



ホワイトペーパー

EZマーケティングプラットフォーム 顧より顧客をエンゲージ

ロイヤリティポイント

作成者：EZPOSのICO

作成者：EZPOSチーム

12/17/2017

テクニカルホワイトペーパー

エグゼクティブサマリー	01
EZPOS	01
オポチュニティステートメント	02
当社のバリュー	03
運用方法	05
技術革新	06
ビジネスモデル	07
競争性	07
EZPOSについて	09
会社の実績	09
クラウドベースのソリューションポートフォリオ	11
市場について	13
マーケティングサービスが大きなチャンスです	13
商人は顧客ロイヤルティに注力しています	13
伝統的な顧客ロイヤリティプログラム	13
大きなアイデア	14
基本的な問題	15
マーケティングおよび顧客ロイヤルティのプラットフォーム	16
Ezマーケティングとロイヤルティプラットフォーム	16
販売店のプラットフォームは何をしていますか？	18
プラットフォームのメリット	19
技術概要	22
トークン生成イベント	25
トークンメカニズム (EZToken)	25
トークンの配布	25
資金使用	26
トークン販売	27
製品ロードマップ	29
チーム&アドバイザー	30
チーム	30
顧問	31
その他	32
ホールディング会社	32
コンプライアンス	32



エグゼクティブサマリー

EZPOS HOLDING

2011年に設立されたEZPOS JSCは、may-banhang.netとmaytinhtien.netの2つのWebサービスを支える独自の技術を所有するクラウドベースのPoint of Sale (PoS) システムプロバイダーです。130名の従業員を抱え、SaaS市場で6年の経験を持つ私たちは、数百万人以上の国内外の顧客の持っている1万強の販売店へサービスを提供しており、強力なネットワークを構築できました。



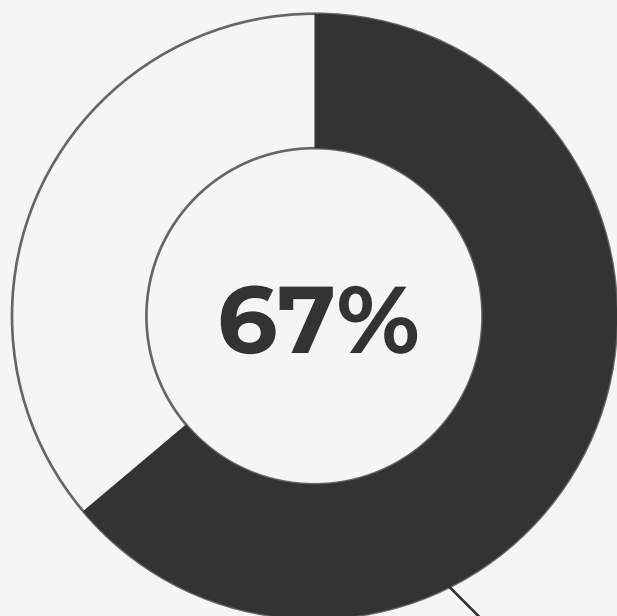
PoSサービスを利用している合計取引金額は、年間10億ドル以上と想定されています。



オポチュニティ ステートメント

チャンス：ベトナムの何百もある中小企業と長年協力してきた経験から見ると、ベトナムではマーケティングサービス及び顧客ロイヤルティ管理サービスが不足していると思います。またこれらのサービスへのアクセスも限られると思っています。

一方、ロイヤルティカードを含む従来の顧客ロイヤルティプログラムソリューションがありますが、第三者のサービスが必要となり、維持費が高いである一方で、ユーザーエンゲージメントが低いなどの問題があります。



ニールセンのグローバルリテールロイヤルティセンチメントレポート (Global Retail Loyalty Sentiment Report) の最近の調査によると、参加者の67%は、会員カードなどのロイヤルティプログラムにより頻繁に買い物をし、より多くのお金を使うと回答していました。ロイヤルティプログラムに参加している顧客の数も増加しています。一方、従来のプログラムも多くの問題があります。デロイトの調査によると、2016年時点で、ロイヤルティプログラムの参加者の半分が実際に利用している中で、利用者の5分の1は一回もポイントを利用しません。原因は、償還率が低下、レワードがリアルタイムではない、維持コストが高い、顧客保持率が低いなどが考えられます。

世界のロイヤルティ市場の規模は、携帯電話の使用が急増したことにより、2023年には62億米ドルと推定されています。

グローバルで展開可能、また従来の問題を解決できるのはブロックチェーン技術に基づくロイヤルプログラムです。ブロックチェーン技術に基づくシステムなら各取引がデジタル化された相互接続環境で実施され、安全で信頼性が高く、グローバル的に展開できます。

Participants agree that they shop more frequently and spend more on retailers a loyalty program

弊社のバリュー

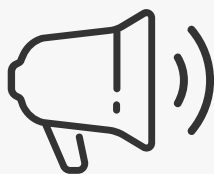
店舗と顧客の間に立って、弊社が既存のクラウドベースのPOSシステムに基づき、次のサービスを提供します。



ペイメントいゲートウェイ



ユニバーサルカスタマ
ーロイヤルティサービス



マーケティングサービス

現在、概念実証 (Proof of Concept [PoC]) 中となりますが弊社のマーケティングプラットフォームベースのソリューションは、次のものが含



新しい暗号化方式の通貨の**EZToken**の
バックボーンブロックチェーンネット
ワーク (PoC実績あり)



デジタル資産の保存、転送、および支出の
ための安全な媒体 の**eWallet** (PoC実
績あり)



顧客ロイヤルティアプリ
(PoC実績あり)



