



白皮书

通过EzMarketing和Loyalty忠诚客户平台
吸引客户

由 EZPOS Team
为: EZPOS'S ICO 准备
2017年12月

白皮书

摘要	01
EZPOS公司	01
机会与潜力	02
价值主张	03
我们如何执行	05
突破性的技术	06
商业模式	07
优势	07
有关 EZPOS	09
发展路程	09
基于云的解决方案	11
市场机遇	13
商户将营销服务视为巨大的机遇	13
各商铺专注于客户的忠诚度	13
传统的忠诚客户计划	13
好构想	14
基本问题	15
MARKETING和 LOYALTY平台	16
Ez Marketing 和 Loyalty平台	16
该平台对各商铺的意义如何?	18
平台的优势	19
技术综述	22
代币创造活动	25
代币(EZToken)创造机制	25
代币分销	25
资金运用	26
代币发售	27
路线图	29
我们的团队	30
团队	30
顾问	31
一般资料	32
母公司	32
遵守规则	32



摘要

EZPOS 股份公司

EZPOS Holding成立于2011年，是一家基于云的销售点系统供应商，专有技术是MAYBANHANG.NET和MAYTINHTIEN.NET两个域名的基础。EZPOS Holding拥有130名员工和6年在SaaS软件服务市场经验，且已经建立和发展了一个由10,000多家商铺组成的强大网络，为本地和国际数百万客户提供服务。



通过我们销售点服务的每年交易价值已超过

\$1,000,000,000



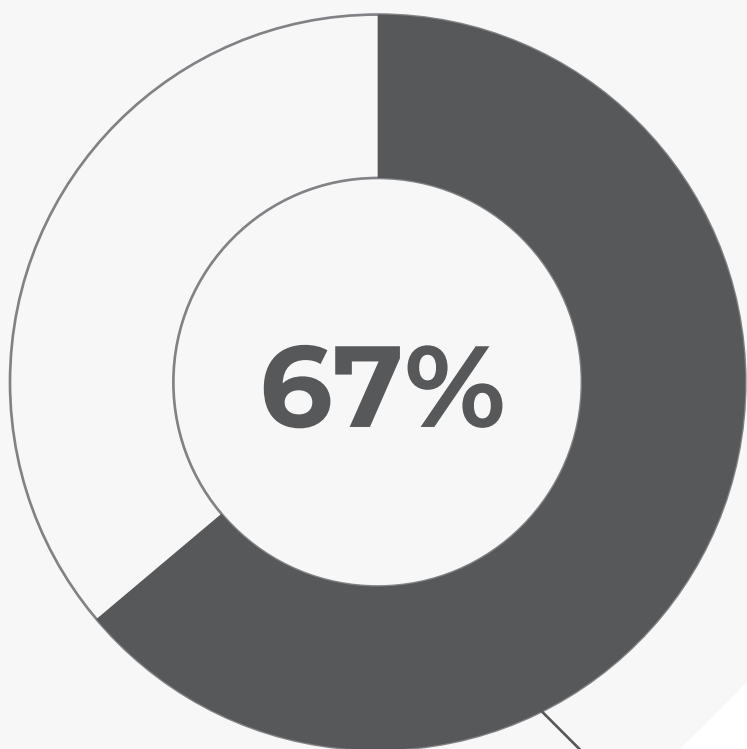
机会和 潜力

良机：凭借多年与越南数千家中小企业的配合与合作经验，我们认识到营销在客户发展服务中的短缺与限制，而客户关系又是企业盈利及增长的重要工具。由于缺乏用户参与度和对客户较低优惠，传统的解决方案（如会员卡）正逐渐失去效力，且因第三方因素致使产品成本相当高。

Nielsen 尼尔森全球消费者情绪调查最近的一项研究发现，67%的受访者会更频繁地在设有会员卡之类的忠诚客户制度的零售店购物且会花费更多。然而，尽管越来越多的客户加入忠诚客户计划，仍有许多问题阻碍了这些计划潜力上的充分发挥。

到2023年，功于手机使用量的显著增长，全球消费市场的规模预计将达到62亿美元。

而使用区块链技术在一个安全、无信任及数字化的互联环境中跟踪各项交易将消除行动效率低的问题。



客户会更频繁地在设有忠诚客户制度的零售店购物且花费更多。

价值主张

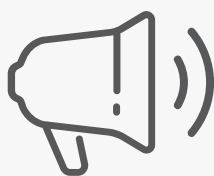
作为商铺和客户之间的中间商，我们将基于现有云端销售点系统，在按需服务平台上提供一系列服务的无缝集成，提供以下实用程序：



支付网关



适用全部客户的忠诚客户
服务



营销服务

我们的数字营销解决方案（目前处于概念验证阶段）将包括以下内容：



区块链网络为核心，以通过**EZToken**新的密码货币支持网络交易平台-已验证。



EWallet电子钱包 - 存储、转换和消费电子资产的安全手段-已验证。



取代传统会员卡的点数累积**忠诚客户**应用程序-已验证。



可以将累积点数换取礼品的**门户网**。



按照各商铺的商品自定选项的**白标签**应用程序。

我们平台的优势

与传统系统相比，成本降低



我们如何执行

我们突破性的创新基于分布式分类账技术-区块链技术，据此，EZToken诞生了，将作为平台上所有服务的交换单位。在此基础上，我们建立品牌、店铺、消费者和服务提供商等的生态系统，通力合作、互惠互利。具体如下



商铺和商品将连续在POS销售点服务系统中访问忠诚客户系统，而无需安装、管理或经常维护服务程式。他们可以通过EZToken来购买忠诚点、电子邮件、短信和电子优惠券等一系列服务，以扩大系统的客户群。



