



Ý TƯỞNG GỌI VỐN

Thu hút khách hàng thông qua Nền tảng Marketing
và Tích Điểm Khách Hàng thân thiết EZ

Chuẩn bị cho: EZPOS'S ICO

bởi EZPOS Team

Tháng 12/2017

SÁCH TRẮNG

TÓM TẮT TỔNG QUAN	01
Công ty cổ phần EZPOS	01
Cơ hội và tiềm năng	02
Tuyên bố giá trị	03
Chúng tôi thực hiện như thế nào?	05
Công nghệ đột phá	06
Mô hình kinh doanh	07
Ưu thế	07
VỀ EZPOS	09
Chặng đường đã đi	09
Giải pháp bán hàng dựa trên điện toán đám mây	11
CƠ HỘI THỊ TRƯỜNG	13
Các chủ doanh nghiệp xem marketing là cơ hội lớn trong chiến lược phát triển	13
Các cửa hiệu quan tâm đến sự gắn bó của khách hàng	13
Các chương trình khách hàng thân thiết kiểu truyền thống	13
Ý tưởng lớn	14
Các vấn đề cơ bản	15
GIẢI PHÁP MARKETING VÀ THẺ TÍCH ĐIỂM TRÊN NỀN TẢNG EZ	16
Giải pháp Marketing và Thẻ tích điểm điện tử	16
Nền tảng này có ý nghĩa gì đối với các doanh nghiệp?	18
Ưu điểm của nền tảng	19
TỔNG QUAN CÔNG NGHỆ	22
HOẠT ĐỘNG TẠO MÃ TOKEN	25
Cơ chế tạo mã (EZToken)	25
Phân phối mã (EZToken)	25
Sử dụng vốn	26
Chào bán mã token	27
Lộ trình sản phẩm	29
ĐỘI NGŨ VÀ CỔ VẤN	30
Đội ngũ	30
Cổ vấn	31
THÔNG TIN CHUNG	32
	32



TÓM TẮT

Công ty cổ phần EZPOS

Công ty cổ phần Giải pháp EZ là đơn vị tiên phong của Việt Nam cung cấp hệ thống điểm bán hàng và giải pháp quản lý cửa hàng dựa trên nền tảng điện toán đám mây hiện đại, thông qua hai sản phẩm chủ lực MAYBAN-HANG.NET và MAYTINH TIEN.NET. Với quy mô 130 nhân viên và 6 năm kinh nghiệm trong thị trường dịch vụ phần mềm (SaaS), chúng tôi đã xây dựng và phát triển thành công giải pháp bán hàng cho một mạng lưới mạnh mẽ với hơn 10.000 cửa tiệm phục vụ hàng triệu khách hàng trong và ngoài nước.



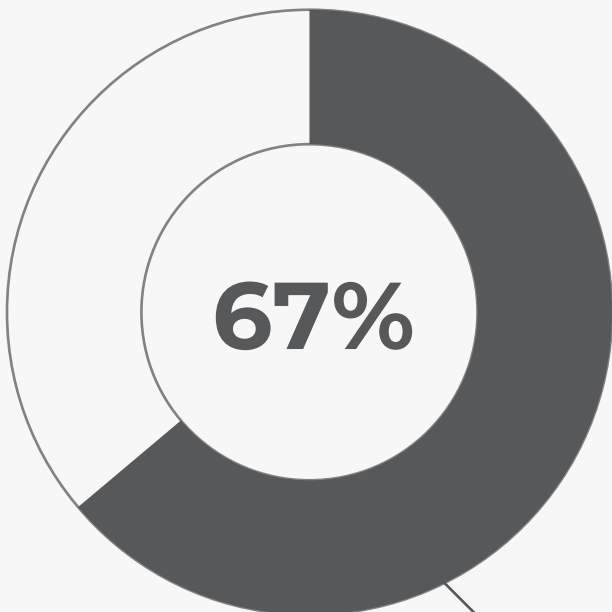
Các giao dịch tại hệ thống điểm bán của chúng tôi có giá trị hơn

\$1.000.000.000 mỗi năm



Cơ hội và tiềm năng

Cơ hội lớn: Với nhiều năm kinh nghiệm hợp tác và đồng hành cùng hàng nghìn doanh nghiệp trong ngành bán lẻ tại Việt Nam, chúng tôi nhận ra sự thiếu hụt, hoặc có nhưng rất hạn chế về các dịch vụ Marketing và chương trình khách hàng thân thiết. Các giải pháp truyền thống như thẻ khách hàng đang dần mất hiệu quả, thiếu sự gắn kết của người dùng bởi mức ưu đãi thấp và sự bất tiện khi sử dụng. Đồng thời, chi phí phát hành thẻ cao cũng gây ra tổn kém cho doanh nghiệp.



Trong báo cáo của Nielsen về Sự gắn kết của khách hàng thân thiết của ngành bán lẻ toàn cầu, có đến 67% người tham gia nói họ sẽ mua hàng thường xuyên và chi tiêu nhiều hơn tại các cửa hiệu bán lẻ có chương trình khách hàng thân thiết như thẻ thành viên. Tuy nhiên, dù số khách hàng tham gia chương trình khách hàng thân thiết tăng nhanh nhưng hàng loạt vấn đề đã khiến các chương trình này không phát huy được hết tiềm năng. Theo Deloitte, năm 2016, chỉ có một nửa số tài khoản khách hàng thân thiết còn hoạt động và 1/5 chưa bao giờ dùng hết ưu đãi của họ. Các nguyên nhân bao gồm tỷ lệ quy đổi thấp, thời gian tính thưởng lâu, chi phí vận hành cao, tài khoản không hoạt động nhiều và mức độ gắn bó khách hàng thấp.

Sử dụng công nghệ blockchain để thực hiện các giao dịch trong một hệ sinh thái các cửa hàng liên kết với nhau. Các giao dịch điểm tích được số hóa, an toàn và không cần có bên thứ 3, sẽ loại bỏ được sự thiếu hiệu quả của giải pháp truyền thống.

Khách hàng sẽ mua sắm thường xuyên và chi nhiều hơn ở các cửa hiệu bán lẻ có chương trình khách hàng thân thiết.

Tuyên bố giá trị

Là trung gian giữa cửa hiệu và khách hàng, chúng tôi đã và đang mang tới giải pháp quản lý bán hàng hiệu quả được phát triển trên nền tảng điện toán đám mây hiện đại với các tiện ích sau:



Cổng thanh toán

Bằng các loại phương tiện thanh toán thông dụng như Visa, Mastercard, SamsungPay, Alipay, Applepay...



Dịch vụ khách hàng thân thiết

Ứng dụng tích điểm trên điện thoại thông minh, dùng được mọi nơi mọi lúc, xuyên cửa hàng, đa thương hiệu.



Dịch vụ Marketing

Cung cấp giải pháp marketing hoàn hảo cho các thương hiệu và doanh nghiệp bán lẻ.

Giải pháp marketing trên nền tảng số của chúng tôi (hiện đang trong giai đoạn Chứng minh ý tưởng) sẽ bao gồm:



Mạng lưới blockchain làm cốt lõi thông qua việc sử dụng tiền điện tử **EZToken**.



Ví điện tử **eWallet** – phương tiện an toàn để lưu trữ, chuyển đổi và tiêu dùng các tài sản điện tử.



Ứng dụng Khách hàng thân thiết tích điểm điện tử thay thế cho Thẻ khách hàng truyền thống.



