

WHITEPAPER
26th March 2018



VEXANIUM

**Decentralized
Marketing Ecosystem**

VEXANIUM
VEXANIUM

摘要

摘要

VEXANIUM通过打造去中心化营销生态系统，改变全球的推广营销市场。它制造代币化的奖励与优惠券平台，旨在 - 为零售商与消费者衔接链外与链内的间隙，同时为已经在链内的服务。VEXANIUM平台将改变今天的优惠券与奖励市场，解决市场中的重大问题，如差劲的经济、流通量与灵丘操作。VEXANIUM平台能够为地址提供空投方案，满足区块链商业对目标群众的接触的需求。VEXANIUM在最后将让全新的一大群零售商与消费者参与到区块链的时代，与此同时，提供在扩大区块链商业接触范围上最有效的方式。

VEXANIUM有四个组建：

1. 优惠券平台：

VEX平台将允许商业（线下、线上及链上）利用VEX代币制造获取新客户并奖励现有客户的活动。它也将允许这些商业的优惠券的制作，让消费者使用VEX代币进行购买。这将透过VEX网页与手机应用程序执行。

2. 点对点优惠券交易：

VEX交易所将允许客户之间交易优惠券，并自行设定价格。这是由VEX应用程序主持。

3. VEX加密交易整合：

VEX应用程序与被选出的加密货币交易所整合，允许用户直接在交易所上交易他们的VEX代币。

4. 空投平台

VEX平台也将让区块链公司打造空投活动，让他们使用VEX代币在获取新客户的同时奖励现有的客户。这将通过VEX网页与手机应用程序实现。

VEXANIUM

去中心化的营销生态系统

内容	
1. 简介	5
1.1 推广式营销的限制	6
1.2 区块链推广式营销限制	7
1.3 方案	8
2. VEXANIUM平台	10
2.1 VEXANIUM方案	10
2.2 VEXANIUM生态系统	10
2.2.1 VEXM 生成器	11
2.2.2 VEXplorer	11
2.2.3 VExchange	11
2.3 区块链的运用	11
2.4 使用案例	12
3. 项目路线图	18
3.1 阶段 1: 在印度尼西亚启动VEXANIUM	18
3.2 阶段 2: 完成VEX生态系统	18
3.3 阶段 3: 扩展业务至亚洲	19
4. VEX代币经济	
4.1 VEX代币	19
4.1.1 代币用途	19
4.1.2 代币信息与分配	19
4.2 商家代币 (VEXM)	20
4.3 代币销售	20
4.3.1 代币销售条规	20
5. 商务作业	23
5.1 商业与盈利模型	23
5.2 可维持性	23
6. 团队与公司	25
6.1 管理层团队	
6.2 顾问	
6.3 VEXANIUM基金会	29
7. 合伙关系及天使投资人	30
7.1 策略性合伙人	31
7.1.1 Achain	
7.1.2 Tokenomy	
7.1.3 Kcash钱包	
7.2 天使投资人	
8. 条规	35

1. 简介

如今，推广式营销对于零售商及全球品牌来说是最重要的营销工具之一。在推广式营销里，优惠券被用作获取新客户及保留客户的主要工具。由GfK进行的一项研究显示，49%的消费者愿意为了优惠券带来的折扣而使用其他品牌¹。仅在美国就已在2016年发行超过3千7百万份线上与线下优惠券，而且有超过52%的互联网用户使用了数码优惠券²。

在零售市场中，东南亚与印度尼西亚普遍上属于全球发展最快的市场之一，后者还拥有着2亿6千万的人口。印度尼西亚在过去几年已经成功吸引了全球各大商业巨头，例如阿里巴巴、腾讯及亚马逊参与当地的电子商务生态系统。依据来自Mckinsey Indonesia的研究，电子商务市场在2016年达到了60亿美元的大小，78%的互联网用户都曾进行过显示购物。次市场预计将在接下来的5年内每年成长大约18%，并在2020年结束时达到164亿美元的市值。

对于零售商来说，在那些地区使用优惠券来吸引新客户这点非常重要，尤其是电子商务市场。但是，这类推广营销工具有着许多的挑战，限制了市场的成长。

VEXANIUM将改变这个行业，把优惠券及优惠凭证市场带到链上。VEXANIUM所打造的基于区块链的生态系统将解决如今市场所面对的各大痛点。

VEXANIUM的不变性、流通性与去中心化的本质将为这个市场带来革命，同时为一群全新的零售商与用户介绍到区块链时代。VEXANIUM平台也将自然地地为现有的区块链商业于用户获取、激活与保留上服务。

