

**WHITEPAPER**  
26th March 2018



# VEXANIUM

**Decentralized  
Marketing Ecosystem**

Abstract  
Abstract

## 개요

### 개요

VEXANIUM은 탈중앙 마케팅 생태계를 창조하여 세계의 판촉 마케팅 업계에 혁신을 일으키고 있습니다. 이것은 소매업자와 소비자가 오프체인에서 온체인으로 전환할 수 있도록 징검다리 역할을 함과 동시에 온체인의 이용자들에게 서비스를 제공하기 위해, 토큰화 된 리워드와 바우처 플랫폼을 제공합니다. VEXANIUM 플랫폼은 경제적 어려움, 비유동성 및 현금화와 같은 주요 문제에 대한 솔루션을 제시하여, 오늘날의 바우처 및 쿠폰 업계에 혁명을 일으킬 것입니다. 이를 통해 블록체인 비즈니스의 급증하는 수요에 대응하여 타겟 고객에게 다가갈 수 있도록 에어드랍 솔루션을 제공할 수 있습니다. 궁극적으로 VEXANIUM은 기존의 소매업자와 소비자들을 블록체인 세계로 인도함과 동시에 블록체인 비즈니스의 확장을 이루어내는 가장 효율적인 방법을 제시합니다.

VEXANIUM 플랫폼에는 4가지 구성 요소가 있습니다:

#### 1. 바우처 플랫폼:

VEX 플랫폼은 VEX 토큰을 사용하여 오프라인, 온라인 및 온체인 기업이 새로운 고객을 확보하고 기존 고객을 보상할 수 있는 캠페인을 진행할 수 있게 합니다. 또한 VEX 토큰으로 소비자가 구매할 수 있는 바우처의 생성을 가능하게 합니다. 이는 VEX 웹과 모바일 앱을 통해 이루어질 것입니다.

#### 2. P2P 바우처 거래소:

VEX 거래소는 소비자가 스스로 가격을 책정하여 소비자 간 바우처 거래를 가능하게 합니다. VEX 앱 내에서 이러한 거래가 진행됩니다.

#### 3. VEX 암호화폐 거래소 통합:

VEX 앱은 사용자들이 VEX 토큰 잔액을 거래소에서 직접 거래할 수 있게 하기 위해, 채택된 암호화폐 거래소와 통합되어 있습니다.

#### 4. 에어드랍 플랫폼

VEX 플랫폼은 블록체인 기업이 VEX 토큰을 사용하여 새로운 고객을 확보하고 기존 고객을 보상할 수 있는 캠페인을 진행할 수 있게 합니다. 이는 VEX 웹과 모바일 앱을 통해 이루어질 것입니다.

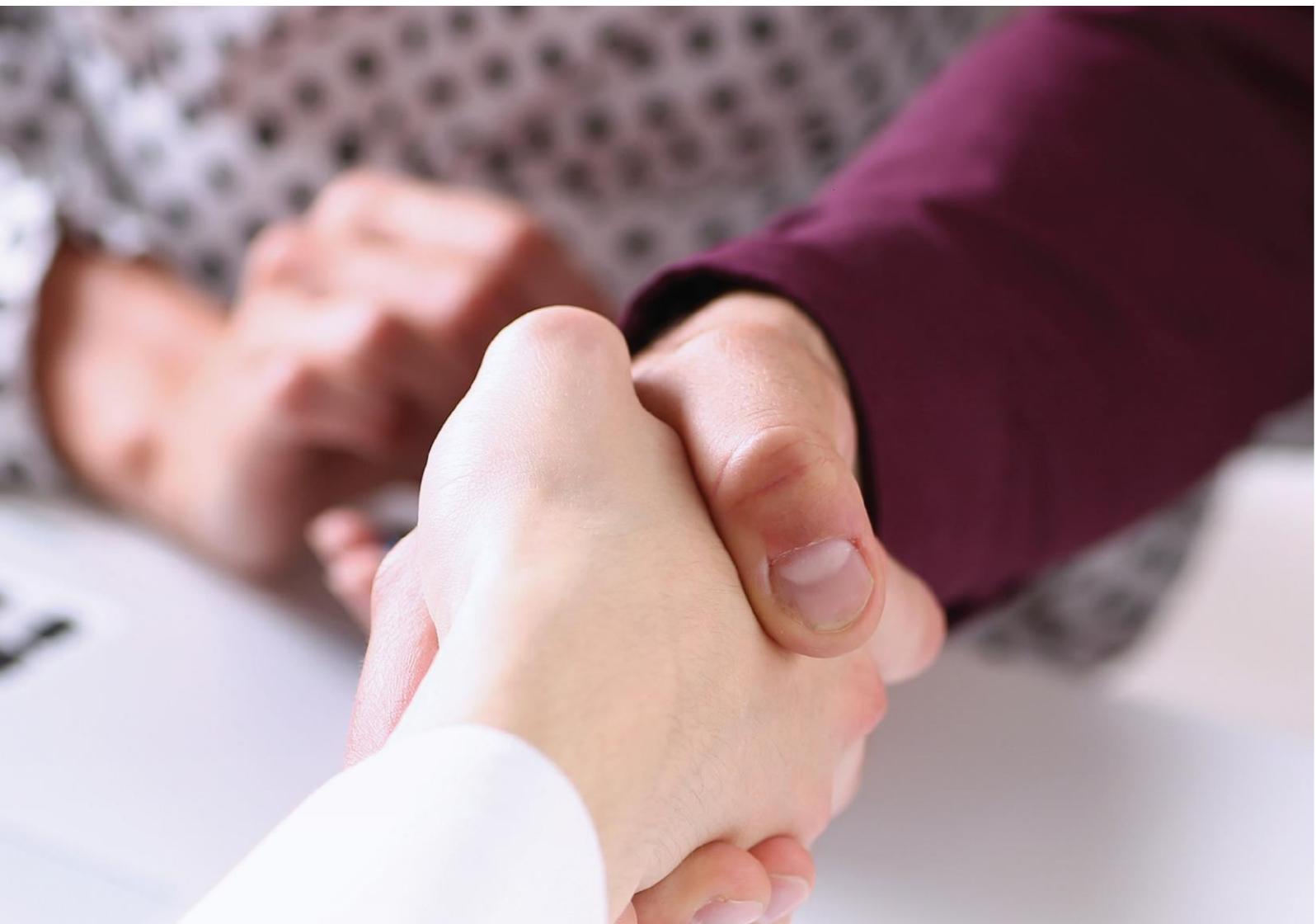
# VEXANIUM

## 탈중앙 마케팅 생태계

- 번역본 관련 고지사항 (Translation Disclaimer)
- 해당 번역본의 2차 저작권은 SolidLiquid에게 있으며, 1차 저작권자 이외 제 3자 및 단체의상업적 사용, 무단 수정 및 복제를 금지합니다.
- 무단 사용 시(바운티, 네이버 카페, ICO 대행 업체 등) 관련 법에 의거하여 처벌 받을 수 있습니다. 무단 사용 적발 시 신고자에게는 포상합니다.
- 해당 문서의 모든 내용은 영문 원본의 내용이 번역본 보다 우선합니다.
- 해당 번역물은 투자 권유의 목적이 없습니다. 투자자의 이해를 돕고자 번역된 문서입니다.
- 문의 사항은 이메일 ([translation@solidliquid.io](mailto:translation@solidliquid.io)) 으로 문의해주시기 바랍니다.