顾客从其购买活动中获得忠诚点，作为EZTokens的一部分，并用该点数在门户网站注册的其他品牌和商铺换取礼物或奖励。



服务提供商可以通过智能合约来形成他们的营销服务，并换取EZToken。



投资者可以通过通用硬币交易所交易EZTokens，以投资于生态系统，并于系统参与者人数和EZToken需求提升时获得更多的财务收益。



系统拥有的客户行为数据将丰富化我们的分析服务数据，这些数据将向商户提供反馈，以进行更有效的市场营销活动。



生态系统从网络快速增长收益，因为更多的商户参与系统，兑换奖励选择也会更丰富，这反过来将刺激更多的客户加入网络。当顾客一直从购物活动获利，他们将更加热情。随着系统中客户数量的增加，商户收购速度将进一步加快。

突破的技术

区块链技术本质上是一个分布式账本系统，提供自动化和可信任的计算方式，对于所有涉及数字资产和服务的交易而言，这是永久不变的技术。用于这个项目的区块链技术相当于一个点对点转移的机制，以为生态系统的所有成员累积忠诚点和换取奖品。

此外，区块链技术消除了第三方作为所有交易的可信实体的需要，从而显著消除了间接费用。每个参与的商户通过运行区块链网络的一个独立组件来为系统的性能作出贡献，并通过非常低的交易费来获得收益。

我们平台上的忠诚点将为客户增加价值并成为可换取礼物或奖励的单位。此外，我们的系统可以扩展到任何许可国家的任何先进支付服务。

商业模式

我们如何从系统中赚钱：系统的直接收益是通过提供了一个强大的互利的生态系统，使POS销售点网络服务**快速扩展**成广泛的商户网络，商户可以轻松获得营销资源以扩大其业务的客户群。我们最重要的收入来源是从商户POS售点网络软件订购的**月度服务费**。

为了使系统快速和稳固增长，商户将豁免在门户网站上加入市场的订阅费。但是，我们可以从**频繁交易费**中获取收入，以维持系统并管理网络运营；亦或从商户品牌**白色标签应用程序**提供服务获取收入。

由于使用电子钱包将大幅增加支付网关的交易金额，我们也将从附加**支付服务**交易费获得收入。

此外，新的收入来源将来自为商户提供增值服务项目的活动，如利用我们数据分析功能的**适地性广告服务**、基于客户个人档案提供电子优惠券及优惠券、数字营销服务和支付网关服务。最后，我们可以与营销服务提供商分享利润。

优势

为什么我们具有提供最好的解决方案的优势：首先，最重要的是适用商户的临界质量。其次，**EZPOS**已经拥有一个信誉良好的系统：超过**10,000**家商铺正在使用销售点系统（该数目正在快速增长）。最后，许多成功设有忠诚客户计划的商铺也适用该系统，他们可以引导其他商铺一起参与。

目前，我们系统中三分之一的商户正在使用我们传统的忠诚点系统。因此，引入新的效率更高、成本更低的忠诚点计划将受到大多数现有商户的欢迎，同时能够吸引更多的新客户。通过简单的软件升级工作，系统中的部署将持续并顺利地进行。

我们正在越南迅速扩大服务范围，并期待在**2018**年跨越东南亚，目标是每个月有**2000**家新商铺。与**Charles Ehredt**先生领导的货币联盟（欧洲和北美的云端客户服务提供商）的密切合作将加速我们在区块链交易层上将加速该应用程序的灵活及大规模的适用，确保一个有效和全面的平台，提供用户独特的体验。

在专业方面，我们掌握了区块链技术，并拥有一批有才华的专业人才。区块链技术，以扩大和提高分布式分类账技术核心系统的性能。



有关 EZPOS

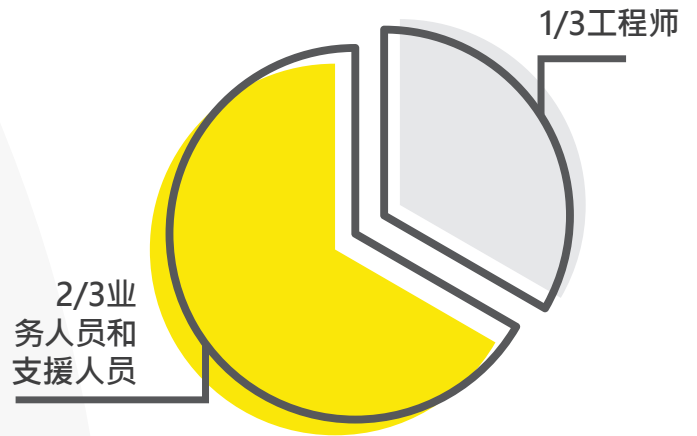
发展路程

EZPOS Holding是由一群工程师和企业家于2011年创立的技术创业计划。我们是领先的软件服务提供商，为越南许多零售商开发基于云端的销售点。

本公司以WWW.MAYBANHANG.NET和WWW.MAYTINHTIEN.NET两个网站而闻名。我们的优质软件曾两次获得越南技术协会的先进技术和客户友好设计奖，这是一个难忘的里程碑。

自2012年启动以来，我们连续五年内增长幅度超过50%，并于过去12个月盈利。迄今为止，已有超过10,000家零售商适用我们的解决方案以服务每天达上数百万客户。三分之一的商铺使用我们的传统忠诚客户卡。

本公司总部设在胡志明市，客户服务和产品开发团队则在河内设有办事处。我们在越南大部分主要城市以及新加坡和吉隆坡都建立了广泛而具有代表性的办事处，共有130名全职员工。其中三分之一是软件工程师，三分之二是业务人员和支援人员。



我们目前正在使用并成功实施Hubspot的销售和营销策略。这种方法使我们能够轻松地任何国家扩大策略模式。

我们的许多开发商过去曾经拥有丰富的经验如为越南最大的证券交易所金龙交易平台开发股票交易系统的核心团队。因此，我们的技术团队在构建可扩展的系统方面积累了丰富的经验，可以支持每周数百万交易的关键应用程序。基于云的零售销售点平台继承了最先进的技术，能够快速、持续性地扩展，保持领先的竞争地位。

