



# MicroMoney

Cho con  
người

Dữ liệu  
lớn

Cho thương  
mại

Mang 2 tỷ Đô la Mỹ vào  
Nền kinh tế Crypto toàn cầu mới

**tự hào được trình bày bởi:** Sai Hnin Aung, Tetsuji Nagata, Anton Dziatkovskii, Yoshiyuki Taira, Yojiro Tsutsumi, Oknha Sorn Sokna, Pasan Madhawa Edussuriya, Fransiskus Djaka Purnama, July Phoo, Bhannathorn Sangsuk, Tin Htut Aung, Malsha Thilakarathne, Vivian Sukanto, Nikhole John Tecson De Vera, Aung Pyay Thein, Roel Wolfert, Xiaochen Zhang, Azam Shaghghi và hơn 50 thành viên của gia đình MicroMoney tuyệt vời của chúng tôi.



# Mục lục

Tóm tắt

Giới thiệu

Thị trường

Tổng quan

Vấn đề toàn cầu

Giải pháp của chúng tôi

Nhiệm vụ của chúng tôi

MicroMoney làm việc như thế nào?

Lịch sử của chúng tôi: Hai năm làm việc Công việc Tóm tắt

Timeline của chúng tôi

Đánh giá ứng dụng được cung cấp bởi mạng thần kinh nhân tạo

Các giá trị mà chúng tôi cung cấp

MicroMoney cho Cộng đồng Crypto: Phát triển Hệ sinh thái Crypto

MicroMoney dành cho nhân dân: Cung cấp các khoản cho vay nhỏ và tạo ra các lịch sử tín dụng đáng tin cậy  
MicroMoney cho doanh nghiệp: Thu nhận khách hàng mới bằng cách sử dụng dữ liệu lớn của chúng tôi  
MicroMoney cho các đối tác địa phương:

Quy mô kinh doanh trên toàn thế giới

Sơ đồ hoạt động kết hợp

Tại sao chúng ta bắt đầu chiến dịch phân phối Token?

Mở rộng trên toàn thế giới, bắt đầu từ Châu Á và

Tóm lược Đầu tư Châu Á cho Châu Á trong 5

Năm mở rộng kinh doanh

Các mốc quan trọng

Một Token AMM

Cơ cấu phân phối Token

Các lý do thành công và hiệu quả chúng ta sẽ đạt được

Đội ngũ lãnh đạo Nhóm sáng lập Ban cố vấn Các đối tác Kết luận

Phụ lục

Phụ lục 1. Các liên kết đến các kế hoạch kinh doanh và mô hình tài chính

Phụ lục số 2. Tóm lược đầu tư theo quốc gia

Phụ lục số 3. Thông báo pháp lý

Phụ lục số 4. TỪ CHỐI



## Tóm tắt

Hiện vẫn còn hơn 2 tỷ người chưa được chào hàng trên thế giới. Những người này bị loại khỏi nền kinh tế địa phương và toàn cầu vì họ vẫn sử dụng tiền mặt và không có các dịch vụ tài chính cơ bản. Việc vay mượn cũng là một thách thức lớn đối với họ nếu họ không có được lịch sử tín dụng.

Nhiệm vụ của MicroMoney là giải quyết vấn đề này.

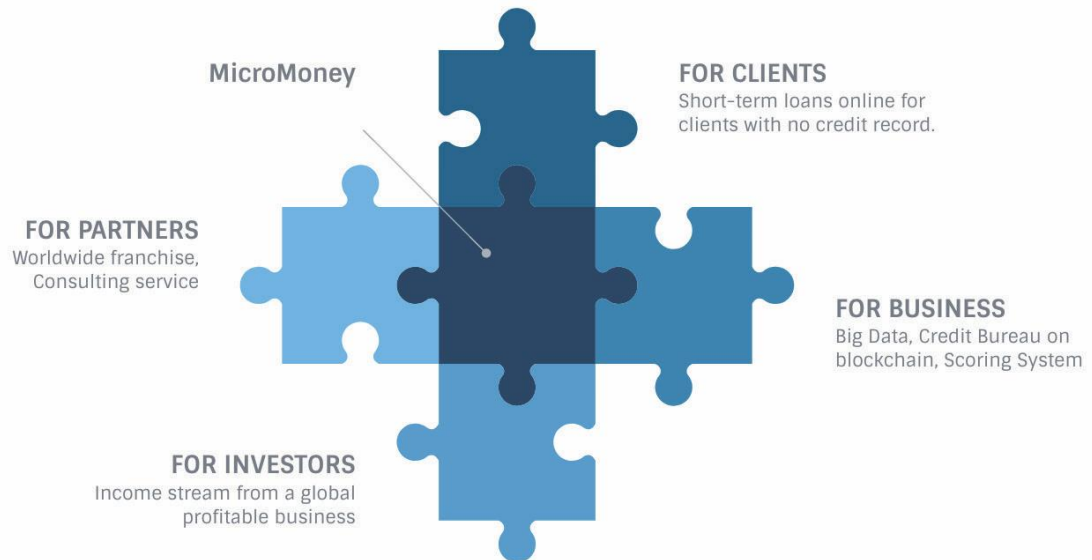
MicroMoney được thành lập như là một tổ chức tài chính vi mô và đã làm cho công việc kinh doanh trở nên một Tín dụng Nguồn mở và Văn phòng Dữ liệu Lớn trên Blockchain. Từ năm 2015, chúng tôi cung cấp cho các cá nhân và doanh nghiệp nhỏ các khoản vay ngắn hạn như là giải pháp tốt nhất cho nhu cầu tài chính của họ. MicroMoney sử dụng tính năng đánh giá rủi ro sáng tạo được hỗ trợ bởi mạng thần kinh nhân tạo.

Trong thời gian dài, chúng tôi có thể giúp đỡ 2 tỷ người không có ngân hàng và không có ngân hàng để xây dựng bản sắc kỹ thuật số đa năng, uy tín và uy tín về tài chính. Không có biên giới hoặc trung gian. Mục tiêu của chúng tôi là đưa những người này vào nền kinh tế crypto phân cấp toàn cầu mới.

Đồng thời, chúng tôi tổng hợp các tập hợp dữ liệu lớn phản ánh nhu cầu của khách hàng và hành vi trực tuyến của họ. Bằng cách chia sẻ và trao đổi dữ liệu lớn, chúng tôi cho phép các ngân hàng, tổ chức tài chính, thương mại điện tử và các doanh nghiệp bán lẻ trên toàn thế giới có quy mô hiệu quả. Họ sẽ được tiếp cận với các khách hàng mới không được hưởng trước, giảm rủi ro trong khi mở rộng sang các thị trường mới, và hiểu rõ hơn nhu cầu của khách hàng.

Xem xét thay đổi thành:

Dịch vụ tài chính đổi với công nghệ Big Data, Blockchain và A.I. ghi điểm cho kinh doanh. Tất cả những điều này kết hợp với thương hiệu trên toàn thế giới tạo thành hệ sinh thái MicroMoney.



Hiện tại, MicroMoney đang thành lập các chi nhánh mới tại Indonesia, Sri Lanka và Philippines. Các quốc gia mục tiêu tiếp theo là Việt Nam, Malaysia, Singapore, Hồng Kông, Nigeria, và Trung Quốc như một thị trường đầy hứa hẹn. Các chi nhánh này sẽ bắt đầu hoạt động trong Q3 2017 - Q1 2018. Với mục đích mở rộng kinh doanh và phát triển sản phẩm mới, MicroMoney đã quyết định bắt đầu phân phối Token.

## Giới thiệu

Theo Báo cáo McKinsey, trong năm 2010, 2,5 tỷ người lớn, chỉ hơn một nửa dân số trưởng thành trên thế giới, không sử dụng các dịch vụ tài chính chính thức để tiết kiệm hoặc mượn. Mặc dù có những chuyển biến về tính bao hàm về tài chính, năm 2017 vẫn còn khoảng 2 tỷ người trên thế giới mà không có ngân hàng chính thức. Điều đó có nghĩa là họ buộc phải sử dụng tiền mặt trong cuộc sống hàng ngày và không có cơ hội để giải quyết các nhu cầu cấp bách bằng cách nộp đơn xin các dịch vụ ngân hàng. Việc vay mượn từ bạn bè và gia đình là nguồn tài chính khẩn cấp phổ biến nhất vì đơn xin vay vốn của họ hầu như không được ngân hàng chấp thuận. Lý do luôn luôn là như nhau: họ không có lịch sử tín dụng. Mặc dù các tổ chức tài chính tuyên bố rằng có ít hơn và không có ngân hàng hàng năm, những người vẫn ở trong tình trạng không có ngân hàng hoặc không có ngân hàng không có cách dễ dàng để giải quyết tình huống của họ.

Những điều trickiest cho ngân hàng để bao gồm những người như vậy vào cơ sở khách hàng của họ là gì? Không ký quỹ là có lợi nhuận lớn, nhưng chúng có rủi ro cao hơn và lợi nhuận thấp hơn. Công nghệ Blockchain cung cấp một câu trả lời cho các hạn chế ngân hàng cổ điển nhưng đã lỗi thời. Nó cung cấp cho các tổ chức tài chính một cách để tăng sự cạnh tranh trên thị trường và thực hiện cuộc cách mạng sản phẩm trong các dịch vụ tài chính. Tình hình hiện tại cho phép và thậm chí buộc tất cả các nhà cung cấp thị trường cung cấp các dịch vụ nhanh chóng và giá cả phải chăng cho các quốc gia bị loại trừ về tài chính trên toàn thế giới.

Hôm nay chúng ta có thể nói rằng các dịch vụ tiết kiệm và cho vay tạo thành nhân quyền. Hơn nữa, dịch vụ tài chính đã trở thành một trong những nguồn thu nhập chính cho nền kinh tế nhà nước, khuyến khích phát triển các ngành công nghiệp khác. Điều này cho thấy sự tiếp cận với các cơ hội tài chính rộng lớn hơn có nghĩa là mức sống cao hơn trên toàn cầu: giáo dục tốt hơn, chăm sóc y tế, thành lập các doanh nghiệp nhỏ mới và cải thiện nền kinh tế của bang.

## Tổng quan thị trường

Các thị trường mới nổi thể hiện các số liệu thống kê thú vị: họ có tỷ lệ phần trăm cao trong số các dịch vụ Internet và di động cao cùng thời điểm.

Dưới đây là một số ví dụ về các quốc gia và khu vực thể hiện những xu hướng này:

Châu Phi (dân số 1,1 tỷ)

Ấn Độ (dân số: 1,3 tỷ)

Trung Quốc (dân số: 1,3 tỷ)  
Pakistan  
(dân số: 193 triệu)

80% dân số không có tài khoản ngân hàng nhưng 63 trong số 100 người sử dụng điện thoại di động. Các chuyên gia mong đợi yếu tố này giúp giải quyết các vấn đề về khả năng sẵn có của các dịch vụ ngân hàng vì nó tạo cơ hội để mọi cá nhân không được vào các dịch vụ ngân hàng thông qua điện thoại di động.

Hiện nay, Ấn Độ là thị trường Internet phát triển nhanh nhất thế giới với mức tăng trưởng cơ sở người dùng là 51,9% vào năm 2015. Tuy nhiên, dân số không có người ở Ấn Độ sẽ là lớn thứ 7 trên thế giới<sup>2</sup>. Một báo cáo<sup>3</sup> do PricewaterhouseCoopers chuẩn bị vào năm 2015 chỉ ra rằng dân số không thu hút của Ấn Độ trong năm đó là 233 triệu.

Trung Quốc có 731 triệu người sử dụng Internet với 53,1% dân số trực tuyến. Và 95% người dùng truy cập Internet từ điện thoại của họ. Đất nước này có tốc độ phát triển nhanh nhưng vẫn có 21% số người không có nhà.

Pakistan cho thấy sự tăng trưởng 185% của người sử dụng băng thông rộng di động, nhưng 100 triệu người Pakistan vẫn chưa được giao dịch<sup>5</sup>.

Đông Nam Á  
(dân số: 800 triệu)

Khu vực Châu Á nói chung sẽ trở thành khu vực Internet phát triển nhanh nhất thế giới vào năm 2020. Nó cho thấy số lượng người sử dụng Internet ngày càng tăng, mở rộng thâm nhập điện thoại di động và tăng việc sử dụng các mạng xã hội.

Theo Google và Temasek, đến năm 2025, nền kinh tế Internet Đông Nam Á dự kiến sẽ đạt 200 tỷ USD, tăng cường GDP đã tăng trưởng mạnh và đang phát triển 2,5 nghìn tỷ đồng. Với tốc độ tăng trưởng kết nối di động cao hơn mức trung bình toàn cầu (124% so với 103%), và tốc độ Internet dự kiến sẽ đạt mức trung bình toàn cầu là 23,3 Mbps, ngành công nghiệp Internet của khu vực đang phát triển. Hơn nữa, kể từ tháng 1 năm 2017, sự thâm nhập của các phương tiện truyền thông xã hội của các nước thành viên là cao (tuyên bố ra khỏi màu xanh, nhu cầu hỗ trợ dữ liệu).