## 목차

<b>1. 서론</b>	5
1. 판촉 마케팅의 한계	6
2. 블록체인 판촉 마케팅의 한계	7
3. 솔루션	8
<b>2. VEXANIUM 플랫폼</b>	10
1. VEXANIUM 솔루션	10
2. VEXANIUM 생태계	10
1. VEXM 제너레이터	11
2. VEX 탐색기	11
3. VEX 거래소	11
3. 블록체인의 활용	11
4. 이용 사례	12
<b>3. 프로젝트 로드맵</b>	18
1. 1단계: 인도네시아에서 VEXANIUM 출시	18
2. 2단계: VEX 생태계 완성	18
3. 3단계: 아시아로 사업 확장	19
<b>4. VEX 토큰 경제</b>	
1. VEX 토큰	19
1. 토큰의 용도	19
2. 토큰 정보 및 분배	19
2. 판매자 토큰(VEXM)	20
3. 토큰 세일	20
4.3.1 토큰 세일 조건	20
<b>5. 비즈니스의 운영</b>	23
1. 비즈니스와 수익 모델	23
2. 지속성	23
<b>6. 팀 및 회사</b>	25
1. 운영진	
2. 고문	
3. VEXANIUM 재단	29
<b>7. 파트너십 &amp; 엔젤 투자자</b>	30
1. 전략적 파트너	31
1. Achain	
2. Tokenomy	
3. Kcash 월렛	
7.2 엔젤 투자자	
<b>8. 약관 및 조항</b>	35
<b>9. 연락처 세부 사항</b>	40



## 1. 서론

오늘날 판촉 마케팅은 전세계 유통업자와 브랜드에게 가장 중요한 마케팅 수단 중 하나입니다. 판촉 마케팅에서 쿠폰과 바우처는 새로운 고객의 확보와 유지를 위해 중요한 도구로 사용됩니다. GfK가 실시한 한 조사는 49 %의 소비자가 쿠폰으로 절약이 가능하다면 기꺼이 선호 브랜드를 전환할 것이라고 결론 지었습니다.<sup>1</sup> 미국의 경우, 2016년에만 3070억 건 이상의 온라인 및 오프라인 쿠폰이 배포되었으며 인터넷 사용자의 52% 이상이 디지털 쿠폰을 사용했습니다.<sup>2</sup>

유통 시장에서 동남아시아와 인도네시아는 세계에서 가장 빠르게 성장하고 있으며, 인도네시아는 2억 6천만명 이상의 인구를 가지고 있습니다. 최근 수년간, Alibaba, Tencent, Amazon과 같은

---

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

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

글로벌 대기업이 인도네시아의 전자 상거래 생태계에 뛰어들었습니다. Mckinsey Indonesia의 연구에 따르면, 인도네시아의 전자 상거래 시장은 2016 년에 60억 달러 규모에 달했으며 온라인 사용자의 78% 이상이 온라인 구매를 해본적 있는 것으로 나타났습니다. 업계는 향후 5년간 연평균 약 18%의 성장률을 보여, 2020년 말에는 시장 규모가 164 억 달러에 이를 것으로 예상됩니다.

특히 이러한 지역의 전자 상거래 업계에서는 새로운 고객을 확보하기 위해 쿠폰과 바우처를 활용하는 것이 중요합니다. 그러나 이러한 판촉 마케팅에는 업계의 잠재력을 제한하는 수많은 과제와 한계가 있습니다.

VEXANIUM은 바우처와 쿠폰 산업을 온체인으로 가져옴으로써 혁신시킬 것입니다. VEXANIUM이 개발한 블록체인 기반 생태계는 이 업계의 주요 문제를 해결할 것입니다. VEXANIUM의 불변성, 유동성 및 탈중앙성은 시장에 혁명을 가져 오고, 새로운 유통업체 및 사용자 층이 블록체인 시대로 인도할 것입니다. 또한 자연스럽게 VEXANIUM 플랫폼은 기존 블록체인 비즈니스를 새로운 사용자 유치, 거래 확대 및 유지에도 이용될 수 있습니다.

VEXANIUM의 설립자는 인도네시아의 가장 큰 바우처 및 쿠폰 플랫폼으로 200만 명 이상의 유저를 보유한 'E바우처인도네시아' 를 키우고 매각했습니다. 그 사업을 시작한지 7년 지난 지금, 설립자들은 블록체인이 이 업계의 근본적인 문제를 해결할 수 있다는 결론을 내렸습니다. 바로 여기서 VEXANUM 생태계에 대한 아이디어가 탄생했습니다.

## 1. 판촉 마케팅의 한계

### 1. 비용

소매업자들(특히 아시아의 소매업자들)은 Groupon, Dianping, Meituan과 같은 판촉 마케팅 플랫폼을 이용하여 이를 통해 제품과 서비스를 판촉하여 고객을 확보한다. 판촉 마케팅 전략은 트래픽과 매출을 제공해주는 이러한 플랫폼의 캠페인에 크게 의존합니다. 이 플랫폼들은 평균적으로 15~20%에 달하는 거래 수수료를 순이익 대비 또는 매출액 대비로 가져가는 방식을 취합니다. 플랫폼에 대한 수수료 지급과 할인 제공은 마진에서 큰 비중을 차지하여 많은 유통업자들이 어려움을 겪고 있습니다.

그 결과, 유통업자들은 쓸데 없고 비현실적인 프로모션으로 제대로 된 마케팅을 하지 못하고 있습니다.

### 2. 상환

고객들은 바우처, 기프트 카드, 쿠폰을 사용할 때 자주 어려움을 겪습니다. 보통 바우처가 이미 사용되었거나, 만료, 분실, 불합리한 약관 사항 등의 문제 등이 존재합니다.

영국의 경우 매년 발행된 쿠폰의 20%에 대해 혜택의 상환이 이루어지지 않아 소비자에게 15억 달러의 손실을 입힌다고 조사되었습니다.

### 3. 유동성

소매업자들은 잠재적 고객을 끌어 들이기 위해 매년 다양한 방식으로 수 백만 개의 바우처와 쿠폰을 발행합니다. 그 결과 소비자들은 불필요한 서비스와 제품에 대한 프로모션을 제공

받게 됩니다.

많은 소비자들이 이러한 불필요한 바우처를 교환하고 싶어 하지만, 처음에는 바우처의 종이 형식으로 인해 거래나 이전이 어려워졌습니다. 디지털 형태의 바우처조차도 시스템의 상이함과 어플리케이션에 종속되는 특성 때문에 이러한 거래가 거의 불가능합니다. 그 결과 소비자들은 이러한 프로모션 쿠폰을 편리하고 제약 없이 거래하는 방법을 요구하고 있습니다.

## 1.2 블록체인 판촉 마케팅의 한계

블록체인 판촉 마케팅 또한 기존의 소매 판촉 마케팅과 같은 문제에 직면해 있으나 VEXANUIM은 이에 대한 해결책을 가지고 있습니다.

2017년에는 200개가 넘는 ICO를 통해 38억 달러에 달하는 기금이 조성되었습니다. 2018년에는 이러한 금액을 뛰어넘을 것이라고 예상됩니다. 그동안 ICO 팀, 투자자, 커뮤니티 구성원을 확보하기 위해서는 Google, Facebook, Twitter와 같은 매체의 광고에 크게 의존했습니다. 최근 이 3개의 플랫폼이 ICO 광고를 금지함으로써 이전과 같은 큰 규모의 ICO마케팅이 힘들어졌습니다.

또한 이미 ICO를 진행한 프로젝트 역시 마케팅을 통해 잠재적 고객과 추가적인 커뮤니티 구성원을 확보해야 하는 상황에 있습니다.

에어드랍 캠페인은 이러한 목적의 성취를 위한 가장 효율적인 방법입니다. 큰 온라인 플랫폼의 광고 금지 원칙이 발표된 이후 ICO 업체들의 에어드랍은 폭발적으로 증가했으며 2018과 이후에도 더욱 늘어날 것으로 기대됩니다.