2016年，EzBlock实验室获得成立并成为公司的一部分，专门从事研究、获取知识并参与开源社区等工作，同时开展真实商业应用的研究。我们现在拥有一支强大的区块链技术专业技术团队和一个学术研究框架，以实现分布式账本网络上最有效的应用。我们很自信并诚恳地承诺，将致力于构建一个新的区块链系统，作为本项目忠诚客户营销和累积点数的平台。

主要数据	2015	2016	2017
累积商铺	5,000	7,000	10,000
商铺客户量	1,000,000	2,500,000	4,500,000
商铺每月交易量	1,000,000	2,000,000	4,000,000
活跃的销售点设备	12,000	25,000	40,000
活跃的销售点用户	15,000	30,000	45,000
销售试用者	20,000	50,000	90,000
年底架构人事	70	100	130
发展标志	在胡志明市开设分公司	在海防和岷港市开设分公司	在勤苴和邦美蜀市开设分公司

基于云的解决方案

我们正在提供完全符合POS零售销售点任何要求的解决方案。



销售点系统

EZPOS提供支持以下不同行业类型的主要三种产品：

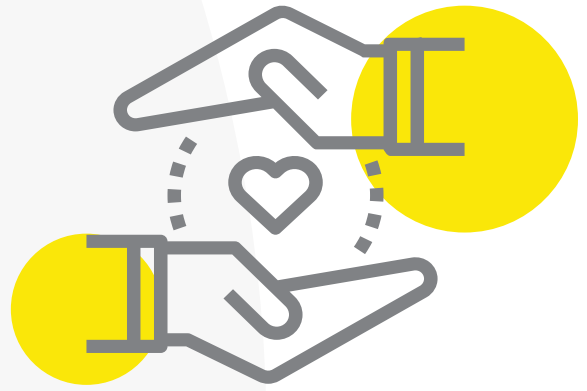
- 餐厅
- 快餐/咖啡厅/外带
- 时尚商户
- 鞋店
- 便利商户
- 小超市
- 书店
- 服务商户
- 其他行业

销售点系统设置了一整套可移动的软件和硬件。软件服务基于云端技术，但可在任何计算机、平板电脑、笔记本电脑以及专业POS销售点系统中运行。



忠诚客户系统

安装于POS销售点系统中，忠诚客户模块帮助零售商管理客户关系、客户销售历史、客户账户和忠诚客户卡的交易。其操作非常简单和容易。



手机上的应用程序

我们为零售商提供了多种兼容iOS、Android和Windows操作系统的应用程序，因此他们可以灵活管理自己的日常工作。另外，商户可以从远距监督与获取报告，而不须亲身在商铺里。



多项目管理

多项目管理功能可帮助零售商快速监督和管理库存、销售、客户数据和商铺报告。





市场机遇

商户将营销服务视为巨大的机遇

根据最近对现有客户群的调查结果指出，81%的商户视营销为其经营策略的一部分。过去一年中，只有28%商户仍然使用短信、电子邮件、Facebook广告或Google广告等营销工具来开发客户源。然而，65%商户同意增加营销预算，以获得更多的客户，并维持现有的良好客户群。

各商铺专注于客户的忠诚度

各商户都关心那些能够吸引顾客的技术。由于生活方式不断变化并时常受到流动性影响，各企业都需要不断改革，以增加客户的体验、避免被淘汰的风险。忠诚客户计划在吸引和留住客户的商业策略中扮演着重要的角色。这个现象表现于，我们系统中三分之一的零售店使用忠诚度模块。

传统的忠诚客户计划

很显然，忠诚客户计划有时达到了效用的上限，因为它们只能推动10%到15%的顶端客户的行为变化。许多人同时登记几十个计划，但很少得到好处，因为这些计划的点数都非常零散，难以积累足够的点数来换取礼物。

从供应商的角度来看，实施、管理和维护一个无法收集客户数据、复杂的卡片系统是个难题，因此致使他们使用过时的解决方案。

在这种情况下，专注于推动顶端消费者行为改变的忠诚客户计划将会被淘汰，如果供应商像过去几年一样削减各价值和削弱他们的忠诚客户计划，更是如此。

好构想

我们的解决方案是将忠诚点与一整套个性化的体验、理解的价值观和对共同审美价值的有意义的参与相结合。该解决方案选择适当的背景来创建忠诚客户策略和未来计划，在一个集成程序中，忠诚点将变成可以消费或转入电子钱包的电子货币。从电子钱包中获取消费者关心将是一种增加客户数据库的更有效方式，而不是期望客户出示忠诚卡。



对于消费者而言，价值就是能够在点数获得更有效运用（例如电子货币可以被替换、具有稳定的价值、并且可以任意消费不管数量如何的系统）的单一计划中收集更多的累积点数，而这项服务可以帮助商铺更有效地使用数据。对于商户来说，他们可以通过较低的运营成本来获取先进的营销和业务分析工具，也可以接触更多的客户，尤其是最高端客户。EZToken是一种电子货币，允许商户将消费者的累积点数进行100%的转换，以减少偏差；同时从利用客户行为产生增量收入。

由于整个系统的较高需求，EZToken的价值可能高于美元；而且如果这个生态系统的成员能够赚取比其他忠诚客户计划高达3到15倍的收入，这将是一个巨大的差距。

基本问题

需要解决的基本问题具体如下：

1

越来越多的营销活动从各个角度（包括忠诚客户计划）向消费者推广，使他们感到不知所措，因此，他们往往无法在一个统一账户中积累较高的价值。

2

各商户非常需要消费者的数据以进行有效竞争，但是他们目前的忠诚客户计划中的选项部分特点缺乏吸引力，这些可以通过新型全球忠诚客户照护平台来避免。

市场双方都需要新型的方法和全球范围的平台。

营销和忠诚客户平台

Ez 基础上的营销解决方案和会员卡

站在商户和客户之间，我们将基于现有的云端销售点系统，使用按需服务平台中提供一系列服务的无缝集成，其中提供以下实用程序



支付网关



适用全部客户的忠诚客户
服务

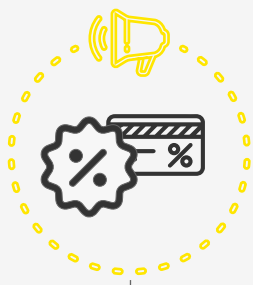
我们的数字平台营销解决方案（目前处在概念验证阶段中）将包括：



以区块链网络为核心，包括服务器、
商铺电脑、手机和挖矿机，以支持
EZToken交易大厅-已验证。



EWallet电子钱包 - 存储、转换和消费数字资产的安全手段（包括加密硬币、电子凭证、优惠券、礼物 ...）以及其他电子货币（如ApplePay, Alipay, Samsung-Pay）-已验证。



