa solusi crypto seperti BitHarga untuk analisis harga cryptocurrency instan dan HonestMining yang misinya adalah untuk membuat crypto mining yang dipercaya untuk dapat diakses oleh semua orang.



Calvin Kizana

Founder & CEO PicMix Calvin seorang serial technopreneur, Geeks, technology freak dengan pengalaman dan keahlian lebih dari 17 tahun pada industri dan membangun startup yang sukses. Dia adalah pemenang Ernst & Young (EY) Technology and Digital Entrepreneur of The Year 2014. Calvin memimpin PicMix, platform media sosial berbasis kepentingan untuk berkembang secara global lebih dari 22 juta pengguna.

Angel Investors



Marcus Yeung
CEO SEABridge Investment



Joseph Aditya
Founder & CEO, Ralali.com



Anton Soeharyo
Founder & CEO Touchten

Marcus adalah founder dan CEO SEAbridge, perusahaan perbankan investasi teknologi terkenal yang berfokus pada peluang investasi teknologi di Asia Tenggara dan Jepang. Dia adalah investor yang sangat berpengalaman dengan pengalaman lebih dari 20 tahun dengan pengalaman tingkat atas sebagai CEO, CFO, Founder, VC/PE Investor dan Penasihat Keuangan.

Joseph adalah Pendiri dan CEO Ralali, portal market B2B terbesar di Indonesia. Ralali adalah business-to-business marketplace untuk barang maintenance, perbaikan, dan operasional (MRO). Pada website ini anda dapat menemukan beberapa barang seperti peralatan otomotif, generator, peralatan mesin, barang konstruksi, produk sanitasi, dan banyak lagi

Anton adalah Techpreneur serial di Indonesia yang mendirikan Touchten, penerbit game terbesar Indonesia. Dia telah menjadi investor di cryptocurrency dan ICO sejak 2013.