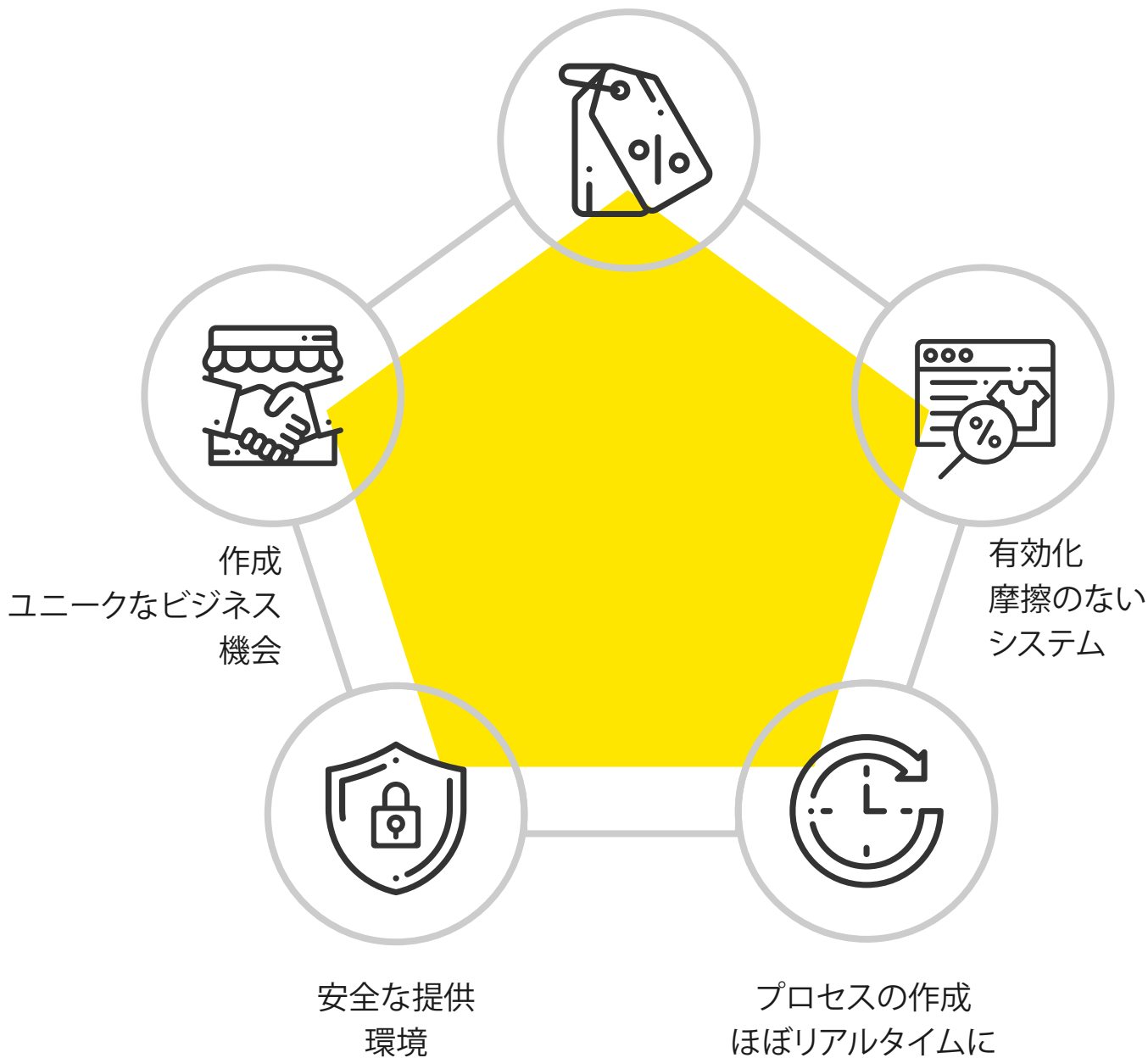
ギフトとレワードを提供するマーケ
ットポータルポータル



販売店のユニークなブランドに合わせて
てカスタマイズするホワイトラベルのアプリ

プラットフォームのメリット

比較されるコストの削減
伝統的なシステムへ



運用方法

弊社の強みは、広範に使用されている分散型元帳技術（ブロックチェーン技術）に基づくプラットフォームと、プラットフォーム上であらゆるサービスの交換通貨として使用されるEZTokenにあります。プラットフォームは、ブランド、販売店、消費者、サービス提供者を連携して、エコシステムを構築します。このエコシステムは以下のように説明いたします：



販売店とブランドは、メンテナンスサービスのインストールと管理が必要しないPOSのロイヤリティシステムにアクセスできます。また、販売店がEZTokenを購入いただくと、ロイヤリティ・ポイント、電子メール、SMS、Eバウチャーなどのサービスを購入でき、幅広い顧客ベースへアクセスできます。



顧客は溜まったEZTokensを集中型Webポータルに登録されている他のブランドや販売店のギフトやレワードと交換できます。



サービスプロバイダーは、EZTokensを利用するスマート契約で、マーケティングサービスを提供可能です。



投資家はユニバーサル・コイン・エクスチェンジで交換できるEZ Tokenを購入し、上記エコシステムに投資することができます。エコシステムに参加者が増えるほどEZTokenの需要が増加するため、利益を得ることができます。



システムにより収集された顧客行動データは弊社のデータ分析サービスを充実させ、より効果的なマーケティングキャンペーンが実施できます。



エコシステムでは、システムに参加する販売店が多くなればなるほど、提供されるレワードの選択肢が広がり、その結果、より多くの顧客が加入するようになります。一方、システムに参加する顧客の数が増えると販売店の獲得スピードがはさらに迅速になり、エコシステムでのネットワークが拡大できます。

技術革新

ブロックチェーン技術は、本質的に、自動化された検証および信頼を提供する分散型元帳システムであり、交換されるデジタル資産およびサービスに関連するすべてのトランザクションが変更不可能である。このプロジェクトでは、ピアツーピア転送のメカニズムとして、また、エコシステムのすべての参加者のロイヤリティポイントの取得、交換に使用されています。

さらに、ブロックチェーン技術は、すべてのトランザクションの信頼できるエンティティとしてサードパーティの必要性を排除し、オーバーヘッドコストを大幅に削減できます。参加している各販売店が、ブロックチェーンネットワークの自律コンポーネントを実行してシステムのパフォーマンスに貢献することによる、非常に低い取引手数料のみ負担します。

プラットフォーム上のロイヤルティポイントはギフトやレワードの交換の単位として交換可能な通貨になり、価値が増加と見込みます。さらに同システムは、他の国で展開可能です。

ビジネスモデル

収益：同システムを導入すると、販売店が顧客情報とマーケティングリソースに簡単にアクセスできるため販売店数が増加すると見込まれます。それによって私たちの最も重要な収入である店舗の**POSソフトウェアの月額サービス料**も増加すると期待されます。

ネットワークを迅速かつ強く成長させるために、販売店がウェブポータル上の市場に加入する料金は無料となります。しかし、弊社は**ロイヤリティー取引手数料**とブランドの**ホワイトラベルアプリサービス等の料金**をいただきます。

弊社も決済ゲートウェイ経由での支払い取引手数料を獲得します。eWalletを使用いただくと、取引金額が劇的に増加すると予想され、それに従ってその収入も増加します。

さらに、データ分析サービス、ロケーションベースの広告サービス、顧客プロファイリングに基づくeバウチャーエンジンクーポンの発行サービス、デジタルマーケティングサービス、決済サービスなどの付加価値サービスも提供する予定です。それらのサービスも高額の収入を生み出します。また各マーケティングサービスプロバイダーとの利益の分配も考えられます。

競争力

EZPOSは、受賞実績のあるPoint-of-Salesシステムを提供し、10,000人顧客を超える販売代理店のネットワークを持っています。またその販売店数と消費者数が急速に成長しています。

弊社の重要成功要因は販売店ネットワークの急激な拡大のことにあります。ロイヤルティプログラムで成功する販売店が多数あれば、他の販売店も参加していただきます。

現在、私たちの販売店の3分の1は、従来のロイヤルティポイントシステムを使用いただいております。したがって、新しい、より強力で費用対効果の高いロイヤルティプログラムを紹介しますなら、既存の販売店のが歓迎いただくと考えられます、また多数の新規顧客も引き付けると考えられます。技術の観点から見ると 現在のサービスがクラウドサービスであるため、ロイヤルティプログラムの導入にはソフトウェアをアップグレードのみとなり販売店の日常の活動に影響がないと思われれます。

弊社はベトナムで非常に早い速度でサービスを拡大しております。海外にも2018年に東南アジア地域へネットワークを拡張することを目指し、月間2,000の販売店の取得の目標を立ちました。 Charles Ehredtが率いる州および北米諸国のクラウドベースのロイヤルティプラットフォームサービスプロバイダ通貨同盟の Currency Allianceとパートナーシップも締結しました。同パートナーシップによると柔軟でスケーラブルなロイヤルティアプリケーションを迅速に提供でき、また効果的で包括的、利用しやすいプラットフォームを提供できると期待されます。