促销，
优惠券，
礼品卡



营销服务



营销渠道: OTT,
email, SMS, Apps, 门户网



取代传统会员卡的**忠诚客户**应用程序-已验证。



说明将累积点数换取物品及商户提供客户礼品等计划的**门户网**。



营销服务门户网站，供商户从营销渠道提供商或营销服务提供商购买任何服务。

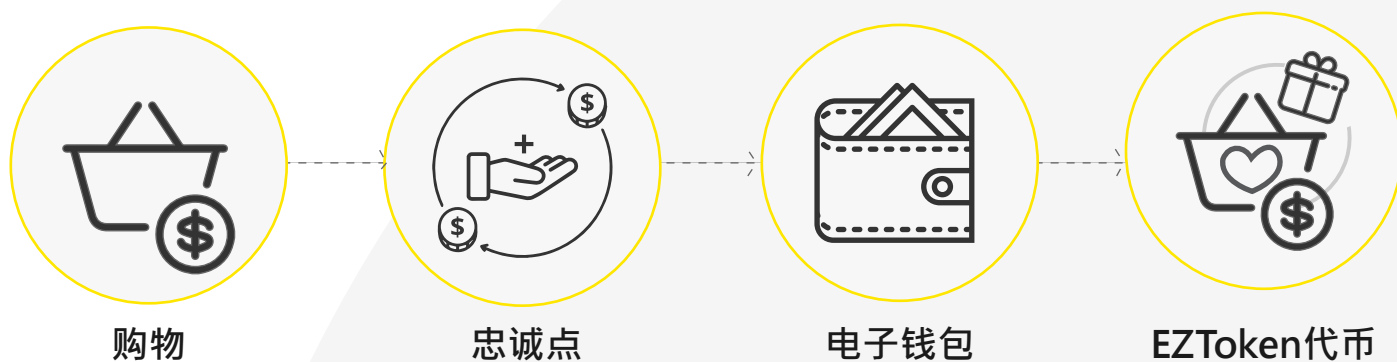


白标签应用程序，提供给想要自定义自己店铺界面或商品独特性的店铺。

要留意，**EZToken**是新的加密货币，代表该平台中所有服务和忠诚点的兑换手段。**eWallet**是一个安全的数字钱包，作为每个用户都可以在任何智能手机上安装的移动应用程序。用户可以使用电子钱包来存储任何类型的数字访问和流行的加密货币，经常使用电子货币为一种支付方式，或者不拘束的进行点对点交换。

该平台对各商铺的意义如何？

为了参与Ez Marketing和Loyalty平台，商户需要从市场上获得一定的EZTokens数量。他们直接在销售点系统上订阅忠诚客户系统，可根据一些特殊参数如忠诚点兑换比率（Loyalty earning rate-商铺想要以忠诚点累积方式来回馈顾客支付金额的百分比）来自行定制。忠诚点将直接获转至客户的电子钱包（相当于在付款时计算的EZToken市价）。



在客户方面上，为了从商户获得忠诚点，客户只须下载已经设有电子钱包的Ez Loyalty应用程序，以将EZToken保存为电子资产。因此，将不会发生会员卡表格填写或使用时的错误。客人可以立即查看他们的电子钱包，查明他们从购物活动中赚了多少钱。一旦拥有足够的EZToken代币，客户可以登入Ez Market Place网站，从加入该网的任何商铺换取礼物。当所需换取的礼物在系统上被验证时，一个QR码将被发送到客户端应用程序。之后，客户只需在所选商铺提交QR码即可获得礼物。