VEXANIUM的创始人曾建立并销售印度尼西亚最大的优惠券平台，Evoucher Indonesia，此平台有着超过2百万名活跃用户。在经历了7年的时间打造了此业务，创始人们发现区块链可以解决这个市场的根本问题。VEXANIUM的概念就此诞生。

¹<https://www.businesswire.com/news/home/20160405006172/en/GfK-MRI-Research-Links-Mobile-Coupon-Brand>

² <https://www.statista.com/topics/1156/coupon-market-trends-in-the-united-states/>

1.1 推广式营销的限制

1.1.1 开销

在亚洲，大部分的零售商使用线上营销平台，如Groupon、Dianping或Meituan作为推广他们产品与服务的主要频道，同时赢得更多的新客户。推广式营销策略非常依赖于这些平台，因为它们能够提供大量的流量与销售。这些平台通过CPA（每次获取收费）或CPS（每次销售收费）向每一笔交易平均收取15-20%的佣金。越来越多的零售商因这些佣金以及所提供的折扣占据了他们大部分利润而感到困扰。

结果，为了要维持利润，零售商经常提出无趣的优惠，既不吸引人也不现实 - 异化他们的首要目标用户群。

1.1.2 领取

客户经常在尝试使用优惠券时或领取他们的礼品卡与时感到困扰。一般上，这些困扰包括使用已被使用、已过期、遗失或有着不合理条规需求的兑换券。

市场数据显示，仅在英国每年所发行的促销中便有接近20%没被领取，导致消费者损失了15亿美元。

1.1.3 流通

零售商每一年以不同的形式制造数百万的兑换券、优惠券及奖励以便激励潜在的消费者。结果，消费者收到过多他们不想获得的，不请自来的广告。许多消费者想要与其他人交易这类不被需要的优惠券，但是，这些纸制的兑换券非常难以被交易或转送。即使是以数码的形式进行也几乎是不可能的，这是因为应用程序的本质与各种不同系统的需要。因此，消费者正在为他们手中拥有的广告寻求一个即便利又不需担心的交易或转送方式。

1.2 区块链推广式营销的限制

就像零售推广式营销，区块链的推广式营销也面对着各种问题，而VEXANIUM正致力解决这些问题。

在2017年，共启动了200次ICO，共同达成了38亿美元的总筹资额。预计在2018年将超越这个数目。为了要获得社区成员与投资者，ICO团队大量依赖于Google、Facebook及推特的大型广告网络，以便能够推销他们的代币销售。最近，这3个平台都禁止了ICO的广告，这使得许多ICO因再也无法于这些网络举办大型营销活动而感到困扰。

其次，已经完成他们的ICO的现有项目需要通过营销活动来接触到更多的听众，好让他们吸引更多的潜在客户及社区成员。

空投活动以成了达到这些目的最有效的方式之一。事实上，ICO进行的空投活动次数自各大线上平台开始禁止相关广告以来便有了显著的提升，而此增长预计将在2018年开始不断地加速。

虽然已经有一些网站列出了不同的空投活动，但依然没有出现能够提供一条龙服务的专业区块链平台，因而无法最大化吸引潜在的投资者与社区成员。这意味着，要想成功，目前的区块链项目需要拥有庞大的社区或来自有影响力的评测员的帮助才能使得空投活动成功。

1.3 解决方案

1.3.1 去中心化营销与空投平台

传统的推广式营销活动于那些使用中心化服务器储存数据并运营服务的平台上进行，且完全由公司掌控。这使得数据可被操控或删除。

去中心化平台允许零售商与用户直接进行沟通，不需要通过一个中心服务器。并没有中心机构负责处理订单或广告阵容与营销活动。透过消灭中心机构，中间人收取的高昂费用也可被同时去除。

1.3.2 基于区块链

区块链是一个去中心化的分散式账本，它能够以可被验证并永久存在的方式有效地记录双方之间的交易。它是一个可在没有中心机构介入其中下让任何机构或个体之间进行数据交易的即安全又可靠的系统。区块链由加密学的技术驱动，能够避免数据遭到篡改或删除。在推广式营销里，利用区块链技术可让用户确保优惠券或兑换券的信息在发布到区块链后便无法被修改或删除，加强市场系统的信任。