Đồng thời, chỉ có 27% dân số Đông Nam Á có tài khoản ngân hàng. Tại các nước nghèo như Campuchia, con số này giảm xuống khoảng 5%. Điều đó tương ứng với khoảng 438 triệu unbanked trong khu vực.

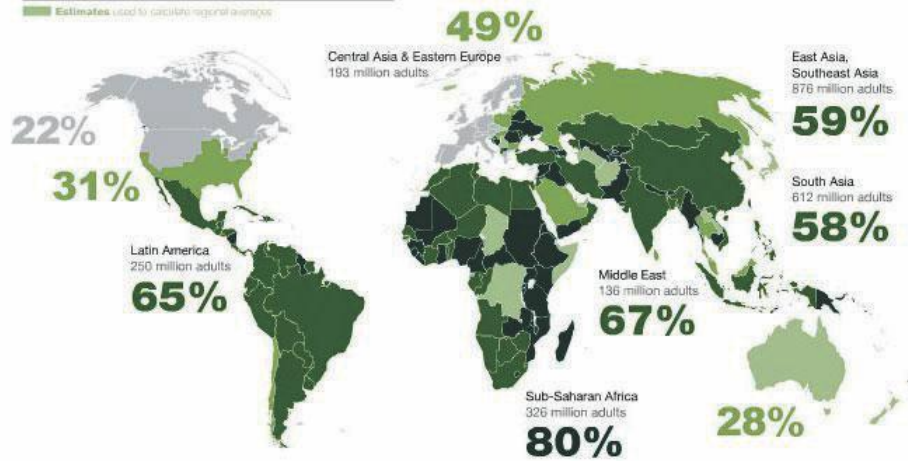
Ở Myanmar, điện thoại thông minh chiếm 58%, cao hơn mức trung bình toàn cầu của 37% và trung bình khu vực 47%. Trong khi đó, Myanmar có một trong những tỷ lệ thâm nhập ngân hàng thấp nhất ở châu Á, với trên 85% người lớn (15 tuổi trở lên) không ký quỹ. Dữ liệu của ngân hàng trung ương cho thấy rằng bên ngoài thành phố Yangon, các ngân hàng không bao gồm nhiều hơn 95% dân số, và chỉ có 1 triệu hộ gia đình có thể tín dụng. Do đó, 95% dân số trên 50 triệu người phụ thuộc vào khoảng 5.000 người cho vay tiền không chính thức và "cá mập vay nợ".



## The Substantial Growth of Unbanked and Underbanked

Nearly 2.2 billion financially unserved adults live in Africa, Asia, Latin America, and the Middle East.

Percentage of total adult population who do not use formal or semiformal financial services



*Counting the world's unbanked / McKinsey & Company*

## Vấn đề Toàn cầu

Vì người dân trên toàn thế giới thiếu sự tiếp cận với các dịch vụ tài chính cơ bản, họ có năng lực hạn chế để vượt qua đói nghèo và nâng cao mức sống của họ. Điều đó hàm ý sự thiếu tiếp cận với cả hai dịch vụ ngân hàng (cho vay, thế chấp, hoặc tài khoản ngân hàng) và tiếp cận với tất cả các dịch vụ và cơ hội khác. Không có lịch sử tín dụng có nghĩa là hạn chế truy cập vào dịch vụ ngân hàng, có nghĩa là không có khoản vay và, không có lịch sử tín dụng ... Tuy nhiên, có hy vọng để phá vỡ vòng tròn luẩn quẩn này.

Có một tỷ lệ lớn các cá nhân không bị bán ở khu vực Châu Á Thái Bình Dương, nơi hiện có hơn một nửa số người sử dụng internet trên thế giới, 54% người sử dụng phương tiện truyền thông xã hội trên thế giới, và 56% trong số tất cả người sử dụng phương tiện truyền thông xã hội di động. Xu hướng này chứng tỏ rằng mặc dù hầu hết người dân Châu Á có thể không có ngân hàng, các dịch vụ số và các giải pháp sáng tạo đã cải thiện cuộc sống của người dân. Và chúng tôi đang ở đây để giúp đưa tất cả hàng triệu người này đến nền kinh tế crypto toàn cầu mới.

## Giải pháp của chúng tôi

Đem Micromoney cho con người

MicroMoney là một nhóm các chuyên gia có kinh nghiệm làm việc tại các thị trường mới nổi. Có 196 quốc gia trên thế giới, và 100 trong số đó là thị trường mục tiêu của chúng tôi. Ai là khách hàng tiềm năng của chúng tôi? Họ có hơn 2 tỷ người không có ngân hàng, họ điều hành hộ gia đình có tiền mặt, không có tiền sử tín dụng, không có nợ, và sử dụng rộng rãi điện thoại thông minh và Facebook. Họ là cái gọi là "cổ áo màu xanh" và "cổ áo trắng", và các DNVVN. Thu nhập hàng tháng của họ là khoảng \$ 200-500.

Điều này hàm ý một lượng lớn khách hàng mới và chúng tôi đang ở đây để đưa họ đến nền kinh tế crypto toàn cầu mới.

Trong một thị trường mới nổi, điện thoại thông minh có thể cho chúng tôi biết tất cả mọi thứ chúng tôi cần về chủ sở hữu của nó, để chúng tôi có thể ước tính mức độ đáng tin cậy của mình. Không có trò đùa, điện thoại thông minh của bạn biết bạn tốt hơn nhiều so với ngay cả người bạn thân nhất của bạn.

Vì vậy, chúng tôi đã thực hiện một ứng dụng, trong đó tập hợp 10.000 thông số. Chúng tôi phân tích dữ liệu lớn này bằng cách sử dụng Hệ thống chấm điểm mạng thần kinh AI của chúng tôi và điều này là đủ để có được một quyết định cho vay phê duyệt chỉ trong 15 giây. Bây giờ, để vay tiền bằng cách sử dụng ứng dụng của chúng tôi là dễ dàng như để đặt một Uber. Tất nhiên, chúng tôi luôn cải tiến hệ thống.

Chúng tôi nhận ra rằng 90% khách hàng của chúng tôi vay khoản vay đầu tiên trong cuộc đời. Đồng thời, chúng tôi bị choáng ngợp bởi ý tưởng: bằng cách cung cấp tiền cho mọi người, chúng tôi không chỉ giúp giải quyết các nhu cầu hàng ngày. Chúng tôi đang giúp tạo ra bản sắc tài chính kỹ thuật số, xây dựng uy tín và uy tín và bắt đầu lịch sử tín dụng.

Và nếu chúng ta muốn cải thiện cuộc sống của hơn hai tỷ người, chúng ta phải cho họ tiếp cận với nền kinh tế toàn cầu. Làm sao?

### **Xây dựng và tín dụng mã nguồn mở Cục trên Blockchain**

Các khoản vay thông qua hợp đồng thông minh, minh bạch và đáng tin cậy lịch sử tín dụng. Chúng ta phải cho phép các doanh nghiệp tiếp cận với khách hàng của chúng tôi, cung cấp cho họ dịch vụ tốt nhất có thể.

## Cung cấp dữ liệu lớn cho các doanh nghiệp

Sản phẩm của chúng tôi đại diện cho một nhận dạng tài chính kỹ thuật số được mã hóa trên Blockchain và Big Data thu thập được từ điện thoại thông minh của người vay. Những dữ liệu lớn của những khách hàng trước đây không được phục vụ trở nên thực sự hữu ích cho việc kinh doanh: mọi người cần tiền và dịch vụ, trong khi các doanh nghiệp cần khách hàng mới.

Như bạn thấy, chúng tôi bắt đầu là một công ty tập trung hoàn toàn vào tài chính vi mô trong ngành cho vay tiền, nhằm cung cấp giải pháp tốt nhất cho các cá nhân và doanh nghiệp nhỏ. Nhưng ngày nay chúng tôi tự hào là một công ty của Fintech, làm việc hướng tới mục tiêu bao gồm tài chính toàn cầu.

Kể từ năm 2015, MicroMoney đã hoạt động thành công tại Campuchia. Năm 2016, chúng tôi bắt đầu tại Myanmar và kể từ đó đã quyết định mở rộng trên toàn thế giới. Năm 2017, MicroMoney thành lập một văn phòng tại Thái Lan với mục tiêu giảm chi phí hoạt động và mở rộng hơn nữa trong khu vực: Philippines, Indonesia, Malaysia, Sri Lanka, Singapore, Hồng Kông, Trung Quốc.

## Mở rộng trên toàn thế giới

Trong khi cân nhắc việc nhân rộng sản phẩm của chúng tôi, chúng tôi đã xác định được 100 quốc gia có dân số đông nhất với hàng tỷ đô la và nhu cầu lớn về các giải pháp chính của chúng tôi.

Chúng tôi lấy ý tưởng này từ McDonald's và hoàn toàn được chuẩn hóa và đóng gói các quy trình kinh doanh của chúng tôi trong hệ thống CRM của chúng tôi (BPM` trực tuyến). Bây giờ nó đã trở thành một Nền tảng Tài chính Nền tảng Tài chính sẵn sàng để đi. Do đó, mở rộng sang các nước mới và mở các chi nhánh mới đã được đơn giản hoá.

## Nhiệm vụ của chúng tôi

- ◆ Giải quyết nạn đói và đói nghèo bằng cách cung cấp cho những người không có ngân hàng được tiếp cận các dịch vụ tài chính và khả năng xây dựng lịch sử tín dụng đầu tiên của họ trên một Blockchain.
- ◆ Giúp các doanh nghiệp nhỏ không có ngân hàng phát triển kinh doanh bằng cách cung cấp cho họ các khoản vay trực tuyến. Cho phép các ngân hàng, công ty tài chính, tổ chức điện tử và các doanh nghiệp bán lẻ trên toàn thế giới có quy mô và phục vụ khách hàng một cách hiệu quả, những người trước đây không có quyền truy cập vào dịch vụ của họ.
- ◆ Tạo ra một hệ sinh thái tài chính vi mô mở rộng bằng cách cung cấp nhượng quyền cho các đối tác địa phương. Nâng cao nhận thức về tài chính giữa các khách hàng của chúng tôi bằng cách cung cấp các dịch vụ tư vấn và tài liệu giáo dục.
- ◆ Cho phép các công ty Blockchain tăng quy mô khách hàng một cách hiệu quả bằng cách truy cập vào Văn phòng Tín dụng Mở của chúng tôi với hàng triệu người đã phục vụ.
- ◆ Đưa những người bị loại trừ về tài chính vào nền kinh tế crypto toàn cầu mới.

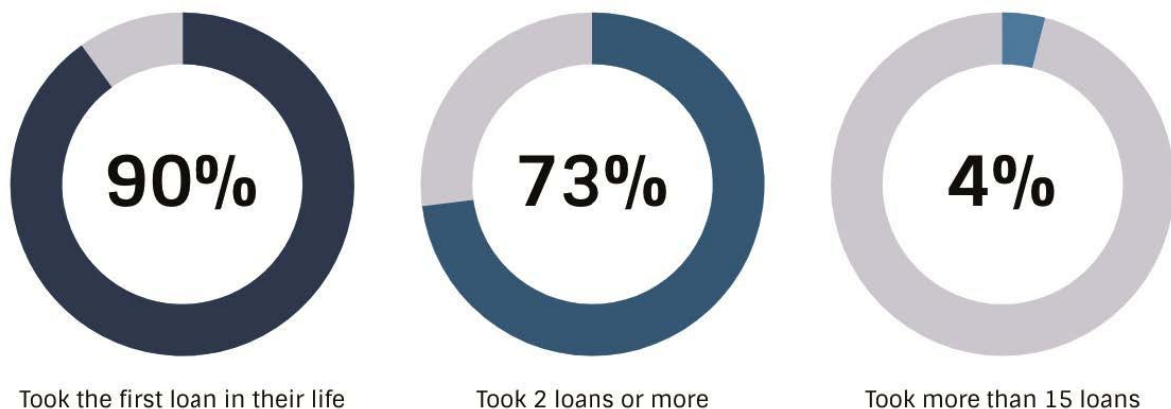
## MicroMoney làm việc như thế nào?

### Lịch sử của chúng tôi: Hai năm làm việc chăm chỉ

MicroMoney được thành lập như là một công ty tập trung vào tài chính vi mô trong ngành cho vay tiền. Chúng tôi nhằm mục đích cung cấp giải pháp tốt nhất cho các cá nhân và doanh nghiệp nhỏ để đáp ứng nhu cầu tài chính của họ. MicroMoney đang hoạt động thành công tại Cam-pu-chia, Myanmar, và Thái Lan, nơi có trụ sở chính của chúng tôi.