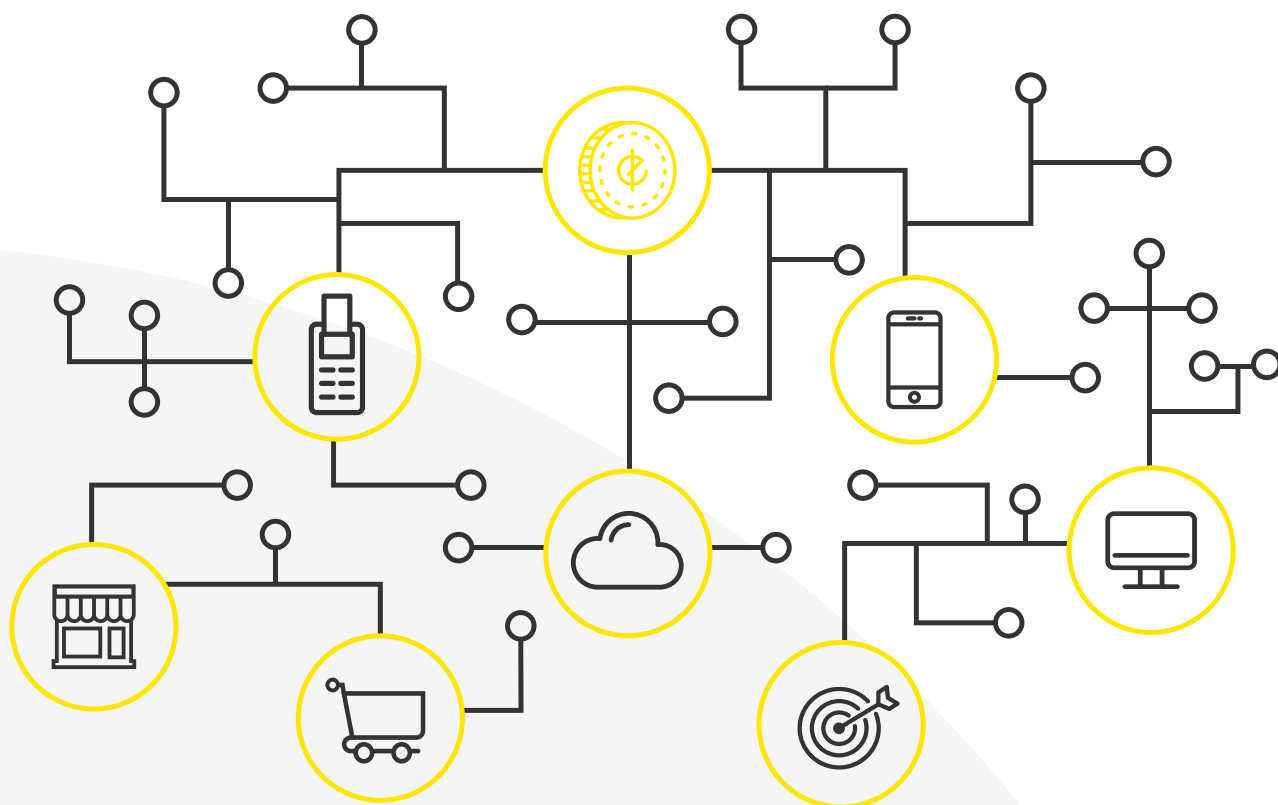
换取礼品电子市场门户网站是联盟客户忠诚计划的网络服务，允许加入网络的商户展示礼物和兑换奖励。电子市场中的产品与兑换代币相联，因此将根据当时存储在客户电子钱包的EZToken的市场价值进行兑换。 商铺在销售点验证QR码，并将礼物转交给刚刚使用EZToken代币来支付的客户。



电子市场的另一个角度是提供短信激励、优惠券、礼品券和其他电子营销类型等的营销服务。商户可以用钱包里的EZToken代币来购物。电子市场中的产品与兑换代币相联，因此将根据当时存储在客户电子钱包的EZToken的市场价值进行兑换。

∴

平台的优势



降低成本

通过消除第三方的参与和复杂的整合技术来降低整体成本。除运营成本低外，商户可以通过以下方式评估和控制：



是一个可以利用现代技术而不需要投资大量资本的开放平台



对业务和客户进行广泛而深入的分析



通过良好的分析，轻松地确定客户和新客户



轻松衡量所进行计划的效率



易于发送有关优惠券/礼券的信息...



最大化消费者的点数累积价值



容易试用，无需前述长期合约

帮助系统平稳运行

客户希望更高和更准确的流动性—这依赖于以下因素：



自由转换成可销售货币的数字货币



有效期累积点数



无兑换界限



有许多付款方式，特别是通过移动设备的付款方式



吸引更多的客户，包括那些不熟悉银行的对象



识别、社交和协作（VIP待遇，小组目标等）等功能



节省、价值优化（预订、高点数效用等）

允许实时接近处理

通过区块链技术的集成方式，我们的系统实时记录和验证多方 **Loyalty** 忠诚客户的交易。这有助于避免等待时间并加快积分速度，让客户可以利用他们的奖励。



提供一个安全的交易环境



区块链技术是使用分布式分类账技术，为各交易提供永久不变的数据基础，因此易于审计和监督工作。该技术可防止任何伪造、不实支出或任何操纵交易。区块链技术将为全球忠诚客户网络提供前所未有的安全水平。

创造独特的商业机会

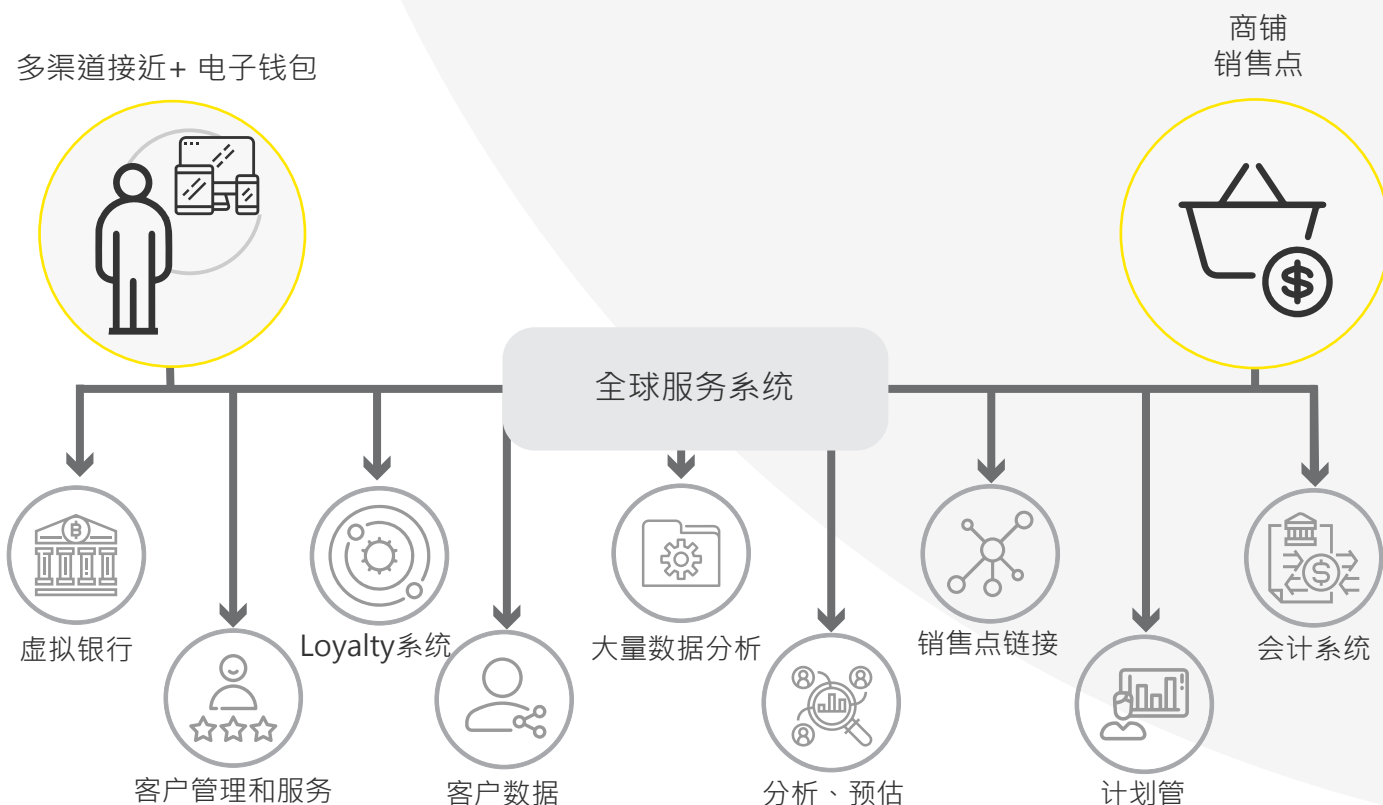
Ez Marketing 和 **Loyalty** 平台帮助会员找到更好的价值，并通过信息优化的官方联络渠道，帮助商铺以更有意义和更适合的方式与消费者建立联系。



