



VEXANIUM

프레젠테이션 덱



### 비전:

VEXANIUM 플랫폼은 경제적 어려움, 비유동성 및 현금화와 같은 주요 문제에 대한 솔루션을 제시하여, 오늘날의 바우처 및 쿠폰 업계에 혁명을 일으킬 것입니다. VEXANIUM은 기존의 소매업자와 소비자들을 블록체인 세계로 인도함과 동시에 블록체인 비즈니스의 확장을 이루어내는 가장 효율적인 방법을 제시합니다.

### 미션

주류 사업과 소비자 시장에 암호화폐를 도입하는 플랫폼을 개발하여 더 효율적이고 세계적인 경제적 성장과 사회의 발전을 도모합니다.

VEX 플랫폼은 사업자들이 그들만의 마케팅 캠페인을 만들거나 탈중앙화된 플랫폼을 통해 그들의 서비스를 유통할 수 있도록 돕습니다.

Vexanium: 소매업의 세계와 암호 세계 사이의 연결성을 위해 만들어진 VEX 플랫폼을 위한 디지털 화폐

VEX와 Vexanium은 무엇인가:

VEX는 바우처 거래소로부터, Vexanium은 VEX와 에너지를 생산하는 미네랄인 אניום으로부터 옵니다. 저희는 Vexanium이 VEX 플랫폼이 잘 작동하기 위해 필요한 토큰이라고 믿습니다.

# 문제점과 해결책



## 문제점

1. 높은 마케팅 비용
2. 낮은 현금화
3. 낮은 유동성

## 해결책

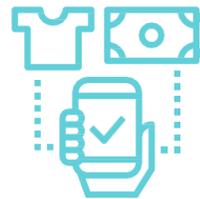
1. 탈중앙화된 시장
2. 블록체인 기반
3. 토큰화

# V VEXANIUM



## 탈중앙화

데이터의 안전하고 분산된 저장 추가적인  
중개인 불필요



## 빠른 국제 거래

발신자와 수신자의 위치와 관계 없이 적몇 초 이내  
처리



## 낮은 비용

2%를 넘지 않습니다.  
비즈니스 고객은 0.5%만 지불



## 투명성

오픈소스 스마트 계약은 플랫폼의 신뢰성을  
높입니다.



## 버닝 모델

Vexanium은 변동성이 낮아 생태계 내에서  
안정적인 수요와 통제가능한 가격의 서비스를  
보장하여 혁신적인 버닝 모델을 사용합니다.



## 토큰 동결

합리적이고 효과적인 순환을 보장하기 위해 퀴리나 거래에서  
출금된 모든 토큰은 2년 후에 잠금이 해제될 것입니다.  
이러한 방식은 VEX 경제와 Vexanium 운영의 지속성을  
보장할 것입니다.



## 수수료 가 없습니다

파트너로부터의 모든 수수료는 사용자에게 바로  
돌아갑니다.



## 민주화

모든 사람은 누구나 스스로 바우처를 생성할  
수 있습니다.



## 암호화폐 거래소

저희의 플랫폼은 새로운 사용자가 쉽게 등록하고 은행 기관 없이 교환소를 통해 잔고와 코인을 쌓을 수 있도록 도우며, 사용자가 그들이 선호하는 암호화폐를 즉각적으로 쌓을 수 있도록 합니다.



## 개별 사용자

저희의 플랫폼은 신규 개발 사용자도 암호화폐에 쉽게 접근하도록 만들고 사용자가 저희의 상인이나 파트너와 거래를 하면 보상이나 포인트를 얻을 수 있도록 합니다.



## 상인

상인은 더 투명한 데이터, 고객과 유연한 로열티 포인트 플랫폼에 대한 접근을 제공합니다.