技術的観点からは、弊社が強力な専門チームを持っています。同ラボ・フェローが最先端の ブロックチェーン技術に関する研究を実施しています。そのコラボレーションによる、分散型元帳のバックボーンネットワークのスケーラビリティとパフォーマンスを向上させるための先端高度なテクノロジーを実施できると考えられます。



EZPOSについて

弊社の実績

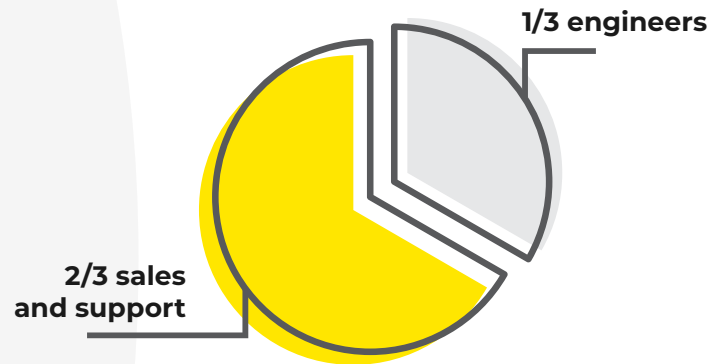
EZPOS 株式会社は情報技術に精通した熱心な起業家のグループによって2011年に設立されたハイテク企業です。弊社は、ベトナムの販売店向けのクラウドベースのSaaS Point-of-Salesソフトウェア提供するリーダーです。弊社がウェブサイト www.maybanhang.net と www.maytinhtien.net でよく知られています。弊社独自のクラウドベースのソフトウェアは、ベトナムテクノロジーアライアンスによる最先端技術と顧客指向の設計で2年間で最高賞を授与されました。

2012年の製品発売以来、弊社は5年間連続して年間50%以上の成長率を達成しており、過去12ヶ月間は利益を出すことができました。

現在、10,000以上の販売店が私たちのソリューションを利用いただき、毎日何百万人以上の顧客にサービスを提供しています。3割以上の販売店が弊社の伝統的なロイヤリティカードを使用いただいております。

本社はベトナムのホーチミン市です。顧客サービスと製品開発チームはハノイにあります。ベトナムの大都市の他シンガポール、クアラルンプールに営業支店が

あります。総従業員数は130名で、その中3割が技術者で、残りが営業と事務系です。



現在、Hubspotのインバウンドセールス & マーケティング戦略を使用しており、友好的事業を拡大することができました。他の国でもこの方法利用し容易に拡大戦略を再現できると期待します。

弊社の多くの開発者は、ベトナム最大の株取引プラットフォームであるKim Long 取引プラットフォームの株取引システムを開発する経験を持っています。そのチームがコアチームとして1週間に何百万件の株取引に対応するミッションクリティカルなアプリケーションを構築しました。その開発者による構築される弊社のクラウドベースの小売POSプラットフォームソリューションは、迅速かつ永続の拡張に対応できるソリューションであり、将来も技術のリーダーシップを維持すると期待されます。

2016年には、Ez Blockchainラボが社内に設立され、実際のビジネスアプリケーションの研究を実施しながらオープンソースコミュニティに積極的参加しました。私たちは現在、ブロックチェーン技術に特化した強力な技術チームと、分散型元帳ネットワーク上で最も効果的なアプリケーション開発や学術研究の枠組みを持っています。私たちがマーケティングと顧客ロイヤルティのプラットフォームにブロックチェーンネットワークを構築することにコミットをし、力を尽くします。

主要パフォーマンスメトリック	2015's	2016's	2017's
取得した累積店舗	5,000	7,000	10,000
店舗の顧客コンタクト数	百万	2.5 百万	4.5 百万
月次店舗の取引	百万	2 百万	4 百万
アクティブPOSデバイス	12,000	25,000	40,000
アクティブPOSユーザ	15,000	30,000	45,000
トライアルPOSユーザー	20,000	50,000	90,000
従業員(年末時点)	70	100	130
成長マイルストーン	ホーチミン市で 会社設立	ハノイ、ハイフ オン、ダナンの 支店設立	カントー、ブオン メールツアットの 支店設立

クラウドベースのソリューションポートフォリオ

現在、どんな小売POSシステムでも利用できる技術サービスのポートフォリオを提供しています。



Point-Of-Sales (POC)システム

EZPOSは、各ビジネスタイプをサポートする3つの主要製品ラインを提供しています。

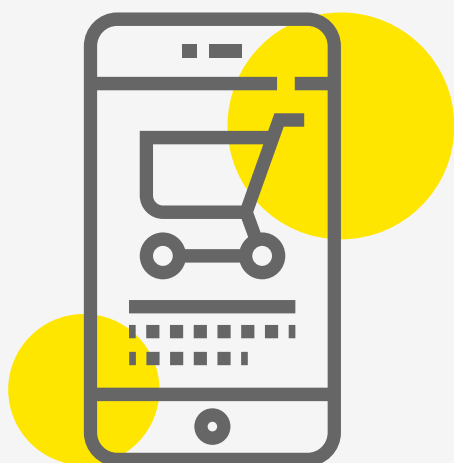
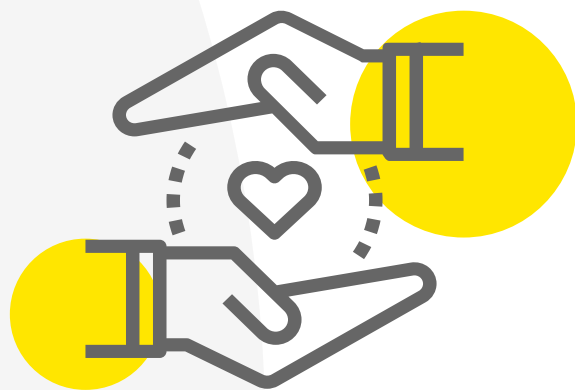
- レストラン
- ファーストフード/カフェ/ウォークアウェイ
- ファッションショップ
- 靴店
- コンビニ
- 小型スーパーマーケット
- 書店
- その他の事業

POSシステムでは、ソフトウェアと販売店で利用するハードウェアを両方提供しております。弊社のソフトウェアサービスはクラウドテクノロジーベースで、各種の携帯電話機器、タブレット、コンピュータ、ラップトップとプロフェッショナルPOSシステムなどのデバイスで対応します。



カスタマーロイヤリティシステム

POSシステムに含まれているロイヤルティ・モジュールでは顧客アカウント、顧客関係、購入履歴およびロイヤリティ・カードの取引が管理できます。簡単で直感的な作業が同システムの特徴です。

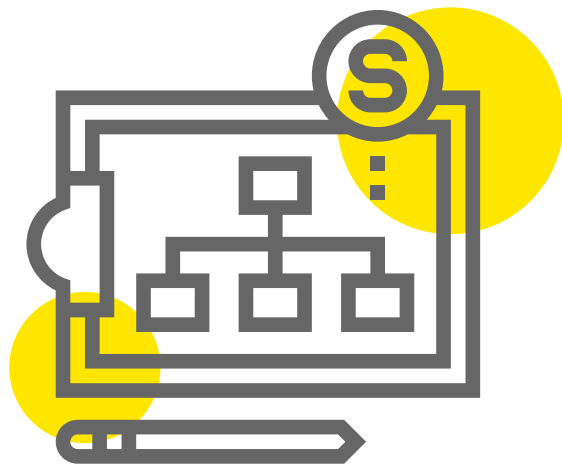


モビリティアプリ

私たちは、販売店が日々の操作をモビリティに実施できるように、iOS、Android、およびWindowsベースのオペレーティングシステムで対応できる多くのAppsを提供しております。販売店の管理者は、店舗に出店しなくてもレポートを入手できるし、ビジネス活動を容易に管理することができます。