技术综述

关键系统如下图所示:

全球 Loyalty生态系统 (隐形,看不见)

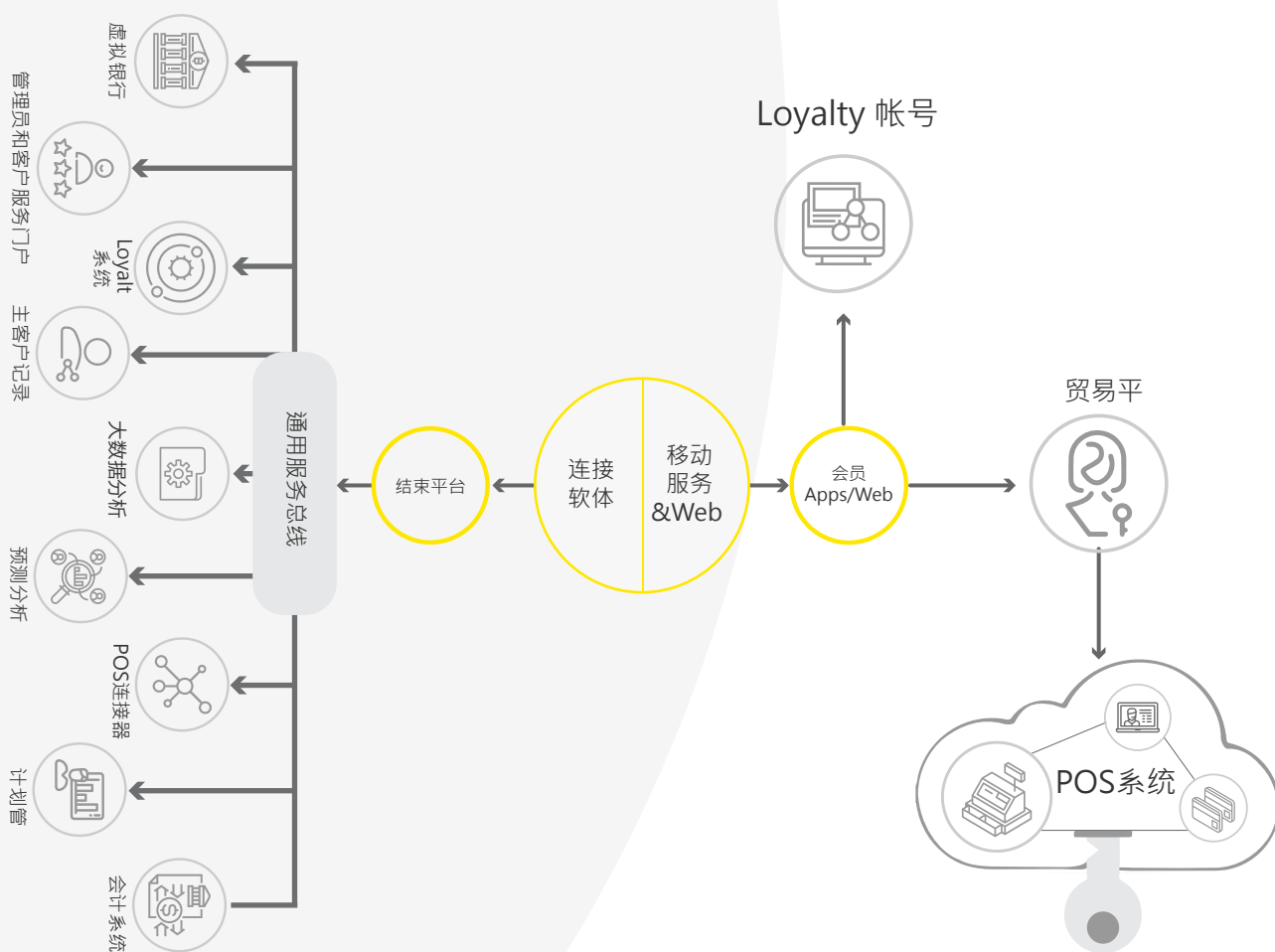


这个项目是围绕新商业模式的技术组合，凭借当今最先进的技术，无需过多投资于开发工作，Ez Loyalty平台可以快速进入市场。

在网络层面上，我们建立了服务器、商户计算机、移动设备和挖矿机的区块链网络，以支持EZToken在平台上的交易。忠诚点交易将在本地商户销售点兑换成EZToken代币，并在区块链中自动验证。

