



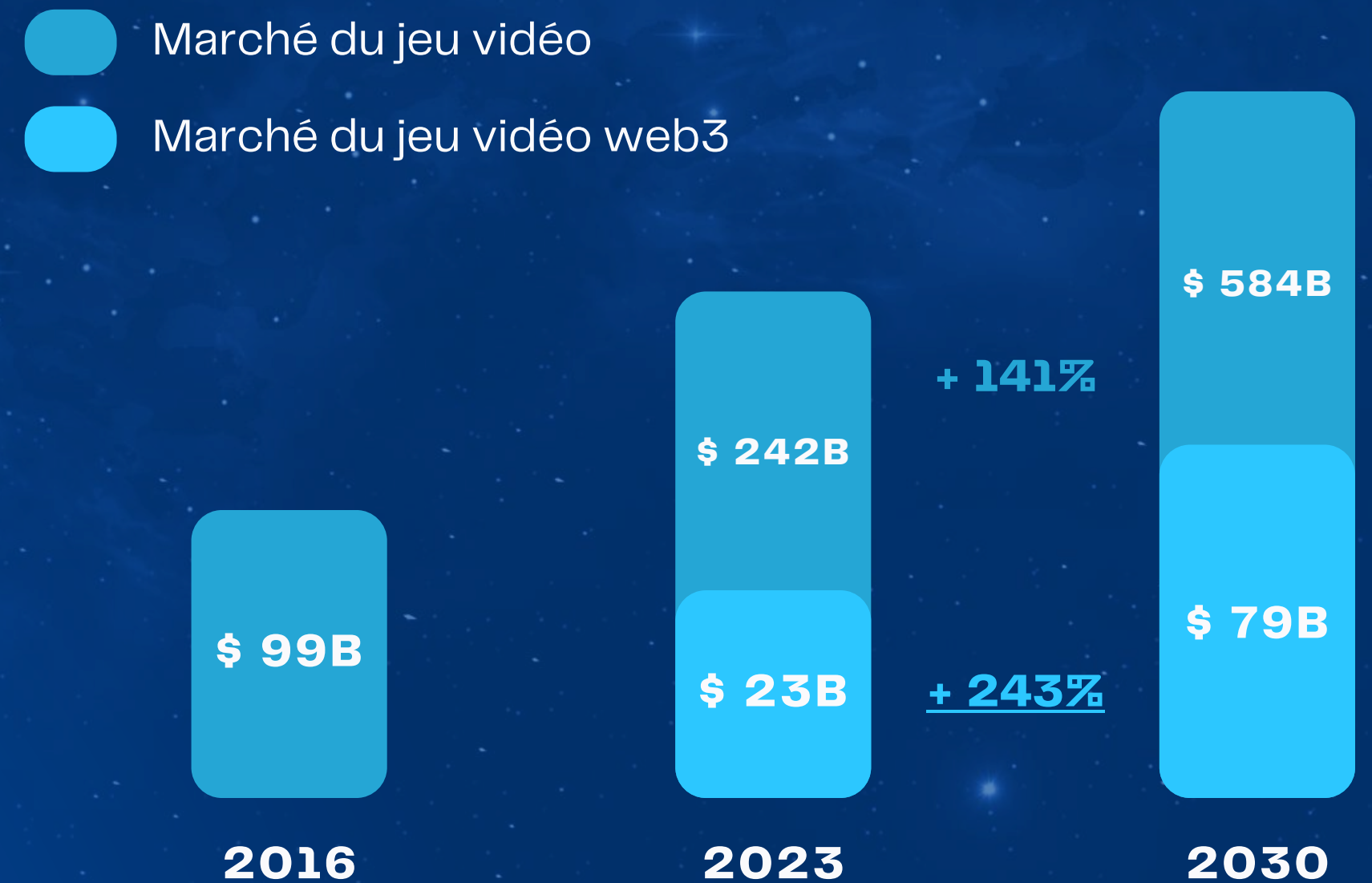
LE FUTUR DU JEU VIDÉO

PITCH DECK



LE JEU VIDÉO : LE PLUS GROS MARCHÉ DU DIVERTISSEMENT AVEC 3,22 MILLIARDS DE GAMERS EN 2023.

- Un marché en **croissance** expliqué par une accessibilité accrue et une adoption intergénérationnelle.
- L'émergence des jeux utilisant la blockchain a créé une niche **dynamique** : les jeux Web 3, distinguant ainsi tous les autres jeux en Web 2.



LE PROBLÈME : LES JEUX VIDÉOS SONT **LIMITÉS** PAR LES STUDIOS.

Les jeux web 2



Offrent de véritables expériences, mais limitent la propriété des achats numériques et centralisent l'économie du jeu dans une logique financière.

Les jeux web 3



Innovent en offrant une pleine propriété numérique et valorisent les joueurs, mais le modèle, encore jeune, oublie l'expérience du jeu.



JEUX WEB2

JEUX WEB3

EXPÉRIENCE
JOUEUR



PROPRIÉTÉ
DES ACHATS



TEMPS
VALORISÉ



POURQUOI ?