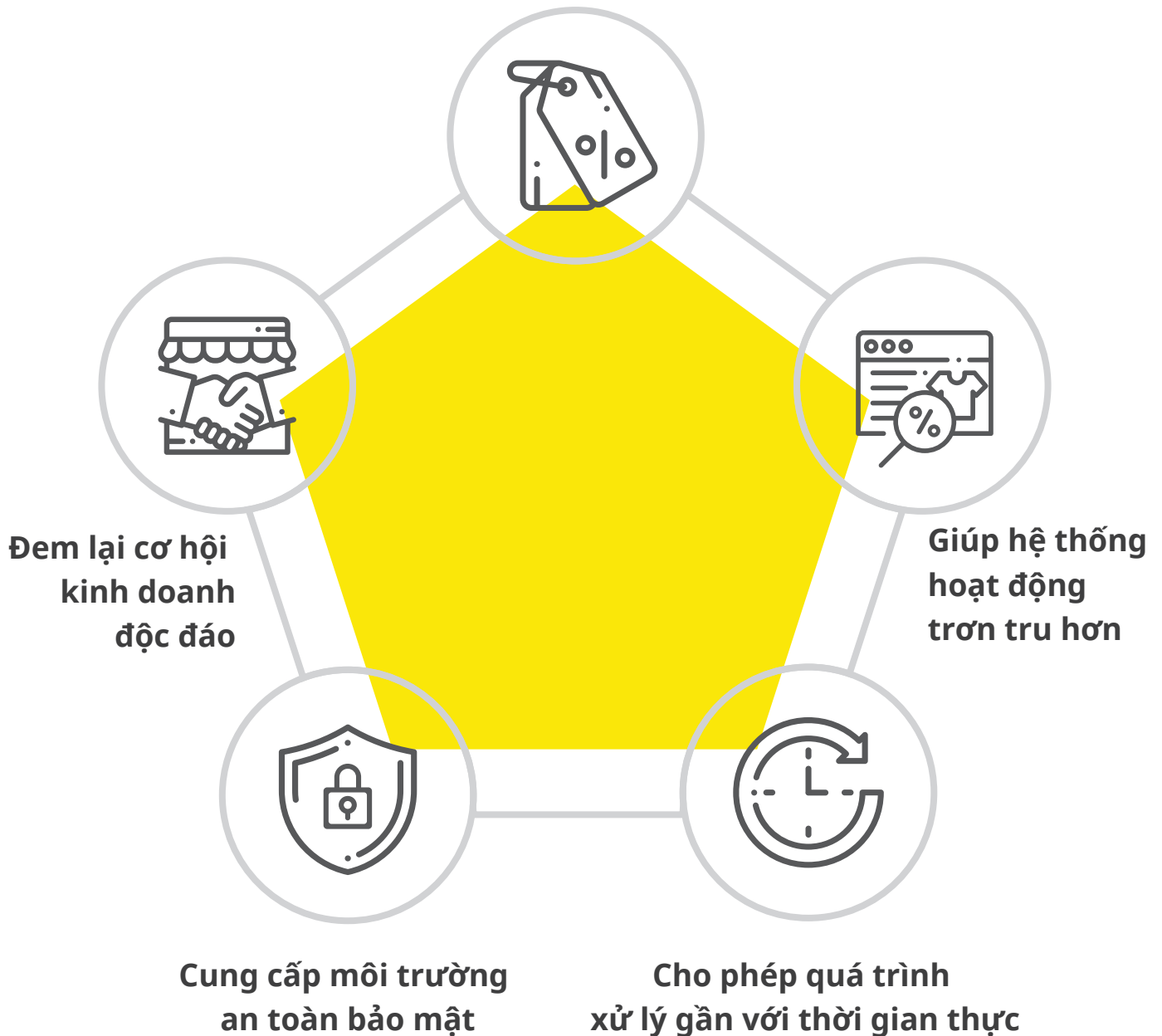
Cổng thông tin để đổi điểm lấy quà tặng.



Ứng dụng tùy biến dành riêng để các cửa hàng tùy chỉnh nội dung cho phù hợp với mình.

Tính ưu việt của giải pháp này

Tiết kiệm chi phí so với
các giải pháp truyền thống



Chúng tôi thực hiện như thế nào?

Sáng kiến đột phá của chúng tôi - EZToken - dựa trên công nghệ blockchain mà nhiều quốc gia phát triển đang sử dụng. EZToken sẽ làm đơn vị trao đổi cho việc tích điểm tại các cửa hàng trong hệ sinh thái của chúng tôi, gồm các thương hiệu, cửa hiệu, người tiêu dùng và các nhà cung cấp dịch vụ, cùng hợp tác và nhận được lợi ích. Cụ thể:



Các cửa hàng và thương hiệu được tiếp cận trực tiếp ngay lập tức với hệ thống khách hàng thân thiết trên phần mềm bán hàng mà không cần cài đặt, quản lý hay bảo trì dịch vụ thường xuyên. Bạn có thể dùng EZToken để cung cấp Điểm Tích, Email, SMS, E-vouchers và hưởng lợi ích từ cơ sở dữ liệu khách hàng cực kỳ rộng lớn trong hệ thống.



Khách hàng có thể tích Điểm quy đổi ra EZToken từ việc mua sắm và được đổi điểm lấy quà tặng của tất cả các hãng/cửa hiệu đã đăng kí trên cổng thông tin.



Các nhà cung cấp dịch vụ marketing sẽ dễ dàng tiếp cận các khách hàng tiềm năng thông qua những thỏa thuận thông minh và trao đổi bằng EZToken.



Nhà đầu tư có thể mua bán EZToken trên các sàn giao dịch đồng tiền chung để đầu tư vào hệ sinh thái và thu lợi nhuận tài chính khi càng có nhiều người tham gia và nhu cầu EZToken tăng lên.



Dữ liệu ẩn danh về hành vi của khách hàng trong hệ sinh thái được phân tích và cung cấp kết quả nhanh chóng, giúp các cửa hiệu có cơ sở đáng tin cậy để tạo nên các chiến dịch Marketing hiệu quả hơn.



Hệ sinh thái sẽ ngày càng bền vững khi mà ngày càng có nhiều người tham gia. Khi khách hàng liên tục được lợi từ hoạt động mua sắm, họ sẽ càng tích cực hơn và quy mô hệ sinh thái tất nhiên ngày càng mở rộng.

Công nghệ đột phá

Về bản chất, công nghệ blockchain là một hệ thống sổ cái phân tán với phương pháp tính toán tự động, bảo mật và đáng tin cậy. Công nghệ blockchain được dùng trong dự án này để tích lũy và quy đổi Điểm thân thiết cho các thành viên của hệ sinh thái.

Hơn nữa, công nghệ blockchain loại bỏ nhu cầu có bên thứ ba để đảm bảo cho các giao dịch điểm tích đa phương là chính xác và không hoán đổi được, giúp giảm chi phí giao dịch và vận hành cửa hàng.

Điểm tích trong nền tảng này gia tăng giá trị và trở thành đơn vị quy đổi hấp dẫn vì khách hàng có thể áp dụng nó tại bất kỳ cửa hàng nào trong hệ sinh thái thông qua một ứng dụng tích điểm duy nhất. Trong tương lai, hệ thống của chúng tôi có thể mở rộng tới bất kỳ quốc gia nào chấp nhận mô hình tích điểm này.

Mô hình kinh doanh

Doanh thu trong hệ thống của chúng tôi đến từ đâu? Đầu tiên, chúng tôi thu lợi nhuận từ sự **mở rộng nhanh chóng** mạng lưới cửa hàng **đóng phí dịch vụ hàng tháng**. Đó là nhờ việc cung cấp một hệ sinh thái vững chắc, đôi bên cùng có lợi, nơi các cửa hiệu dễ dàng thực hiện hoạt động Marketing và xây dựng mạng lưới khách hàng thân thiết của mình.

Để hệ thống phát triển nhanh và vững chắc, các cửa hiệu sẽ được miễn phí đăng ký tham gia. Tuy nhiên, chúng tôi có thể có doanh thu từ **phí giao dịch** tích điểm thường xuyên để duy trì hệ thống và quản lý việc vận hành và từ việc cung cấp các **ứng dụng Nhãn trắng** cho các thương hiệu lớn.

Do việc sử dụng ví điện tử eWallet sẽ làm tăng đáng kể các giao dịch qua cổng thanh toán điện tử, chúng tôi cũng sẽ có doanh thu từ phí giao dịch tăng thêm cho các **dịch vụ thanh toán**.

Thêm vào đó, một nguồn doanh thu mới cũng đến từ việc cung cấp các dịch vụ giá trị gia tăng cho các cửa hiệu như **dịch vụ quảng cáo** dựa trên địa điểm (cung cấp bởi khả năng phân tích dữ liệu thông minh của chúng tôi), phiếu giảm giá, phiếu quà tặng điện tử dựa trên tiểu sử khách hàng, dịch vụ marketing kỹ thuật số và dịch vụ cổng thanh toán. Cuối cùng, chúng tôi có thể chia sẻ lợi nhuận với các **nhà cung cấp dịch vụ marketing**.

Ưu thế

Vì sao chúng tôi có ưu thế chiến lược so với các đối thủ để đưa ra giải pháp tốt nhất? EZPOS đã sở hữu một hệ thống uy tín với hơn 10.000 cửa hiệu sử dụng hệ thống điểm bán với doanh thu tăng trưởng nhanh chóng. Nhân tố thành công chính và quan trọng nhất là nhanh chóng đạt số lượng lớn các cửa hàng áp dụng hiệu quả chương trình khách hàng thân thiết, họ sẽ kéo theo các cửa hiệu khác tham gia hệ sinh thái.