## 전자 상거래

저희는 블록체인 기술과 바우처 토큰화를 이용하여, Vexanium 플랫폼을 통해 암호화폐 세계를 유통 세계와 전자상거래로 연결합니다. 이로 인해 전자상거래 사이트들은 토큰이나 코인 판매를 통해 이익을 얻고 Vexanium 플랫폼은 전자상거래 플랫폼에서 결제 게이트웨이의 역할을 맡습니다.



## 블록체인

저희는 블록체인이 전자상거래와 전세계에 있는 저희의 상인들을 통해 새롭고 세계적인 시장에 접근할 수 있도록 돕습니다.

# Vexanium 생태계 사용자의 다섯 가지 그룹

## Vexanium 비즈니스 모델은 서비스 플랫폼입니다



### 1. 바우처, 기프트 카드와 리뷰 생성

Vexanium 플랫폼에서 생성된 각 바우처, 기프트 카드, 또는 고객 리뷰는 플랫폼 서비스 수수료로서의 VEX 토큰을 지불받으며, 모든 사용자나 상인은 Vexanium 플랫폼 바우처 생성 과정과 리뷰 생성에 있어 VEX 토큰을 사용하도록 요구받습니다. 예시: 스마트 계약의 모든 생성 바우처와 기프트 카드는 VEX 토큰을 사용하도록 요구되며, 플랫폼 수수료로 청구되는 Vexanium 재단은 사용되는 VEX의 0.1 %입니다.