マルチストア管理

当社のシステムではマルチストア管理をサポートいたします。販売店が容易かつ迅速に各店舗の顧客、発注、在庫を管理でき、各種の報告も入手できます。





市場について

販売店がマーケティングを大切にします。

現在の顧客を対象とした最近の弊社の調査によると、81%の販売店はマーケティングをビジネス戦略の一部としていますが SMSやメールマーケティング、Facebook広告、Google広告などのマーケティングツールを使用しているのはわずか28%です。ですから65%の販売店は、より多くの顧客に到達するため、また既存の顧客を維持するためのマーケティング活動の予算を増やす予定と回答しました。

販売店がカスタマー・ロイヤルティに力を入れます。

販売店は、顧客を増やすための技術に興味を持っています。ますますモバイル化の顧客ライフスタイルの中では、企業が技術を利用し、顧客の経験向上に工夫すべきと、思われます。

顧客ロイヤリティプログラムは、顧客の誘引と保持するため重要な役割を果たしています。弊社の販売店の3分の1が現在、当社のシステムで提供されているロイヤリティモジュールを使用いただいております。

従来の顧客ロイヤリティプログラム

従来ロイヤリティプログラムが10%から15%しかのトップの顧客の行動変化を引き起こすことができせません。ほとんどの顧客は数十のロイヤリティプログラムを加入していますが、各プログラムが連携されていないため、高額のレワードと交換できる十分なを累積するのは難しいです。

販売店の視点から、従来のロイヤリティカードサービスを提供できるため、複雑なシステムを導入、管理、保守する必要があります。それに対して多くの顧客データを収集できませんので、システムを導入するのは面倒だと考えられます。

その上、ポイント交換するレワードの価値を減らす傾向があります。そのため、トップの観客をターゲットとしているロイヤルティプログラムは時代遅れだと考えられます。

ビックアイデア

弊社のソリューションは、ロイヤリティポイントを、パーソナライズ顧客エンゲージメントのパッケージに組み合わされます。

同ソリューションは、ロイヤルティ戦略の立案へサポートできます。また各連携するプログラムのポイントをロイヤルティ・デジタル通貨として、デジタル財布のeWallet経由でいつでもどんな店舗でも利用できる未来プログラムに網くことができます。

顧客のデータ収集と分析なら、未来プログラムではeWalletで消費者の洞察を取り込むことはでき、従来のロイヤルプログラムより容易かつ効果的です。



消費者に提供する価値は、単一のプログラムでより多くのポイントを集めることです。またポイントは、交換可能なデジタル通貨であり、あらゆる金額で支出可能だし、安定した価値を持つものです。そのため消費者が喜んで利用いただくと想定します。販売店にとって、加入料と運用費用が低いです。また大きな顧客データベースにアクセスすることだけでなく、高度なビジネス分析ツールやマーケティングツールにもアクセスできます。EZTokenはLoyalty Digital Currencyとして、ポイントの全額を顧客が利用可能で、摩擦を減らすことができます。また 主に消費者行動データを利用することにより収益を増加することができると期待します。

Loyalty Digital CurrencyのEZTokenの需要が高いと予測します。他のロイヤルティ・プログラムと比べて、弊社のロイヤルティ・エコシステムのメンバーが3~15倍高いのの収益を得ることができれば、弊社の差別性があると思います。

根本的な問題

解決すべきの根本的な問題が下記の通りです。

1. 消費者は、ロイヤルティプログラムを含む数多くのマーケティングイニシアチブに圧倒されます。また一般的には、個別のロイヤルティプログラムに累積するポイントは消費者にとって、大きな価値になるものではありません。

2. 販売店が効果的に競争できるため消費者のデータが必要ですが、現在のロイヤルティプログラムオではそれをサポートするには限りがあります。

新しいアプローチとグローバルなプラットフォームが市場の両面に必要とされています。

マーケティング・顧客ロイヤルティプラットフォーム

Ezマーケティングとロイヤルティプラットフォーム

弊社は販売店と顧客の間に立って、既存のクラウドベースPOSシステムにオンデマンドサービスプラットフォームのサービスポートフォリオをシームレスに統合し、次のユーティリティを提供します。



ペイメントゲートウェイ



ユニバーサル顧客ロイヤルティサービス

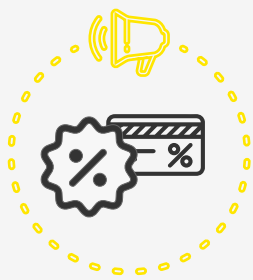
当社のマーケティングプラットフォームベースのソリューション（現在、PoCの段階）には、次のものが含まれます：



新仮想EZトークンのトランザクション層をサポートするサーバー、販売店のコンピュータ、モバイル、及びマイナーを含むブロックチェーンを使用するバックボーンネットワーク - PoC実施済み



デジタル資産（仮想コイン、Eバウチャー、クーポン、ギフト ...）、及びその他の電子通貨（ApplePay、Alipay、SamsungPayなど）の保管、送受及び利用の安全な媒体の電子ウォレット - PoC実施済み



プロモーション、
クーポン、
ギフトカード



マーケティングサービス：



マーケティングチャネル：
OTT、電子メール、
SMS、アプリ、
Webポータル



標準ロイヤルティカードに代わる顧客ロイヤルティアプリ - PoC実施済み



販売店パートナーから顧客へのギフトやレワードを提供するマーケットプレイスWebポータル



マーケティングチャネルプロバイダーまたはマーケティングサービスプロバイダーからのサービスを購入するためのマーケティングサービスWebポータル

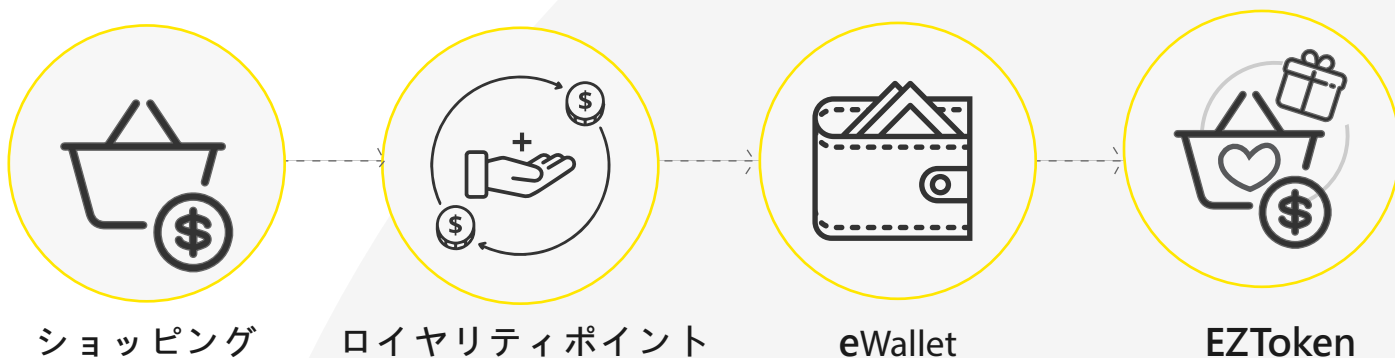


そして、独自のブランドのルック&フィードバックをカスタマイズ希望のある販売店のためのホワイトラベルアプリ

EZトークンはプラットフォーム内の全てのサービスとロイヤリティポイントと交換を実施するための手段を提供する新しい仮想通貨です。eウォレットは、各ユーザーが自分のスマートフォンにインストールできるモバイルアプリケーションとして提供されるセキュアな電子財布です。ユーザーは、eウォレットを使用して、あらゆる種類のデジタル資産、一般的な仮想通貨、そして頻繁に使用される電子通貨を保管し、決済し、また制約なしにピアツーピアで送信することができます。