1.3.3 代币化

代币是一个被加密的通行证，提供访问到区块链系统的高度流通访问权。代币持有者能够在生态系统内交易货物或服务。代币由两个关键特征 - 经加密与流动性质。加密学的运用可确保每一笔交易都被保护，同时限制代币的总供应量，使得每一次资产的转发都可被验证。

通过代币化来推广营销为优惠券与兑换券市场带来透明性质，它不仅可在领取兑换卷时避免舞弊案的发生，还可完全公开每一次营销活动的相关信息。用户之间优惠券、兑换券及忠诚点数的交易可带来流通性。

2. VEXANIUM平台

2.1 VEXANIUM解决方案

VEXANIUM是一个去中心化的营销生态系统。它正打造一个代币化奖励与兑换券平台，并以衔接零售商及消费者于链下与链上的间隙作为终极目标，同时为那些已经在链上的服务。VEXANIUM平台将透过解决优惠券与奖励市场的痛点为目前的市场带来革命。与此同时，VEXANIUM平台也将允许区块链商业通过去中心化的空投活动接触到更多的目标听众。最后，平台将允许全新一代的零售商与消费者加入到区块链时代，同时为区块链业务提供最有效的方式来接触到他们的目标听众。

2.2 VEXANIUM生态系统

2.2.1 VEXM生成器

VEXANIUM让商家通过代币化兑换券（VEXM）生成器轻松地打造他们自己的VEXM。VEXM是一个基于智能合约的代币标准，与Achain的ATP或Ethereum的ERC20有着相似的功能。VEXM生成器的目的是要通过执行可被追踪且无法逆转、不需要第三方的交易，为市场带来透明性质。商家可以轻松地通过编辑合约模板的参数打造他们自己的兑换券代币。代币的所有信息都将编写在VEXANIUM区块链上，并可在任何时候于VEXplorer上检测。

2.2.2 VEXplorer

VEXplorer是一个区块链浏览器，可让用户向VEXANIUM区块链进行搜索、API与分析。每一笔交易，每一次生成区块，以及已经添加到其中的智能合约都将于VEXplorer上实时显示。作为例子，若一个汉堡包连锁店，称为Mburger想要发行兑换券代币（VEXMburger），VEXMburger的所有信息，例如生成的代币数、条规、领取的次数、代币持有者的数量都将显示在VEXplorer上。

2.2.3 VEXchange

VEXchange是一个币币交易平台，用以交易VEX代币及所有的VEXM代币。

2.3 区块链的运用

VEXANIUM平台将基于Achain协议建立，以保证能够稳定的运作。我们预计我们尖端的生态系统在完全成立后将有着庞大的交易量。Achain可为区块链技术提供一个稳定、安全且可扩容的方案。Achain平台1,000TPS（每秒交易数）的高速与低费用将使得VEXANIUM成为一个成功的区块链应用程序。

2.4 使用案例

2.4.1 商家代币的生成

例子 1 - Tokenomy (由Indodax/Bitcoin.co.id的创始人成立)

Tokenomy是一个币币交易所，主要于印度尼西亚运营其核心业务作业，有着超过1,100,000名用户。它正在快速地扩展到其他城市与国家，让更多人能够接触到加密货币。Tokenomy是VEXANIUM的典型客户，就如任何其他商家一样。

Tokenomy首先成为VEX平台的注册商家(以VEX代币作为抵押)。它想生成1000张价值\$100的礼品卡，并为它们定价每个\$95。通过VEX的智能合约，1000个VEXID100代币将被生成。所有关于VEXID100代币到完信息都将被储存于区块链上，且不能被修改或删除。任何拥有1个VEXID100代币的人都能够利用任何付款方式在Tokenomy使用VEX应用程序以\$95美元领取价值\$100美元的Tokenomy。领取到的代币将被转发到Indodax的VEX钱包里。

2.4.2 代币空投

例子 2 – Mburger (商家)

MBurger是一个汉堡包连锁店，且正在为他们新的汉堡包套餐进行促销。它生成了价值100,000的VEXMBurger代币 - 每一位享用新的汉堡包套餐的人都可享受\$1的折扣。Mburger决定运用VEXM空投功能把目标指定在拥有小孩的家庭上。VEX系统依据用户的消费习惯，兴趣及所在地点成功找到100,000位可能是目标听众的用户。Mburger之后便支付一定量的VEX代币以便触发空投系统，而该100,000位用户的每一位都将在他们各自的钱包里获得1个VEXMB代币。