에어드랍 캠페인을 실시하는 웹사이트는 이미 몇 개 존재하지만 전문적인 블록체인 플랫폼으로써 올인원 서비스를 제공하며

잠재적 투자자와 커뮤니티 구성원들에게 닿을 효과적인 홍보 플랫폼은 존재하지 않습니다. 현행 블록체인 프로젝트가 에어드랍 캠페인을 성공하기 위해서는 상당한 규모의 커뮤니티가 있거나 영향력 있는 리뷰어의 도움이 필요합니다.

## 1.3 솔루션

### 1.3.1 탈중앙화된 마케팅 & 에어드랍 플랫폼

기존의 판촉 마케팅 캠페인은 기업이 통제하는 중앙화된 서버에 데이터를 저장하고 서비스 실행하는 플랫폼에서 운영됩니다. 이러한 플랫폼의 데이터는 삭제되거나 조작될 수 있습니다.

탈중앙의 플랫폼은 소매업자들이 중앙 서버없이 사용자와 소통할 수 있도록 도와줍니다. 명령을 처리하거나 광고 및 마케팅 캠페인을 정리할 중앙 기관이 없습니다. 중앙 기관을 제거함으로써, 중개인에게 지불하는 비용을 절약할 수 있습니다.

### 1.3.2 블록체인 기반

블록체인은 효율적이고 증명 가능하며 영구적인 방식으로 거래를 기록할 수 있는 탈중앙의 분산 원장입니다. 중앙의 기관없이 기관과 개인 간 데이터를 거래할 수 있는 안전하고 이를 신뢰할 수 있는 시스템입니다. 암호화, 탈중앙의 합의 시스템, P2P 네트워크 커뮤니케이션, 블록체인으로 데이터의 변경과 삭제를 방지합니다. 판촉 마케팅에서 블록체인을 이용하면 게시된 바우처 또는 쿠폰 정보를 수정하거나 삭제할 수 없도록 보장할 수 있기 때문에, 시장 시스템의 신뢰성을 높일 수 있습니다.

### 1.3.3 토큰화

토큰은 블록체인 시스템에서 서비스에 대한 매우 유동적인 접근을 제공하는 암호화된 출입증입니다. 토큰 보유자들은 생태계 내에서 토큰을 상품 또는 서비스와 교환할 수 있습니다. 토큰은 암호화와 유동성이라는 주요 특징을 가지고 있습니다. 암호화 기능을 통해 각 거래를 안전하게 처리하고 토큰 공급량은 제한하며 모든 자산의 거래 유효성이 검증됩니다.

판촉 마케팅의 토큰화는 바우처 교환시 사기를 예방할뿐만 아니라 각 마케팅 캠페인 및 프로모션의 정보를 완전히 공개하여 쿠폰 및 바우처 업계에 투명성을 부여합니다. 또한 사용자 간 바우처, 쿠폰 및 로열티 포인트의 거래를 허용하여 유동성을 얻을 수 있습니다.



VEXANIUM  
PLATFORM

## 2. VEXANIUM 플랫폼

### 2.1 VEXANIUM 솔루션

VEXANIUM은 탈중앙화 마케팅 생태계입니다. 이것은 유통업자와 소비자에게 오프체인에서 온체인으로 전환의 징검다리 역할을 하며, 기존의 온체인 이용자들에게도 서비스를 지원하기 위해 토큰화 된 보상과 바우처 플랫폼을 제공합니다. VEXANIUM 플랫폼은 그의 주요 문제점을 해결하여 바우처 및 보상 시스템에 혁신을 일으킬 것입니다. 또한 블록체인 비즈니스가 탈중앙화된 에어드랍 캠페인을 통해 타겟 고객층까지 도달할 수 있도록 합니다. 이 플랫폼을 통해 새로운 유통업체 및 소비자는 시장에 진입할 수 있고, 기업은 목표 고객에게 다가갈 수 있는 가장 효과적인 방법을 제공 받게 됩니다.

### 2.2 VEXANIUM 생태계

#### 2.2.1 VEX 제너레이터

VEXM 제너레이터를 사용하여 판매자는 자체적으로 토큰화된 바우처(VEXM)를 만들 수 있습니다. VEXM은 Achain의 ATP 또는 Ethereum의 ERC20과 유사한 기능을 가진 토큰 표준을 기반으로 하는 스마트 컨트랙트입니다. VEXM 제너레이터는 중개인 없이도 추적 가능하고 변경 불가능한 신뢰할 수 있는 거래를 수행하여 시장에 투명성을 부여하는 것을 목표로 합니다. 판매자는 계약 템플릿을 기반으로 변수를 편집하여, 바우처 토큰을 쉽게 만들 수 있습니다. 토큰의 모든 정보는 VEXANIUM 블록체인에 기록되며 VEX 탐색기로 언제든지 열람할 수 있습니다.

## 2.2.2 VEX 탐색기

VEX 탐색기는 사용자가 VEXANIUM 블록체인의 검색, API 및 분석을 수행할 수 있게 하는 블록체인 브라우저입니다. VEX탐색기를 통해 실시간으로 각각의 거래, 생성된 블록 그리고 스마트 계약을 확인할 수 있습니다. 예를 들어, Mburger라는 햄버거 체인이 바우처 토큰(VEXMburger)을 발행하면 생성된 토큰량, 조건, 거래 횟수, 토큰 소지자 수와 같은 VEXMBurger의 모든 정보가 VEX 탐색기에 표시됩니다

## 2.2.3 VEX 거래소

VEX거래소는 VEX 토큰과 모든 VEXM 토큰의 거래를 위한 암호화폐 거래 플랫폼입니다.

## 2.3 블록체인의 활용

VEXANIUM 플랫폼은 안정된 운영을 보장하기 위해 Achain 프로토콜을 기반으로 설계됩니다. 플랫폼의 완성 이후, 거래량은 증가할 것으로 예상됩니다. Achain은 블록체인 기술 채택을 위한 안정적이고 보안되며 확장 가능한 솔루션을 제공합니다 1,000 TPS (초당 거래량)의 빠른 속도와 Achain 플랫폼의 낮은 거래 비용으로 VEXANIUM은 블록체인 기술을 성공적으로 구현할 수 있습니다.

## 2.4 사례

### 2.4.1 판매자 토큰 발행

예시 1 – Tokenomy(Indodax와 Bitcoin.co.id의 창립자가 설립) Tokenomy는 인도네시아에서 Indodax 또는 Bitcoin.co.id를 가진 1,100,000명 이상의 사용자를 보유한 암호화폐 거래소입니다. 암호화폐에 더 많은 사람들이 접근할 수 있도록 다른 도시와 국가로 신속하게 확장하고 있습니다. Tokenomy는 다른 판매자들과 마찬가지로 VEXANIUM의 고객입니다.

VEX 플랫폼에 판매자 등록을 한 Tokenomy는 \$100USD 가치의 의 기프트 카드 1000장을 \$95USD의 가격으로 배포하고 싶어합니다. VEX의 스마트 계약을 사용하면 1000개의 VEXID100 토큰이 생성됩니다. VEXID100 토큰의 모든 정보는 블록체인에 기록되어 변경 또는 삭제가 불가능합니다. 하나의 VEXID100 토큰을 가진 사람은 VEX 앱을 사용하는 모든 결제 수단에서 \$95USD를 지불하여 Tokenomy의 \$100USD에 해당하는 서비스를 사용할 수 있습니다. 교환된 토큰은 Indodax의 VEX 월렛으로 전송됩니다.