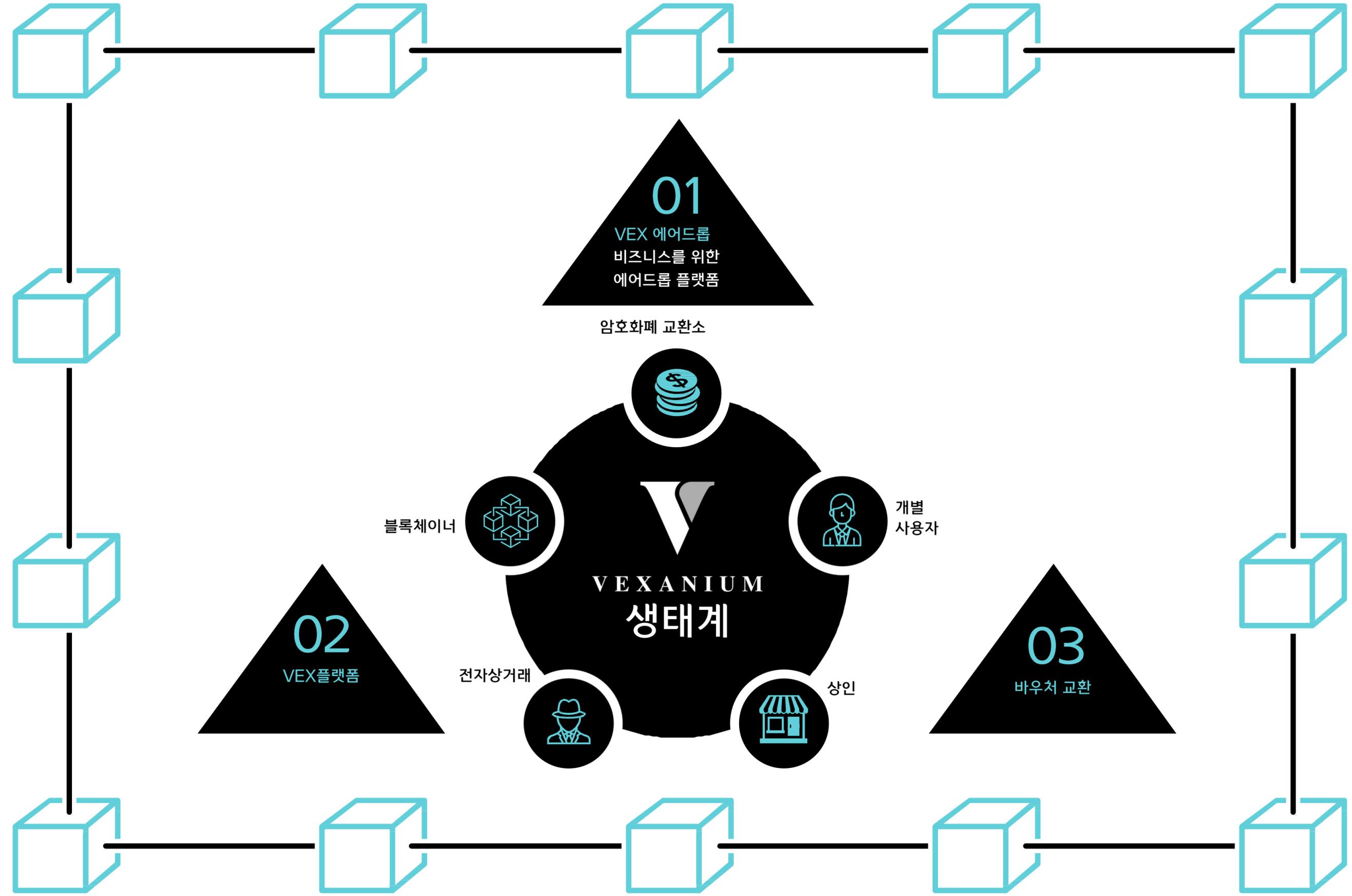
### 2. 마케팅과 로열티 캠페인

상인들은 Vexanium 생태계를 통해 마케팅 캠페인이나 로열티 캠페인을 할 수 있어(마케팅 채널부터 암호 전자 상거래까지) 플랫폼에 VEX 토큰을 입금하면, 이 캠페인에서 생성한 고객은 취득별 비용(CPA)로 토큰 VEX를 통해 계산되기 때문에 보너스나 에어드롭으로서 VEX 커뮤니티에 배분되고, 마케팅 캠페인을 통해 사용자가 얻는 토큰은 상인에게 쓸 수 있는 쿠폰, 마일즈, 또는 로열티로써 사용될 수 있습니다.