販売店へ

Ezマーケティング・ロイヤリティプラットフォームに参加するには、販売店は市場からEZトークンを購入する必要があります。ロイヤリティ収益率など独自パラメータでカスタマイズできるPOSシステムにおいて直接にロイヤリティシステムに加入します。ロイヤリティ収益率は顧客が支払う代金のうち、販売店がロイヤリティポイントとして還元する金額の割合です。ロイヤリティポイントとして（支払時点での）時価相当量のEZトークンが顧客のeウォレットに直接送信されます。



顧客側では、販売店から獲得したロイヤリティポイントを受け取るためには、EZトークンをデジタル資産として保持するeウォレットが同梱するEzロイヤリティアプリケーションをダウンロードする必要があります。従って、フォームを記入し、別のロイヤリティカードを保持するという必要はありません。顧客はeウォレットの残高をリアルタイムで照会し、買い物活動からどれだけ得たかを確認できます。十分なEZトークンが貯まったら、EzマーケットプレイスWebポータルにアクセスし、販売店が提供するギフトを交換することができます。交換ギフトがプラットフォームによって検証されたら、QRコードが生成され、顧客アプリケーションに送信されます。その後、顧客は該当店舗でQRコードを提示するだけで販売店から贈り物を受け取れます。

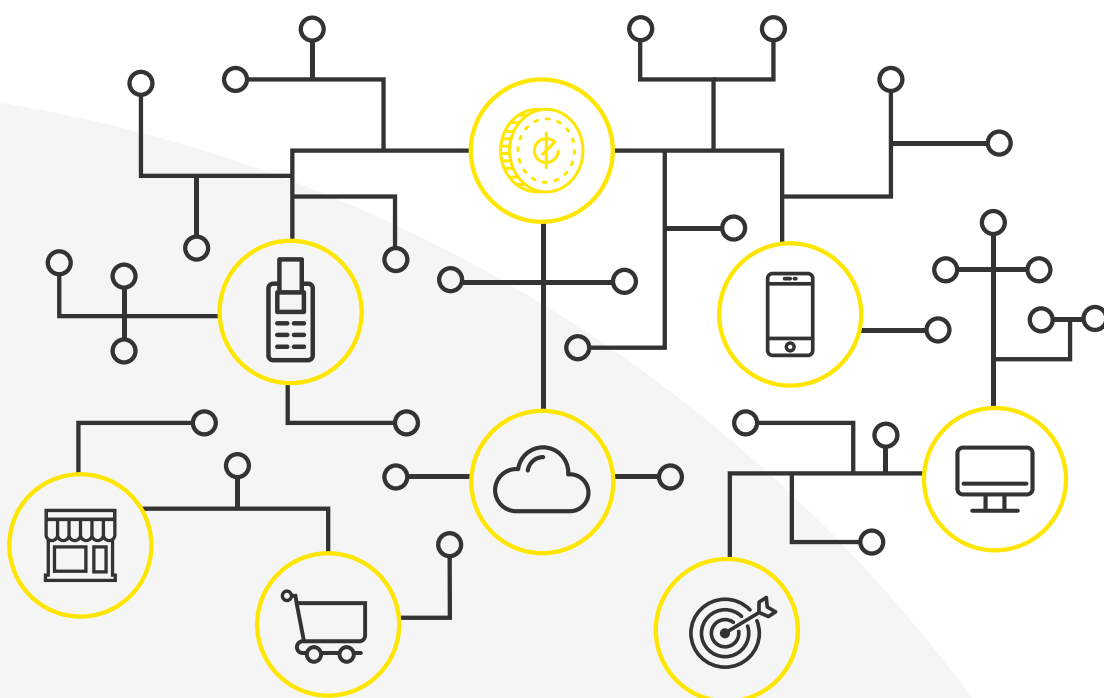


マーケットプレイスWebポータルは、販売店が交換用のギフトやギフトを掲載できる合同顧客ロイヤリティプログラムのためのリスティングWebサービスです。マーケットプレイスの商品又はサービスは、現金通貨と結びついているため、顧客のeウォレットに保管されているEZトークンの交換時点での時価相当量と交換されます。販売店はPOSでQRコードを検証し、事前両替したEZトークンを提供する顧客に商品又はサービスを引き渡します。販売店はPOSでQRコードを検証し、事前両替したEZトークンを提供する顧客に商品又はサービスを引き渡します。



マーケットプレイスの他の機能は、SMSプラン案内、クーポン、バウチャーそしてサービスプロバイダーが提供するあらゆるその他のデジタルマーケティングチャンネルを提供するマーケティングサービスです。販売店は、eウォレットに格納されているEZトークンを使用して、任意のマーケティングサービスを購入することができます。マーケティングサービスの価格は、現金通貨と結びついているため、EZトークンの取引時点での時価相当量と交換されます。

プラットフォームのメリット



コストの削減

第三者の参加や複雑な技術実装を排除することにより、オーバーヘッドコストを削減します。販売店は、低い運用コストに加えて、“インサイト”及び“コントロール”を求めています。次の要素で実現されます。



大規模な投資なしに最新技術を活用するオープンプラットフォーム



ビジネスと顧客に関する豊富な分析



豊富なインサイトに基づいて既存顧客と新規顧客を容易にターゲット可能



キャンペーンの投資収益率 (ROI) の簡単な測定



クーポン/バウチャーまたはその他の情報/オファーの簡単な配信



消費者に渡される最大ポイントバリュー



長期契約のない簡単なトライアル

摩擦のないシステムを有効にする

顧客は流動性とより高い関連性を求めています。



使用可能な他の通貨に自由に変換される電子通貨としてのポイント



無期限ポイント



交換制限なし



多くの決済手段、特にモバイルデバイスでの決済が可能



銀行未利用者を含み、より広範なユーザーがアクセスできるプログラム。



評価、ソーシャル、及びコラボレーションの能力 (VIP待遇、グループ目標など)



貯蓄と価値の最適化 (予約販売、関連商品・サービスの紹介、高ポイントユーティリティなど)

プロセスをリアルタイムにする

ブロックチェーン技術のハイブリッドアプローチにより、当社のシステムは、複数当事者によるロイヤルティ取引の記録及び検証をリアルタイムで可能にします。ペンディングの慣性モーメントを回避し、ポイントを速く分散して顧客が報酬をすばやく利用できるようにします。



安全な環境

ブロックチェーンは、分散型台帳技術を使用して、全てのトランザクションレコードを不変で永続的な分散データベースに保存するため、トランザクションレコードは完全なトレーサビリティで簡単に監査可能になります。詐欺、二重決済、又は取引の改ざんを防止します。ブロックチェーンは、グローバルロイヤルティネットワークに前例のないレベルのセキュリティを提供します。