2.4.3 领取代币

例子 3 - Mike (消费者)

当Mike走到Hong Kong, Central的苹果商店时, 他在他的VEXANIUM钱包里从Apple获得VEXAP。通过他的VEXANIUM应用程序, 他得知Apple正在对他进行促销 - 有了VEXAP代币, 他将可以作为一名学生享有Macbook的5%折扣。在进行支付时, 他通过扫描QR码, 把VEXAP代币转发到柜台的VEXANIUM钱包。交易于两秒内完成, 而折扣也运用到他的账单里。Mike轻松地完成了交易, 而商家也因成功销售感到满意!

2.4.4 代币交易

例子 4 - Tom & Jerry (消费者)

XYZGym是Jakarta最佳的健身中心。Tom拥有一个 "\$50-for-\$200" 的优惠券代币VEXMXG, 但由于他即将搬迁至美国, 因此想要把该优惠券销售出去。他透过VEXANIUM应用程序登入到VEXchange, 并下订单以交易代币。Jerry刚搬迁到Jakarta, 发现到该折扣并对其感兴趣。Jerry之后从Tom手中以20个VEX交易VEXMXG, 而Tom可使用这20个VEX从市场中获得国际票的10%折扣。

2.4.5 ICO空投活动

例子 5 - ABC公司 (区块链新创公司)

区块链新创公司, ABC公司正在为他们的ICO做准备。他们已经透过私人预售从受认可的投资者中筹获目标硬顶的一半。而现在, 他们需要依靠公开销售筹获剩余的一半资金。由于他们再也无法于Google, Facebook等发布广告, 因此他们决定透过空投获得最大化他们的接触范围, 并使用VEX平台来实现。它准确地把活动目标指向那些被认为对ICO的投资感兴趣的VEX用户, 并把空投的信息透过应用程序广播给这些用户。它可以指定将被空投的代币数额以及用户领取空投所需做出的行动, 例如订阅新闻或加入白名单。他们依据活动的大小为这些服务支付VEX代币。

3. 项目路线图

阶段 0：初始化项目与代币销售（2018年第一季度/第二季度）

阶段 1：在印度尼西亚启动VEXANIUM（2018年第三与第四季度）

在第一阶段，VEXANIUM市场将变得完全可运作，并将公开给印度尼西亚的商家与个人用户。商家与企业用户可以制造兑换券代币并开始进行他们的营销活动，这一切都将于一站式的手机应用程序无缝执行。客户将可以透过VEXANIUM代币储存并领取他们的兑换券代币。

阶段 2：成立VEX生态系统（2019年第一与第二季度）

在第二季度，VEXANIUM将通过VEXchange及VEXplorer完成生态系统的成立。VEXchange是一个代币市场，允许用户交易VEXM及VEX。它的功能是要最大化代币的流通，提升商家兑换券的使用与领取。

阶段 3：扩展业务至亚洲（2019年）

在这个阶段，我们可以预计VEXANIUM已经证实了其商业模式的成功，并且已经在主要市场获得显著的关注量。我们将扩展到大型城市或商业中心，包括Kuala Lumpur、Ho Chi Min City、Seoul、Hong Kong、Bangkok、Dubai及Singapore。

阶段 4：业务扩展至亚洲以外的地区（2020年）

在这个阶段，Vexanium将专注并尝试参与到亚洲以外的市场，如European国家、South American国家、Africa，属于接受加密货币且人口最多的国家。

4. VEX代币经济

4.1 VEX代币

4.1.1 代币的使用

VEX是用于访问整个VEXANIUM生态系统服务的代币。VEX代币的各大作用为：

(1) 商家代币生成的服务费

商家将以VEX支付服务费用。举个例子，XYZGym正在生成1,000张价值\$100的礼品卡代币。他将需要向VEXANIUM平台支付相等数额的VEX代币。

(2) 空投活动的交易费用

商家将基于在VEXANIUM平台上所接触到的目标听众数量，以VEX支付服务费。举个例子，当MBurger需要空投他们的兑换券代币给100,000位VEXANIUM用户时，平台将从MBurger收集相等数额的VEX代币。