Hiện tại, một phần ba số cửa hiệu trong hệ thống đang sử dụng hệ thống tích điểm khách hàng thân thiết kiểu truyền thống của chúng tôi. Do đó, việc giới thiệu một chương trình tích điểm mới, hiệu quả hơn và tiết kiệm chi phí sẽ được hầu hết các cửa hàng hiện tại hoan nghênh và dễ dàng thu hút thêm nhiều khách hàng mới. Việc triển khai trong hệ thống sẽ được thực hiện đơn giản, dễ dàng thông qua thao tác nâng cấp phần mềm định kỳ.

Chúng tôi đang mở rộng dịch vụ với tốc độ nhanh chóng tại Việt Nam và mong muốn trải khắp khu vực Đông Nam Á vào năm 2018 với tốc độ mục tiêu là 2.000 cửa hàng mỗi tháng. Mối quan hệ hợp tác chặt chẽ với Currency Alliance (nhà cung cấp nền tảng chăm sóc khách hàng thân thiết dựa trên điện toán đám mây tại Châu Âu và Bắc Mỹ) do ông Charles Ehredt lãnh đạo, sẽ đẩy nhanh việc triển khai, áp dụng linh hoạt và hiệu quả hệ thống tích điểm này trên quy mô lớn.

Về chuyên môn, chúng tôi nắm vững và làm chủ công nghệ blockchain với đội ngũ chuyên gia tài năng.



VỀ EZPOS

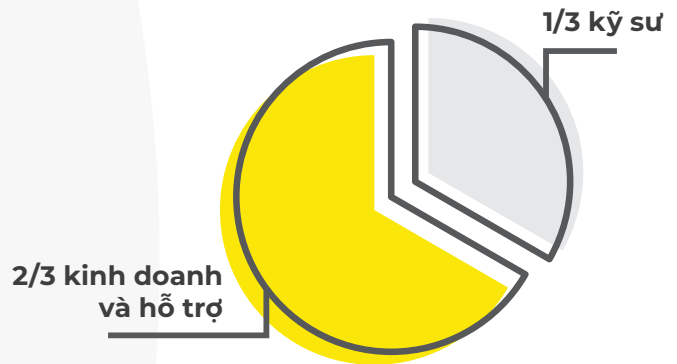
Chặng đường đã đi

EZPOS Holding là một start-up công nghệ được thành lập vào năm 2011 bởi một nhóm kỹ sư và doanh nhân khởi nghiệp. Chúng tôi là đơn vị hàng đầu trong lĩnh vực dịch vụ cung cấp phần mềm quản lý bán hàng trên nền tảng điện toán đám mây cho các doanh nghiệp bán lẻ tại Việt Nam và ngoài nước. Công ty nổi tiếng với hai thương hiệu là WWW.MAYBAN-HANG.NET và WWW.MAYTINH TIEN.NET. Sản phẩm phần mềm ưu việt của chúng tôi đã hai lần nhận giải thưởng Công nghệ tiên tiến và Thiết kế thân thiện với khách hàng của Hiệp hội Phần Mềm Sao Khuê Việt Nam.

Kể từ khi ra mắt sản phẩm vào năm 2012, chúng tôi đã đạt mức tăng trưởng hơn 50% trong 5 năm liền và có lãi trong 12 tháng vừa qua. Tới thời điểm này, hơn 10.000 cửa hiệu bán lẻ đã áp dụng giải pháp của chúng tôi để phục vụ hàng triệu khách hàng mỗi ngày. 1/3 cửa hiệu sử dụng thẻ Khách hàng thân thiết truyền thống của chúng tôi.

Trụ sở của công ty đặt tại văn phòng Hà Nội trong khi đội ngũ hỗ trợ khách hàng và phát triển sản phẩm có văn phòng tại Hồ Chí Minh.

Chúng tôi đã xây dựng các văn phòng đại diện kinh doanh rộng khắp và lớn mạnh ở hầu hết các thành phố lớn của Việt Nam cũng như tại Singapore và Kuala Lumpur với tổng cộng 130 nhân viên trong đó 1/3 là kỹ sư lập trình và 2/3 là nhân viên kinh doanh và hỗ trợ khách hàng.



Chúng tôi hiện đang sử dụng và thực hiện thành công chiến lược Bán hàng và Marketing Inbound từ Hubspot. Phương pháp này giúp chúng tôi dễ dàng nhân rộng mô hình chiến lược ở bất kỳ quốc gia nào.

Nhiều nhà sáng lập của chúng tôi đã có kinh nghiệm trong quá khứ như là phát triển hệ thống giao dịch chứng khoán cho sàn giao dịch Kim Long - sàn giao dịch chứng khoán lớn nhất tại Việt Nam. Do đó, nhóm kỹ thuật của chúng tôi đã có được kinh nghiệm dày dặn trong xây dựng các hệ thống có thể mở rộng để hỗ trợ các ứng dụng quan trọng với hàng triệu giao dịch chứng khoán mỗi tuần. Nền tảng phần mềm bán hàng dựa trên điện toán đám mây được thừa hưởng công nghệ tiên tiến nhất, có thể mở rộng

nhANH chóng và liên tục, giữ vị thế hàng đầu so với các đối thủ cạnh tranh.

Năm 2016, phòng nghiên cứu EZ Blockchain được thành lập và trở thành bộ phận thuộc công ty chuyên nghiên cứu, thu thập kiến thức và tham gia các cộng đồng mã nguồn mở, đồng thời tìm hiểu các ứng dụng kinh doanh thực tế. Chúng tôi hiện có một đội ngũ kỹ sư tài năng về công nghệ blockchain và một khuôn khổ nghiên cứu giải thuật để thực hiện ứng dụng hiệu quả nhất trên hệ thống blockchain. Chúng tôi tự tin và cam kết xây dựng thành công một hệ thống blockchain mới làm cơ sở cho nền tảng Marketing và Tích điểm điện tử cho khách hàng thân thiết trong dự án này.

Thông Số Chính	2015	2016	2017
Cửa hàng tích lũy	5,000	7,000	10,000
Số khách của cửa hàng	1 Triệu	2,5 Triệu	4,5 Triệu
Giao dịch hàng tháng của cửa hàng	1 Triệu	2 Triệu	4 Triệu
Thiết bị POS hoạt động	12,000	25,000	40,000
Người dùng POS hoạt động	15,000	30,000	45,000
Người dùng thẻ POS	20,000	50,000	90,000
Nhân sự khung cuối năm	70	100	130
Các cột mốc phát triển	Mở chi nhánh tại Thành Phố Hồ Chí Minh	Mở chi nhánh tại Hải Phòng và Đà Nẵng	Mở chi nhánh tại Cần Thơ và Buôn Mê Thuột

Giải pháp bán hàng dựa trên điện toán đám mây

Chúng tôi hiện đang cung cấp một giải pháp hoàn hảo với bất kỳ yêu cầu nào của hệ thống bán lẻ.



HỆ THỐNG BÁN HÀNG

EZPOS cung cấp ba dòng sản phẩm chính hỗ trợ các loại hình kinh doanh khác nhau:

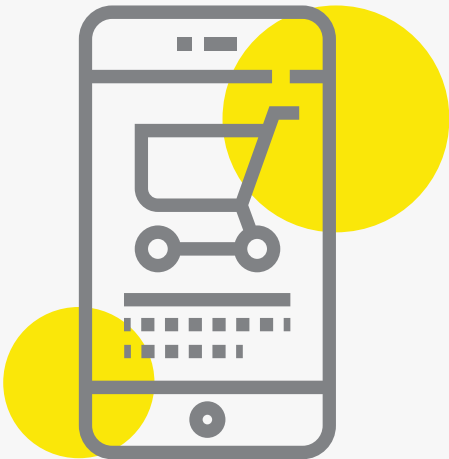
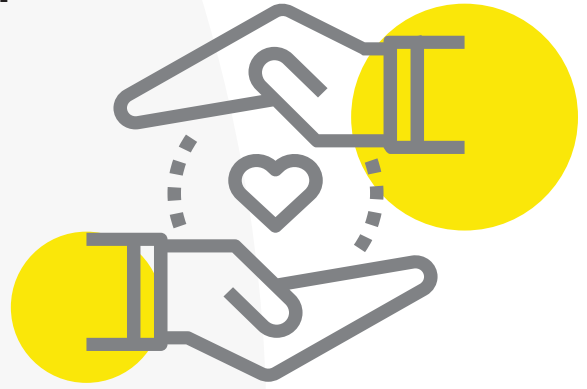
- Nhà hàng
- Đồ ăn nhanh/Café/Take-away
- Cửa hàng thời trang
- Cửa hàng giày dép
- Cửa hàng tiện lợi
- Siêu thị nhỏ
- Cửa hàng sách
- Cửa hàng dịch vụ
- Các ngành khác

Hệ thống điểm bán được thiết lập với một bộ đầy đủ phần mềm và phần cứng đồng bộ. Dịch vụ phần mềm vận hành theo công nghệ đám mây nhưng hoạt động được trên nhiều thiết bị khác nhau như điện thoại di động, máy tính bảng, máy tính để bàn, máy tính xách tay cũng như thiết bị bán hàng chuyên dụng.