### 플랫폼 생태계

VEX 에어드롭 7&9.  
생성자  
V&9QMPSFS  
바우처 교환



**01**  
VEX 에어드롭  
비즈니스를 위한  
에어드롭 플랫폼

암호화폐 교환소

**VEXANIUM 생태계**

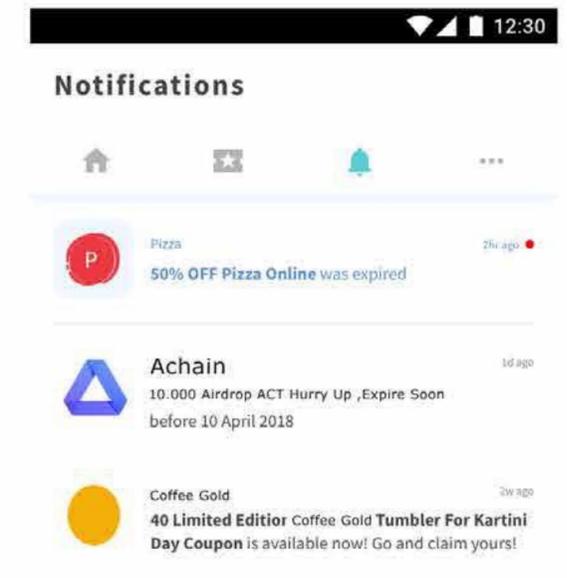
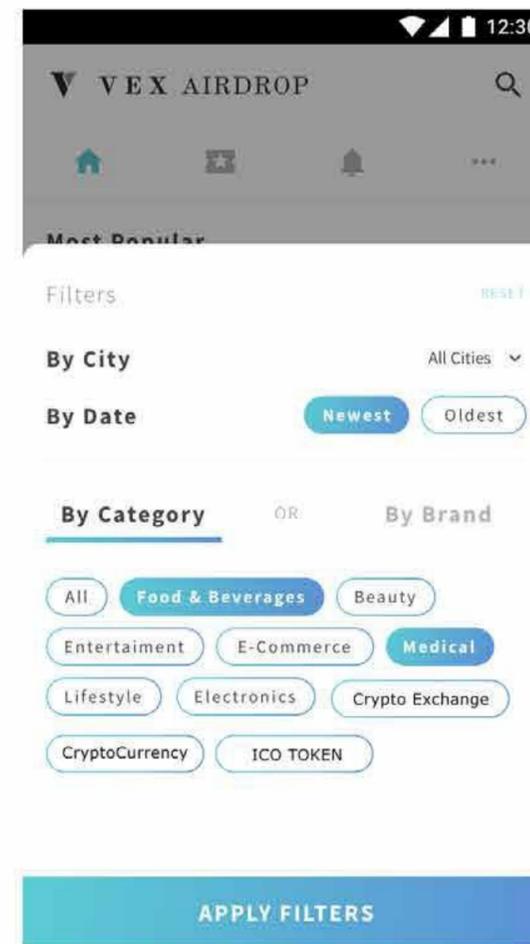
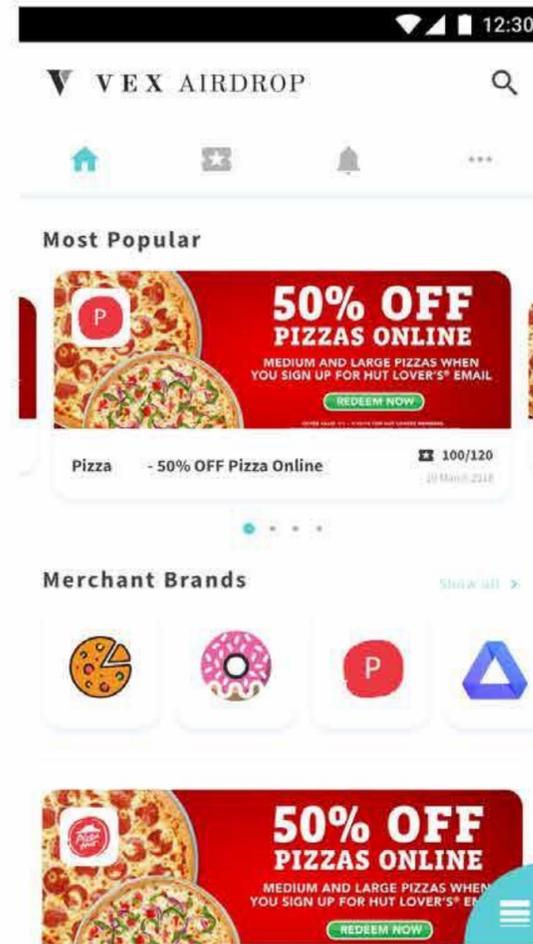
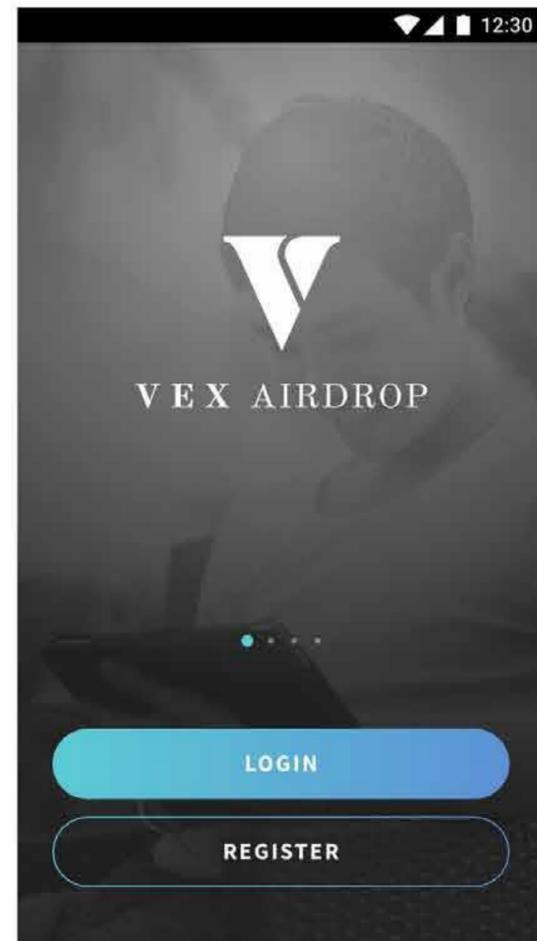
블록체이너    전자상거래    상인    개별 사용자