ARGENT

JEUNESSE

NOTRE MISSION



“LIBÉRER LE JEU VIDÉO !”

AVEC DES JEUX CAPTIVANTS

Comme les jeux Web 2, plaçant l'expérience des joueur au cœur de leur stratégie, moteur de leur croissance.



EN VALORISANT LES JOUEURS

Avec le Web 3, permettre aux joueurs de posséder et monétiser leurs achats et leur temps de jeu.

NOTRE SOLUTION : TRANSDPOSER LES RÉUSSITES DES JEUX WEB 2 VERS LE WEB 3

Expérience



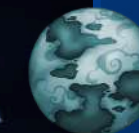
Imiter plutôt que mal
innover en facilitant l'accès
du web 3 à tous.

Propriété :



Assurer la pleine propriété
et offrir un espace
d'échange.

Valorisation :



Créer un token utilisable,
monnayable et gagnable
dans nos jeux.



JEUX WEB2

JEUX OXELTA

EXPÉRIENCE
JOUEUR



PROPRIÉTÉ
DES ACHATS



TEMPS
VALORISÉ



DIRECTION
VALEUR

GAMERS → GAMES

GAMERS ↔ GAMES

LA RÉUSSITE WEB 2 : CLASH OF CLANS

Un **jeu mobile** de stratégie créé en **2012** et qui cumule plus de **500 millions** de téléchargements à travers le monde.



JOUEURS ACTIFS MENSUELS

75 MILLIONS

CHIFFRE D'AFFAIRES 2022

471 MILLIONS \$

MEILLEURE ANNÉE EN 2015

1,32 MILLIARDS \$

**CHIFFRE D'AFFAIRES CUMULÉ
ENTRE 2014 ET 2023**

62,81 MILLIARDS \$



BUSINESS MODEL DES "GEMMES"

UTILITY DES GEMMES

- Acheter des ressources dans le jeu
- Accélérer le temps d'amélioration
- Acheter des skins



LA TRANSPOSITION WEB 3 : CLASH OF OXOS

Un **jeu mobile** de stratégie inspiré de **Clash of Clans**, où l'on développe un village en pillant les ressources à ses adversaires.



PILLER DES RESSOURCES

Attaquer des villages adverses permet à un gamer de gagner des ressources.



AMELIORER SON VILLAGE

Utiliser ses ressources renforce le village, suivi d'une période d'amélioration.



BUSINESS MODEL DES OXLT

UTILITY DES OXLT

- Acheter les ressources du jeu
- Accélérer le temps d'amélioration
- Miser ses OXLT pour en gagner plus
- Acheter des skins

REWARD DES OXLT

- Attaque hebdomadaire
- Duel de mise de token
- Événement Exceptionnel
- OXLT achetable dans le jeu



UN MODÈLE SANS LIMITE

Le modèle unique d'Oxelta est adaptable à tous les jeux et se renforce avec chaque nouveau jeu et joueur, car l'interaction entre les jeux et les joueurs consolide le modèle.



PLATFORME

JOUEURS ACTIFS
MENSUELS

CHIFFRE
D'AFFAIRES

NOMBRE TOTAL
TELECHARGEMENTS



MOBILE

100 MILLIONS

115,4 MILLIONS \$

+500 MILLIONS



MOBILE

60 MILLIONS

221,4 MILLIONS \$

+400 MILLIONS

FORTNITE

ALL

126 MILLIONS

4,4 MILLIARDS \$

+650 MILLIONS

POUR TOUT LE MONDE

- **Simple d'utilisation :**

La création d'un compte peut se faire via une adresse email ou un wallet. Les NFT et OXLT pourront être achetés et vendus directement dans nos jeux.

- **Accessible gratuitement :**

Un accès gratuit est disponible dans tous les jeux d'Oxelta. Cette gratuité est rendue possible par la présence de publicités, qui peuvent être supprimées en achetant un NFT "Oxo Warrior".



Les Oxo Warriors sont les NFTs principaux et interopérables d'Oxelta. Ils seront disponibles à l'achat dès le lancement de l'application mobile et offriront des avantages dans tout l'écosystème d'Oxelta.

PRIX

2 PACKS DE
19\$ ET 29\$

EVENEMENT

Accès à des
événements
privés

AVANTAGES

Avantages dans
tous les jeux
d'Oxelta

PUBLICITÉ

Aucune

NFT TYPE



LA ROAD MAP POUR L'ADOPTION DE L'OXLT



Q4 - 2024

TOKEN : OXLT

La création du marché du token OXLT. Edifice de l'économie des jeux d'OXELTA.

OBJECTIF :

Réussir la vente privée et l'ICO pour un total de \$1,9 M.



Q1 - 2025

CASUAL GAMES

Acquisition de joueurs avec la sortie de :

- Flappy Oxo
- Rocket Oxo

OBJECTIF :

Atteindre un total d'un million de joueurs actifs sur la période.