HỆ THỐNG KHÁCH HÀNG THÂN THIẾT

Được cài đặt trong hệ thống bán hàng, module này giúp nhà bán lẻ quản lý quan hệ khách hàng, lịch sử giao dịch, tài khoản của khách hàng và các giao dịch trên thẻ khách hàng thân thiết. Thao tác dễ dàng và đơn giản.



CÁC ỨNG DỤNG TRÊN DI ĐỘNG

Chúng tôi cung cấp nhiều ứng dụng tương thích với hệ điều hành iOS, Android và Windows để các nhà bán lẻ hoàn toàn linh động trong quản lý công việc hàng ngày. Thêm vào đó, chủ cửa hiệu có thể theo dõi và nhận báo cáo từ xa mà không cần có mặt ở cửa hàng.

QUẢN LÝ CHUỖI CỬA HÀNG

Quản lý chuỗi cửa hàng là tính năng giúp các nhà bán lẻ theo dõi và quản lý tình trạng kho hàng, hoạt động mua bán, dữ liệu khách hàng chung và việc báo cáo kinh doanh của chuỗi các cửa hiệu một cách nhanh chóng.





CƠ HỘI THỊ TRƯỜNG

Các chủ doanh nghiệp xem marketing là cơ hội lớn trong chiến lược phát triển

Theo cuộc khảo sát gần đây trên cơ sở khách hàng sẵn có, chúng tôi thấy có tới 81% cửa hiệu xem marketing là một phần quan trọng không thể thiếu được trong chiến lược kinh doanh của họ. Tuy nhiên mới chỉ có 28% sử dụng các công cụ marketing như SMS, email, quảng cáo kênh Facebook hoặc Google để tiếp cận khách hàng trong một năm qua. Song song đó, 65% các doanh nghiệp đồng ý tăng ngân sách cho hoạt động marketing để tiếp cận nhiều khách hàng hơn và duy trì tốt lượng khách hàng đang có.

Các cửa hiệu quan tâm đến sự gắn bó của khách hàng

Các doanh nghiệp quan tâm đến những công nghệ thu hút được khách hàng. Phong cách sống liên tục thay đổi và bị ảnh hưởng bởi thiết bị di động khiến các doanh nghiệp luôn phải thay đổi để nâng cao trải nghiệm của khách hàng, tránh nguy cơ tụt hậu. Chương trình Khách hàng thân thiết đóng vai trò quan trọng trong chiến lược kinh doanh để thu hút và giữ chân khách hàng. Minh chứng cho nhu cầu này là việc có 1/3 số cửa hiệu bán lẻ trong hệ thống của chúng tôi sử dụng tính năng quản lý Khách hàng thân thiết.

Các chương trình khách hàng thân thiết kiểu truyền thống

Rõ ràng là đôi lúc chương trình Khách hàng thân thiết đã tỏ ra kém hữu ích vì chúng chỉ thúc đẩy khoảng 10-15% khách trong thời gian đầu. Nhiều người đăng kí hàng tá chương trình nhưng hiếm khi nhận được lợi ích vì chúng quá vụn vặt tới mức không thể tích đủ điểm để đổi quà.

Việc thực hiện, quản lý và duy trì một hệ thống dùng thẻ và thu thập thông tin khách hàng một cách thủ công khiến nhiều chủ cửa hàng cảm thấy quá phức tạp, mất thời gian. Thế nhưng họ bắt buộc phải áp dụng vì tại Việt Nam chưa có giải pháp nào tối ưu hơn.

Có thể nói, chương trình khách hàng thân thiết truyền thống dần tỏ ra kém hiệu quả vì các chủ cửa hàng ngày càng cắt giảm các giá trị và làm suy yếu chương trình như họ đã làm trong suốt vài năm qua.

Ý tưởng lớn

Giải pháp của chúng tôi là kết hợp các **Điểm bán hàng** với nhau để tạo ra một hệ sinh thái rộng lớn, sử dụng **EZToken** và ví điện tử **eWallet** làm cơ sở tích điểm thay vì bắt người tiêu dùng phải sử dụng rất nhiều chiếc thẻ khách hàng truyền thống để tích điểm riêng cho từng cửa hàng.



Xét về lợi ích của người tiêu dùng, giá trị nằm ở khả năng thu được nhiều điểm trong một hệ thống duy nhất. Từ đó, họ sẽ nhận được nhiều giá trị hơn từ hệ thống các cửa hàng.

Đối với doanh nghiệp, với chi phí vận hành thấp, chủ cửa hàng được tiếp cận các công cụ marketing và phân tích kinh doanh tiên tiến, tiếp cận nhiều khách hàng hơn, đặc biệt là các khách hàng tốt nhất. EZToken là đồng tiền điện tử cho phép doanh nghiệp chuyển đổi 100% điểm tích của người tiêu dùng để giảm sự lãng phí và tạo ra lợi nhuận tăng dần từ việc khai thác hành vi khách hàng.

Giá trị của đồng EZToken có thể được nhận định cao hơn đồng USD do nhu cầu cao trong toàn hệ thống và nếu các cửa hàng của hệ sinh thái có thể kiếm được lợi nhuận cao hơn 3-15 lần so với các chương trình khách hàng thân thiết truyền thống khác thì đây sẽ là sự khác biệt to lớn.

Các vấn đề cơ bản

Những vấn đề cơ bản cần giải quyết là:

- 1 Người tiêu dùng đang ngày càng choáng ngợp bởi các hoạt động Marketing từ rất nhiều cửa hàng (bao gồm cả chương trình khách hàng thân thiết) và họ thường không thể tích lũy được nhiều giá trị tại mỗi cửa hàng.
- 2 Các doanh nghiệp cần dữ liệu người tiêu dùng để cạnh tranh hiệu quả, nhưng các lựa chọn trong chương trình khách hàng thân thiết hiện tại của các cửa hàng không đủ hấp dẫn để khách hàng cung cấp dữ liệu.

Một phương pháp tiếp cận mới và có quy mô toàn cầu là điều cần thiết cho cả hai bên.

GIẢI PHÁP MARKETING VÀ THẺ TÍCH ĐIỂM TRÊN NỀN TẢNG EZ

Giải pháp Marketing và Thẻ tích điểm điện tử

Là trung gian giữa các cửa hiệu và khách hàng, chúng tôi sẽ mang tới một giải pháp bao gồm các dịch vụ Marketing được phát triển trực tiếp trên hệ thống phần mềm bán hàng trên nền tảng điện toán đám mây hiện có của chúng tôi với các tiện ích sau:



Cổng thanh toán

Bằng các loại phương tiện thanh toán thông dụng như Visa, Mastercard, SamsungPay, Alipay, Applepay...



Dịch vụ

khách hàng thân thiết

Ứng dụng tích điểm trên điện thoại thông minh, dùng được mọi nơi mọi lúc, xuyên cửa hàng, đa thương hiệu

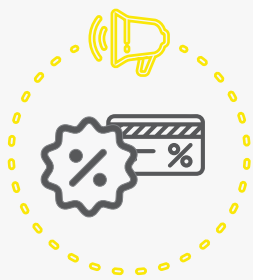
Giải pháp Marketing trên nền tảng số của chúng tôi (hiện đang trong giai đoạn Chứng minh Ý tưởng) sẽ bao gồm:



Mạng lưới blockchain làm cốt lõi - bao gồm máy chủ, máy tính của cửa hiệu, điện thoại di động và máy đào để hỗ trợ tầng giao dịch của EZToken - đã chứng minh.