ユニークなビジネスチャンスの創出

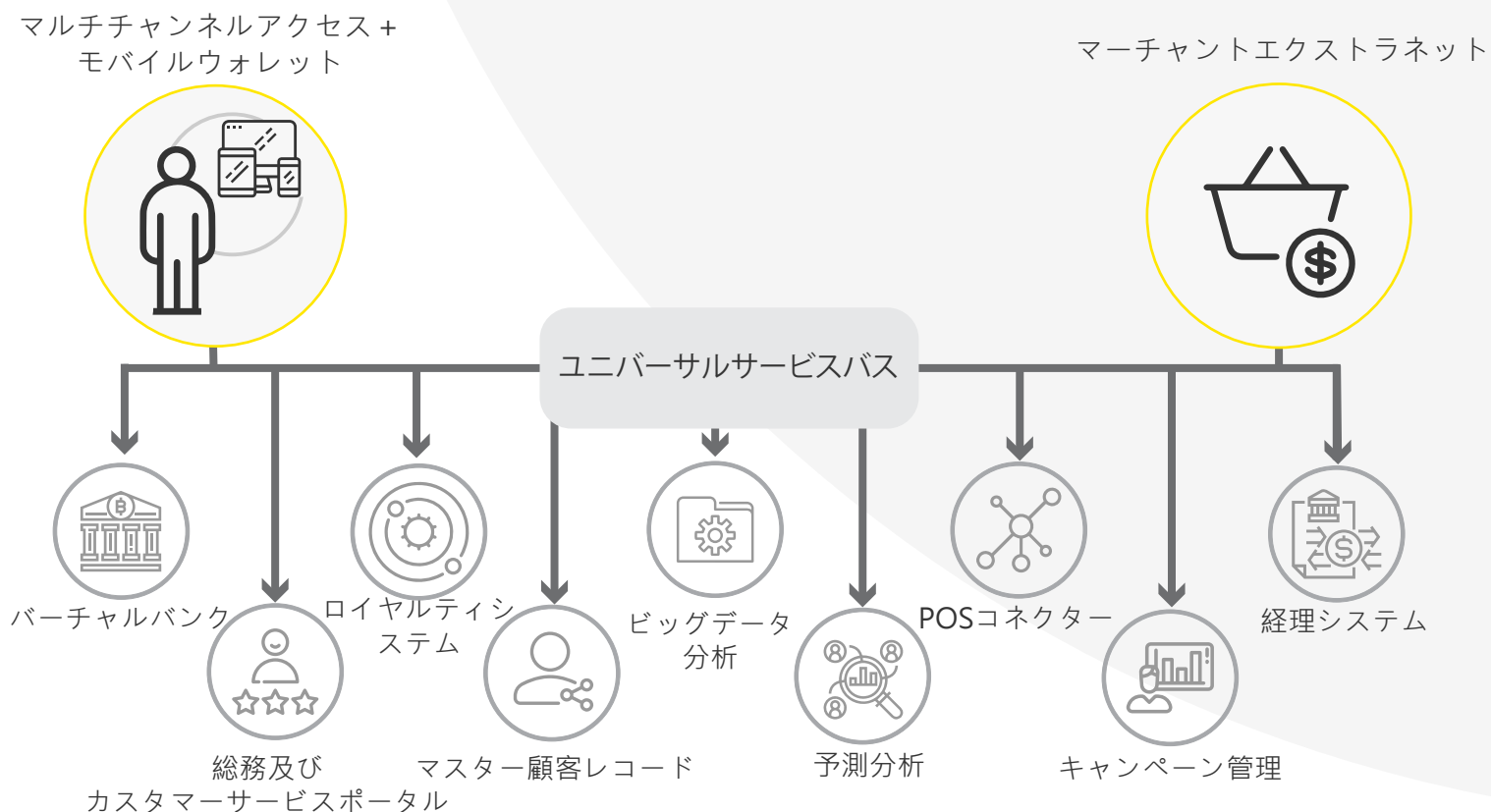
EZマーケティングロイヤリティプラットフォームでは継続的に、効率的なコミュニケーションチャンネルを通じて、会員がより良い価値を発見し、販売店がより有意義かつ適切な方法で顧客と交流できます。



技術概要

コアシステムを次の図に表します。

グローバルロイヤルティエコシステム（構成）



このプロジェクトは、新しいビジネスモデルを目標にする技術の統合です。開発に多額の投資をすることなく、既存のテクノロジーからの最良のコンポーネントを組み合わせることで Ezロイヤルティプラットフォーム迅速に市場投入することができます。

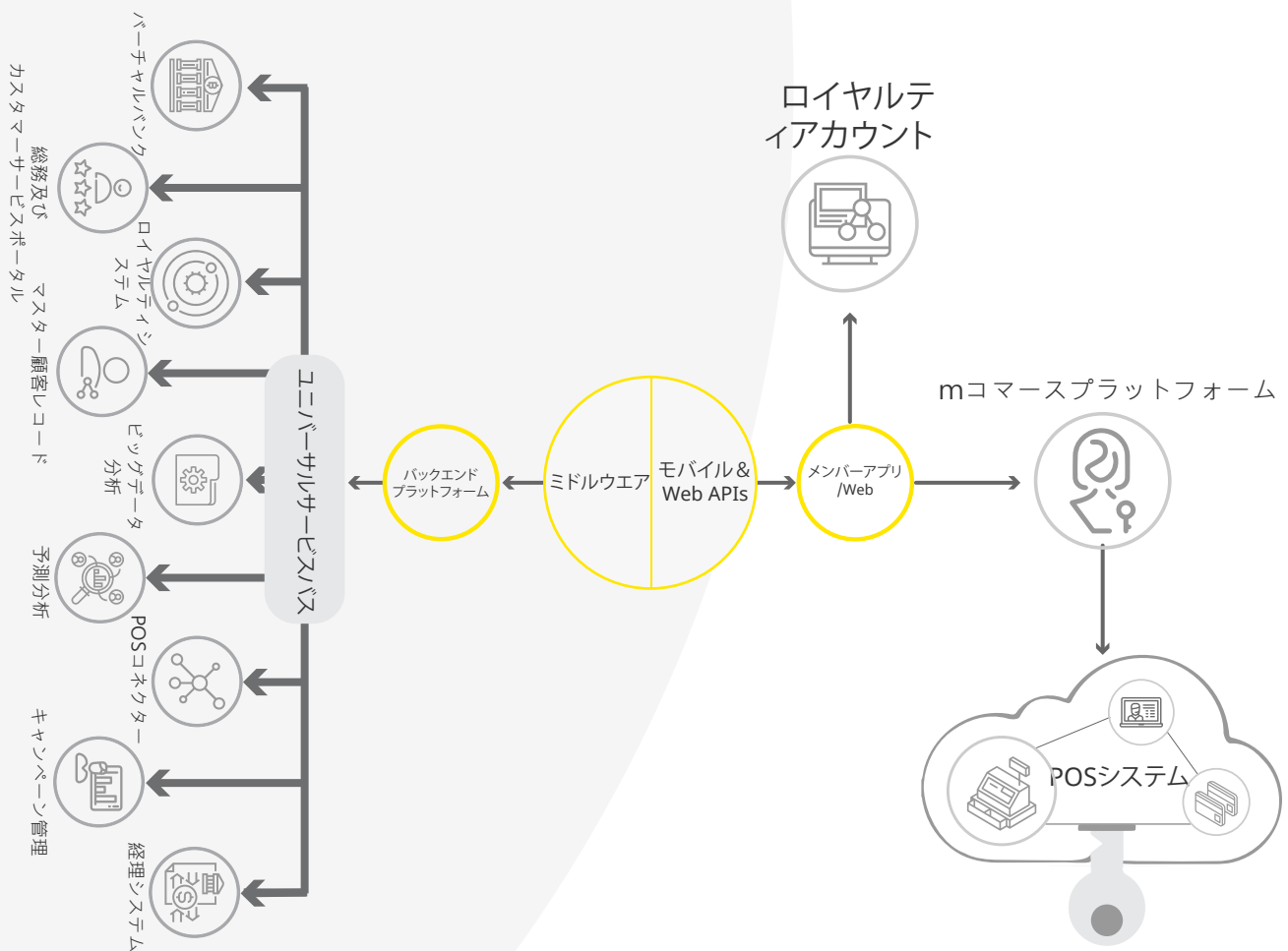
ネットワーク層では、EZトークンのトランザクションをサポートするために、サーバーノード、販売店コンピュータ、モバイルデバイス、及びマイナーのブロックチェーンネットワークを構築します。ロイヤルティポイント取引は販売店POSでEZトークンに交換され、ブロックチェーン内で自動的に検証されます。