(3) 交易代币

VEX将成为VEXchang平台上所有代币或加密货币的主要交易配对。

(4) 交易费用

若用户持有一定数量的VEX，他/她将在VEXchange上享有交易费50%的折扣。

4.1.2 代币信息与分配

VEX代币将作为Achain区块链协议上的ATP 1.0标准代币发行。ATP 1.0是Achain的代币标准，它是Achain区块链上的智能合约的技术性标准。

VEX的总数为1,000,000,000 VEX。

代币分配计划如下：

分配率	参与方	细节
40%	代币销售	在预售及公开销售时售出的代币。筹获的资金将定时公开。
15%	初期投资者与顾问	天使投资者及初期投资者的代币。50%的代币将在公开销售后被封锁6个月；剩余的50%将在另一个6个月后释出。
20%	VEXANIUM基金会	为未来扩展与生态系统预留。
15%	VEXANIUM团队	用以鼓励VEXANIUM团队的代币。其中的50%将在公开销售后的12个月后释出，而剩余的50%将在18个月后释出。
10%	刺激用户	用以在营销活动中刺激种子用户（商家与个人）的代币。

资本分配

资本分配如下：

研究与开发：30%

线下O2O与营销：50%

运营：10%

其他：10%

4.2 商家代币（VEXM）

商家代币（VEXM）时通过VEXANIUM平台，利用智能合约制造。由不同的商家所生成的代币将被命名为VEXMerchant，例如VEXMB时MBurger的代币。

VEXM代币的制造量将由商家自行决定。与VEX代币不同，VEXM代币只能在VEXchange上交易。

4.3 代币销售/ICO

4.3.1 代币销售条款

- 将在代币销售时接受ETH，价格为1 ETH = 20,000 VEX，及1 ACT = 10 VEX
- 硬顶：20,000 ETH 或 18,000 ETH + 2,000,000 ACT
- 代币销售将在以下任意一项条件的触发结束：
 - (1) 在公开销售日期[5月16日]当下或之前总筹获的资金额达到20,000 ETH；
 - (2) 在公开销售日期结束时筹获的资金总额达到10,000 ETH；
- 若ICO无法在销售时成功生成400,000,000 VEX代币，公司有权利使用剩余的代币于第二次ICO。第二次ICO的代币价格将绝对高于这一次的ICO。管理层有权利终结此ICO，若绝对要这样做，所有ETH都将返还到原代币购买者手中。

5. 商务作业

5.1 商业与盈利模型

VEXANIUM的收入将会来自VEXANIUM生态系统里四个主要的来源：

(1) 来自商家代币生成的服务费

商家将基于所生成的VEXM数量与价值支付一定量的VEX作为服务费。

(2) 空投活动的服务费

商家将基于所分配给目标听众的VEXM的数量与价值支付一定量的VEX作为服务费。

(3) VEXchange的交易费用

(4) VEXplorer的广告费

5.2 可维持性

可维持的代币经济

VEXANIUM的VEX代币收入将被封锁两年，确保合理且有效的经济循环。此机制也将确保VEX代币经济及VEXANIUM作业的可维持性。

6. 团队与公司

6.1 管理团队

Danny Baskara, 创始人与CEO

Danny曾是Evoucher Indonesia, 印度尼西亚最大的线上市场的创始人与CEO, Evoucher Indonesia有着超过2,000,000位活跃用户。因此, 他对推广式营销有着深厚的了解。Danny是一位企业家, 在数码营销、广告与电子商务方面有着超过12年的经验。

Robin Jang, 联合创始人COO

Robin是一位在韩国、中国及印度尼西亚有着超过10年经验的信息技术及运营专家。他时Cashtree, 印度尼西亚最大的线上营销平台的前联合创始人, 并成功为公司带来超过1千万名用户。他也在东南亚最大的数据新创公司之一领导数据分析与机器学习的团队。

Irwan Barus, CSO

Irwan是一位零售界、信息技术及金融科技的企业家。他曾时推广无现金社会的开拓者, 联合创始了Kesles, 一个基于QR码的印度尼西亚手机支付市场。

Manto Tan, 开发者

Manto Tan是一位全栈开发者，在软件开发有着超过7年的经验。从游戏一直到网页与手机开发，他曾参与多个项目，非常热衷于产品开发。

6.2 顾问

Constantin Papadimitriou (Kiki)