Ví điện tử **eWallet** - phương tiện bảo mật và an toàn để tích lũy, chuyển nhượng và tiêu dùng các tài sản kỹ thuật số (đồng tiền mã hóa, phiếu quà tặng điện tử, phiếu giảm giá, quà tặng...) và cho các loại tiền điện tử khác (như ApplePay, Alipay, Samsung-Pay) - đã chứng minh.



Khuyến mãi,
Phiếu giảm giá,
Thẻ quà tặng



Dịch vụ Marketing



Các kênh Marketing:
OTT, email, SMS, Apps,
Cổng thông tin



Ứng dụng **Khách hàng thân thiết** thay thế cho thẻ Khách hàng truyền thống đã chứng minh.



Cổng thông tin cung cấp các chương trình đổi điểm lấy quà tặng và phần thưởng của các cửa hiệu dành cho khách hàng.



Cổng thông tin dịch vụ Marketing dành cho các doanh nghiệp bán lẻ để thuê bất kỳ dịch vụ nào từ các nhà cung cấp kênh tiếp thị hoặc các dịch vụ Marketing.



Ứng dụng **Nhãn trắng** cho các thương hiệu lớn muốn tùy chỉnh giao diện và thương hiệu riêng của họ.

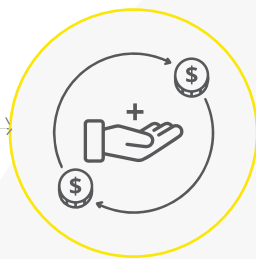
Cụ thể hơn, **EZToken** là tiền điện tử kiểu mới, đại diện cho một phương tiện trao đổi của tất cả các dịch vụ và Điểm thân thiết trên hệ thống. **eWallet** là ví điện tử an toàn bảo mật được cung cấp dưới dạng ứng dụng di động mà mỗi người dùng có thể cài đặt trong bất kỳ điện thoại thông minh nào. Người sử dụng có thể dùng **eWallet** để lưu trữ các loại tiền điện tử như Bitcoin, Ethereum, EZToken tương tự như SamsungPay, AliPay, ApplePay để trao đổi mà không có sự ràng buộc.

Nền tảng này có ý nghĩa gì đối với các doanh nghiệp?

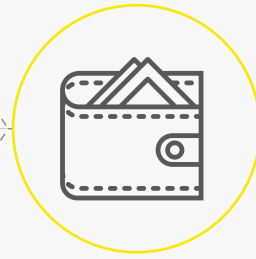
Để tham gia vào hệ thống Marketing và Thẻ tích điểm của EZ, chủ doanh nghiệp cần có một lượng EZTokens, sau đó, đăng kí vào hệ thống Khách hàng thân thiết và tùy chỉnh tỷ lệ quy đổi điểm theo đúng chương trình của cửa hiệu. Điểm thân thiết này sẽ được chuyển trực tiếp vào ví điện tử eWallet của người tiêu dùng tương đương với giá thị trường của EZToken (tại thời điểm chi trả).



Mua sắm



**Tích điểm
thân thiết**



Ví điện tử



EZToken



Từ phía khách mua hàng, để nhận được Điểm thân thiết từ cửa hiệu, họ chỉ cần tải ứng dụng EZ Loyalty đã tích hợp sẵn ví điện tử eWallet để giữ EZToken như một tài sản điện tử. Vì vậy, sẽ không có sự lo lắng nào trong việc phải điền mẫu đơn hay dùng nhầm thẻ. Khách có thể trực tiếp kiểm tra ví của mình ngay lúc đó để biết mình thu được bao nhiêu điểm từ việc mua hàng. Một khi có đủ EZToken, khách có thể lên cổng thông tin website quà tặng để đổi lấy quà từ bất kỳ cửa hiệu tham gia nào. Một mã quét QR sẽ được gửi tới ứng dụng của khách hàng khi món quà muốn quy đổi được xác thực trên hệ thống. Sau đó, khách chỉ cần trình mã QR tại cửa hàng đã chọn để lấy quà.



Cổng thông tin điện tử trao đổi quà là dịch vụ web liệt kê các sản phẩm có thể quy đổi bằng điểm, cho phép các cửa hiệu tham gia trưng bày quà và phần thưởng quy đổi. Sản phẩm trong chợ điện tử gắn với số điểm quy đổi cụ thể, được trao đổi theo giá trị thị trường của EZToken được lưu giữ trong ví điện tử của khách (tại thời điểm đổi tiền lấy quà). Cuối cùng, doanh nghiệp chỉ cần xác nhận mã QR tại điểm bán hàng và chuyển quà cho khách để thu lại EZToken.



Một khía cạnh khác của cổng thông tin dịch vụ là nơi cung cấp các gói dịch vụ Marketing như: phiếu giảm giá, phiếu quà tặng và các hoạt động marketing điện tử khác. Cửa hiệu có thể mua bất kỳ dịch vụ nào bằng EZToken. Trị giá của dịch vụ trong cổng thông tin dịch vụ được gắn với tiền mặt quy đổi, nên sẽ được trao đổi theo giá trị thị trường của EZToken được lưu giữ trong ví điện tử của chủ cửa hiệu (tại thời điểm giao dịch).

Ưu điểm của nền tảng



GIẢM CHI PHÍ

Giảm chi phí chung bằng cách loại bỏ sự tham gia của bên thứ 3 và kết hợp các công nghệ phức tạp. Ngoài ra, doanh nghiệp có thể đánh giá và kiểm soát chi phí qua:



Một nền tảng ứng dụng công nghệ tiên tiến, hiện đại mà không cần đầu tư vốn lớn



Phân tích phong phú và sâu sắc về việc kinh doanh và khách hàng



Dễ dàng xác định khách hàng cũ và khách hàng mới nhờ phân tích tốt



Dễ đo lường mức độ hiệu quả đầu tư cho chiến dịch



Dễ truyền thông tin về phiếu giảm giá/phiếu quà tặng...



Tối đa hóa điểm tích chuyển cho người tiêu dùng



Dùng thử dễ dàng mà không cần hợp đồng dài hạn

HỆ THỐNG TRƠN TRU

EZToken có tính thanh khoản cao và chính xác hơn – nhờ có:



Tiền điện tử được chuyển đổi tự do ra tiền mặt có thể tiêu được



Điểm không bao giờ bị hết hạn



Không có giới hạn quy đổi



Có nhiều phương thức thanh toán (không thông qua tiền ảo), đặc biệt qua thiết bị di động



Tiếp cận được với công chúng rộng rãi hơn, kể cả những cá nhân không sử dụng ngân hàng



Được công nhận, mạng xã hội, hợp tác (ưu đãi cho khách VIP, mua theo nhóm...)



Tiết kiệm và Tối ưu hóa giá trị (Đặt trước, Quà tặng có ý nghĩa, Tiềm ích khi có điểm cao...)

XỬ LÝ DỮ LIỆU THEO THỜI GIAN THỰC

Nhờ sự ưu việt của công nghệ blockchain, hệ thống của chúng tôi ghi lại và xác thực các giao dịch tích điểm theo đúng thời gian thực. Điều này giúp quá trình tích điểm và đổi quà diễn ra nhanh chóng hơn, khách hàng không phải chờ đợi lâu như trước.



TẠO CƠ HỘI KINH DOANH HIỂM CÓ

Giải pháp Marketing và thẻ Tích điểm EZ sẽ giúp các thành viên tìm thấy giá trị tốt hơn và giúp các cửa hiệu gắn kết với khách hàng hơn thông qua một kênh liên lạc chính thức mà luôn được cập nhật các thông tin mới nhất.