**02**  
VEX 플랫폼

**03**  
바우처 교환



Q3  
2018의 첫 번째  
제품





VEXANIUM

VEX 바우처



### e바우처 기프트 카드

e바우처

재충전 될 필요 없음

온라인과 오프라인에서 사세요

온라인과 오프라인 상인 대상



### 물리적 보상 기프트 카드

물리적 카드

재충전 될 필요 없음

온라인과 오프라인에서 사세요

온라인과 오프라인 상인 대상



### NFC 기프트 카드

NFC 물리적 카드

재충전 시스템

온라인과 오프라인에서 사세요

온라인과 오프라인 상인 대상



# 프로젝트 로드맵

## 0단계

프로젝트 개시와 토큰 판매 (2018년 1/2 분기)

## 1단계

인도네시아에서 VEXANIUM 런칭(2018년 3/4 분기)

Vexanium 시장은 인도네시아 상인과 개인 사용자에게 완전한 기능을 갖춘 채 개방될 것입니다. 상인들과 기업 사용자들은 바우처와 원스톱 모바일 어플리케이션을 통해 그들의 마케팅 캠페인을 생성할 수 있습니다. 고객들은 Vexanium 어플리케이션을 통해 그들의 바우처 토큰을 저장하고 교환할 수 있습니다.

## 2단계

VEX 생태계 확립(2019년 1/2 분기)

이 단계에서 Vexanium은 VEX 거래소와 and VEX 탐색기를 개시함으로써 생태계의 확립을 완성시킬 것입니다. VEX 거래소에서 사용자들은 VEXM과 VEX를 거래할 수 있습니다. 이는 활용성과 상인 바우처의 교환을 증가시키기 위해 토큰의 유동성을 최대화시키기 위한 것입니다.

## 3단계

아시아로 사업 확장(2019년)

이 단계에서 저희는 Vexanium이 팩트와 마켓 트렌드에 기반하여 탄탄한 비즈니스 모델을 가지고 있음을 증명했을 것이라 예상합니다. 또한 저희는 쿠알라 룸푸르, 호찌민 시, 서울, 홍콩, 방콕, 두바이, 그리고 싱가포르 등의 주요 도시와 비즈니스 허브로 사업을 확장할 것입니다.