販売店のネットワークにおいてロイヤルティ取引を低遅延で多量に可能にするため

に、ライトニングネットワークとStake ERC 20 Ethereumライクブロックチェーンの実装を含むハイブリッドアーキテクチャを実装します。

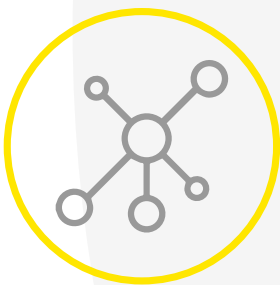
我々は、Ethereumブロックチェーンネットワークの最新の標準に準拠します。

ロイヤリティ会員は、レスポンスWebポータルプラットフォームとモバイルアプリを通じてアカウントにアクセスできます。販売店は、レスポンスWebインターフェース又はモバイルアプリを通じてエクストラネット及び分析プラットフォームにアクセスします。販売店は、プラットフォームによって実行・測定されるマーケティングキャンペーンを設定することができます。販売店はezPOSシステムを通じて取引データをプラットフォームに取り込みます。



新しい販売店がロイヤリティプラットフォームに加入する際の効率管理の鍵は、エコシステムの全てのクラウドベースコンポーネントに渡ってパラメータを自動的に設定する強力なルールエンジンです。ロイヤリティプログラム設定ウィザードは販売店に展開され、ルールエンジンが販売店プログラムの設定、分析ダッシュボードの有効化、自動マーケティングキャンペーンの確立に必要な入力を収集します。

ユーザーのレスポンスWeb及びモバイルアプリプラットフォームは、フロント・バックエンドの両プラットフォームの柔軟な構築を可能にするAPI集及びミドルウェアを介してEzロイヤルティプラットフォームバックエンドと該当サードパーティと通信します。販売店のPOSプラットフォームと通信するためのQRコードなどの「非接触」方式は、急速に進化する業界標準に基づき、世界中に展開されているハードウェアを対応します。



トークン生成イベント

トークンメカニズム (EZトークン)

Ezマーケティング・ロイヤリティプラットフォームのコンポーネントが開発中ではありますが、今後徐々に進化して行きます。EZトークンの利用可能性も同様です。

採用されているテクノロジーは基本的なブロックチェーンネットワークであるため、EZトークンはEthereum/ ERC20標準トークンになります。Ethereumは、良く知られる暗号通貨プラットフォームであり、オープンブロックチェーンシステムです。Ethereumブロックチェーンネットワークにおける提案トークンは、取引可能な暗号通貨を実現するだけでなく、バウチャー、サービス契約などの様々な価値を持つ電子資産を実現することもできます。ERC20標準は、トークンが他の全てのEthereumライクトークンと互換性があるようにする一連のルールです。

トークンの配布

生成されるEZトークンの総量は5千万で、初期価格は1 EZトークンが1米ドル相当です。初期時価総額は5千万米ドルに設定されます。

ICO クラウドセールイベントでは、1千万のEZトークンが名目金額1千万ドルで販売されます。ICO販売期間は、1千万米ドル相当のEther又はビットコインが完売までか1カ月までです。

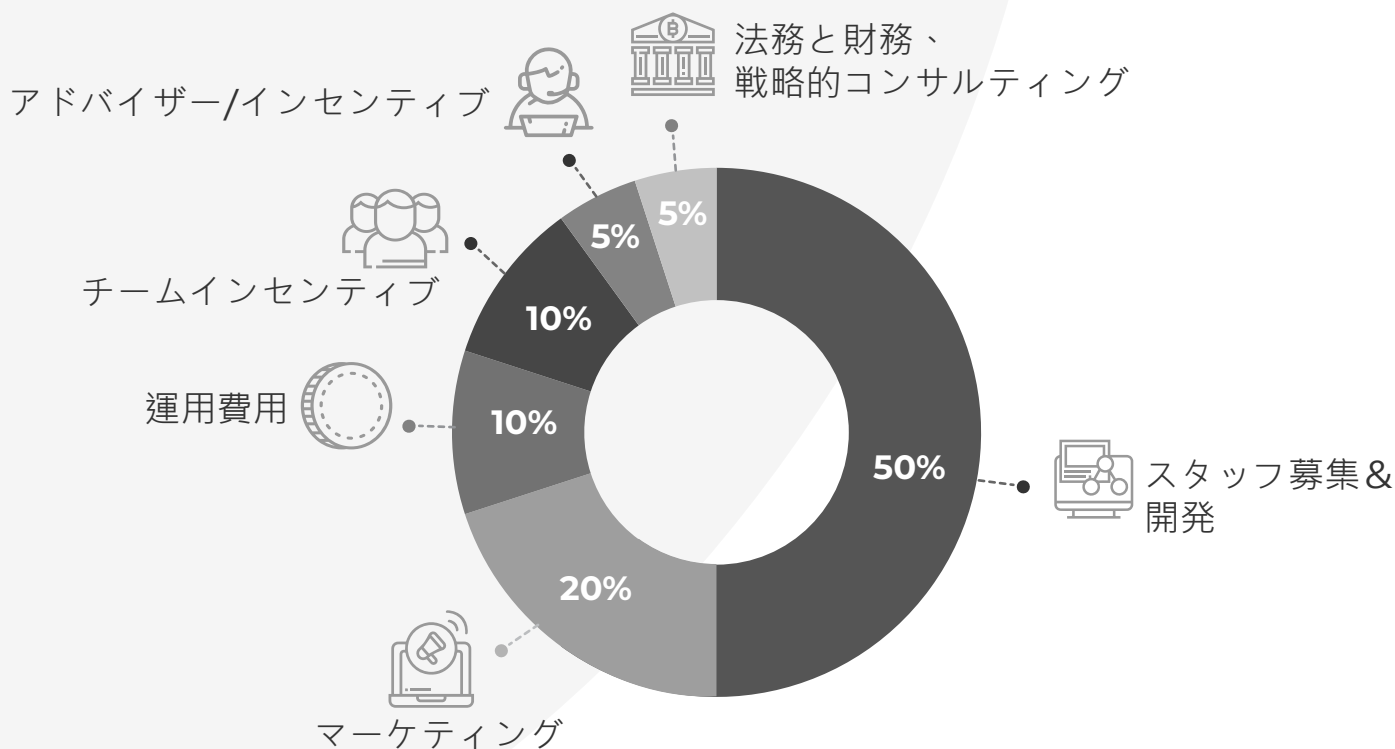
トークンの配布は次のようになります：

- 5千万トークンのうち1千万（または20%）がクラウドセールイベントで販売されます。
- 5千万トークンのうち150万（または3%）がクラウドセール用のボーナスと賞金のために留保されます。
- 創業者のために、5千万トークンのうち350万（または7%）が留保されます。
- 5千万トークンのうち残りの3千500万（または70%）は、ロイヤリティサービスのために留保され、毎年最大10%で発行されます。