MÔI TRƯỜNG GIAO DỊCH ĐẢM BẢO

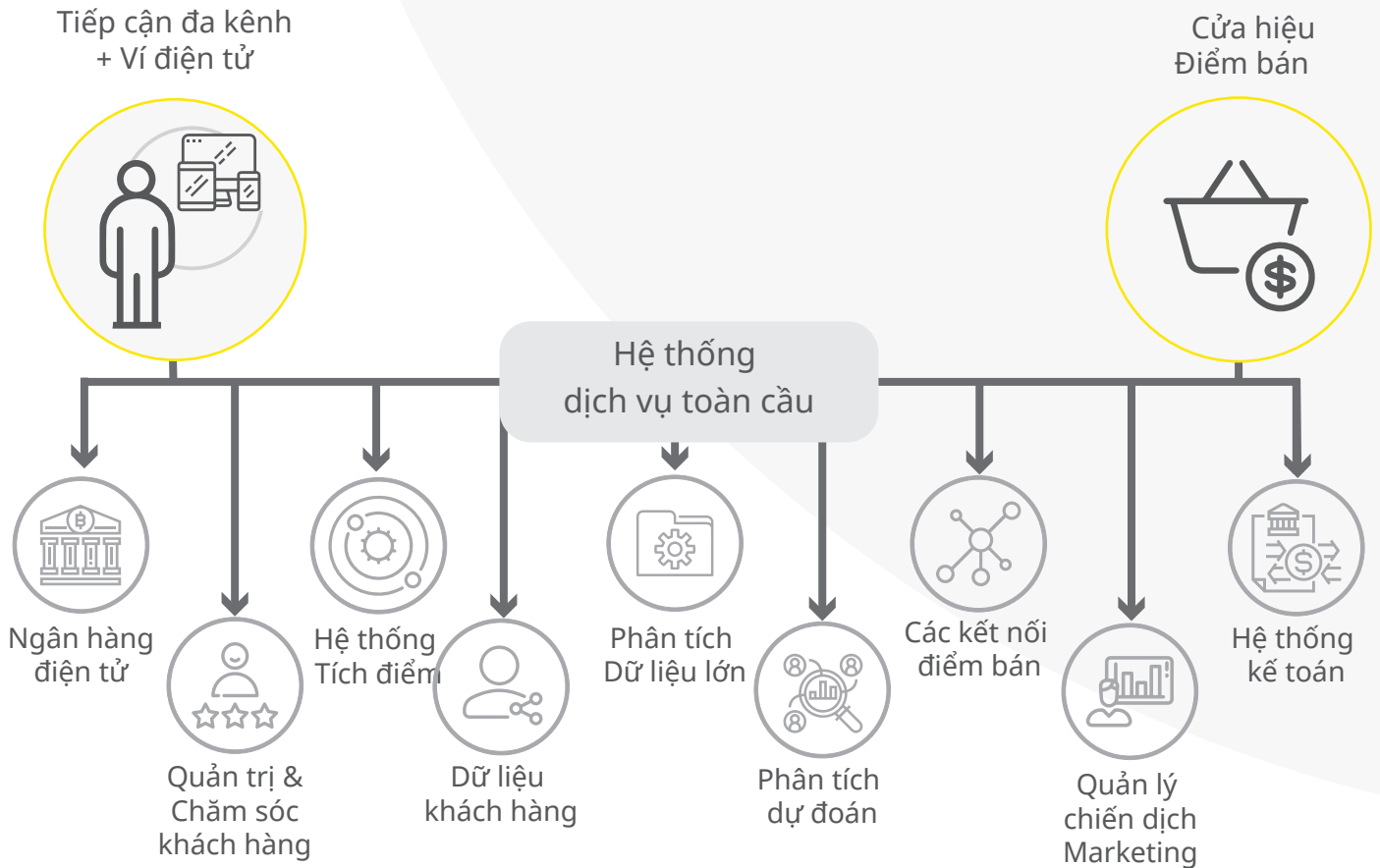
Blockchain đem đến một cơ sở dữ liệu bất biến và vĩnh cửu cho mọi giao dịch, nên tất cả hoạt động tích điểm đều dễ dàng được kiểm toán và theo dõi. Công nghệ này ngăn ngừa khả năng làm giả, chi khống hoặc bất kỳ mảnh khoe giao dịch nào. Công nghệ blockchain đem lại mức độ an toàn chưa từng có cho hệ thống Tích điểm toàn cầu.



TỔNG QUAN VỀ CÔNG NGHỆ

Các hệ thống cốt lõi được trình bày trong sơ đồ dưới đây:

Công nghệ đằng sau của hệ thống tích điểm toàn cầu



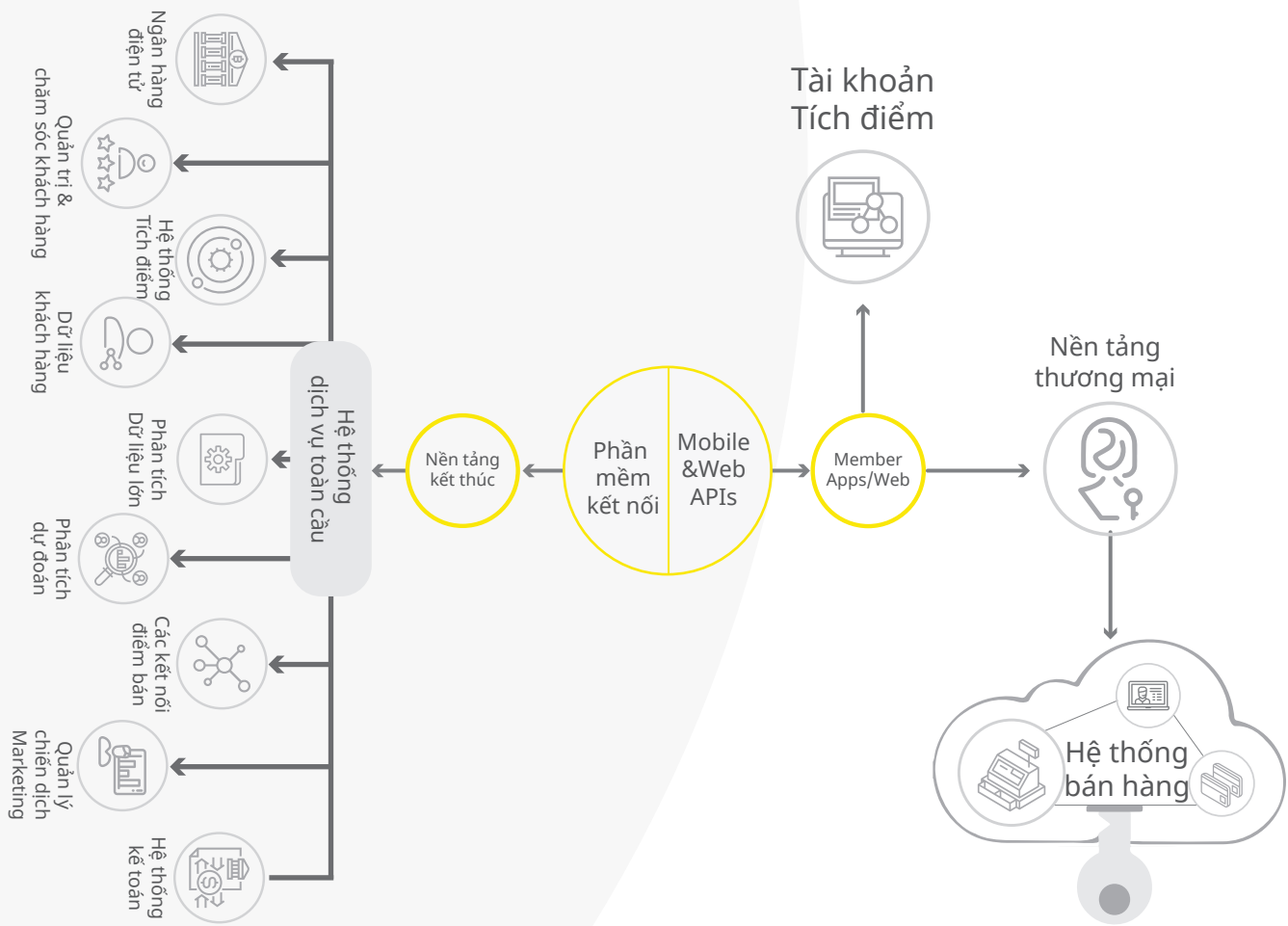
Dự án này là sự kết hợp của công nghệ mới nhất xoay quanh một mô hình kinh doanh mới. Việc áp dụng các công nghệ tiên tiến nhất hiện tại mà không cần đầu tư quá nhiều chi phí, nền tảng Tích điểm toàn cầu EZ có thể tiến vào thị trường nhanh chóng.

Chúng tôi xây dựng một mạng lưới các máy chủ, máy tính của doanh nghiệp, các thiết bị di động và máy đào để hỗ trợ các giao dịch EZToken trên toàn hệ sinh thái. Các giao dịch có tích điểm sẽ được thực hiện thông qua EZToken tại các điểm bán và được xác thực tự động.

Để đảm bảo tốc độ nhanh cho tất cả các giao dịch tích điểm, chúng tôi đã xây

dựng một mô hình ghép giữa 2 công nghệ mạng lưới gọn nhẹ và một mạng lưới blockchain trên nền tảng ERC 20/Ethereum. Điều này đồng nghĩa với việc EZToken sẽ được tích hợp đầy đủ các đặc tính mới nhất của hệ thống blockchain Ethereum.