Chúng tôi cung cấp cho khách hàng các khoản vay trực tuyến mà không cần bất kỳ yêu cầu về thế chấp. Khách hàng có thể nhận được tiền bằng cách điền đơn đăng ký vào ứng dụng trên điện thoại di động của chúng tôi. Sử dụng các thuật toán học máy, chúng tôi có thể chấp thuận một khoản vay chỉ trong 15 giây và có thể cung cấp khoản tiền trong 1 giờ. Sau khi thành lập chi nhánh ở Cam-pu-chia, chỉ mất 3 tháng để tạo ra lợi nhuận kinh doanh. Được thành lập vào năm 2016, MicroMoney Myanmar cũng đang thể hiện sự tăng trưởng ổn định.

Hai năm làm việc chăm chỉ đã dẫn đến một công nghệ điểm độc đáo, một mạng lưới rộng các đối tác kinh doanh và sự phát triển kinh doanh ổn định. Đối với phản hồi của khách hàng, trang Facebook của chúng tôi<sup>6</sup> đã đạt tới hơn 500 nghìn người theo dõi và ứng dụng của chúng tôi<sup>7</sup> trong Google Play có xếp hạng khách hàng là 4,8 trên 5.



Chúng tôi có hơn 95.000 người đăng ký, trong đó 90 phần trăm đã vay khoản vay đầu tiên trong cuộc đời của họ. Khoảng 73% đã trả lại cho chúng tôi khoản vay thứ hai. Hiện tại, thống kê giữ lại của chúng tôi cho thấy trung bình 4,5 khoản vay xã hội / khẩn cấp cho mỗi khách hàng.

<sup>6</sup> <https://www.facebook.com/micromoneymyanmar/>

<sup>7</sup> <https://play.google.com/store/apps/details?id=mm.com.money&hl=en>

Chúng tôi giúp khách hàng của chúng tôi đạt được mục tiêu của họ và đối phó với những hoàn cảnh cuộc sống đầy thách thức. Để thực hiện được điều đó, MicroMoney đã thành lập một đội ngũ chuyên gia kỹ thuật và kinh doanh. Chúng tôi liên tục cập nhật các sản phẩm tài chính, sản xuất nội dung giáo dục và mở rộng kinh doanh sang các thị trường mới.

Vào tháng 12 năm 2015, chúng tôi đã phát hành 21 khoản vay, chỉ với tổng số \$ 800. Vào cuối năm 2017, khối lượng giải ngân của chúng tôi sẽ đạt 4,9 triệu USD.

Hai năm kinh doanh có lãi đã chứng tỏ tính mạnh mẽ của mô hình kinh doanh hiện tại của MicroMoney. Hành vi của khách hàng của chúng tôi cho thấy nhu cầu vay vốn nhỏ của các cá nhân và doanh nghiệp vừa và nhỏ trước đây không có nhu cầu sử dụng dịch vụ tài chính.

### Thêm thông tin lịch sử về mặt hàng này

Hiệu suất hiện tại				Dự toán tài chính		
	2015	2016	2017, EoY	2018	2019	2020
Khách hàng đăng ký duy nhất	100	50,000	150,000	1 mln	5 mln	25 mln
Phát hành các khoản vay / hồ sơ tín dụng	21	11,040	70,000	400,000	3 mln	12 mln
Các khoản cho vay phát hành, USD	1,050	662,400	4,9 mln	40 mln	0.3 bln	1.2 bln
Tổng số tiền huy động, USD	30,000	950,000	1,85 mln (2017 Q3) + token offering			

## Timeline của chúng tôi

2015	2016	2017, Q3
------	------	----------

### IT

Hệ thống quản lý rủi ro được xây dựng. Các hồ sơ tín dụng đầu tiên được lập và lưu trữ trong Excel.	Riêng CRM được phát triển. Một hệ thống tính điểm dự đoán được phát triển.	Máy móc và AI được thực hiện. Sự phát triển của Cục tín dụng bắt đầu.
--	--	--

### HOẠT ĐỘNG

Trung tâm gọi nội bộ được thiết lập. 3 người trong nhóm.	Tổ chức thu nợ nội bộ được thành lập. 35 người trong nhóm.	Các hiệp định đối tác tại Sri Lanka và Indonesia được ký kết. 85 người trong nhóm. 7 quốc tịch khác nhau.
---	---	---

### SẢN PHẨM

Các khoản vay xã hội / khẩn cấp.	Kết nối với tất cả các hệ thống thanh toán phù hợp chính.	Được kết nối với ví điện tử crypto đầu tiên của Everex).
----------------------------------	---	--

### APP

Bắt đầu phát triển ứng dụng Android.	Ứng dụng Android đã được khởi chạy thành công. 20,000 Đăng ký.	Đã cập nhật ứng dụng Android. 10.000 + thông số đang được thu thập từ điện thoại của người đi vay. Xếp hạng Google Play đạt 4,7. 95.000 đăng ký duy nhất.
--------------------------------------	---	--

### CKHÁCH HÀNG PHẢN HỒI


	1.000 phản hồi tích cực.	500.000 lượt thích trên Facebook.
--	--------------------------	-----------------------------------

### MỞ RỘNG KINH DOANH

Cambodia.	Myanmar.	Thailand (back office). Expansion to Indonesia, Philippines, and Sri Lanka is started.
-----------	----------	---



## Đánh giá ứng dụng được cung cấp bởi mạng thần kinh nhân tạo



The screenshot shows the Micromoney mobile app interface. At the top, there's a status bar with signal, battery, and time (0:15). Below it, the Micromoney logo is displayed. The main screen has a blue background with the text "I NEED 30000 MMK FOR 28 DAYS". A slider bar shows the loan amount from 30,000 MMK to 200,000 MMK, with a marker at 30,000 MMK. Below the slider, there's a table with three columns: "Cash Advance Amount", "Total Repayment amount", and "Repayment date". The values are: 30000 MMK, 38400 MMK, and 17 APR 2017. Below the table, there are input fields for "Full Name" and "Phone" (with a dropdown showing "09"). At the bottom, there's a large orange button labeled "APPLY TO GET LOAN NOW!".

**Điện thoại thông minh của một người mượn là một công cụ hiệu quả để kiểm tra mức độ đáng tin cậy của mình.**

Các chuyên gia kỹ thuật của chúng tôi đã phát triển một thuật toán chấm điểm duy nhất dựa trên trí tuệ nhân tạo và học máy. Đến bây giờ, dự đoán chính xác về độ tin cậy của người vay được dựa trên khoảng 10.000 tham số được thu thập và phân tích theo thuật toán. Chúng tôi không ngừng nâng cao hệ thống để có được dự đoán chính xác hơn. Do hệ thống tính điểm sử dụng máy học, nên chúng ta thu thập được nhiều dữ liệu hơn, những dự đoán tốt hơn chúng ta có được từ nó.

Kết quả là, hệ thống của chúng tôi cung cấp một số điểm tiên đoán phù hợp với hệ thống FICO toàn cầu.

Khi cài đặt ứng dụng<sup>8</sup> của chúng tôi, khách hàng ký một thỏa thuận về xử lý dữ liệu cá nhân. Ngoài ra, với dữ liệu được gửi trên mẫu, hệ thống chấm điểm phân tích hành vi của người dùng trong quá trình đăng ký, cũng như danh sách liên lạc, cuộc gọi, SMS, hành vi của trang web, v.v ... Chúng tôi cũng nhận dữ liệu từ các mạng xã hội do khách hàng sử dụng. Cuối cùng, chúng ta có thể có được hồ sơ khách hàng rất chi tiết.

Thông qua việc sử dụng hệ thống của chúng tôi, chúng tôi có thể cung cấp các khoản tín dụng nhỏ cho các ngân hàng không có ngân hàng và không có tiền sử tín dụng, đồng thời tập hợp dữ liệu lớn.

Chúng tôi đang chứng kiến sự hấp dẫn của thị trường đối với loại phân tích dữ liệu Big Data này từ các ngành công nghiệp tài chính, thương mại điện tử, bảo hiểm và viễn thông.

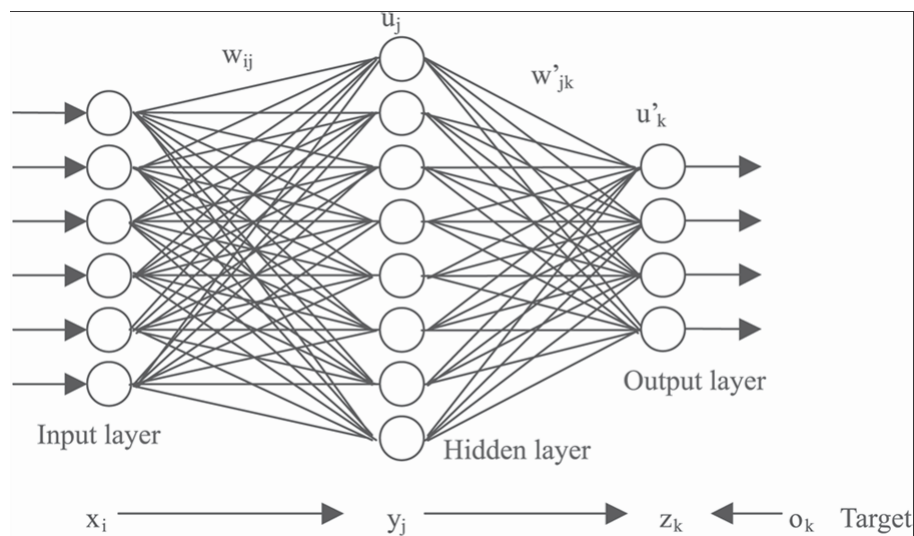
<sup>8</sup> <https://play.google.com/store/apps/details?id=mm.com.money&hl=en>

<sup>9</sup> We respect our clients' privacy and do not share or sell this information if permission was not granted by the client.

### Một số thông số chúng tôi thu thập và phân tích:

- mất bao nhiêu thời gian để người mượn điền vào từng trường;
- bao nhiêu giây anh ta nghỉ ngơi khi gõ địa chỉ nhà;
- bao nhiêu lần anh ấy thay đổi
- lĩnh vực tiền lương;
- vào thời gian nào trong ngày hay đêm
- đơn đã được nộp;
- những gì âm nhạc là trong danh sách nhạc của mình;
- bao lâu người này sử dụng điện thoại thông minh này;
- khách hàng thường xuyên
- gọi người thân, và người mà anh ta gọi;
- chúng ta có khách hàng từ danh sách liên lạc của mình, và danh tiếng của họ là gì

**Ví dụ về cách chúng tôi phân tích dữ liệu lớn bằng cách sử dụng mạng Azure Neure của Microsoft**



NeuralNetwork, [www.extremetech.com](http://www.extremetech.com)

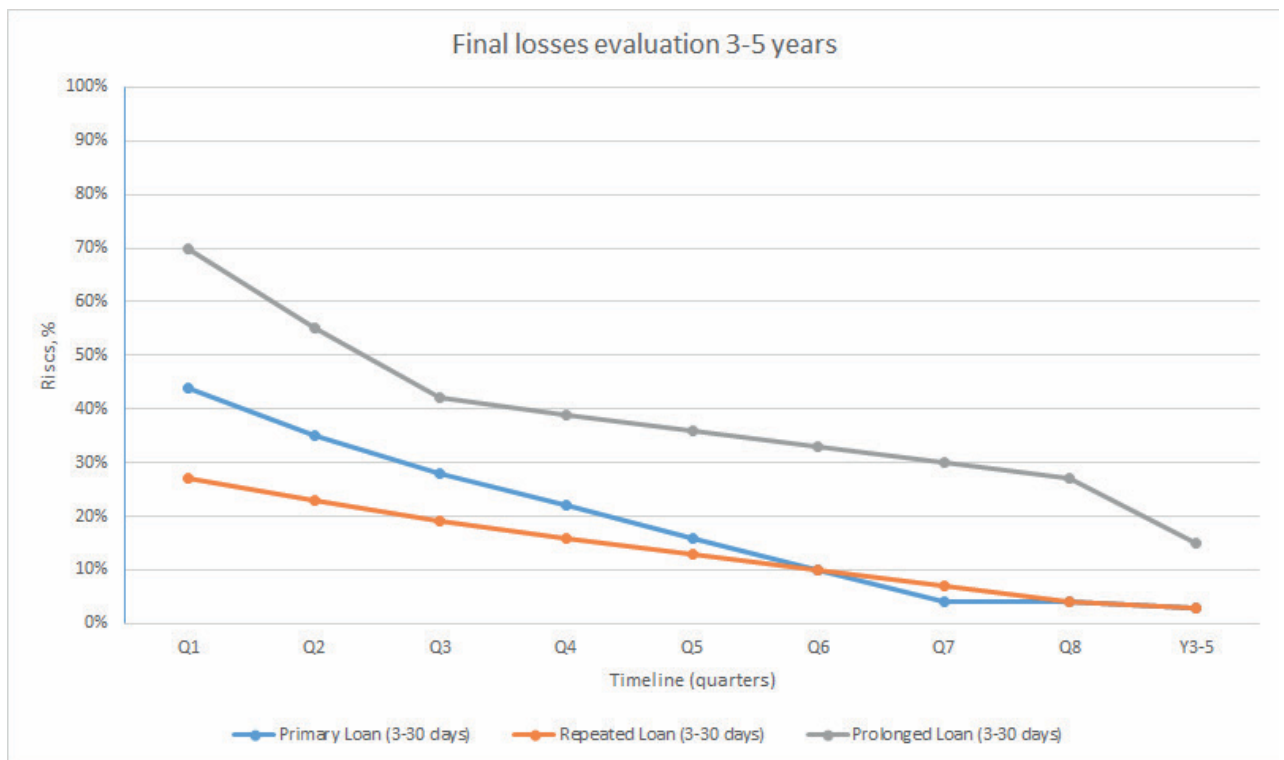
## Neural Network tiên đoán đưa lại cho MicroMoney nhiều ưu điểm: Financial risks