### 2.4.2 토큰 에어드랍

예시 2 – MBurger(판매자)

MBurger는 햄버거 체인점이고 새로 출시된 버거에 대한 판촉행사를 진행 중입니다. 100,000개의 VEXMBurger 토큰을 생성하여, 토큰을 이용해 신상 버거를 구매하는 사람들은 1달러 할인을 받을 수 있게합니다. MBurger는 VEXM 에어드랍 기능을 사용하여 자녀가 있는 VEX 사용자를 정확하게 타겟팅하기로 결정합니다. VEX 시스템은 소비 습관, 관심사 및 위치에 따라 잠재 고객이 될 수 있는 100,000 명의 사용자를 찾습니다. 그후, MBurger는 일정량의 VEX 토큰을 지불하여 에어드랍 시스템을 시작하고 10만 명의 사용자의

월렛에는 1VEXMB 토큰이 지급됩니다.

#### 2.4.2 토큰 상환

예시 3 – Mike (소비자)

Mike는 홍콩 센트럴의 애플 스토어에 있을 때 VEXANIUM앱에서 VEXAP를 받았습니다. 그는 VEXANIUM 앱을 통해 VEXAP 토큰을 사용하면 애플에서 맥북을 5% 할인 된 학생 가격으로 구매할 수 있음을 알았습니다. 결제 시, 그는 QR코드를 스캔하여 VEXAP 토큰을 캐서의 VEXANIUM 월렛으로 전송합니다. 이러한 거래는 2초 이내에 완료되며, 할인 사실은 즉시 송장에 반영됩니다. Mike와 판매자는 번거로움 없이 거래할 수 있는 것입니다!

#### 2.4.4 토큰 거래

예시 4 – Tom & Jerry (소비자)

XYZGym은 자카르타 최고의 피트니스 센터입니다. Tom은 외국에 나가기 위해 \$200가치의 VEXMXG 쿠폰을 판매하고 싶어합니다. 그는 VEXANIUM 앱을 통해 VEX거래소에 로그인하고 토큰 판매 제안을 올립니다. 방금 자카르타로 이사한 Jerry는 Tom의 제안을 발견하고 이에 응하고자 합니다. Jerry는 Tom의 VEXMXG 토큰에 대해 20 VEX를 지불하고, Tom은 20 VEX로 마켓플레이스에서 국제선 티켓을 10 % 할인받아 구매합니다.

#### 2.4.5 ICO 에어드랍 캠페인

예시 5– ABC 컴퍼니 (블록체인 스타트업)

블록체인 스타트업인 ABC 컴퍼니는 ICO를 계획하고 있습니다. 이미 프라이빗 및 프리 세일을 통해 공인 투자자들로부터 목표 하드캡의 절반을

모았고, 이제는 퍼블릭세일을 통해 나머지 절반의 자금을 확보하고자 합니다. 더 이상 Google, Facebook 등을 통해 광고를 게시할 수 없기 때문에, VEX 플랫폼을 사용한 에어드랍 캠페인을 통해 자금을 최대한 확보할 수 있게 되었습니다. 앱을 통해 ICO 투자에 관심을 표한 VEX 사용자를 대상으로 에어드랍 캠페인을 진행합니다. 또한 뉴스레터 구독이나 화이트리스트 등록과 같은 특정 행동과 에어드랍되는 토큰의 양을 설정할 수 있습니다. 캠페인의 규모에 따라 VEX 토큰을 구매하여 서비스 비용을 지불합니다.



프로젝트  
**로드맵**



### 3. 프로젝트 로드맵

0단계 : 프로젝트 시작 및 토큰 세일 1단계(2018년 1,2 분기): 1단계:

인도네시아에서 VEXANIUM 출시(2018년 3, 4 분기)

1단계에서 VEXANIUM 시장은 인도네시아의 판매자와 개인 사용자에게 완벽한 기능을 제공할 것입니다. 판매자 및 기업 사용자는 바우처 토큰을 생성하고 원스톱 모바일 앱을 통해 마케팅 캠페인을 원활하게 시작할 수 있습니다. 고객은 VEXANIUM 앱을 통해 바우처 토큰을 저장하고 거래할 수 있습니다.

2단계: VEX 생태계 확립(2019년 1,2 분기)

2단계에서 VEXANIUM은 VEX거래소 및 VEX탐색기를 출시하여 생태계 구축을 완료할 것입니다. VEX 거래소에서 사용자들은 VEXM과 VEX를 거래할 수 있습니다. 이 기능을 통해 토큰의 유동성을 극대화하여 판매자의 바우처 사용과 상환을 늘릴 수 있습니다.

3단계: 아시아로 사업 확장(2019년)

이 단계에서 VEXANIUM이 이미 성공적인 비즈니스 모델을 입증하여 아시아 시장에서 주목 받을 것으로 예상합니다. VEXANIUM은 쿠알라룸푸르, 호치민 시티, 서울, 홍콩, 방콕, 두바이, 싱가포르와 같은 주요 도시에 진출할 것입니다.

4단계: 아시아 밖으로 사업 확장(2020년)

이 기간에 vexanium는 인구가 많고 암호화폐 산업을 지원하는 유럽, 남아메리카, 아프리카같은 지역에 진출을 시도할 것입니다.

## 4. VEX 토큰 경제

### 4.1 VEX 토큰

#### 4.1.1 토큰 활용

VEX는 VEXANIUM 생태계의 서비스에 접근하기 위해 사용됩니다. VEX 토큰의 주요 사용처는 다음과 같습니다:

##### (1) 판매자 토큰 발행에 대한 서비스 수수료

판매자는 VEX에 서비스 수수료를 지불하여 자체 토큰을 생성합니다. 예를 들어 XYZGym이 \$ 100USD 상당의 기프트카드 토큰 1,000개를 생성할 경우, VEXANIUM 플랫폼에 그에 상응하는 금액의 VEX 토큰을 지불해야 합니다.

##### (2) 에어드랍 캠페인의 서비스 수수료

판매자는 VEXANIUM 플랫폼의 대상 고객 수를 기준으로 VEX 토큰으로 서비스 수수료를 지불해야 합니다. 예를 들어 MBurger가 쿠폰 토큰을 100,000 명의 VEXANIUM 사용자에게 에어 드롭할 경우, MBurger는 플랫폼에 동일한 양의 VEX 토큰을 지급해야 합니다.

##### (3) 토큰 거래

VEX는 VEX 거래소 플랫폼에서 모든 암호화폐 또는 토큰과 함께 거래되는 주요 토큰이 될 것입니다.

##### (4) 거래 수수료

일정한 양의 VEX를 가지고 있는 사용자는 VEX거래소에서 거래 수수료를 50% 할인 받을 수 있습니다.

#### 4.1.2 토큰 정보 및 분배

VEX 토큰은 Achain 블록체인 프로토콜에서 ATP 1.0 표준 토큰으로 발행됩니다. Achain 토큰 표준인 ATP 1.0은 Achain 블록체인 스마트 컨트랙트에 사용되는 기술 표준입니다.

총 발행량은 (절대적으로) 1,000,000,000 VEX입니다. 토큰 배분 계획은

다음과 같습니다:

배분	당사자	세부 사항
40%	토큰 세일	프리세일과 퍼블릭세일에서 판매되는 토큰. 확보된 자금은 정기적으로 공개될 것입니다.
15%	초기 투자자와 고문	엔젤투자자와 초기 투자자를 위한 토큰. 토큰의 50%는 퍼블릭 세일 종료 후 6개월의 유보 기간을 가질 것입니다. 나머지 50%는 6개월 후 공개될 예정입니다.
20%	VEXANIUM 재단	생태계와 추후 확장을 위한 예비금.
15%	VEXANIUM 팀	VEXANIUM 팀을 위한 인센티브. 50% 토큰은 퍼블릭세일 종료 후 12개월의 유보 기간을 가질 것이고, 나머지 50%의 토큰은 18개월의 기간을 가질 것입니다.
10%	사용자 인센티브	마케팅 캠페인의 주요 사용자(판매자 및 개인)를 위한 인센티브 토큰.