Q2 - 2025

TOURNOI SIR OXO

Conversion des joueurs en détenteurs Oxo Warriors avec un tournoi communautaire.

OBJECTIF :

Vendre 100 000 Oxo Warriors et lancer le tournoi communautaire.



Q3 - 2025

CLASH OF OXOS

Lancement Clash of Oxos base du business Model de l'OXLT et annonce de la suite.

OBJECTIF :

Avoir une balance positive entre les utility reçues et les reward envoyées.



OXLT : LA VALEUR ENTRE GAMERS ET GAMES

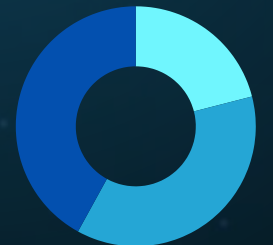


TOKENOMICS

- Token Utilitaire
- Token Déflationniste
- Quantité totale 10,000,000,000 OXLT
- Token débloqué en 60 mois

LES 3 PRINCIPES DE L'OXLT

1. Pour le projet général (21%)
2. Pour la stabilité du token (37%)
3. Pour les jeux (42%)



L' OXLT est construit dans l'objectif d'atteindre une indépendance en 60 mois par son business model.



BUSINESS MODEL

- Le stock d'OXLT augmente si : $Utility > Rewards$
- Donc la quantité en circulation diminue
- Le prix de l'OXLT va alors augmenter

LES 3 PRINCIPES DU MODELE

1. Vente du stock dans nos jeux B2C
2. Financer de nouveaux jeux
3. Attirer de nouveaux joueurs



Ce business model stimule la croissance d'Oxelta et la valeur de l'OXLT grâce à ses gamers et ses jeux.

NOTRE PLAN DE FINANCEMENT

Les deux premières étapes d'Oxelta financent toute la première année du projet jusqu'à Clash of Oxos. Les revenus supplémentaires sont investis dans le marketing et le développement pour attirer plus de joueurs.



PRODUIT TOKEN

- **400 000\$** Vente Privée
- **1 500 000\$** ICO

1 900 000 \$

CHARGE JUSQU'À CLASH OF OXOS

- **75 000\$** Base projet (smart-contrat...)
- **100 000\$** Marketing ICO
- **150 000\$** Application et casual games
- **150 000\$** Marketing casual games
- **75 000\$** Tournoi de Sir Oxo
- **200 000\$** Marketing Clash Of Oxos
- **500 000\$** Clash of Oxos
- **500 000\$** Pool de liquidité OXLT
- **150 000\$** Réserve

1 900 000\$

AUTRES PRODUITS

- Royalties NFT vente privée **(5%)**
- Frais de pool de liquidité **(0,5% à 1%)**
- Publicité Casual Games pour accès gratuit **(CPM environ 5\$)**
- Utilité Casual Games **(captation OXLT)**
- NFTs cosmétiques Casual Games édition limitée **(9\$ unité)**
- Vente des Oxo Warriors **(Pack Argent 19\$, Pack Or 29\$)**
- Royalties des Oxo Warriors **(5%)**



LA PREMIÈRE ÉTAPE : LA VENTE PRIVÉE

Oxelta organise une vente privée de **5% des tokens OXLT** pour **400 000 \$**, suivit d'une ICO.

| | |
|--------------------|------------------|
| PRIX UNITAIRE OXLT | 0,0008 \$ |
| CLIFF | 6 MOIS |
| VESTING | 10 MOIS |
| TICKET MINIMUM | 800 \$ |
| TICKET MAXIMUM | 40 000 \$ |



AVANTAGES

PRIX

Le prix du token au TGE sera de **0,0019\$** soit une augmentation de 237,5%

FLEXIBILITÉ

La vente privée est détenue sur un NFT rendant votre investissement flexible.

AFFILIATION

Un lien est offert permettant de gagner des OXLT en parrainant sur l'ICO.

CADEAU

Le NFT "Oxo Warrior Black" est équivalent à 5 packs d'Oxo Warrior, chacun à 29 \$.

DERRIÈRE OXELTA

THOMAS GALANTE



FOUNDER & CEO

Porte la vision de briser les barrières du jeu vidéo.

ANTOLIN LACATON



COO

Supervise les ressources pour réaliser les projets.

JEREMY ASTA-VOLA



ADVISOR

Avocat spécialisé en Web3.



NOS PARTENAIRES PRINCIPAUX



Entreprise de développement spécialisée dans le Web 3.



Studio de jeux vidéo spécialisé dans les jeux mobiles et Web 3.

LE FUTUR EST EN MARCHÉ

**LA VENTE PRIVÉE EST RÉSERVÉE À SEULEMENT
150 INVESTISSEURS.**

ÉTAPE 1 : Contactez Oxelta pour être whitelisté.

ÉTAPE 2 : Si vous êtes whitelisté, validez vos informations KYB/KYC.

ÉTAPE 3 : Patientez jusqu'au 29 septembre 2024.

ÉTAPE 4 : Investissez en USDT ou FIAT



t.galante@oxelta.io



oxelta.io



Data room