- ◆ Trong khi làm việc với các khách hàng mới sẽ giảm đáng kể. Chi phí tính điểm là
- ◆ một đơn hàng nhỏ hơn so với các ngân hàng truyền thống và các tổ chức tài chính vi mô.
- ◆ Chúng tôi có thể tự tin làm việc với bất kỳ loại khách hàng nào (bao gồm 2 tỷ người không có ngân hàng, không có hồ sơ tín dụng nhưng chủ sở hữu là điện thoại thông minh).
- ◆ Trong khi mở rộng sang một thị trường hoàn toàn mới, rủi ro của chúng tôi thấp hơn nhiều so với đối thủ tiềm năng của chúng tôi ngay từ ngày đầu tiên hoạt động.
- ◆ Dữ liệu Lớn tổng hợp hữu ích cho bất kỳ doanh nghiệp nào khác: ngân hàng, công ty tài chính, bảo hiểm, thương mại điện tử và bán lẻ.

## Rủi ro của khoản vay không thanh toán

Thuật toán chấm điểm của chúng ta là một hệ thống tự học: chúng ta cho vay nhiều hơn, dự đoán của nó hoạt động tốt hơn. Do đó, nó làm giảm đáng kể nguy cơ không trả nợ. Với mỗi quốc gia mới được đưa ra, chúng tôi có quyền truy cập vào bộ dữ liệu lớn được xử lý bởi thuật toán của chúng tôi, cải thiện nó thậm chí nhiều hơn.

**Ước tính tổn thất khoảng 3-5 năm đối với một thị trường mới, đối với các khoản nợ quá hạn:**



### Ước tính tổn thất ước tính 3-5 năm đối với một thị trường mới:

Bảng này thể hiện rủi ro gần đúng của việc không trả nợ khoản vay theo danh mục theo thời gian. Khi có thể nhìn thấy, khoản vay dài hơn là quá hạn, cao hơn nguy cơ không trả nợ. Đối với các khoản vay không có khoản nợ quá hạn ("0-> 3-30" trong bảng), nguy cơ không trả nợ giảm từ 44% (cho các khoản vay lần đầu tiên trên một thị trường hoàn toàn mới) xuống còn 3% vào năm thứ ba hoạt động.

<b>Khoản Chính</b>	<b>vay</b>	<b>Vay quá hạn, ngày</b>	<b>Q1</b>	<b>Q2</b>	<b>Q3</b>	<b>Q4</b>	<b>Q5</b>	<b>Q6</b>	<b>Q7</b>	<b>Q8</b>	<b>Y3-5</b>
		0 -> 3-30	44%	35%	28%	22%	16%	10%	4%	4%	3%
		3-30 -> 31-60	90%	85%	80%	80%	75%	75%	70%	70%	65%
		31-60 -> 61-90	96%	96%	96%	96%	96%	96%	96%	96%	96%
		61-90 -> 90+	98%	98%	98%	98%	98%	98%	98%	98%	98%

<b>Khoản vay lặp đi lặp lại</b>	<b>Vay quá hạn, ngày</b>	<b>Q1</b>	<b>Q2</b>	<b>Q3</b>	<b>Q4</b>	<b>Q5</b>	<b>Q6</b>	<b>Q7</b>	<b>Q8</b>	<b>Y3-5</b>
	0 -> 3-30	27%	23%	19%	16%	13%	10%	7%	4%	3%
	3-30 -> 31-60	90%	85%	80%	80%	75%	75%	70%	70%	65%
	31-60 -> 61-90	96%	96%	96%	96%	96%	96%	96%	96%	96%
	61-90 -> 90+	98%	98%	98%	98%	98%	98%	98%	98%	98%

<b>Khoản vay kéo dài</b>	<b>Vay quá hạn, ngày</b>	<b>Q1</b>	<b>Q2</b>	<b>Q3</b>	<b>Q4</b>	<b>Q5</b>	<b>Q6</b>	<b>Q7</b>	<b>Q8</b>	<b>Y3-5</b>
	0 -> 3-30	70%	55%	42%	39%	36%	33%	30%	27%	15%
	3-30 -> 31-60	90%	80%	80%	80%	75%	75%	70%	70%	65%
	31-60 -> 61-90	97%	97%	97%	97%	97%	97%	97%	97%	97%
	61-90 -> 90+	98%	98%	98%	98%	98%	98%	98%	98%	98%

## Các giá trị mà chúng tôi cung cấp

### MicroMoney cho Cộng đồng Crypto: Phát triển Hệ sinh thái Crypto

Theo chiến lược dài hạn của chúng tôi, chúng tôi thấy MicroMoney là một phần của hệ sinh thái mật mã.

Mục tiêu của chúng tôi là cho phép các công ty Blockchain có thể mở rộng quy mô khách hàng một cách hiệu quả bằng cách truy cập vào văn phòng tín dụng mã nguồn mở của chúng tôi. Cung cấp cho đối tác của chúng tôi dữ liệu về hàng triệu người đã phục vụ, chúng tôi sẽ mang những khách hàng này đến nền kinh tế crypto toàn cầu mới.

Chúng tôi đã và đang hướng tới mục tiêu này. Vào tháng 8 năm 2017, chúng tôi đã ký Biên bản ghi nhớ với ví điện tử Everex (tặng 60.000 ETH trong quá trình phân phối mã thông báo của họ). Sử dụng Ví điện tử của Everex, chúng tôi sẽ bắt đầu giải ngân "crypto-cash", do đó khách hàng của chúng tôi sẽ nhận được khoản vay đầu tiên của họ trong tín dụng mật (tiền tệ ổn định có xu hướng tokenized).

**Bước tiếp theo, chúng tôi xem xét tích hợp với các sản phẩm công nghệ cao này:**

<b>Everex</b>	Hệ thống thanh toán xuyên biên giới. Nhận được crypto-tiền mặt cho người vay của chúng tôi.
<b>GOLEM</b>	Siêu phân tán. Triển khai AI cho các giải pháp phân tích số điểm và rủi ro của chúng tôi.
<b>Civic</b>	Đề cải thiện nhận dạng và xác minh của người đi vay.
<b>Hive</b>	Cung cấp tài chính cho khách hàng SME của chúng tôi.
<b>Tether</b>	Hệ thống thanh toán thay thế.
<b>COSMOS</b>	Mạng lưới và khuôn khổ cho khả năng tương tác giữa các blockchains.
<b>Uport</b>	Toàn cầu, thống nhất, có chủ quyền hệ thống nhận dạng khách hàng.
<b>Sonm</b>	Supercomputer. Triển khai AI cho các giải pháp phân tích số điểm và rủi ro của
<b>OmiseGo</b>	Hệ thống thanh toán thay thế và ví điện tử.

## MicroMoney cho người dân: Cung cấp các khoản cho vay nhỏ và tạo ra các lịch sử tín dụng đáng tin cậy

Các khoản vay trước mắt cho 2 tỷ người không ký quỹ và chưa thanh toán



### Vấn đề

Tùy thuộc vào quốc gia, thật khó hoặc không thể có được khoản vay không có bảo đảm cho các cá nhân mà không có hồ sơ tín dụng.



### Giải pháp

MicroMoney cho phép khách hàng không có hồ sơ tín dụng để cho vay ngắn hạn.



### Vấn đề

Để nhận khoản vay tại một ngân hàng hoặc một tổ chức tài chính vi mô, cần có một danh sách dài các văn bản xác minh và tài sản thế chấp.



### Giải pháp

Khách hàng MicroMoney nhận được khoản vay ngay lập tức bằng cách áp dụng trực tuyến thông qua một ứng dụng di động. Không yêu cầu phải có chứng từ bảo đảm hoặc tài liệu bổ sung.

Nghiên cứu thị trường cho thấy rằng các thể chế tài chính hiện tại ở các nền kinh tế đang nổi ở Châu Á vẫn chưa đủ đáp ứng nhu cầu của khách hàng đối với các khoản vay ngắn hạn:

#### **Ngân hàng:**

Tài liệu: ID + sổ gia đình + giới thiệu từ sở cảnh sát + phiếu lương

+ khuyến cáo từ công việc. Tài sản thế chấp. Người bảo lãnh.

#### **Các công ty tài chính vi mô:**

Tài liệu: ID + Sách về gia đình / khuyến nghị từ sở cảnh sát / tài liệu bổ sung. Thế chấp hoặc người bảo lãnh đa (vay nhóm)

#### **Cửa hàng cầm đồ:**

Tài liệu: ID.

Bảo lãnh Tài sản thế chấp: Cần thiết (Vàng, Điện tử, vv).

#### **Người cho vay tiền và cho vay cá mập không chính thức:**

Tài liệu: ID, Khuyến nghị của khách hàng hiện tại / Giới thiệu.

Bảo lãnh Tài sản thế chấp: Đàm phán.

## Sản phẩm của chúng tôi

### Các khoản cho vay xã hội / khẩn cấp (PDLs) và các khoản cho vay trả góp

- Thời hạn cho vay: 14, 21, 28 ngày; 2-3 tháng.
- Khoản vay của khoản vay: Không lãi suất, hoa hồng cố định mỗi ngày. Trong 85% trường hợp, khoản thanh toán vượt mức không vượt quá 30% số tiền vay.
- Số tiền vay: cho các khoản vay đầu tiên - chỉ khoảng \$ 23. Số tiền tăng cho các khoản vay sau đây. Chúng tôi dạy khách hàng vay vốn một cách khôn ngoan. Chẳng hạn, không được vay quá 20% thu nhập hàng tháng của một người.
- Số tiền vay trung bình: 23-250 đô la cho MM, KH, PH, ID, LK. Đối với SG, HK, CH - có thể thay đổi. Không có thể chấp.
- Thời gian: tiền vay tức thời; quyết định phê duyệt khoản vay mất 15 giây, tiền giao hàng xảy ra trong vòng 1 giờ.
- Kênh giải ngân vốn vay: Vay đầu tiên được giải ngân thông qua chuyển tiền trong nước hoặc tài khoản ngân hàng (cũng bằng cách hướng dẫn khách hàng cách mở tài khoản ngân hàng). Các khoản vay sau được giải ngân thông qua việc chuyển tiền trong nước, tài khoản ngân hàng và hệ thống thanh toán. Chúng tôi sẽ triển khai ví điện tử của Everex nhằm cung cấp cho khách hàng của chúng tôi các khoản vay bằng cryptocash.
- Tài liệu yêu cầu: áp dụng trực tuyến. Việc chấp thuận khoản vay dựa trên thuật toán chấm điểm của chúng ta (xem đoạn tương ứng để biết thêm chi tiết).

### Các khoản cho vay đối với các doanh nhân nhỏ (SME Loans)

- Thời hạn cho vay: 2-3 tháng.
- Khoản vay của khoản vay: Lãi suất cạnh tranh tùy thuộc vào loại hình kinh doanh.
- Số tiền vay: không quá 30% doanh thu hàng tháng của SME, \$ 200-500.
- Không có thế chấp.
- Thời gian: tiền vay tức thời; quyết định phê duyệt khoản vay mất 15 giây, việc giao tiền xảy ra trong vòng 1 giờ.
- Kênh giải ngân vốn vay: Vay đầu tiên được giải ngân thông qua chuyển tiền trong nước hoặc tài khoản ngân hàng (cũng bằng cách hướng dẫn khách hàng cách mở tài khoản ngân hàng). Các khoản vay sau được giải ngân thông qua việc chuyển tiền trong nước, tài khoản ngân hàng và hệ thống thanh toán. Chúng tôi sẽ triển khai ví điện tử của Everex nhằm cung cấp cho khách hàng của mình các khoản vay bằng cryptocash.
- Các tài liệu bắt buộc: Áp dụng trực tuyến. Việc chấp thuận khoản vay dựa trên thuật toán chấm điểm của chúng tôi
- (xem đoạn tương ứng để biết thêm chi tiết) + Phân tích tiền mặt của người đi vay.