Người tiêu dùng và các cửa hiệu có thể tiếp cận tài khoản qua ứng dụng di động hoặc cổng thông tin tương tác.

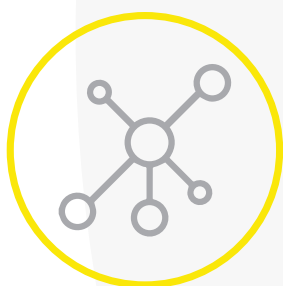


Các cửa hiệu có thể thực hiện một chiến dịch quảng cáo hoặc Marketing trên hệ thống tự động và đánh giá một cách chính xác dựa trên các dữ liệu của cửa hiệu.

Doanh nghiệp có thể có được các dữ liệu giao dịch của khách hàng qua hệ thống phần mềm bán hàng. Điều quan trọng nhất trong việc triển khai thành công cho

các doanh nghiệp mới sử dụng hệ thống là khả năng cung cấp các chương trình tích điểm linh hoạt đã cài đặt sẵn thông qua nền tảng điện toán đám mây của chúng tôi. Một chương trình tích điểm tự động sẽ được cung cấp trực tiếp cho các doanh nghiệp với đầy đủ các tính năng, báo cáo và các công cụ Marketing tự động hoá cao.

Cổng thông tin và các ứng dụng di động cho các thành viên sẽ trao đổi thông tin tới nền tảng tích điểm và với bên thứ ba thông qua một bộ API (Giao diện lập trình ứng dụng) và Middleware (phần mềm chuyển tiếp) giúp linh hoạt hóa trong việc xây dựng giao diện người dùng và quản trị. Chúng tôi cũng tích hợp các phương pháp "không cần chạm" như mật mã QR dành cho ứng dụng Thành viên để tương tác với thiết bị bán hàng của các cửa hiệu dựa trên các tiêu chuẩn tiên tiến của ngành và các phần cứng chuyên dụng đang được triển khai trên toàn thế giới.



HOẠT ĐỘNG TẠO MÃ TOKEN

Cơ chế tạo mã (EZToken)

Vì các thành phần của giải pháp Marketing và Thẻ tích điểm vẫn đang được phát triển và sẽ liên tục thay đổi theo thời gian, nên mã tiền điện tử EZToken cũng sẽ được củng cố theo thời gian.

EZToken được xây dựng theo tiêu chuẩn Ethereum/ERC20 trên nền tảng của mạng lưới blockchain. Ethereum là một đồng tiền điện tử phổ biến và có nhiều ưu điểm trong việc giao dịch, thanh toán. Mã token của chúng tôi hoạt động trên mạng lưới blockchain Ethereum không chỉ đại diện cho một loại tiền mã hóa có thể giao dịch, mà còn được sử dụng như là tài sản điện tử có nhiều giá trị như phiếu quà tặng, hợp đồng dịch vụ,...

Tiêu chuẩn ERC20 là bộ các quy tắc để đảm bảo EZToken có đặc tính tương thích với các đồng theo chuẩn Ethereum.

Phân phối mã (Token)

Tổng số lượng EZTokens được tạo ra là 50.000.000 mã với giá ban đầu là 1 EZToken bằng 1 USD. Vốn hóa thị trường ban đầu vào khoảng 50 triệu USD.

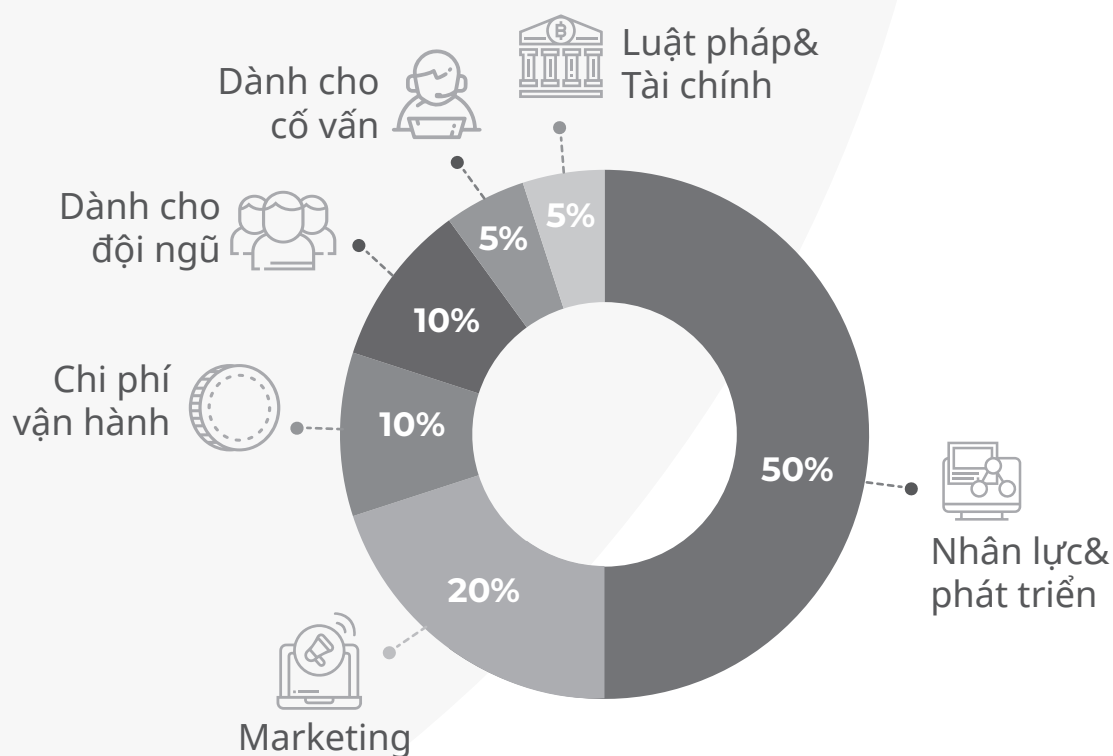
Trong hoạt động chào bán kêu gọi vốn ICO, 10.000.000 mã EZTokens sẽ được bán giá tương đương với 10 triệu USD. Thời gian bán ICO được thực hiện tới khi đạt được 10 triệu Token hoặc tối đa trong vòng 21 ngày.

Phân phối mã như sau:

- 10 triệu trong số 50 triệu mã EZToken (tương đương 20%) là dành cho đợt mở bán mã để kêu gọi đầu tư.
- 1,5 triệu trong số 50 triệu mã (3%) là phần hoa hồng cho việc bán mã.
- 3,5 triệu trong số 50 triệu mã (7%) là dành cho các nhà sáng lập.
- 35 triệu còn lại trong số 50 triệu mã (70%) là dành cho việc cung cấp dịch vụ khách hàng thân thiết với tỷ lệ cung cấp tối đa 10% mỗi năm.

Mục tiêu gọi vốn là 5 triệu USD. Nếu đạt được hơn mục tiêu này, chúng tôi sẽ tiến hành các cơ chế kiểm soát đối với EZToken trước biến động của thị trường dưới tỷ giá 1,2 USD/mã trong vòng 01 năm.

Sử dụng vốn



Chào bán mã token

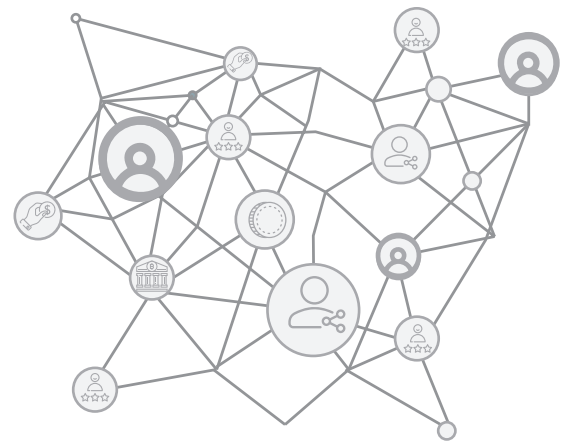
Chỉ có Ethereum và Bitcoin được chấp nhận trong đợt chào bán ICO.

07/12/2017: Trước chào bán ICO

1 mã EZToken có giá 0,6 USD, giới hạn trong 1 triệu mã EZToken đầu tiên được dành cho các cổ đông chiến lược có ảnh hưởng nhất trong hệ sinh thái mua.

08/01/2018: ICO - Vòng 2

1 mã EZToken có giá 1 USD - giới hạn trong 3 triệu mã EZToken tiếp theo.