# 토큰 생태계 플로우

## 공급

# VEXANIUM TOKEN

거래소에서 구매

ICO 기간 중  
구매

전자상거래로 구매

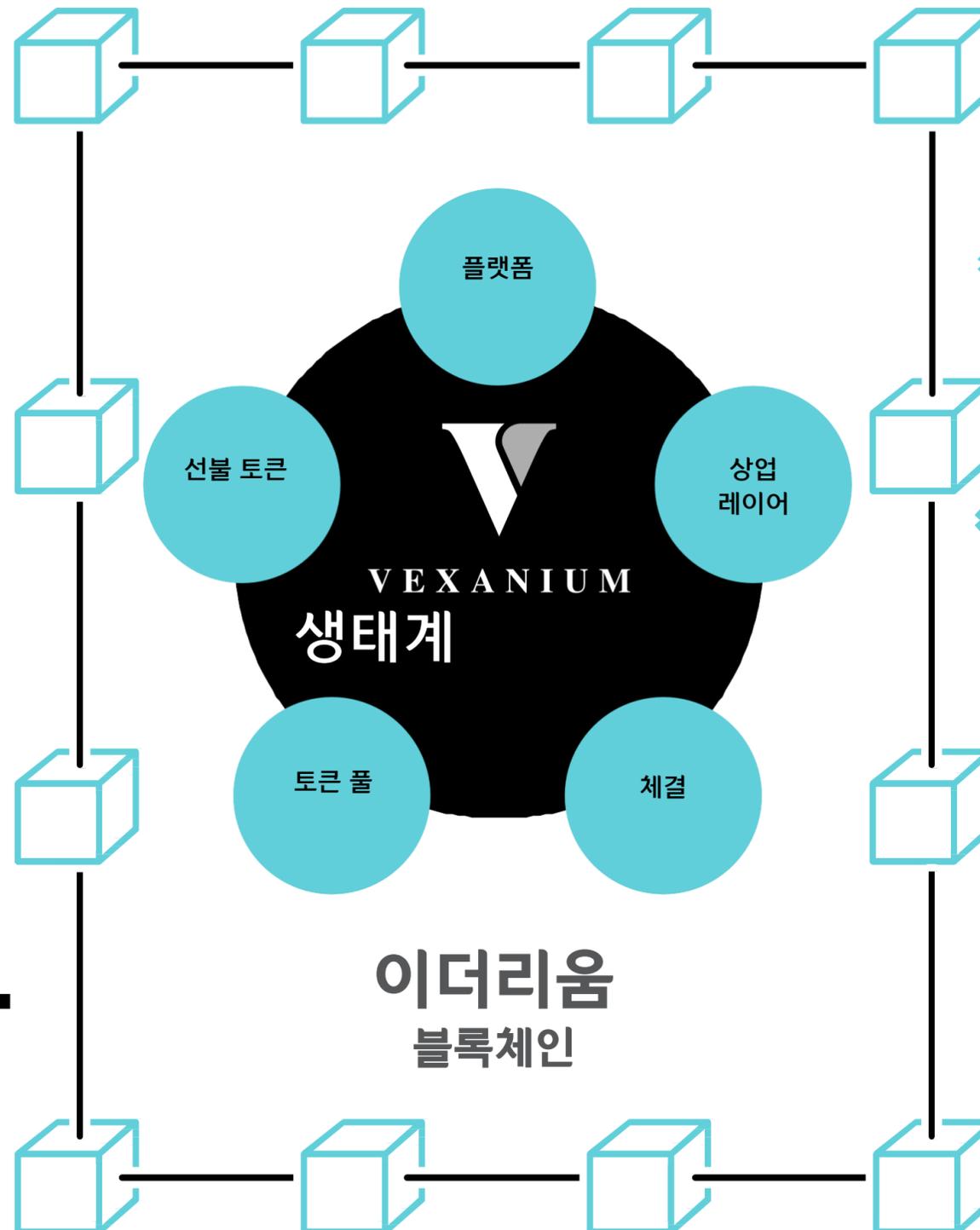
상인으로부터  
구매

보상 포인트

## 수요

구매

입금



사용자  
그룹



거래의 모든  
세부사항은  
블록체인에  
저장됩니다

# 토큰 세일

## 토큰 판매: 예상 시간

프리 ICO : 2019 3월 넷째 주

ICO : 2018년 2월 첫째 주



### 토큰 이름

VEX (Achain 블록체인의 ATP 1.0 표준 토큰)

VEX 토큰은 다음과 같이 배분되도록

합니다:

토큰 세일: 400.000.000 VEX

ICO에서 400.000VEX (총 순환을 위한 40%)

총 순환량: 1.000.000.000

프리 ICO 캡 : 4000 ETH

ICO 클라우드 세일 : 16.000 ETH

하드캡은 20.000 ETH 입니다

1 ETH: 20.000 VEX

1 ACT: 10 VEX

## 프리 ICO

추가적인 20% 보너스

### ICO 첫 주

첫 주에는 추가적인 5% 토큰이  
지급됩니다

### ICO 2째 주

없음

### ICO 3째 주

없음

### ICO 4째주

없음

# 토큰 할당과 배분

1,000,000,000 VEX

토큰만이 생성될 것입니다.  
VEX 토큰은 다음과 같이  
할당됩니다:

배분	당사자	세부 사항
40%	ICO	Vexanium이 클라우드 세일과 프리 클라우드 세일 구매자에게 제공하거나 승인된 제휴사를 통해 판매합니다. 모금된 펀드의 사용처는 정기적으로 발표됩니다.
20%	초기 투자자	엔젤 투자자와 초기 투자자를 위한 토큰: 클라우드세일 종료 2달 이후 20% 토큰 개시 클라우드세일의 종료 6달 이후 50% 토큰 개시, 클라우드 세일 종료 12달 이후 30% 토큰 개시
20%	Vexanium 재단	미래의 개발을 장려하기 위해 재단에 의해 유보됨
10%	Vexanium 팀	Vexanium 팀을 위한 토큰 인센티브는 클라우드 세일 종료 이후 12달 동안 유보됩니다.
10%	고문 마케팅 바운티	지원자, 마케팅, 제휴 기업, 바운티와 고문을 위해

## 경영팀



### Danny Baskara, 창립자, CEO

Danny는 디지털 마케팅, 광고 및 전자 상거래 분야에서 12년 이상의 경험을 가진 경영자입니다. 그는 2,000,000의 사용자를 가진 인도네시아에서 가장 큰 온라인 마켓인 Evoucher 인도네시아의 창립자이자 CEO였습니다.



### Robin Jang, 공동 창립자, CEO

Robin은 한국, 중국, 인도네시아에서 10년 이상의 경험을 쌓은 IT와 운영 전문가입니다. 그는 인도네시아의 가장 큰 온라인 마케팅 플랫폼인 Cashtree의 공동 창립자였으며 1천만명이 넘는 사용자를 얻을 수 있도록 기업을 경영했습니다. 또한 그는 동남아시아에서 가장 큰 빅데이터 스타트업 중 하나에서 데이터 분석과 머신 러닝을 이끌었습니다.



### Irwan Barus, CSO

Irwan은 유통, IT 그리고 핀테크 기업가입니다. 그는 인도네시아의 QR 코드에 기반한 모바일 결제 마켓인 Kesles를 공동창립하여 현금이 필요없는 사회를 만드는 데 선구자였습니다.



### Manto Tan, 개발자

Manto Tan은 소프트웨어 개발에서 7년 이상의 경험을 가진 Fullstack 개발자로서 제품 개발에 대한 그의 열정과 함께 게임에서 웹과 모바일까지 다양한 프로젝트에 참여했습니다.

# 고문



## Constantin Papadimitriou (Kiki)

대표 조연자 Pundix Kiki는 인도네시아의 가장 큰 핀테크 기업들인 Infinetworks 와 E2Pay에서 창립자와 CEO로서 17년동안 경력을 쌓았습니다. 그는 컴퓨터과학 이학석사(Purdue 대학)과 컴퓨터과학 이학사 (Tulsa 대학)을 취득했습니다. Kiki는 또한 인도네시아 블록체인 연합 위원회 멤버이자 아시아에서 가장 중요한 ICO 프로젝트인 PundiZ의 고문입니다.



## Patrick Linden

RVP Venture 에서 경영 파트너로 일하는 Patrick은 싱가포르와 말레이시아에서 가장 큰 바우처 서비스를 제공하는 DealGuru Holding의 이전 창립자이자 CEO였습니다. Patrick은 DealGuru를 2014년 3,500만 달러에 판매하여 RVP Venture 그룹의 경영 파트너로 있습니다.