ファンディング目標は500万ドルです。目標を上回った場合、エコシステムの開発初年度の期間中にEZトークンが1.2ドルを下回るように調整メカニズムを提供する予定です。

資金調達の最低目標は1百万米ドルに設定し、達成しない場合、ICOが成功しないと見なされ、投資家が投資金額を取り戻すことができます。

資金の使用



人員配置とプラットフォーム開発：50%。プラットフォームを迅速に開発し、世界的な採用を拡大するために、追加開発者、マーケター、販売担当者の採用に割当てます。

トークン販売

ICOトークン販売ではEtherとBitcoinだけが認められます。

Pre-ICO

EZトークンあたり0.6 \$ - ロイヤリティプラットフォームのエコシステムコミュニティに最も影響力のあるビジネスパートナーが取得する最初の百万EZトークンに限られます。

第2ラウンド

(第1ラウンド終了時点又は2018年1月8日) :

EZトークンあたり1ドル - 次の3百万トークンに限定されます。



2018年1月1日の第1ラウンド

EZトークンあたり0.85ドル - 次の百万トークンに限定されます。

第3ラウンド

(第2ラウンド終了時点又は2018年1月15日)

EZトークンあたり1.2ドル - 次の5百万トークンに限定されます。

ウェルカムボーナス :

ICOサイトにアカウントを登録した投資家には、5 Ezトークンのウェルカムボーナスが付与されます。頭金を受け取ったら、ボーナス額が振り込まれます。

招待者ボーナス：

Pre-ICOの後、（最低100 ETZを持つ）投資家は、他の人に投資を呼びかけることができます。招待された投資家の取引の5%が招待者にボーナスとして付与されます。

大量投資家：

1回の取引でEZトークンを10,000以上投資する投資家に5%のボーナスを与えます。
1回の取引でEZトークンを20,000以上投資する投資家に10%のボーナスを与えます。

目標達成ボーナス：

5百万EZトークン目標を達成した場合、Pre-ICO、ラウンド1及びラウンド2の投資家は5%のボーナスを得ることになります。

すべてのボーナスは該当投資家が取得したEZT合計に対するパーセンテージとして計算され、トークンの追加量として分配されます。



製品ロードマップ



チーム&アドバイザー

チーム



Hoa Nguyen (ホア
グエン) : Ezソリ
ューションのCEO、フ
ランスエコール・ポ

リテクニークを卒業し、複数のテクノロジー
スタートアップを成功させる12年以上の経験
を持っています。かつてはベトナムで初めて
の最大規模のオンライン取引システムである
キムロン (Kim Long) 証券のコア取引シ
ステムを開発し提供したチームを率いて、
ベトナムのデジタル決済ゲートウェイのVina-
payのCTOを務めました。



Duong Doan (ズオ
ンドアン) : Ezソリ
ューションのCTO、
オーストラリアシド
ニー大学卒業。ベト

ナムの優良企業であるFPTソフトウェアの
プロジェクトディレクターを務め、12年以上に
渡ってミッションクリティカルなプラット
フォームの管理と構築を行ってきました。EZソ
リューションクラウドベースのPOSシ
ステムの基盤となる機械学習及び人工知能技術を成
功裏に導入しました。彼は第39回国際数学オ
リンピック(IMO)アルゼンチンの銀メダルを
獲得したなど才能のある学生のための国際数
学コンテストを2回受賞しました。



Tuan Hua (トアン
フア) : Ezソリ
ューションのプロダクト

マネージャー、ベトナムのハノイ工科大学卒
業。キムロン証券の数年にわたる取引プラ
ットフォームプロジェクトの技術リーダーで
あった彼は、週に数百万件の取引を実行する
大規模な高頻度証券取引システムの構築の専
門家でした。



Laurent Nguyen (ロ
ーレントグエン) 博士 : Ezソリ
ューションのCSO、

フランスエコール・ポリテクニーク卒業 - 博
士。フランスEYパリのデータ・サイエンティ
スト・マネージャーであり、大手国際企業向
けてのデータ・コンサルティング・サービス
領域において12年以上の経験を持っています
。スタートアップコミュニティに転職して、
彼はEzソリューションにとってより良いデー
タ駆動戦略を構築するための付加価値を提供
します。



Ly Na Tran (リナチャン) : EZソリューションのPR責任者、ベトナム貿易大学卒業。FMCG、銀行、B2B・広告代理店など、様々な企業で通信、イベント管理、マーケティングに10年以上従事しています。「キングコング 觸躰島の巨神」映画の元人事マネージャ。

アドバイザー



Charles Ehredt (チャールズ) : Currency Allianceの最高経営責任者 (CEO)、ロイヤルティシステムアドバイザー、ビジネスパートナー。過去30年間、12社を立ち上げ、ビジネスエンジェル投資家として23社に投資しました。Currency Allianceを設立する前は、eDreams ODIGEOでイノベーションと新ベンチャーのグループディレクターを務めました。



Long Le Dinh, Spark Center Vietnam 会長兼代表取締役社長; 元TPBank副会長、Hong Leong Bank Vietnam会長、Thien Viet証券会社COO, 国家資本投資副会長 ベトナムの企業 (SCIC) の副社長、VIBBankの代表取締役社長 ベトナムビジネスアドバイザープログラムのマネージャ、メコン民間開発ファシリティ (MPDF)、国際金融公社 (IFC)、ワールドバンク (WB) ベトナム。彼の役割は、投資、銀行業務、金融サービス、ビジネスアドバイザーです。



Duc Tran (ドックチャン) MBA、CPA、ベトナムIDGベンチャーのゼネラルパートナー。ベンチャーキャピタルで長いキャリアと素晴らしい経験を持つ彼は、デューデリジェンス、資金調達を担い、そして会社の戦略的及びビジネス上の意思決定に参加します。



Richard Scott (リチャードスコット) : 英国におけるビジネス開発及びベンチャー企業コンサルタントであるCatalyst Partnershipsのマネージングディレクター。リチャードは商業戦略、新興ビジネスベンチャーの立ち上げ、技術とロイヤルティセクターを専門としたビジネスへの増分収益の推進で豊富な経験を持っています。Catalystの前、リチャードは、いくつかの新興企業を設立し成長させ、Sainsburys、British ガス、Debenhamsなどの大手企業パートナーと協業しました。

その他

ホールディング会社

トークンの発行はEzPOS ホールディング Pte Ltd シンガポールによって運用され、シンガポールで適応されている国際ビジネス法に準拠します。



コンプライアンス

EzPOS ホールディングは、国際的な反マネーロンダリング法を完全に遵守していること、また、要請がある場合、又は疑わしい取引を特定した場合、捜査当局に協力することを会員に周知します。

EZPOS

EZPOS Holding Pte. Ltd.

160 Robinson Road, SBF Center

#26-10, Singapore 068914

電報: @eztoken

Eメール: eztoken@ezpos.io

ウェブサイト: <http://ico.ezpos.io>