### Giúp khách hàng xây dựng hồ sơ tín dụng cho tương lai



#### Vấn đề

Thiếu cơ sở dữ liệu hồ sơ tín dụng tập trung, thiếu Phòng Tín dụng ở hầu hết các nước châu Á. Vì vậy, khách hàng không thể xây dựng hồ sơ tín dụng của họ cho tương lai.



#### Giải pháp

MicroMoney cho phép khách hàng để xây dựng và bảo đảm hồ sơ tín dụng của họ cho tương lai thông qua một cơ sở dữ liệu hồ sơ tín dụng dựa trên blockchain

Đến năm 2014, chỉ có 12,6% người trưởng thành ở Campuchia có tài khoản ngân hàng hoặc một tài khoản tại bất kỳ tổ chức tài chính nào khác, đồng thời theo thống kê của Ngân hàng Thế giới, khoảng 60% dân số người trưởng thành báo cáo không vay tiền (tự mình hoặc cùng với người khác) vì bất kỳ lý do gì và từ bất kỳ nguồn nào trong 12 tháng qua. Các số liệu thống kê tương tự đã được chứng minh ở Myanmar: lần lượt là 22,6% và 42,8%. Điều này có nghĩa là 1 triệu người đang sử dụng nguồn không có giấy phép hoặc nhận khoản vay từ các cửa hàng cầm đồ bằng tiền mặt. Bằng cách đó, họ không xây dựng hồ sơ tín dụng của mình, và quan trọng hơn, tài chính của họ sẽ bị mất hoàn toàn bằng cách di chuyển đến một thị trấn khác. MicroMoney cung cấp cho mỗi khách hàng một bản ghi điểm sử dụng một điểm số toàn cầu, tương tự như "FICO". Cơ sở dữ liệu hồ sơ tín dụng MicroMoney đang được chuyển đến Blockchain, đảm bảo sự an toàn và độ tin cậy của thông tin.

<sup>10</sup> <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=1228>



## Công ty trực tuyến đầu tiên trên thị trường



### Vấn đề

Phần lớn các ngân hàng, tổ chức tài chính vì mô và cửa hàng cầm đồ vẫn hoạt động offline hoặc offline một phần.



### Giải pháp

MicroMoney cho vay ngắn hạn bằng cách sử dụng mô hình trực tuyến mà không cần giấy tờ chỉ trong 15 phút

Khu vực tài chính tại khu vực Châu Á rõ ràng thể hiện sự sẵn sàng của mô hình kinh doanh trực tuyến:

- Châu Á Thái Bình Dương là nơi sinh sống của 3,8 tỷ người<sup>11</sup>.
- Theo Statista<sup>12</sup>, điện thoại thông minh sẽ chiếm 35% trên khắp khu vực Châu Á Thái Bình Dương (1,3 tỷ smartphone). Đồng thời, điện thoại thông minh thâm nhập ở các thành phố lớn và thủ đô đã đạt 60% và tiếp tục tăng lên.
- Một cách dễ dàng để phân phối và thu tiền do chuyển tiền nhanh và phát triển tốt với các hệ thống thanh toán cục bộ. Các khoản thanh toán ngân hàng cũng có sẵn cho các khoản thanh toán.
- Ký kết điện tử được công nhận, do đó tất cả các thỏa thuận có thể được thực hiện trực tuyến. Có thể xác nhận danh tính và thực hiện tính điểm trực tuyến.
- Không có hạn chế đối với quảng cáo kỹ thuật số cho người cho vay tiền, làm cho thể hệ lãnh đạo dễ dàng hơn. Chúng tôi trả ít hơn 1 USD cho mỗi người mượn đáng tin cậy!
- Thiết lập pháp luật đơn giản. Ở đa số các quốc gia cấp giấy phép là rất dễ dàng hoặc không bắt buộc đối với cho vay tiền miễn là tiền gửi không được thực hiện. Hầu như không có quy định về số tiền vay, thời hạn, lãi suất thực tế.

---

<sup>11</sup> <https://en.wikipedia.org/wiki/Asia-Pacific>

<sup>12</sup> <https://www.statista.com/statistics/321490/smartphone-user-penetration-in-asia-pacific>

## Nâng cao nhận thức về tài chính



### Vấn đề

Những người không có tiền và thiếu ngân quỹ không quen thuộc với các loại hình và điều kiện của các dịch vụ tài chính mà họ có thể hưởng lợi.



### Giải pháp

MicroMoney cung cấp cho khách hàng các dịch vụ tư vấn, giải thích làm thế nào để mở một tài khoản ngân hàng hoặc cài đặt Ví điện tử.

Theo Cơ quan Dữ liệu Toàn cầu Findex131, chỉ có 4% những người trưởng thành không khai trương tuyên bố rằng họ không có tài khoản ngân hàng bởi vì họ chỉ đơn giản là không cần nó. 355 triệu người có tài khoản ngân hàng và vẫn chuyển tiền bằng tiền mặt<sup>142</sup> trong một quốc gia. Trung tâm gọi MicroMoney giúp mở một tài khoản ngân hàng hoặc cài đặt một ví điện tử trên điện thoại thông minh của người vay. Nhờ các chuyên gia tư vấn của MicroMoney, hàng ngàn khách hàng đã mở một ngân hàng đầu tiên của họ.

<sup>13</sup> <http://documents.worldbank.org/curated/en/187761468179367706/pdf/WPS7255.pdf#page=3>

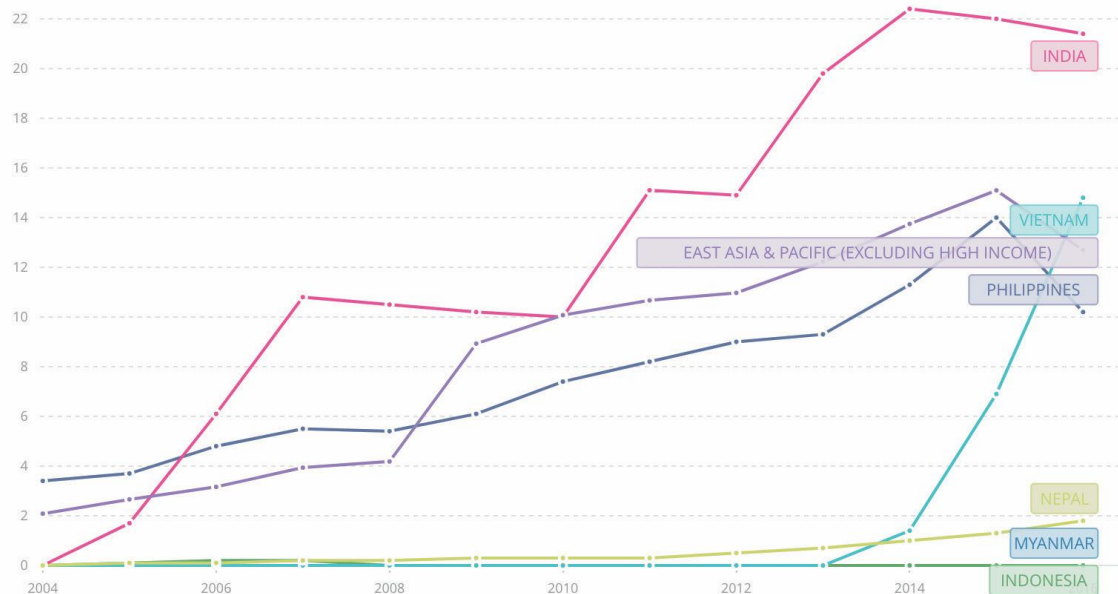
<sup>14</sup> [http://www.worldbank.org/en/programs/globalfind\\_x/infographics/infographic-global-find\\_x-2014-financial-inclusio](http://www.worldbank.org/en/programs/globalfind_x/infographics/infographic-global-find_x-2014-financial-inclusio)

## MicroMoney dành cho Doanh nghiệp: Thu nhận khách hàng mới bằng cách sử dụng dữ liệu lớn của chúng tôi

### Cục Dữ liệu và Báo cáo Dữ liệu lớn trên Blockchain

Ngay cả ở các nước có thị trường cho vay phát triển, độ tin cậy của cơ quan tín dụng vẫn còn thấp. Ví dụ, tại Indonesia, có gần 10.000 tổ chức cho vay hoạt động. Tuy nhiên, không có các văn phòng tín dụng toàn quốc. Điều này ức chế sự phát triển của thị trường và gây bất lợi cho cả doanh nghiệp và khách hàng.

Theo thống kê của Ngân hàng Thế giới<sup>15</sup>, chỉ có 12,69% dân số trưởng thành có thu nhập thấp trung bình và được bảo hiểm bởi một văn phòng tín dụng tư nhân ở Châu Á. Vẫn không có bảo hiểm ở một số quốc gia Myanmar và Indonesia...



*Private credit bureau coverage (% of adults).*

<sup>15</sup> <http://data.worldbank.org/indicator/IC.CRD.PRVT.ZS?contextual=default&locations=MM-ID-PH-IN-VN-4E-NP>



### Vấn đề

Việc thành lập bất kỳ hoạt động kinh doanh tài chính ở Châu Á nào cũng có thể phức tạp do rủi ro cao. Thiếu cơ quan tín dụng ức chế sự phát triển của thị trường và gây tổn hại cho cả doanh nghiệp và khách hàng cuối.



### Giải pháp

MicroMoney sẽ cung cấp truy cập trả phí \* để thu thập hồ sơ tín dụng, và trao đổi dữ liệu với các đối tác kinh doanh

\* Trong trường hợp được cấp phép của người vay.

Dữ liệu lớn thu thập được bởi MicroMoney có thể cung cấp giá trị kinh doanh cho các ngân hàng và các tổ chức tài chính vi mô. Nó có thể có lợi cho thương mại điện tử, viễn thông, và ngành công nghiệp bảo hiểm là tốt. Các dữ liệu do MicroMoney sử dụng giúp tạo điều kiện tiếp cận với đối tượng mới, phân chia khách hàng tiềm năng theo sở thích và nhắm mục tiêu khách hàng một cách có hiệu quả. Do đó, doanh nghiệp có cơ hội giảm rủi ro và khách hàng của MicroMoney nhận được nhiều ưu đãi hơn.

**Bảo vệ thông tin cá nhân là ưu tiên hàng đầu của chúng tôi. Chúng tôi tôn trọng dữ liệu cá nhân của khách hàng và không bao giờ chuyển nó cho bên thứ ba nếu không có sự đồng ý của khách hàng.**

### Các trường hợp sử dụng và sử dụng thông tin thị trường

Chúng tôi muốn cho phép các ngân hàng trên toàn thế giới, các công ty tài chính, thương mại điện tử và các doanh nghiệp bán lẻ có quy mô và phục vụ khách hàng một cách hiệu quả hơn, những người trước đây không có quyền truy cập vào dịch vụ của họ.

Chúng tôi muốn cho phép các công ty Blockchain nâng cao hiệu quả cơ sở khách hàng của họ bằng cách cung cấp cho họ quyền truy cập vào một văn phòng tín dụng mã nguồn mở với hàng triệu người được phục vụ. Chúng tôi muốn những người đó trở thành một bộ phận của nền kinh tế crypto phân quyền toàn cầu mới.

MicroMoney sẽ cung cấp truy cập vào dữ liệu của nó thông qua một nền tảng API. Nhóm chuyên gia kỹ thuật của chúng tôi liên tục cải tiến thuật toán xử lý thông tin. Trong vòng vài tháng, toàn bộ hồ sơ tín dụng hiện có sẽ bị di chuyển Blockchain. Vì vậy, sự an toàn và độ tin cậy của thông tin thu thập sẽ được đảm bảo.

Hiện tại, chúng tôi giữ hồ sơ tín dụng và dữ liệu khách hàng trong Big Data Warehouses của chúng tôi. Các hồ sơ sẽ được chuyển tới một sổ cái của Blockchain sau khi hoàn thành Phân Phối Token. Mục tiêu của chúng tôi là làm cho MicroMoney một cơ sở dữ liệu phân cấp của các hồ sơ tín dụng và Big Data Bureau trên một Blockchain. Công nghệ của chúng tôi sẽ cho phép các đối tác của chúng tôi sao lưu dữ liệu cá nhân của khách hàng vay (ví dụ như hồ sơ tín dụng hoặc bất kỳ dữ liệu nào khác mà chúng tôi nhận được từ điện thoại thông minh của họ) một cách an toàn, riêng tư và vô danh.