## 예산 분배

예산은 다음에 따라 분배됩니다 : 연구

및 개발: 30%

오프라인 O2O 및 마케팅: 50% 운영:

10%

기타: 10%

## 2. 판매자 토큰 (VEXM)

판매자 토큰 (VEXM)은 스마트 계약을 활용하여 VEXANIUM 플랫폼을 통해 생성됩니다. 생성된 토큰은 판매자에 따라 VEXMerchant로 불립니다. 예를 들어, VEXMB는 MBurger의 토큰입니다. 발행되는 VEXM 토큰량은 판매자에 의해 결정됩니다. 또한 VEX 토큰과 달리 VEXM 토큰은 VEX 거래소에서만 교환 가능합니다.

## 3. 토큰 세일/ICO

### 1. 토큰 세일 조건

- 이더리움으로 VEX 토큰을 구매할 수 있습니다. 1 ETH = 20,000 VEX이고, 1 ACT = 10 VEX입니다.
- 하드캡: 20,000 ETH 또는 18,000 ETH + 2,000,000 ACT
- 토큰 세일은 다음 사건 중 하나가 발생할 때 종료됩니다 :
  - (1)퍼블릭세일 종료 시점(5월 16일) 혹은 그 이전 시점까지 확보된 자금이 20,000 ETH일 경우;
  - (2)퍼블릭세일 종료시점(5월 16일)에 확보된 자금이 10,000 ETH 이상일 경우;
- 이 ICO에서 400,000,000개의 VEX 토큰이 판매되지 않을 경우, 회사는 두번째 ICO에서 남은 토큰을 사용할 권리를 가집니다. 두 번째 ICO의 토큰 가격은 이전보다 높을 것입니다. 경영진은 ICO를 끝낼 수 있는 권리를 가지며, 이러한 결정이 내려지면 확보된 모든 ETH 자금은 원 토큰 구매자에게 반환됩니다.



비즈니스의  
관영

## 5. 비즈니스의 운영

### 5.1 비즈니스와 수익 모델

VEXANIUM은 생태계에서 다음의 것들로 수익을 창출하게 됩니다:

#### (1) 판매자 토큰에 발행에 대한 서비스 수수료:

판매자는 발행된 VEXM의 수량과 가치에 따라 서비스 수수료로 VEX 금액을 지불할 것입니다.

#### (2) 에어드랍 캠페인의 서비스 수수료

판매자는 대상 고객에게 배급되는 VEXM의 수량과 가치에 따라 VEX 금액을 서비스 요금으로 지불할 것입니다.

#### (3) VEX거래소의 거래 수수료

#### (4) VEX탐색기 광고 수수료

### 5.2 지속성

#### 토큰 경제의 지속성

VEX 토큰으로 얻은 수익은 토큰의 합리적이고 효율적인 유통을 보장하기 위해 2년의 유보 기간을 가질 것입니다. 이러한 메커니즘은 VEX 토큰 경제와 VEXANIUM 운영의 지속성을 보장할 것입니다.



TEAM AND  
COMPANY

## 6. 팀 및 회사

### 6.1 운영진

#### Danny Baskara, 창립자 & CEO



Danny는 2,000,000명 이상의 사용자를 보유한 인도네시아 최대 온라인 시장 Evoucher Indonesia의 설립자이자 CEO입니다. 따라서 그는 판촉 마케팅 업계에 대한 깊은 이해와 통찰력을 가지고 있습니다. Danny는 디지털 마케팅, 광고 및 전자 상거래 분야에서 12년 이상의 경력을 보유한 전문 기업가입니다.

#### Robin Jang, 공동 창립자 & COO



Robin은 한국, 중국 그리고 인도네시아에서 10년 이상의 경험을 가지고 있는 IT 및 경영 전문가입니다. 그는 인도네시아에서 가장 큰 온라인 마케팅 플랫폼 Cashtree의 설립자이고 1000만 명 이상의 사용자를 확보하기 위해

회사를 경영했습니다. 또한 동남 아시아의 주요 빅데이터 스타트업에서 데이터 분석 및 기계학습 팀을 이끌었습니다.

#### Irwan Barus, CSO



Irwan은 유통, IT 그리고 핀테크 기업가입니다. 그는 인도네시아의 QR코드 기반 모바일 결제 시장 Kesles를 공동 창립하여 현금없는 사회 만들기의 선도자였습니다.

## Manto Tan, 개발자



Manto Tan은 소프트웨어 개발 분야에서 7년 이상의 경험을 보유한 풀스택 개발자입니다. 그는 제품 개발에 대해 엄청난 열정을 가지고 있으며, 게임에서 웹 및 모바일 개발에 이르기까지 다양한 프로젝트에 참여했습니다.

## 6.2 고문

### Constantin Papadimitriou (Kiki)

Pundix의 회장



Kiki는 인도네시아 최대의 핀테크 회사 Infinetworks와 E2Pay의 창립자이자 CEO로서 17년의 경험을 가지고 있습니다. 그는 Purdue 대학교에서 컴퓨터 공학 석사 학위와 Tulsa 대학교의 컴퓨터 공학 학사 학위를 수여 받았습니다. Kiki는 또한 인도네시아 블록체인 협회 위원이자 아시아에서 가장 인정받는 ICO 프로젝트 중 하나인 PundiX의 고문 또한 역임하고 있습니다.

### Patrick Linden



RVP 벤처 그룹 경영 파트너

Patrick은 동남 아시아 최대 규모의 B2C 전자 상거래 기업인 DealGuru의 창립자이자 CEO입니다. 또한 동남 아시아 최대 규모의 음식 배달 플랫폼인 Food Runner의 공동 창립자이기도 합니다. 그는 2014년에 DealGuru와 Food Runner를 매각하고 아시아 및 유럽의 스타트업의 엔젤투자자, 기업가 및 멘토로 활동하고 있습니다.

## Roberto Capodiecì



Roberto는 6세에 정보 기술에 눈을 뜨기 시작하여, 10세 때 첫 번째 비디오게임을 개발 및 판매하기 시작했습니다. 그는 합법적인 도청 시스템과 빅데이터 분석에 전문지식을 가지고 있으며, NXT 발급기관의 계열사이자 최초로 공급망 및 무역 금융에 블록체인을 적용한 법 집행기관의 컨설턴트를 맡고 있습니다. Blockchain Zoo를 설립한 Roberto는 블록체인 관련

회의에서 연설을 하기도 합니다.

## Jason Lamuda



Berrybenka의 창립자 및 CEO, Groupon 인도네시아의 공동 창립자 Jason은 인도네시아 전자 상거래 업계의 유명한 기술 사업가입니다. 그는 인도네시아 최대 패션 전자 상거래 기업인 Berrybenka를 설립했습니다.

또한 Jason은 Groupon에 인수된 Orami 및 Disdus.com의 창립자이기도 합니다.

## Dallen Kim



인도네시아의 Yteams과 Cashtree의 CEO

Dallen은 1000만 명이 넘는 사용자가 있는 lockscreen 광고 전문 모바일 콘텐츠 게시자 Yteams Pte Ltd와 Cashtree Indonesia의 CEO입니다. 그는 세계적으로 유명한 게임인 던전 앤 파이터의 창립자입니다.

## Edi Sulistyó

Loket.com의 창립자



Sulistyó는 LOKÉT (GO-JEK에 인수, 2017) eEvent (EnvisionPoint가 인수, 2013), OW.com (Telepathy가 인수, 2009), Kamus.net (Stand4가 인수, 2008)과 같은 몇몇 스타트업을 설립한 기술 사업가입니다. 그는 현재 GO-JEK 그룹 내의

엔터테인먼트 분야 및 인도네시아의 여러 ICO 고문을 맡고 있습니다.