01/01/2018: ICO - Vòng 1

1 mã EZToken có giá 0,85 USD - giới hạn trong 1 triệu mã EZToken tiếp theo.

15/01/2018: ICO - Vòng 3

1 mã EZToken có giá 1,2 USD - giới hạn trong 5 triệu mã EZToken tiếp theo.

Hoa hồng đăng ký tài khoản:

Một khoản hoa hồng trị giá 5 EZToken sẽ được trao cho bất kỳ nhà đầu tư nào đăng ký tài khoản trên website ICO (<https://ico.ezpos.io/>).

Nhà đầu tư có thể mua ít nhất là 50 mã EZT và nhiều nhất là 50.000 EZT.

Hoa hồng trong giai đoạn ICO:

Tặng 5% cho tất cả nhà đầu tư mua trong thời gian chào bán ICO (không tính preICO).

Hoa hồng giới thiệu:

Tất cả nhà đầu tư (trên 100 EZT) giới thiệu nhà đầu tư khác sẽ được hưởng 5% trên tổng giao dịch của người được giới thiệu trong thời gian ICO.

Nhà đầu tư cao cấp:

SỐ EZTOKEN/1 GIAO DỊCH	HOA HỒNG
Hơn 10.000	5%
Hơn 20.000	10%



Lộ trình

01/01/2018 ● Khởi động ICO

01/2018



Hiện thực ý tưởng hệ thống Tích điểm EZToken dựa trên công nghệ blockchain.

02/2018



Thí điểm triển khai với cửa hiệu thật, áp dụng chương trình khách hàng thân thiết mới.

03/2018



Ra mắt ứng dụng ví điện tử eWallet.

Q2/2018



Ra mắt cổng thông tin đổi điểm lấy quà tặng và ứng dụng Khách hàng thân thiết Nhãn trắng.

Cuối Q2/2018



Mở rộng dịch vụ Khách hàng thân thiết tới 10.000 cửa hàng và 2.000.000 khách hàng tại Việt Nam và hướng tới các doanh nghiệp mới trong khu vực Đông Nam Á.

Q3/2018



Khai trương chương trình marketing toàn diện kèm theo hệ thống phân tích dữ liệu thông minh.

Cuối Q3/2018



Tăng tốc độ, phủ sóng 15.000 cửa hàng ở Việt Nam và 10.000.000 khách hàng.

Cuối 2018



Phủ rộng khắp khu vực Đông Nam Á với 30.000 cửa hàng và 20.000.000 khách hàng.

2019-2020



Tiếp tục thực hiện chiến lược mở rộng trên toàn cầu.

ĐỘI NGŨ VÀ CỐ VẤN

Đội ngũ



Nguyễn Anh Hoa,
CEO EZPOS, tốt nghiệp Đại học École Polytech-

nique, Pháp với hơn 10 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực khởi nghiệp công nghệ. Ông đã xây dựng và phát triển hệ thống giao dịch cho Sàn chứng khoán Kim Long – sàn giao dịch trực tuyến lớn nhất Việt Nam; đồng sáng lập REVER – nền tảng giao dịch bất động sản trực tuyến.



Đoàn Nhật Dương,
Giám đốc công nghệ của EZPOS, tốt nghiệp Đại học

Sydney, Australia, hai lần đoạt huy chương Toán quốc tế. Hơn 10 năm kinh nghiệm quản lý và xây dựng các nền tảng chiến lược. Là giám đốc dự án tại FPT Software, ông đang quản lý đội ngũ lập trình viên hơn 30 người để phát triển công nghệ Máy thông minh và Trí tuệ nhân tạo cho hệ thống bán hàng.



Hứa Anh Tuấn,
Giám đốc sản phẩm của EZPOS, tốt

nghiệp xuất sắc Đại học Bách khoa Hà Nội, cựu Giám đốc sản phẩm công nghệ Sàn chứng khoán Kim Long, 10 năm kinh nghiệm xây dựng hệ thống giao dịch quy mô lớn, tần suất cao với hàng triệu lệnh khớp giao dịch mỗi tuần. Hiện đang quản lý đội ngũ 10 kỹ sư thiết kế sản phẩm.



Tiến sỹ Laurent Nguyễn, Giám đốc chiến lược của

EZPOS, quốc tịch Pháp, tốt nghiệp Đại học École Polytechnique, Pháp. Tiến sỹ chuyên ngành Khoa học dữ liệu, hơn 10 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực tư vấn dữ liệu chiến lược cho các tập đoàn đa quốc gia. Ông đã giúp EZPOS xây dựng chiến lược kinh doanh tốt hơn dựa trên phân tích dữ liệu.



Cố vấn



Trần Ly Na, Giám đốc truyền thông của EZPOS, tốt nghiệp Đại học Ngoại thương Hà Nội, 10 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực truyền thông, tổ chức sự kiện và Marketing với các tập đoàn lớn: FMCG, Banking, B2B và các công ty quảng cáo; trưởng bộ phận truyền thông của phim “Kong: Đảo đầu lâu”.

Charles Ehredt, CEO của Currency Alliance, là cố vấn cho hệ thống Tích điểm toàn cầu và tiền điện tử đồng thời là đối tác kinh doanh. Trong hơn 30 năm qua, ông đã gây dựng 12 công ty, đầu tư vào 23 công ty với vai trò nhà đầu tư mạo hiểm. Trước khi thành lập Currency Alliance, Charles Ehredt là Tổng Giám đốc của quỹ phát triển công nghệ mới eDreams ODIGEO.



Lê Đình Long, Giám đốc điều hành, Chủ tịch Hội đồng Quản trị Trung tâm Spark Việt Nam; nguyên Phó Chủ tịch HĐQT của TPBank; Tổng giám đốc Ngân hàng Hồng Lêong Việt Nam; COO của Công ty Chứng khoán Thiên Việt; Phó Tổng Giám đốc Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước (SCIC); Tổng giám đốc Ngân hàng VIB; Giám đốc Chương trình Tư vấn Doanh nghiệp Việt Nam, Quỹ Phát triển Khu vực Tư nhân Mêkông (MPDF), Tổ chức Tài chính Quốc tế (IFC), WorldBank (WB) tại Việt Nam. Vai trò của ông là đầu tư, dịch vụ ngân hàng và tài chính, cố vấn kinh doanh.



Duc Tran MBA, CPA, General Partner tại IDG Ventures Vietnam - quỹ đầu tư mạo hiểm nổi tiếng ở Việt Nam. 25 năm kinh nghiệm với nhiều chức vụ quan trọng trong các công ty lớn như Quản lý kiểm toán tại VACO Việt Nam, Phó tổng Giám đốc Deloitte Việt Nam, sáng lập Viện đại học Mở Hà Nội Topica,...

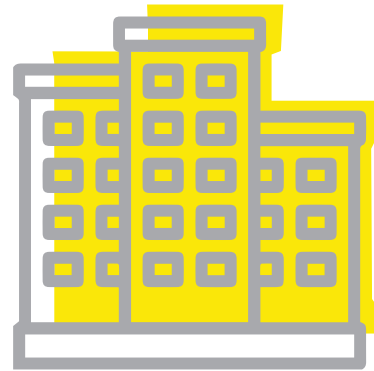


Richard Scott, Giám đốc điều hành Catalyst Partnerships, công ty tư vấn khởi nghiệp và phát triển doanh nghiệp tại Vương Quốc Anh. Richard có kinh nghiệm lâu năm trong lĩnh vực chiến lược thương mại, phát triển các doanh nghiệp khởi sự, khơi nguồn doanh thu cho doanh nghiệp, chuyên gia trong lĩnh vực tư vấn và nghiên cứu khách hàng. Trước Catalyst, Richard đã gây dựng nhiều doanh nghiệp khởi sự và làm việc cho các tập đoàn lớn như Sainsburys, British Gas và Debenhams.

THÔNG TIN CHUNG

Công ty mẹ

Việc phát hành mã sẽ được thực hiện bởi công ty EZPOS Holding Pte Ltd Singapore, tuân theo luật kinh doanh quốc tế hiện hành tại Singapore.



Tuân thủ pháp luật

EZPOS Holding khuyến cáo các nhà đầu tư tuân thủ đầy đủ các quy định và luật định về Chống rửa tiền và chúng tôi sẽ hợp tác với các cơ quan thực thi pháp luật nếu được yêu cầu, HOẶC trong trường hợp phát hiện hành động phạm pháp.

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>