## Roberto Capodiec

Roberto는 6살에 정보 기술에 대한 열정을 발견했습니다. 그가 10살이 되었을 때 그의 첫 비디오 게임을 개발해서 판매했습니다. 합법적인 방해 시스템과 빅데이터 분석을 전문으로 하는 Roberto는 사법당국의 컨설턴트이자, NXT Issuer의 준회원이며 최초로 블록체인 기술을 공급망과 무역 금융에 적용했습니다. Blockchain Zoo 연합회의 창립자인 Roberto는 블록체인 학회에서 자주 연설합니다.



## Jason Lamuda

Berrybenka의 창립자이자 CEO이며 Groupon Indonesia의 공동창립자인 Jason은 인도네시아의 전자상거래 기술 경영자입니다. 그는 인도네시아에서 최초로 가장 큰 패션 전자상거래인 Berrybenka를 창립했습니다. Jason은 또한 Groupon Indonesia가 된 Groupon에 의해 합병된 Orami와 Disdus.com의 창립자였습니다.



## Dallen Kim

Yteams와 Cashtree Indonesia의 CEO인 Dallen은 1천만명이 넘는 사용자를 가진 락스크린 광고를 전문으로 하는 모바일 콘텐츠 제공자인 Pte Ltd와 Cashtree Indonesia의 CEO입니다. 그는 또한 세계적으로 유명한 게임인 "Dungeon of Fighter"의 창립자입니다.



## TIAGO C. Alves

Appcoin Tiago의 VP는 앱스토어를 위해 공개되고 배분된 Appcoin의 VP 아시아 태평양입니다. Tiago는 12년 이상의 기술 관련 경력을 가지고 있습니다. 그는 University of Macao에서 소프트웨어 엔지니어링을 전공하고 Mandarin 석사를 취득했으며 University of San Francisco에서 기술 경영 MBA를 취득했습니다.



## Lawrence Samantha

Mr. Samantha는 2011년부터 암호화폐 마이닝과 거래를 해왔습니다. 그는 암호화폐가 세계를 바꿀 힘을 가지고 있다고 믿습니다. 그는 컴퓨터 과학 전문성과 오픈 소스를 하는 동력을 통해 BitHarga와 같은 즉각적인 암호화폐 가격 분석과 HonestMining과 같이 모든 사람들이 접근할 수 있고 믿을 수 있는 암호화폐 채굴의 암호화폐 솔루션을 만들 수 있었습니다.



## Calvin Kizana

PicMix의 창립자이자 CEO인 Calvin은 기술 경영자이자 기술 마니아로서 성공적인 스타트업을 만드는 데 17년 이상의 경력을 쌓았습니다. 그는 2014년에 Ernst & Young (EY) 기술과 디지털 경영자를 수상했습니다. Calvin은 2,200만명이 넘는 사용자를 가진 관심사 기반 소셜 미디어 플랫폼인 PicMix를 이끌고 있습니다.

# 엔젤 투자자



Marcus Yeung  
CEO SEABridge Investment

Marcus는 동남아시아와 일본에서 기술 투자 기회에 집중하는 M&A업무 조언과 투자 기업인 SEABridge의 창립자이자 CEO입니다. 그는 CEO, CFO, 소유자, VC와 PE 투자자와 재무 조언자로서 모든 면에서 기업 재무에 관한 최고 수준의 경력을 20년 넘게 쌓은 투자자입니다.



Joseph Aditya  
Ralali.com의 창립자이자 CEO

Joseph는 인도네시아에서 가장 큰 B2B 마켓 포털이자 유지, 수리, 그리고 운영적 (MRO) 상품을 위한 B2B 시장인 Ralali의 창립자이자 CEO입니다. 이 사이트에서 당신은 자동차 장비, 발전기, 기계 장비, 건설 상품, 위생 상품을 비롯해 더 많은 것들을 찾을 수 있습니다.



Anton Soeharyo  
Touchten의 창립자이자 CEO

Anton은 인도네시아에서 가장 큰 게임 개발사인 Touchten을 창립한 인도네시아의 기술 경영자입니다. 그는 2013년부터 암호화폐와 ICO에 투자해왔습니다.