### TIAGO C. Alves



Appcoin 부사장

Tiago는 앱 스토어의 개방형 분산 프로토콜인 Appcoin의 아시아 태평양 지사 부사장입니다. 그는 기술과 관련 직업에서 12년 이상의 경험을 가지고 있습니다. 또한 Macao 대학교에서 소프트웨어 엔지니어링 학사 학위,

Mandarin 대학교에서 석사 학위, San Francisco 대학교에서 기술 경영 MBA를 취득했습니다.

### Lawrence Samantha



Lawrence는 2011년부터 암호화폐 마이닝과 거래에 참여하여 베테랑이 되었습니다. 그는 암호화폐가 세계를 변화시킬 것이라고 믿고 있습니다. 그는 컴퓨터 전문 지식과 신념으로 암호화폐 가격 분석 솔루션인 BitHarga와 모든 사람이 접근할 수 있는 신뢰할 수 있는 암호화폐 마이닝 솔루션 HonestMining을 개발했습니다.

### Calvin Kizana



PicMix의 창립자 및 CEO

Calvin은 업계에서 17년 이상의 경험과 전문 지식을 보유하고, 스타트업을 성공적으로 창립한 기술 사업가입니다. 그는 Ernst & Young (EY) 기술 리워드와

Dig Entrepreneur of the Year 2014에서 수상하였습니다. Calvin은 2200만명 이상의 사용자를 보유한 세계적인 관심 기반 소셜 미디어 플랫폼 PicMix를 이끌고 있습니다.

## 6.3 엔젤 투자자

### Marcus Yeung

SEABridge Partners의 창립자 및 CEO



Marcus는 동남 아시아와 일본의 기술 투자에 중점을 둔 기술 투자 금융 회사 SEABridge의 창립자이자 CEO입니다. 그는 CEO, CFO, 오너, 벤처 및 사모 투자자 그리고 투자자문으로서 20년 이상의 경력을 가지고 있습니다.

### Joseph Aditya

Ralali.com의 창립자 및 CEO



그는 인도네시아 최대 B2B 시장 포털인 Ralali의 창립자이자 CEO 입니다. Ralali는 유지 관리, 수리 및 운영(MRO) 상품을 위한 B2B 마켓플레이스 포털입니다.

### Anton Soeharyo

Touchten의 창립자 및 CEO



Anton은 인도네시아 최대 게임 퍼블리셔 Touchten을 설립한 인도네시아의 기술 사업가입니다. 그는 2013년 부터 암호화폐와 ICO에 투자해왔습니다.

VEXANIUM 기술 센터는 현재 사용하고 있는 기술의 검토, 추가 개발 및 안전한 운영을 담당합니다. 기술 센터는 커뮤니티의 구성원과 소통하고 정기적으로 기술 세미나를 개최합니다.

#### 마케팅 센터

VEXANIUM 마케팅 센터는 제휴, 상품 연구, 시장 전략, 판매 및 홍보를 담당하고 있습니다.

#### 운영 센터

VEXANIUM 운영 센터는 재무, 법률, 인사 및 기타 운영 업무를 맡고 있습니다. 법률 업무에는 가능한 법적 위험의 방지를 위한 다양한 문서의 검토 및 작성이 포함되고 인사, 운영 업무에는 고용, 보수 및 기타 행정 업무가 포함됩니다.

## 8. 파트너십 & 엔젤투자자

### 8.1 전략적 파트너

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



Achain은 모든 개발자가 토큰 발행, 스마트 컨트랙트 작성, 응용 프로그램 제작과 블록체인 시스템에 참여할 수 있게 하는 공용 블록 체인 프로토콜입니다. Achain은 정보의 교환과 가치 거래를 가능하게 하는 글로벌 블록체인 네트워크 구축을 위해 노력하고 있습니다.

Achain의 블록체인 플랫폼은 보안, 속도 및 확장성을 특징으로 하는 블록체인 3.0으로 인식됩니다. Achain은 1000TPS(거래 당 속도)와 낮은 거래 비용이라는 특징을 가지고 있기 때문에 VEX 플랫폼 구축에 가장 적합합니다. 현재 30개 이상의 분산형 어플리케이션이 Achain을 활용하여 출시되었고, 이에 따라 가장 큰 블록체인 생태계 중 하나가 되었습니다. Achain 시스템의 활용은 VEX프로젝트의 비즈니스 운영 및 기술 채택에 큰 이익이 될 것입니다.

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



Tokenomy는 동남 아시아의 고성장 시장에 초점을 맞춘 암호화폐-암호화폐 거래 및 ICO 런치패드입니다 Tokenomy는 크라우드펀딩, 커뮤니티 보상, 투자 추적 및 기타 요구를 위해 누구나 블록체인 토큰을 생성할 수 있게 합니다. 또한 포괄적인 금융과 혁신을 위한 글로벌 대체 펀딩 네트워크 연결을 목표로 합니다 .

Tokenomy는 동남 아시아 최대의 디지털 자산 거래소인 Bitcoin.co.id와 파트너 관계를 맺고, VEX가 1,000,000명 이상의 잠재적 투자자 및 거래자에게 이용될 수 있도록 돕습니다. 검증된 통과한 프로젝트인 VEX 토큰은 플랫폼 출시와 함께 Tokenomy에 상장됩니다.

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



Kcash는 중국의 첫 디지털 통화 멀티체인 월렛 응용 프로그램이고, 온체인과 오프체인 모두를 지원하는 세계 최초의 하이브리드 월렛입니다. Kcash는 블록체인의 개방성과 금융 포괄성으로 원 톱 디지털 자산 관리 플랫폼을 개발하고 있습니다. Kcash는 이더리움 및 에이체인의 스마트 컨트랙트 플랫폼을 기반으로 BTC, BCH, ETH, LTC, Achain 및 수천 가지의 디지털 통화를 지원합니다. 또한 탈중앙의 월렛(온체인)과 에스프로 계정(오프체인)을 활용하여 디지털 통화의 안전한 저장, 전송, 레드 패킷, 증가, 관리 및 재무 기능을 쉽게 처리할 수 있게 합니다.

Kcash와의 협업은 VEX 토큰 토큰세일과 중과 그 이후 안전한 저장을 가능하게 할뿐 아니라 VEXANIUM 플랫폼이 향후 암호화폐에 대한 접근성을 가지게 합니다.

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



PundiX는 디지털 통화로 결제를 허용하고 싶어하는 유통업체에게 POS 솔루션을 제공하는 회사입니다. PundiX POS는 상점, 카페, 편의점이 일반 소비자에게 암호화폐를 판매할 수 있게 했고, 인도네시아의 성공적인 QR코드 결제 시스템인 Pundi Pundi를 구축했습니다.

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

# Ralali.com

Ralali.com는 인도네시아의 공급자와 구매자를 연결하는 온라인 B2B 전자 상거래 업체입니다. 빠르게 성장하고 있는 Ralali는 다양한 상품 카테고리를 제공하는 스타트업입니다. Ralali와의 파트너십을 통해 수천 명의 판매자들에게 VEXANIUM 시스템의 암호화 토큰을 배포할 수 있습니다.

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



Cashtree는 인도네시아 전역에 12,000,000 사용자를 보유한 잠금 화면 광고 플랫폼입니다. Cashtree와 파트너십을 통해 VEXANIUM는 초기 단계에서 씨드 사용자를 확보할 수 있을 것입니다.

## 9. 약관 및 조항

이 섹션에는 법적 경고 및 일반적인 약관 및 조항 (이하 SKU)이 포함되어 있습니다.