为了确保商户网络上所有交易的快速运行，我们建立了一个复合结构，包括精简的网络和类似ERC 20 Ethereum的区块链样本。我们已经整合了最新的以太坊区块链系。

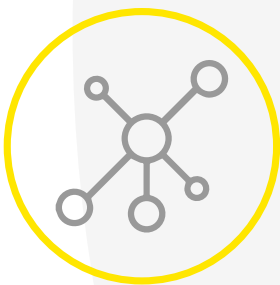
Loyalty忠诚客户计划成员可以通过移动应用程序或交互式门户网访问帐户。商户通过交互式门户网界面或移动应用来访问Extranet和分析平台。



商铺可以安装营销活动让平台自动执行和评估。

商铺通过EZPOS系统在平台上获取交易数据。在Loyalty平台上有效管理新商铺进入的关键就是自动设置组成生态系统的所有配置参数的一个严格的规则。商铺将与Loyalty程序配置向导联系，收集必要的信息以进行开发商业程序的严格规定和配置、分析广告牌并自动建设营销活动。

交互式门户和移动应用程序通过**API**（应用程序编程接口）和**Middleware**中间件（过渡软件）和中间件与**Ez Loyalty Platform**后端和某些第三方进行通信，可以灵活地构建前端和后端平台。会员与商家**POS**平台进行通信的**QR**码之类的“非接触式”方法是基于快速发展的行业标准和在全球范围内推出的硬件



创造代币活动

创造(EZToken)代币机制

由于Ez Marketing和Loyalty平台的组件仍在开发中，并且会随时变化，因此EZToken的应用程序功能也是如此。

由于应用的技术是区块链网络的基础，EZToken将是根据Ethereum以太坊/ERC20标准的代币。Ethereum以太坊是一个流行的电子货币和开放的区块链系统。我们在以太坊区块链网络中的代币不仅代表一种可用以交易的代币，并且还具其他价值，例如被视为赠品、服务合同等等的电子资产。

ERC20标准是使该代币与其他以太坊代币兼容的一套规则。

代币分销

总共将发行5,000万枚代币，初始价值是1 EZToken 相当于 1 USD，初始市值达5,000 万美元。

在ICO首次代币发售中，10,000,000 EZ-Tokens 将以1,000万 USD价值发售。ICO销售期将一直持续到相当于1,000万美元的以太币或比特币已经筹集为止，或最长为二十一天（以先到者为准）。

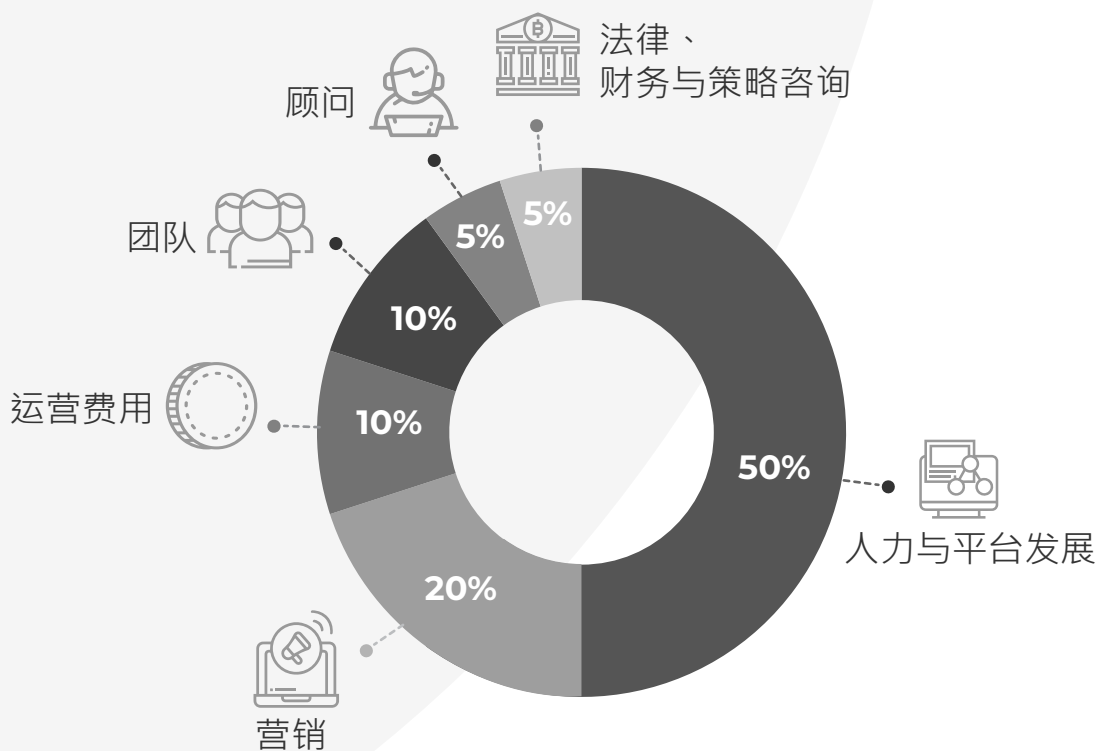
代币分销计划如下：

- 50,000,000枚代币中的10,000,000 枚代币（或20%）用于众包事件以吸引投资者。
- 50,000,000枚代币中的1,500,000枚代币（03%）是销售代币的佣金及奖金。
- 50,000,000枚代币中的3,500,000枚代币（07%）提供给创始人。
- 50,000,000 枚代币中的其余35,000,000 代币（70%）是用于提供忠诚客户服。每年最高的提供比例是10%。