### **Dữ liệu lớn cho các ngân hàng**

Các ngân hàng đang sử dụng ngân sách rộng rãi để thu hút và xác minh khách hàng. Theo nguồn của chính chúng tôi trong số các chuyên gia mua lại khách hàng, ngân hàng Mỹ trung bình trả từ 10 đến 100 đô la để mua và kiểm tra mỗi khách hàng mới, với mức giá thấp hơn ở châu Âu. Mỗi khi ngân hàng gửi phiếu mua hàng tín dụng cho khách hàng của mình (qua SMS hoặc e-mail), nó buộc phải trả một khoản tín dụng thông thường, và do đó chi phí của một khoản vay đã phát hành tăng lên. Đối với MicroMoney, chi phí mua 1 người đáng tin cậy chỉ là 1 đô la và các ngân hàng có thể mua hồ sơ tín dụng từ Phòng Tín dụng của chúng tôi sử dụng các thẻ của chúng tôi.

### **Dữ liệu lớn cho các công ty tài chính vi mô, tài chính và bảo hiểm**

Các doanh nghiệp có thể muốn mở rộng sang các nước, nơi chúng tôi đã hoạt động. Tuy nhiên, họ phải đối mặt với rủi ro cao vì không có văn phòng tín dụng trên toàn quốc. Do đó, dân số của các quốc gia này đại diện cho một vùng màu xám lớn cho họ.

### **Dữ liệu lớn cho thương mại điện tử và doanh nghiệp bán lẻ**

Chúng tôi có thể giúp thương mại điện tử và bán lẻ để có được khách hàng mới từ cơ sở dữ liệu của chúng tôi hoặc để hiểu rõ hơn những gì khách hàng mới muốn. Ví dụ: chúng tôi có thể xác định từ lịch sử duyệt web trên Internet của khách hàng rằng anh ta đang tìm kiếm một chiếc xe đẩy trẻ em gần đây. Do đó thương mại điện tử có thể cho anh ta mua tại cửa hàng gần nhất.

### **Cơ chế trao đổi**

Bất kỳ người dùng doanh nghiệp nào (ví dụ như ngân hàng hoặc công ty thương mại điện tử) có thể trao đổi hồ sơ tín dụng của mình cho hồ sơ tín dụng của chúng tôi. Cả hai bên đều có lợi từ giao dịch này.

### **Thị trường đang tăng lên**

Chúng tôi dự báo nhu cầu cao đối với Dữ liệu lớn và hồ sơ tín dụng của chúng tôi. Chúng tôi đang phát triển một văn phòng tín dụng mã nguồn mở, nơi các dữ liệu bị phân tách sẽ được cung cấp miễn phí. Truy cập thông tin được cá nhân hóa và chấm điểm chấm điểm của Neural Networks sẽ được cấp trên cơ sở trả tiền (chỉ khi khách hàng đồng ý chia sẻ dữ liệu cá nhân của mình với các bên thứ ba).

## MicroMoney dành cho các đối tác địa phương: Mở rộng quy mô kinh doanh trên toàn thế giới

Do kinh nghiệm trong các thị trường địa phương khác nhau và nghiên cứu về tiếp thị và pháp lý toàn diện, MicroMoney đã phát triển các thuật toán để mở rộng kinh doanh sang các nước mới. Hiện tại, chúng tôi đã sẵn sàng để bắt đầu một thương hiệu quốc tế.

Truy cập vào chuyên môn về tài chính và pháp lý của MicroMoney sẽ cho phép các đối tác tiềm năng của chúng tôi tham gia thị trường mới nổi trên toàn thế giới.

Chúng tôi cung cấp cho đối tác nhượng quyền thương hiệu tất cả các nghiên cứu thị trường cần thiết, kiến thức về quản lý rủi ro, bí quyết chấm điểm và các kế hoạch kinh doanh chi tiết để bắt đầu kinh doanh có lợi nhuận.

### **Điều mà MicroMoney cung cấp cho nhượng quyền thương mại của nó:**

Nghiên cứu pháp luật và nghiên cứu thị trường toàn diện cho một quốc gia mục tiêu. Mô hình kinh doanh đã được chứng minh, dự toán tài chính và dự toán chi phí. Tiếp cận với hệ thống chấm điểm dựa trên mạng thần kinh của chúng tôi.

Chuyên môn và các kịch bản về chăm sóc khách hàng và thu nợ. Nhiều dịch vụ tư vấn khi thiết lập.

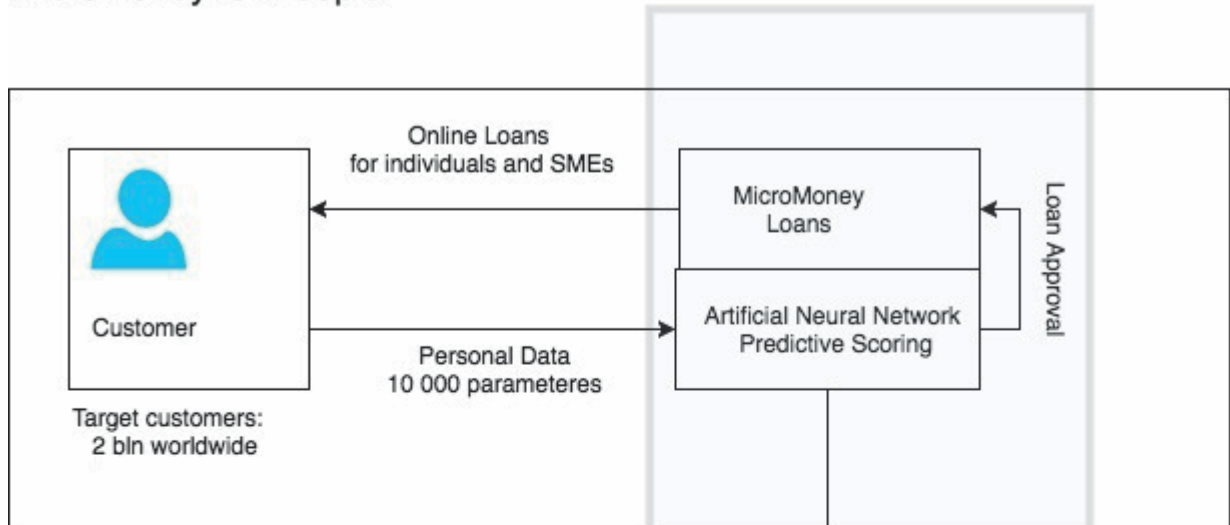
### **Chúng tôi tự hào thông báo rằng hai hợp đồng nhượng quyền đã được ký kết:**

Ông Frans Purnama, Chủ tịch Hiệp hội Tài chính vi mô Indonesia với 50.000.000 khách hàng tích cực, đã trở thành đối tác của chúng tôi tại Indonesia. Ông Madhawa Edussuriya, chủ sở hữu của một công ty tài chính lớn là Prosperous Capital & Credit Limited, đã trở thành đối tác của chúng tôi tại Sri Lanka.

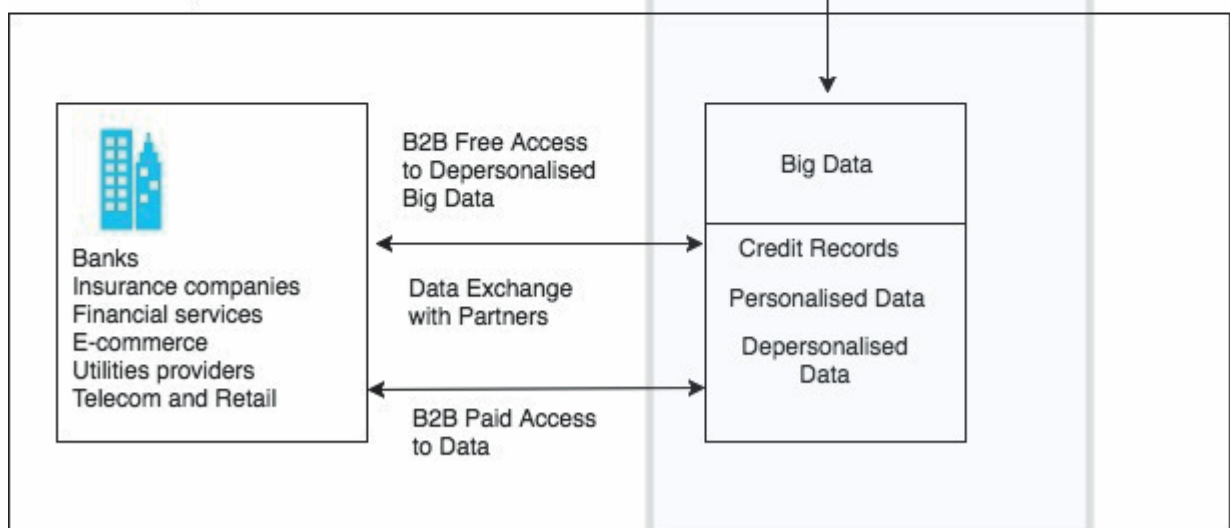
Vào tháng 10 năm 2017, chúng tôi sẽ ký một hợp đồng với ông Trung Quốc Muoka, đối tác mới của chúng tôi ở Nigeria.

## Sơ đồ hoạt động kết hợp

### MicroMoney for People



### MicroMoney for Business



Credit & Big Data Bureau on Blockchain

Figure shows MicroMoney's Operation Diagram.

# Tại sao chúng ta bắt đầu chiến dịch phân phối Token?

## Mở rộng trên toàn thế giới, bắt đầu từ Châu Á và Châu Phi

MicroMoney đã sẵn sàng để vào 10 thị trường khác. Chúng tôi đã tiến hành tất cả các nghiên cứu cần thiết và đã có những thoả thuận trước với các đối tác địa phương trong tương lai của chúng tôi.

Do chúng tôi có tất cả các kiến thức và nguồn lực cần thiết, chúng tôi sẽ mở rộng kinh doanh sang Indonesia, Sri Lanka, Philippines, Việt Nam, Malaysia, Singapore, Trung Quốc, Hồng Kông và Nigeria bất kể kết quả của Token Distribution. Tuy nhiên, chiến dịch Phân phát Token thành công sẽ cho phép chúng tôi đẩy nhanh kế hoạch mở rộng, nắm bắt thị trường bổ sung và phát triển sản phẩm và dịch vụ nhanh hơn.



## General Investment Summary for Asia in 5 Years

Thống kê quốc gia	VN	PH	ID	MY	CN	MM	LK	Total
Dân số, triệu	91	101.9	255	31	1,376	51	21	1,926.9
GDP bình quân đầu người (danh nghĩa), nghìn USD	2.3	3.2	3.5	12.2	8.8	1.4	3.9	-
GDP / người làm việc, nghìn USD	9.3	17.1	21.9	55.7	23.1	3.3	26	-
Tỷ số lực lượng lao động	62%	63%	67%	66%	58,3%	68%	42%	-
Mức lương trung bình hàng tháng, USD	200	208	250	961	730	120	233	-
Thâm nhập điện thoại thông minh	20%	50%	25%	63%	56%	58%	41%	-
Thâm nhập tài khoản ngân hàng	21%	27%	20%	66%	64.70%	5%	83%	-
<b>Chỉ tiêu khối lượng (năm thứ 5)</b>	<b>VN</b>	<b>PH</b>	<b>ID</b>	<b>MY</b>	<b>CN</b>	<b>MM</b>	<b>LK</b>	
<b>Tổng</b>								
Các khoản cho vay phát hành trong năm 5, nghìn bao gồm cả các khoản cho vay	1,291	441	464	198	1,154	620	422	4,590
Các khoản cho vay phát hành mỗi ngày vào năm thứ 5 kể cả các khoản cho vay kéo dài	3,537	1,208	1,271	542	3,160	1,698	1,156	12,572
<b>Thông số đầu tư</b>	<b>VN</b>	<b>PH</b>	<b>ID</b>	<b>MY</b>	<b>CN</b>	<b>MM</b>	<b>LK</b>	<b>Total</b>
Đầu tư, triệu USD	15.7	8.8	11	8.6	31.4	4.5	4.2	84.2
capex + opex	5.1	4.1	4.4	4.7	12.2	3.3	1.3	35.1
tài trợ danh mục đầu tư	10.6	4.8	6.6	3.9	3.4	1.1	2.8	33.2
Thậm chí khoảng thời gian, tháng	15	20	20	18	25	22	17	137
Thời gian hoàn vốn, tháng	19	49	50	51	45	31	56	301
Doanh thu, (Năm thứ 5), triệu USD	71	42.2	53.9	37.3	130	18.5	45	397.9
<b>Lợi nhuận trước thuế, (Năm thứ 5), triệu USD</b>	<b>19</b>	<b>15.5</b>	<b>16.8</b>	<b>15.3</b>	<b>42</b>	<b>5.5</b>	<b>8.5</b>	<b>122.6</b>

Bảng tổng hợp đầu tư cho Việt Nam, Philipin, Indonesia, Malaysia, Trung Quốc, Myanmar và Sri Lanka.