본 백서 내용의 이해를 위해 다음 사항을 주의 깊게 읽으셔야 합니다.

1. 주의 및 책임
2. 진술 및 보증 부재
3. 투자자의 진술 및 보증
4. 미래 진술에 대한 주의사항
5. 시자와 업계 정보 및 제 3자의 승인 부재
6. 사용된 언어 및 메커니즘
7. 정보의 제공이나 추가 정보 없음
8. 배포 금지
9. 증권이 아님
10. 위험 및 불확실성

당사는 투자자가 본 섹션을 주의깊고 신중하게 읽을 것을 권장합니다. 선택을 하는 것이 혼란스럽고 의심스러운 경우 법률, 재무, 세무 또는 기타 전문가에게 자문을 구하는 것을 권장합니다.

## 서론

1. 어떠한 관할권에서도 본 유틸리티 토큰을 유가증권이 아님을 주의해야 합니다. 본 백서는 투자 설명서나 제안서가 아니며, 어떤 관할권에서도 증권의 제안이나 증권 투자를 권유하는 것이 아닙니다.
2. 본 백서는 유틸리티 토큰 판매에 대한 토큰 배포자 및 판매자 (이하 "배포자"라고 함)의 판매 제안이나 요구가 아닙니다.  
또한 어떠한 형식으로든 계약 및 투자 결정에 관한 관계를 나타내지 않습니다.
3. 유틸리티 토큰을 배포하고 관리하기 위해 VEXANIUM은 배포자와 제휴하여 토큰세일을 위한 모든 프로젝트, 비즈니스, 암호화폐 프로세스를 진행합니다.
4. 유틸리티 토큰의 판매 및 구매와 관련하여 법적으로 계약을 체결 할 수 없으며, 백서에 기술된 것외의 암호화폐나 기타 지불 방식은 허용되지 않습니다.

5. 배포자와 구매자 사이 토큰의 판매 및 구매와 관련된 모든 계약에는 일반 거래 조건에 대한 계약을 규정하는 별도의 문서가 적용됩니다. SKI와 백서 간에 불일치가 발생할 경우, 먼저 발행된 문서가 우선시됩니다.
6. 투자자는 본 백서에 기술된 것처럼 미국, 중국 및 싱가포르의 시민권자, 거주자(납세자 혹은 비납세자), 영주권자는 토큰을 구매할 수 없다는 사실을 인지해야 합니다.
7. 어떠한 관계당국도 본 백서에 기술된 정보에 대해 승인하거나 인정하지 않았습니다. 어떠한 조치도 법적 영역, 규제 사항 또는 관할권의 규정에 따라 취해지지 않습니다. 본 백서의 발행, 배포는 해당 법률, 규제 사항 또는 규칙을 준수함을 의미하지 않습니다.
8. 본 백서에서는 VEXANIUM 및 배포자의 비즈니스 운영, 유틸리티 토큰, ICO 및 VEXANIUM 월렛과 관련해서 위험 및 불확실성이 있음을 확실히 고지하고 있습니다.
9. 본 백서 전부 혹은 일부와 사본은 백서의 배포가 금지 된 모든 국가에서 발행되거나 배포될 수 없습니다.
10. 본 섹션 및 위에 언급된 섹션을 포함하지 않고 백서를 복사, 배포 및 유통해서는 안됩니다.
11. 본 계약의 모든 계약, 유효성, 실행 및 관련하여 수행 된 모든 법적 절차에는 싱가포르 법률이 적용됩니다.

## 1 관리 및 책임

해당 법률, 규칙 및 규정에 의해 허용되는 최대 한도 내에서 VEXANIUM 및 배포자는 어떠한 형식으로도 계약 또는 기타 다른 방식의 간접적, 특수적, 우발적, 결과적 또는 기타 손해 (수입 손실, 이익 손실 또는 데이터 손실)에 대한 책임을 지지 않습니다. 투자자는 본 백서 또는 그 일부를 참조하여 발생하는 모든 손해에 대해 스스로 책임을 져야합니다.

## 2 진술 및 보증 부재

VEXANIUM 및 배포자는 본 백서에 기술된 정보의 진실성, 정확성, 완전성에 대해 어떠한 형식으로도 기업 및 개인에 진술 또는 보증을 제공하지 않습니다.

### 투자자의 진술 및 보증

투자자는 본 백서의 자료 및 정보에 접근하는 것과 관련하여 VEXANIUM 및 배포자에 대해 다음과 같이 진술하고 보증해야 합니다.

- a) 투자자는 유틸리티 토큰이 어떠한 관할권에서도 증권이 아님을 충분히 인지해야 합니다.
- b) 투자자는 본 백서가 어떤 종류의 안내서 또는 제안서도 아니며 모든 관할권에서 유가 증권이 아니고 투자 유치를 목적으로 하지 않는다는 것을 인지해야 합니다. 또한 투자자는 계약 및 법적 구속력을 가지는 약속을 체결할 필요가 없으며, 백서를 기술되지 않은 암호 화폐나 다른 형태의 지불 방식은 사용할 수 없습니다.
- c) 투자자는 어떠한 규제 당국도 본 백서의 정보를 검토 또는 승인하지 않았음과 해당 법령, 규제 요구 사항 또는 관할권의 규칙 및 그 일부 또는 전체의 공개, 배포 또는 보급에 대한 조치가 취해지지 않을 것임을 인지해야 합니다. 백서는 해당 법률, 규제 요건 또는 규칙의 준수를 의미하지 않습니다.
- d) 투자자는 본 백서, VEXANIUM 토큰 판매, 또는 향후 암호화폐 거래소에서의 유틸리티 토큰 판매로 VEXANIUM 및 배포자, 토큰, 토큰 세일 및 VEXANIUM 월렛에 대한 이익을 얻을 수 있다고 해석 또는 간주해서는 안됩니다.
- e) 본 백서 전체, 일부 및 사본을 배포하는 것은 해당 법률, 관할권의 모든 규칙 및 규정 및 소유권 제한이 있는 모든 장소에서 금지되거나 제한되지 않아야 합니다
- f) 유틸리티 토큰을 구매하고자 하는 투자자는 토큰을 다음과 같이 해석해서는 안됩니다:
  - 암호화폐 및 디지털통화를 제외한 모든 유형의 통화(신용화폐의 형태)
  - 다음과 같은 모든 투자 도구; 어떤 개인이나 단체가 발행 한 채권, 증권 또는 지분;
    - (VEXANIUM 혹은 배포자)
    - 부채, 주식, 유가 증권과 관련된 모든 권리, 우선주 또는 파생 상품.
    - 공동 투자 계획 단위.
    - 모든 형태의 채권.
    - 모든 채권의 파생상품.
    - 모든 증권 및 그의 일종
- d) 투자자는 본 백서에서 언급된 것과 같은 미국 및 싱가포르의 시민, 거주자(납세자 혹은 비납세자), 영주권자는 유틸리티 토큰을 구입할 권한이 없음을 충분히 이해해야 합니다.

h) 투자자는 암호화폐의 모든 기능, 사용법, 저장 방법, 전송 메커니즘 및 기타 자료, 블록체인 기반 소프트웨어 시스템, 암호화 월렛, 기타 토큰 저장 메커니즘, 블록체인 기술 및 관련 기술에 대해 충분히 이해해야 합니다.

i) 토큰을 구매하고자 하는 투자자는 VEXANIUM 및 배포자, 비즈니스 운영, 유틸리티 토큰, VEXANIUM 토큰 세일, VEXANIUM 월렛과 관련된 위험이 있음을 충분히 알고 있어야 합니다.

j) VEXANIUM과 배포자는 본 백서 또는 그 일부의 수락 및 신뢰, 또는 이로 인해 발생하는 모든 종류의 간접적, 특별, 우발적, 결과적 또는 기타 손실

(수익 손실, 수입 또는 지출 손실, 사용 또는 데이터 손실을 포함하지만 이에 국한되지 않음)

에 대해 어떠한 책임도 지지 않습니다.

k) 위에 서술된 내용은 백서를 소유 또는 접근하는 시점부터 사실이며, 완벽하고, 정확하며 오해의 소지가 없습니다.