Pundix的主席

Kiki有着作为两间印度尼西亚最大的金融科技公司 - Infinetworks及E2Pay的创始人与首席执行官17年的经验。

他持有电脑科学的硕士学位（Purdue University）及电脑科学学士学位（University of Tulsa）。Kiki也是Indonesia

Blockchain Association的委员会成员及PundiX, 亚洲其中一个最被认可的ICO项目的顾问。

Patrick Linden

RVP Venture Group的管理伙伴

Patrick是DealGuru, 成了东南亚最大的B2C电子商务公司的创始人兼首席执行官。他也是Food Runner的联合创始人，Food Runner曾是东南亚最大的线上食品运送平台。

他在2014年售卖了DealGuru, 并在2015年售卖Food Runner, 而现在成了多个亚洲与欧洲的科技新创公司的活跃天使投资者，企业家及导师。

Roberto Capodieci

Roberto在六岁时发现了他对信息技术的热忱。在他十岁那年，他曾开发并销售他的首个电子游戏。Roberto专业于法律监听系统与大数据分析，也是执法机构的顾问，NXT发行合伙人，以及首位在供应商与交易金融运用区块链技术。Blockchain Zoo association的创始人，经常于区块链讲座会演讲。

Jason Lamuda

Berrybenka的创始人兼首席执行官及Groupon Indonesia的联合创始人Jason在印度尼西亚的电子商务界是一位有名的科技企业家。他创始了Berrybenka，印度尼西亚的第一个，也是最大的时尚电子商务公司之一。Jason曾是Orami及Disdus.com的创始人，被Groupon收购，成了Groupon Indonesia。

Dallen Kim

Yteams与Cashtree Indonesia的首席执行官Dallen是Yteams Pts Ltd及Cashtree Indonesia，一个有着超过1千万名用户，专业于锁屏广告的手机内容发行商的首席执行官。他也是全球知名的游戏“Dungeon of Fighter”的创始人。

Edi Sulisty

Loket.com (Go-jek Group) 的创始人

Mr Sulisty是一位科技企业家，创始了多个新创公司，例如LOKÉT (2017年被GO-JEK收购)，eEvent (2013年被EnvisionPoint收购)，OW.com (2009年被Telepathy收购)，Kamus.net (2008年被Stand4收购)。他目前是区域里多个ICO的顾问。

TIAGO C. Alves

Appcoin的副首席

Tiago是Appcoin，一个面向应用程序商店的公开且分散式的协议的亚洲副首席。Tiago有准儿超过12年的经验于科技相关的行业。他是软件工程师，毕业于University of Macao，持有普通话的硕士学位，及University of San Francisco的科技管理硕士学位。

Lawrence Samantha

在2011年，Lawrence是加密挖矿及交易界的老将。他相信加密学的改变世界的力量。他的电脑科学专业知识是他打造多个加密方案的原因，这些方案有BitHarga - 即时加密货币价格分析，及HonestMining - 让每一个人都能获得可信任的加密挖矿。

Calvin Kizana

PicMix的创始人与首席执行官

Calvin是一位科技企业家、极客及科技怪人，在市场内有着超过17年的经验，成功建立了多个新创公司。他是Ernst & Young (EY) Technology的赢家，2014年最佳数位企业家奖项。Calvin引领了PicMix，一个基于兴趣的社交媒体平台，在全世界成长至超过2千2百万名用户。

6.3 天使投资者

Marcus Yeung

SEABridge Partners的创始人与首席执行官

Marcus是SEABridge, 一个专注于亚洲与日本的科技投资机会的领先科技投资银行业公司的创始人与首席执行官。他是有着深厚经验的投资者, 有着作为CEO、CFO、所有人、VC/PE投资者及金融顾问的20+年高级经验。

Joseph Aditya

Ralali.com的创始人与首席执行官

Joseph是Ralali, 印度尼西亚最大的B2B市场通道的创始人兼首席执行官。Ralali是一个商业对商业的市场, 专注于维护、维修及运作 (MRO) 货物。