## Mở rộng kinh doanh

### Chiến lược Mở rộng ngắn hạn

Quốc gia	Trạng thái	Ngày giới thiệu gần đúng
Myanmar	Vận hành thành công	2015
<a href="https://github.com/micro-money/prime/tree/master/Countries%20Roadmap%20FULLY/!Myanmar">https://github.com/micro-money/prime/tree/master/Countries%20Roadmap%20FULLY/!Myanmar</a>		
Cambodia	Vận hành thành công	2016
<a href="https://github.com/micro-money/prime/tree/master/Countries%20Roadmap%20FULLY/!Cambodia">https://github.com/micro-money/prime/tree/master/Countries%20Roadmap%20FULLY/!Cambodia</a>		
Thailand	Vận hành thành công	2017
<a href="https://github.com/micro-money/prime/tree/master/Countries%20Roadmap%20FULLY/!Thailand">https://github.com/micro-money/prime/tree/master/Countries%20Roadmap%20FULLY/!Thailand</a>		
Indonesia	Sẵn sàng để khởi chạy	2017 Q3
<a href="https://github.com/micro-money/prime/tree/master/Countries%20Roadmap%20FULLY/!Indonesia">https://github.com/micro-money/prime/tree/master/Countries%20Roadmap%20FULLY/!Indonesia</a>		
Sri Lanka	Sẵn sàng để khởi chạy	2017 Q3
<a href="https://github.com/micro-money/prime/tree/master/Countries%20Roadmap%20FULLY/!SriLanka">https://github.com/micro-money/prime/tree/master/Countries%20Roadmap%20FULLY/!SriLanka</a>		
Philippines	Sẵn sàng để khởi chạy	2017 Q3
<a href="https://github.com/micro-money/prime/tree/master/Countries%20Roadmap%20FULLY/!Philippines">https://github.com/micro-money/prime/tree/master/Countries%20Roadmap%20FULLY/!Philippines</a>		
Nigeria	Đang thỏa thuận	2017 Q4

### Kế hoạch kinh doanh đang phát triển

Malaysia	Tìm đối tác địa phương	2017 Q4
<a href="https://github.com/micro-money/prime/tree/master/Countries%20Roadmap%20FULLY/!Malaysia">https://github.com/micro-money/prime/tree/master/Countries%20Roadmap%20FULLY/!Malaysia</a>		
Singapore	Tìm đối tác địa phương	2017 Q4
<a href="https://github.com/micro-money/prime/tree/master/Countries%20Roadmap%20FULLY/!Singapore">https://github.com/micro-money/prime/tree/master/Countries%20Roadmap%20FULLY/!Singapore</a>		
Hong Kong	Tìm đối tác địa phương	2018 Q1
<a href="https://github.com/micro-money/prime/tree/master/Countries%20Roadmap%20FULLY/!HongKong">https://github.com/micro-money/prime/tree/master/Countries%20Roadmap%20FULLY/!HongKong</a>		
China	Tìm đối tác địa phương	2018 Q1
<a href="https://github.com/micro-money/prime/tree/master/Countries%20Roadmap%20FULLY/!China">https://github.com/micro-money/prime/tree/master/Countries%20Roadmap%20FULLY/!China</a>		

### Chiến lược Mở rộng Dài hạn

Taiwan	Tìm đối tác địa phương	2018
South Korea		
India	Tiến hành nghiên cứu thị trường và luật pháp	2018-2019
Africa region		
Latin America	Tiến hành nghiên cứu thị trường và luật pháp	2019-2020



## Các mốc quan trọng

### USD 1,000,000 đã góp

Tổng số lượng thị trường phân phối: Khối lượng thị trường tiềm năng của khách hàng chưa ký và dưới	IT	Ghi điểm và Sản phẩm	Thu nhận khách hàng
400,000,000	Tạp chí tín dụng phi tập trung về Blockchain được đưa ra. Bắt đầu mở rộng toàn cầu.	Nâng cao khả năng ghi chép mạng lưới thần kinh học. Sản phẩm tài chính mới. Kết nối ví điện tử bí mật tiền	100.000 khách hàng độc nhất mua thêm.

### USD 5,000,000 đã góp

Tổng số lượng thị trường phân phối: Khối lượng thị trường tiềm năng của khách hàng chưa ký và dưới	IT	Ghi điểm và Sản phẩm	Thu nhận khách hàng
900,000,000	Hệ thống quản lý rủi ro và chấm điểm đã sẵn sàng cho các đối tác địa phương và như là một Nhãn hiệu	Bắt đầu sử dụng mạng nơron phân tử AI.	300.000 khách hàng độc nhất được mua thêm.

### USD 10,000,000 đã góp

Tổng số lượng thị trường phân phối: Khối lượng thị trường tiềm năng của khách hàng chưa ký và dưới	IT	Ghi điểm và Sản phẩm	Thu nhận khách hàng
1,400,000,000	Hội nhập Crypto Economy: tất cả các khoản vay và thanh toán được chuyển sang Hợp đồng Thông minh trên Blockchain.	- Dịch vụ Tiền gửi tiết kiệm. - Phát triển nền tảng cho vay P2P.	1.000.000 khách hàng độc nhất được mua thêm.

**USD 15,000,000 đã góp**

Tổng số lượng thị trường phân phối: Khối lượng thị trường tiềm năng của khách hàng chưa ký và dưới	IT	Ghi điểm và Sản phẩm	Thu nhận khách hàng
1,900,000,000	Nền tảng tài chính trực tuyến đã sẵn sàng cho các đối tác địa phương và như là một Nhãn hiệu Trắng.	Thị trường nhượng quyền thương mại và nền tảng Crowdfunding được đưa ra để giúp các doanh nhân phát triển kinh doanh của mình tại các thị	5,000,000 khách hàng độc nhất được mua thêm.

**USD 30,000,000 đã góp**

Tổng số lượng thị trường phân phối: Khối lượng thị trường tiềm năng của khách hàng chưa ký và dưới	IT	Ghi điểm và Sản phẩm	Thu nhận khách hàng
2,000,000,000	DAO tài chính. Tổ chức tự trị phân cấp hoàn toàn. Thị trường tài chính, lịch sử tín dụng và Cục Dữ liệu lớn, Quản lý rủi ro và chấm điểm dựa trên các mạng thần kinh nhân tạo.	"Online Crypto Bank & Marketplace" Franchise đã sẵn sàng cho các đối tác địa phương và như một Nhãn hiệu Trắng.	25.000.000 khách hàng độc nhất được mua thêm.

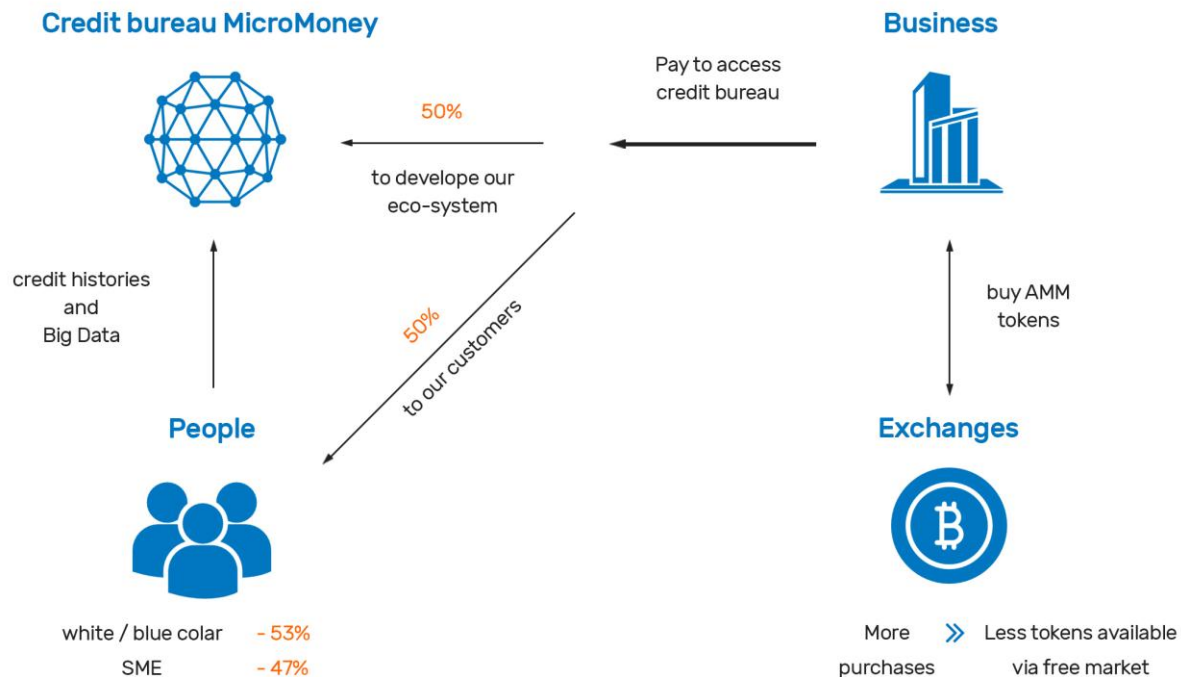
## Token AMM là gì?:

Việc quản lý dựa trên AMMtokens và BigData platform. The token is part của hệ sinh thái của chúng tôi và được sử dụng trong nền tảng theo những cách khác nhau. Mã thông báo phục vụ như nhiên liệu của hệ sinh thái MicroMoney và đã được thiết kế để khách hàng của chúng tôi muốn sử dụng nó thường xuyên. Đây là một mã thông báo có thể và nên được mua trên thị trường theo giá thị trường hiện hành.

AMM token cung cấp nhiều tính năng trong nền tảng tài chính của MicroMoney:

1. Truy cập đối tác - quyền sở hữu AMM sẽ cho phép truy cập vào các tính năng của nền tảng tiên tiến. Để biết thêm chi tiết, vui lòng xem phần Chương trình Đối tác MicroMoney dưới đây.
2. Khuyến khích và khen thưởng - Thứ nhất, khách hàng vay tiền trong MicroMoney được thưởng bằng tiền thưởng AMM để trả nợ vốn vay đúng hạn, trong khi sự chậm trễ làm cho tiền thưởng AMM giảm theo thời gian quá hạn. Thứ hai, nếu người đi vay có người khác bảo đảm cho anh ta và tất cả các khoản thanh toán được thực hiện đúng thời hạn, đồng signers cũng sẽ nhận được thẻ AMM như một phần thưởng.
3. Mỗi khi MicroMoney nhận được khoản thanh toán cho các chi tiết cá nhân, lịch sử tín dụng và Big Data, khách hàng sẽ được thưởng bằng thẻ AMM. Đây là một phần của danh tiếng kỹ thuật số của khách hàng. MicroMoney tôn trọng các chi tiết cá nhân của tất cả khách hàng của chúng tôi và sẽ không bao giờ tiết lộ bất kỳ thông tin nào với bên thứ ba mà không có sự đồng ý của khách hàng.
4. Một tài sản thế chấp - AMM có thể được sử dụng làm tài sản thế chấp để đảm bảo một đơn xin vay vốn cho phép khách hàng có thể tiếp cận được với sức mạnh và lợi ích đáng kể và lợi tức thấp.
5. Nhận được truy cập phải trả cho khách hàng dữ liệu lớn và lịch sử tín dụng. Các ngân hàng, công ty tài chính và bảo hiểm, thương mại điện tử, các doanh nghiệp bán lẻ và viễn thông nên sử dụng các thẻ để thanh toán cho việc truy cập thông tin được cá nhân hóa trong Phòng Dữ liệu và Báo cáo Dữ liệu Lớn.
6. Nhận được quyền truy cập phải trả cho các phi hành chính phi tập trung Hệ thống chấm điểm mạng thần kinh.  
Các ngân hàng, công ty tài chính và bảo hiểm, thương mại điện tử, bán lẻ và viễn thông các doanh nghiệp nên sử dụng các thẻ để thanh toán cho việc truy cập phi tập trung A.I. Hệ thống chấm điểm mạng thần kinh.
7. Quyền được đóng góp vào hệ thống để hỗ trợ các Mục tiêu Phát triển Bền vững. Chúng tôi hỗ trợ chương trình SDG của Liên hợp quốc: Không có đói nghèo, đói nghèo, giáo dục chất lượng, bình đẳng giới, công việc bền vững và tăng trưởng kinh tế, giảm bất bình đẳng.