## 4

### 미래 진술에 대한 경고

본 백서에 기술된 모든 진술 (VEXANIUM 및 배포자가 의식적 또는 무의식적으로 기술한 진술 및 구두 진술)은 업계에 대한 미래의 실행 로드맵, 재무 실적, 사업 전략, 및 계획에 대한 현재 의견을 반영하는 미래 진술을 포함합니다. 이러한 진술은 "의도하다", "추정하다", "~경우", "가능한", "추측", "계획", "믿는다", "프로젝트", "예상한다", "희망한다", "제안한다", "아마", "~할 것이다", "할 수 있다", "지속적으로", "해야한다" 또는 기타 유사한 단어를 사용하여 미래 혹은 미래의 사건을 나타냅니다. 모든 미래 진술은 위험과 불확실성과 관련된 문제를 다루고 있습니다.

본질적으로 모든 미래 진술에는 알려 지거나 알려지지 않은 위험, 불확실성, 향후 VEXANIUM 및 배포자의 결과, 실적, 성공 또는 이로 인해 발생할 수 있는 많은 요인들이 포함됩니다. 다음의 내용들은 이러한 요인에 포함됩니다:

- a) VEXANIUM 및 배포자가 비즈니스를 운영하는 국가의 정치, 사회, 경제, 주식 또는 암호화폐 시장 상황 및 거래소의 변화;
- b) 비즈니스 전략 및 향후 계획을 실행할 수 없게 하는 VEXANIUM 및 배포자의 위험;
- c) 금리 또는 신용화폐 및 암호화폐 환율의 변화;
- d) 성장 기대 전략과 당사의 내부 성장 기대의 변화;
- e) 전쟁이나 국제 및 국내 테러 행위;
- f) VEXANIUM 및 배포자의 비즈니스 및 운영에 영향을 미치는 자연재해의 발생;
- g) VEXANIUM 토큰 및 배포자가 통제할 수 없는 기타 요인;

VEXANIUM 및 배포자의 비즈니스 운영, 유틸리티 토큰, 토큰 세일 및 VEXANIUM 월렛과 관련된 위험 및 불확실성.

## 5

### 시자와 업계 정보 및 제 3자의 승인 부재

활동 및 운영의 지원을 위해 백서에는 시장, 업계 그리고 내부조사 및 심층적 연구를 통해 얻은 추정치를 포함한 다양한 정보가 제공됩니다. 연구, 리포트, 조사, 시장 리서치, 공개자료 등 백서에 사용된 모든 자료는 신뢰할 수 있다고 판단했습니다. 이러한 리소스는 신뢰할 수 있지만 정보의 정확성이나 완전성을 보장하지는 않습니다.

VEXANIUM의 보증금의 경우 보급자 및 그 계열사는 본 백서와 관련하여 어떠한 사람에게도 (관련된 명칭, 정보 등을 포함하여) 의도가 있는 표현, 보증, 사업이 없을 것에 동의했으며 정보의 정확성 또는 완전성을 위해 보급자 및 계열사의 모든 변경 사항을 동시에 통보 할 필요는 없습니다.

VEXANIUM과 보급자는 합리적인 조치를 보장하기 위해 모든 정보를 적절하고 합리적으로 처리하며, 제 3자에 의해 처리된 정보가 정확하거나 완전하지 않은 경우 그것을 링크하거나 그 정보를 바탕으로 지시하지 않습니다. 이러한 이유로 VEXANIUM이나 배포자는 해당 계열사를 대표하지 않고, 해당 정보의 정확성과 완전성을 나타내거나 보증하지 않으며, 또한 변경 사항을 통보할 의무가 없습니다.

## 6

### 사용된 언어 및 메커니즘

본 백서에는 유틸리티 토큰과 VEXANIUM의 비즈니스 및 운영에 대한 이해를 돕기 위해 특정 기술 용어 및 약어는 물론 특정 서술이 사용되었습니다. 이러한 기술과 부여된 뜻은 원래의 의미, 업계 표준 의미 또는 사용과 일치하지 않을 수도 있습니다. 때에 따라, 단수형은 복수형을, 남성을 지칭하는 단어는 중성 또는 여성을 지칭하는 단어를 포함할 수 있으며 반대의 경우 또한 마찬가지입니다. 사람들을 지칭하는 단어에는 기업이 포함됩니다.

## 7

### 조언, 추천 및 지침이 아님

투자자는 본 백서를 VEXANIUM, 배포자, 유틸리티 토큰, ICO 및 VEXANIUM 월렛에 관한 비즈니스, 법률, 재정 또는 세금 자문으로 이해하거나 해석해서는 안됩니다. 본 섹션에서는 투자자가 VEXANIUM의 비즈니스 운영, 유틸리티 토큰, ICO, VEXANIUM 월렛에 관해 법률, 재정, 세무 또는 기타 전문가와 충분히 상의할 것을 권장합니다. 투자자는 유틸리티 토큰을 구입할 때 재정적인 위험이 따를 수 있다는 사실을 인지해야 합니다.

## 8

### 정보 및 추가 정보 없음

어떠한 사람도 유틸리티 토큰, VEXANIUM ICO 및 VEXANIUM의 월렛과 관련하여 VEXANIUM 및 배포자의 공식 정보가 아니거나 본 백서에 나열되지 않은 정보 또는 진술을 제공해서는 안됩니다. 본 백서에서 서술된 VEXANIUM 토큰의 최초 발행은 본 백서의 날짜를 기준으로 VEXANIUM 및 배포자의 ICO와 관련된 개발의 조건, 전망, 관계의 중대한 변화가 있을 경우에 문제를 해결 또는 지속적으로 해명 또는 최초 계획을 유지할 의무가 없습니다.

## 9

### 배포와 유통 금지

본 백서 또는 그 일부의 배포는 법률, 규제 사항 및 모든 관할권의 규정에 의해 금지될 수 있습니다. 그러한 제한이 적용되는 경우, 투자자는 그러한 사실을 자체적으로 인식해야 하며, 본 백서 또는 그 일부에 포함된 제한 사항을 준수할 책임이 있습니다. VEXANIUM와 배포자는 그에 대해 어떠한 책임도 지지 않습니다.

또한 본 백서를 복사, 배포하거나 소유하고 있는 사람은 백서 및 그 내용을 언어나 목적으로도 타인에게 공유, 배포 및 유통하거나 유사한 행위를 할 수 없습니다.

## 10

### 위험 및 불확실성

유틸리티 토큰 구매자가 아닌 잠재적 구매자 (백서 참조)는 다음과 관련된 모든 위험 및 불확실성을 관찰하고 평가해야 합니다.

VEXANIUM와 배포자 및 비즈니스 운영, 유틸리티 토큰, VEXANIUM 토큰 세일 및 월렛을 포함해 백서와 SKU에 쓰여진 모든 정보는 유틸리티 토큰 구입과 관련되어있습니다. 그러한 위험과 불확실성이 현실화될 경우, VEXANIUM 및 배포자의 비즈니스, 재무 상태, 운영 결과 및 전망에 부정적인 영향을 미칠 수 있습니다. 이 경우, 투자자는 유틸리티 토큰의 전체 가치 또는 일부를 손실할 수 있습니다.

## **10. 연락처 세부사항**

이름: Vexanium Foundation Limited

UEN : 201809114K

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