Anton Soeharyo

Touchten的创始人兼首席执行官

Anton是一位印度尼西亚的科技企业家, 成立了

Touchten, 印度尼西亚最大的游戏发行商。他自2013年以来便已是加密货币与ICO的投资者。

6.3 VEXANIUM基金会

VEXANIUM基金会（此后称为“基金会”）在新加坡成立并运作。它致力于推广VEXANIUM的发展与其透明的治理方式，以便能够让生态系统变得安全、有效且有序地发展。基金会将透过成立良好的治理构造，帮助管理一般的问题与生态系统的特权。此构造的设计考虑了作业的可持续性、管理层的效率及资金的安全。VEXANIUM基金会致力于发布每月进展报告及年度审计报告。

管理委员会

管理委员会负责为基金会的大型议程项目，包括执行官的任命，进行管理与决策。委员会制定规范并管理基金会的特权。

科技中心

VEXANIUM科技中心负责目前所使用的基层技术的审阅。并确保其未来的发展及不被干扰的作业。科技中心与社区成员沟通，并定时在社区内举行研讨会。

营销中心

VEXANIUM营销中心负责研究、市场策略、销售与推广联盟与其产品。

管理中心

VEXANIUM管理中心管理金融、法律、人事及政务。法律事务包括多个文件的审阅与规定，以避免潜在的法律风险；人事与政务包括雇佣、报酬及日常工作。

8. 合伙关系与天使投资者

8.1 策略合伙人

8.1.1 Achain (<http://www.achain.com/>)

Achain是公开的区块链协议，让任何开发者都可以发行代币、智能合约、制作应用程序与区块链系统。Achain致力于建立全球区块链网络，促进信息与价值的交易。

Achain的区块链平台被认为是区块链3.0，着重于安全、速度与扩容性上。它的速度（达到1,000 TPS（每秒交易数））以及低交易费用非常适合用来打造VEX。Achain目前是最大的区块链生态系统之一，已释出了30个去中心化应用程序。VEX团队相信成为Achain生态系统的一员将使得项目的商务作业与技术采用受惠。

8.1.2 Tokenomy (<http://www.tokenomy.com/>)

Tokenomy是币币交易所与ICO启动平台，专注于东南亚高需求且高成长的市场。Tokenomy允许任何人轻易地把任何价值转换成区块链代币，用以进行众筹，奖励社区，追踪捐款等其他用途。Tokenomy旨在打造金融包容行，让任何人都可以为了创新创作与全球资金网络连接。

Tokenomy与Bitcoin.co.id，东南亚最大的数位资产交易所合作，帮助VEX接触到超过100,000,000位潜在投资者与交易人。VEX代币已经过审阅与验证，证实为合格的项目，将在平台启动后上架Tokenomy。

8.1.3 Kcash钱包 (<https://www.kcash.com/>)

Kcash是首个中国的数位货币多链钱包应用程序，也是全球首个支持链上与链下的混合钱包。Kcash旨在打造一站式的数位资产管理平台，一个公开且拥有金融包容性的区块链生态。Kcash支持BTC、BCH、ETH、LTC、Achain及数千个基于以太坊与Achain智能合约平台的数码货币。Kcash钱包能够透过去中心化钱包（链上）及托管账户（链下）轻松且安全地储存数位货币、进行转发、发红包、资产吸积及其他的数位货币与管理与金融功能。

与Kcash合作不仅能够在代币销售前后把VEX代币储存在安全的钱包里，还能让VEXANIUM平台接触到未来的加密货币管道。

8.1.4 PundiX (<https://www.pundix.com/>)

PundiX面向位于东南亚正在寻求接受数位货币的方式的零售商店，为他们提供加密货币的销售点（“POS”）方案。PundiX POS允许商店、咖啡馆及便利店向普通客户销售加密货币，并建立于Pundi-Pundi之上，Pundi-Pundi是印度尼西亚最有名的QR码无现金支付应用程序。

8.1.5 Ralali (<https://www.ralali.com/>)

Ralali.com是印度尼西亚领先的线上B2B电子商务市场，衔接了印度尼西亚的供应商与买家。Ralali是成长最快速的新创公司，允许我们接触到数千位商家，为他们在VEXANIUM生态系统里部署加密代币。

Cashtree (<https://www.cashtree.com/>)

Cashtree是印度尼西亚领先的锁屏广告平台，在区域内有着超过12,000,000位用户。Cashtree将成为VEXANIUM的合伙人，在我们的初期阶段帮助获取种子用户。

9. 名称 : Vexanium Foundation Limited

UEN : 201809114K

地址 : 195 PEARL'S HILL TERRACE #02-65 SINGAPORE 168976