预期筹资目标是500万美元。 如果超过目标，我们将在发展生态系统的1年内以1.2美元/代币的汇率对EZToken进行市场波动监管。

投资资金下限为200万美元则被认为ICO不成功，投资者可以要求收回投资款项。

资金运用



代币发售

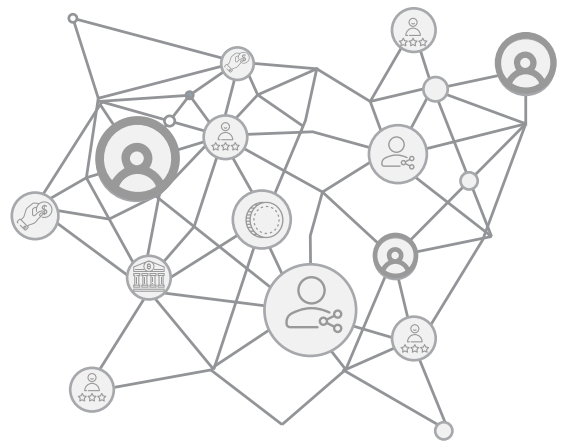
在ICO首次代币发售中，
只有**Ether** 和 **Bitcoin**被接受。

ICO 前期众筹：2017年12月7日

一枚**EZToken**代币的成本为**0.60**美元，限制于提供给**Loyalty**平台生态系统中最有影响力的股东购买的前**100万EZToken**代币。

第二轮: 2018年1月8日

一枚**EZToken**代币的成本为**1**美元，限制于接下来的**300万EZToken**代币



ICO -首轮: 2018年1月1日

一枚**EZToken**代币的成本为**0.85**美元，限制于接下来的**100万EZToken**代币。

第三轮: 2018年1月15日

一枚**EZToken**代币的成本为**1.2**美元，限制于接下来的**5000万EZToken**代币

初期佣金:

在ICO网站上注册账户的投资者将获得**5**个EZTokens佣金。这笔佣金将在押金存入时收取。

ICO期间的佣金

在发售ICO期间向所有投资者获得5% (不包括preICO)

介绍的佣金:

在ICO 前期众筹 (Pre-ICO) 上市发售之后，投资者 (最少持有100EZT) 可以邀请其他投资者参与。邀请人佣金为被邀请人购买代币总数的5%。

高端投资者：

EZTOKEN数量/ 一笔交易	佣金
超过 10,000	5%
超过20,000	10%

达成目标的佣金:

•如果500万EZToken目标达成，ICO前期、第一轮和第二轮的投资者将获得5%的奖金。

所有的奖金将作为一个额外的金额，并以投资者自己收购的EZT总额的百分比计算。



路线图



我们的团队

工作团队



Hoa Nguyen

EZPOS首席执行官，毕业于法国巴黎综合理工大学。在技术创业领域具有10多年的经验。他为越南最大的网上交易平台金龙证券交易网建立和发展核心交易系统； Vinapay前首席技术官； 在线房地产交易平台REVER的联合创始人。



Duong Doan

EZPOS首席技术官，毕业于澳大利亚悉尼大学，两次获得国际数学比赛奖。10年的策略平台开发和管理经验。作为FPT Software的项目经理，他正在为POS系统开发人工智能学和人工智能技术



Tuan Hua

EZPOS生产经理，毕业于越南理工大学（百科大学）。金龙证券交易网前任产品部经理，在每周有数百万的交易订单的高频率交易的大型系统方面具有10年的建造和开发经验。



Laurent Nguyen Dr.

EZPOS策略经理，毕业于法国巴黎综合理工学院。10年的跨国集团数据分析经验。他已经协助EZPOS通过数据分析工作建立更好的经营策略。



Ly Na Tran, EZPOS 传讯及公关经理，毕业于河内外贸大学，拥有10年的与大型集团如FMCG、Banking、B2B及各广告公司合作的公关、活动主办及营销经验。“Kong-Skull Island”的传播部门主管

顾问



Charles Ehredt, Currency Alliance 货币联盟的首席执行官，Loyalt 忠诚客户系统的业务合作伙伴和顾问。在过去的30年内，他已经建立了12家公司，以天使投资者投资了23家公司。在成立Currency Alliance 货币联盟之前，Chuck担任eDreams ODIGEO的开发和创意总监。



Long Le Dinh, 越南星火中心总经理; TPBank前董事会副主席; 丰隆银行越南总经理; Thien Viet证券公司首席运营官; 国家资本投资公司副总干事; VIB银行总经理; 越南商业咨询计划主任，湄公河私营部门发展基金 (MPDF)，国际金融公司 (IFC)，世界银行 (WB) 在越南。他的角色是投资，银行和金融，商业咨询。



Duc Tran MBA, CPA, IDG Ventures Vietnam 联合创始人，企业策略与筹资顾问。他在风险投资领域具有着长期的职业生涯和丰富的经验。他执行特殊的评估、筹资和参加决策企业策略性经营方案。

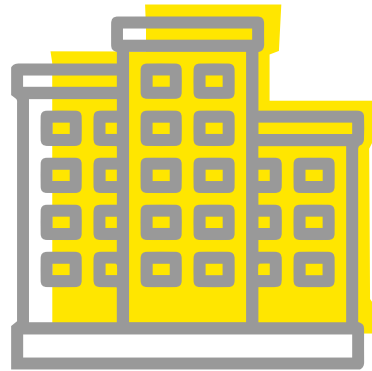


Richard Scott, 英国创业和商业发展顾问公司Catalyst Partnerships 总监。Richard在商业策略、初创企业、开发企业收入来源以及客户咨询和研究方面拥有丰富的经验。在加盟Catalyst之前，Richard已经成立了几家创业公司，并为Sainsbury、British Gas和Debenhams等大型公司工作。

一般资料

母公司

新加坡EZPOS控股私人有限公司将根据新加坡现行的国际商业法律发布该代币。



遵守规则

EZPOS Holding提醒其成员充分遵守反洗钱法规和法律，并在必要时或在发现犯罪的情况下与执法机构合作。

EZPOS

EZPOS Holding Pte. Ltd.

160 Robinson Road, SBF Center

#26-10, Singapore 068914

telegram: @eztoken

email: eztoken@ezpos.io

website: <http://ico.ezpos.io>