Chúng tôi cũng có thể nói rằng AMM là một trong số các thẻ MicroMoney "trong trò chơi" và những người tham gia MicroMoney Ecosystem được khen thưởng vì đã thực hiện một số hành động nhất định. Đồng thời, mã thông báo có thể được sử dụng để thanh toán và mở khóa một số tài nguyên trong trò chơi.



## Chương trình Đối tác MicroMoney

Ngoài ra, thẻ AMM là một thành phần quan trọng của mô hình quan hệ đối tác của MicroMoney. Tokens đại diện cho quyền sử dụng nền tảng MicroMoney và truy cập các dịch vụ và chức năng cụ thể dựa trên số lượng các thẻ được giữ trong ví của một đối tác. Tokenholders góp phần vào sự phát triển của nền tảng MicroMoney bằng cách quyên góp trong quá trình phân phối mã thông báo ban đầu bởi vì nó là cách duy nhất để truy cập và sử dụng các dịch vụ khác nhau của nền tảng. Khách hàng muốn sử dụng các tính năng của MicroMoney, hãy mua mã thông báo trên [arketprices](#) giao dịch.

Mua và giữ các thẻ AMM cung cấp quyền truy cập vào một số tính năng trong nền tảng MicroMoney. Các tính năng này được mô tả trong phần Cơ chế Chương trình Hợp tác AMM dưới đây.

1. Quan hệ đối tác nhượng quyền thương mại - Quyền sở hữu của AMM có thể cho phép chủ sở hữu nhãn hiệu trở thành
- Các thành phần của MicroMoney có đặc điểm khu vực / vùng không rõ ràng.
2. Tiếp cận với A.I. Phân quyền. Hệ thống chấm điểm mạng thần kinh - Các ngân hàng, các công ty tài chính, bảo hiểm, các trang web thương mại điện tử, các điểm bán lẻ, các công ty viễn thông, và các doanh nghiệp khác có thể truy cập của chúng tôi phi tập trung Hệ thống Scorings Neural.
3. Truy cập dữ liệu lớn của khách hàng - Khách hàng của Big Data Bureau của chúng tôi (các ngân hàng, công ty tài chính và bảo hiểm, các trang web thương mại điện tử, các điểm bán lẻ, các công ty viễn thông và các doanh nghiệp khác) có thể truy cập dữ liệu khách hàng có thể khai thác.
4. Tiếp cận văn phòng tín dụng của khách hàng - Các ngân hàng, các công ty tài chính, bảo hiểm, các trang web thương mại điện tử, các điểm bán lẻ, các công ty viễn thông, và các doanh nghiệp khác của Ureau.

## Cơ chế Chương trình Hợp tác AMM

Việc bán và sử dụng thẻ AMM được cấu trúc nhằm khuyến khích các bên liên quan kinh doanh mua và giữ các thẻ thông tin liên quan đến những gì mà mỗi bên liên quan muốn đạt được với nền tảng MicroMoney. Về vấn đề này, thẻ tín dụng AMM có thể được coi là thẻ thông báo trong ứng dụng để mở khóa các tính năng cụ thể dựa trên số lượng và giá trị của các thẻ được giữ bởi các chủ sở hữu thẻ.

1. Chuyên gia độc quyền artouts ustbuyandholdU SD100000w orthoftokens.

Đối tác Độc quyền được cấp một lãnh thổ cụ thể trên cơ sở độc quyền trong đó họ có thể vận hành một nhượng quyền thương mại của MicroMoney. Hợp tác độc quyền được giới hạn đối với mỗi quốc gia hoặc khu vực. Ngoài ra, Đối tác độc quyền cũng có quyền truy cập vào các chức năng đầy đủ của MicroMoneyplatform.

2. StrategicPartners ustbuyandholdU SD15000w orthoftokens.

Các đối tác chiến lược được tiếp cận với mạng lưới thần kinh giác mạc và cách mạng Ghi điểm

3. Nhân viên cao cấp artdesign ustbuyandholdU SD10000w orthoftokens.

Đối tác cao cấp được cấp quyền truy cập vào dữ liệu lớn được thu thập bởi MicroMoney cho các khu vực cụ thể. Các đối tác cao cấp không được tiếp cận Mạng lưới thần kinh sọ não và các điểm yết thị.

4. JuniorPartners ustbuyandholdU SD5000w orthoftokens.

Các đối tác cấp dưới được tiếp cận với lịch sử tín dụng của khách hàng quốc gia hoặc các lãnh thổ cụ thể khác. Các bạn tình nhỏ tuổi không được truy cập vào Hệ thống thần kinh AI, Ghi điểm Y, hay Orbigdata.

5. Partners ustbuyandholdU SD500w orthoftokens.

Các đối tác được tiếp cận với lịch sử tín dụng của khách hàng địa phương. Các đối tác không có otheraccesstothemicroMoneyplatform.

## Cấu trúc chương trình Hợp tác AMM

Quan hệ đối tác	Quan hệ đối tác	Quan hệ đối tác	Quan hệ đối tác
Đối tác độc quyền	USD100000	1	Chương trình độc quyền -Tất cả các truy cập vào MicroMoney
Đối tác chiến lược	USD15000	10	-Tích hợp với AI NeuralNetwork và Giải pháp Hệ thống Ghi điểm
Đối tác cao cấp	USD10000	20-70	- Truy cập vào dữ liệu lớn và lịch sử tín dụng
Junior Đối tác	USD5000	50-100	- Truy cập vào Lịch sử tín dụng (cấp quốc gia)
Đối tác	USD500	>200	- Truy cập vào Lịch sử tín dụng (cấp quốc gia)

Ví dụ, chúng ta hãy nhìn vào một đất nước như Việt Nam. Với dân số trên 90 triệu người, việc phân phối thẻ đầu tiên được ước tính trông giống như sau (giả sử tokenvalueof \$ 1 / AMM):

Mức độ Đối tác	Số	Số Tokens	Giá trị Token
Đối tác độc quyền	1	100000	USD100000
Đối tác chiến lược	10	150000	USD150000
Đối tác cao cấp	50	500000	USD500000
JuniorPartner	75	375000	USD375000
Đối tác	250	125000	USD125000
<b>Tổng</b>	<b>396</b>	<b>1250000</b>	<b>USD1250000</b>

MicroMoney đã thiết kế cấu trúc chi trả cho các dịch vụ được tạo ra để khuyến khích các doanh nghiệp trở thành đối tác của hệ sinh thái MicroMoney. Các Đối tác Doanh nghiệp vẫn phải trả tiền cho các dịch vụ được cung cấp nhưng vì cam kết của họ đối với MicroMoney, họ được giảm giá lên tới 20% đối với những dịch vụ đó nếu họ trả bằng tiền địa phương.

Ngoài ra, MicroMoney cũng đang chuẩn bị để giảm 20% cho Đối tác của mình (10% đối với các đối tác không phải là đối tác) trong trường hợp hóa đơn được thanh toán bằng thẻ AMM. Không chỉ cung cấp lợi ích tài chính cho khách hàng của chúng tôi, nhưng cơ cấu này giúp tăng lượng lưu thông tiền tố AMM trong nền kinh tế.

### Dịch vụ Cấu trúc thanh toán

Phương thức thanh toán	Đối tác	Không đối tác
AllFiat	20%	0%
AllAMMTokens	40%	10%

### AMM Cung cấp Truy cập Đối tác Kỹ thuật

Hệ thống chấm điểm mạng nơ ron nhân tạo của MicroMoney cuối cùng sẽ trở thành một mã nguồn mở. Các lập trình viên có thể tiếp tục phát triển và tinh chỉnh mã AINN hoặc xây dựng các dịch vụ có thể được bán thông qua nền tảng của MicroMoney. Các đối tác kỹ thuật sẽ được khen thưởng vì những nỗ lực của họ bằng cách trả tiền trong thẻ AMM để tinh chỉnh hệ thống chấm điểm hoặc kiếm được thẻ AMM thông qua mô hình chia sẻ doanh thu cho bất kỳ dịch vụ nào mà họ bán thông qua nền tảng MicroMoney.



Việc bán và sử dụng các thẻ tín dụng AMM được cấu trúc nhằm khuyến khích các bên liên quan kỹ thuật mua và sử dụng các mã thông báo để truy cập mã nguồn của nền tảng. Có thể coi các thẻ tín hiệu AMM là các mã thông báo trong ứng dụng cho phép người dùng giúp phát triển chương trình trí thông minh nhân tạo là nền tảng kỹ thuật cho nền tảng MicroMoney. Điều này sẽ giúp mở rộng việc sử dụng nền tảng của MicroMoney, các giải pháp của nó, và các thẻ của nó. Ngoài ra, tính năng này sẽ cung cấp thiện chí vì sự tham gia của cộng đồng crypto trong việc phát triển phần mềm của MicroMoney

### AMM là một Phương thức Thanh toán

Ngoài việc chứng minh quyền truy cập vào các đối tác công ty và kỹ thuật của MicroMoney, thẻ AMM có thể được sử dụng như một phương tiện thanh toán trong hệ sinh thái MicroMoney. Sử dụng ví dụ trước, nếu MicroMoney tính phí cho một khách hàng thông thường là 3.000 đô la cho dịch vụ Big Data trong một khu vực cụ thể thì một đối tác chiến lược hoặc một đối tác cao cấp, những người đã mua và lưu giữ số lượng token AMM thích hợp sẽ có thể sử dụng cùng một dịch vụ 2.400 đô la. Để thanh toán cho dịch vụ, khách hàng hoặc Đối tác có thể thanh toán AMM hoặc Fiat bằng nội tệ để thanh toán.

### Trường hợp người sử dụng kịch bản

#### Kịch bản 1 - MicroMoney mở rộng sang Việt Nam

Với dân số trên 90 triệu người, việc phân phối thẻ đầu tiên trong Mô hình Quan hệ Đối tác của MicroMoney được ước tính như sau (giả sử giá trị token là \$ 1 / AMM):

Mức độ Đối tác	Số	Số Tokens	Giá trị Token
Đối tác độc quyền	1	100,000MM	USD00,000
Đối tác chiến lược	10	150,000MM	USD10,000
Đối tác cao cấp	50	500,000MM	USD50,000
JuniorPartner	75	375,000MM	USD35,000
Đối tác	250	125,000MM	USD25,000
<b>Tổng</b>	<b>396</b>	<b>1,250,000MM</b>	<b>USD250,000</b>

Mỗi đối tác sẽ có mức độ truy cập thích hợp vào các tính năng và dịch vụ của MicroMoney với mức chiết khấu từ 20-40%.

## Kịch bản 2-AMM được sử dụng làm phương thức thanh toán

Nhìn vào cùng một hoạt động ở Việt Nam, chúng ta giả định rằng những điều sau đây mô tả hoạt động kinh doanh của MicroMoney trong một quý nhất định (giả sử giá trị token đã tăng lên \$ 1.50 / AMM):

Dịch vụ*	Giá dịch vụ	Số đối tác	Số không đối tác	Tổng(Đối tác)	Tổng(Không đối tác)	Tổng Bill (Tất cả Fiat sau khi Giảm giá)	Tổng Bill (Tất cả Fiat sau khi Giảm giá)
Hệ thống chấm điểm	USD\$500	100	50	USD\$50,000	USD\$20,000	USD\$50,000	350,000MM
Truy cập dữ liệu lớn	USD\$300	350	100	USD\$105,000	USD\$30,000	USD\$140,000	600,000MM
Lịch sử tín dụng (quốc gia)	USD\$500	750	250	USD\$125,000	USD\$35,000	USD\$275,000	675,000MM
Lịch sử tín dụng (quốc gia)	USD\$1000	1,000	500	USD\$1000,000	USD\$500,000	USD\$1000,000	700,000MM
<b>Tổng</b>				<b>USD\$375,000</b>	<b>USD\$425,000</b>	<b>USD\$865,000</b>	<b>2,325,000MM</b>

Trong trường hợp này, MicroMoney Việt Nam đã tạo ra doanh thu 5,1 triệu USD trong một quý (trước tất cả các khoản chiết khấu) thông qua các dịch vụ khác nhau được cung cấp trong hệ sinh thái. Số tiền này có thể được thanh toán cho MicroMoney Việt Nam hoặc thông qua fiat (theo đơn vị tiền tệ địa phương) hoặc thông qua AMM (theo giá trị thị trường hiện tại, chúng tôi giả định là \$ 1.50 / con dấu cho mục đích này). Nếu khách hàng chọn thanh toán hóa đơn của mình trong AMM, họ sẽ được giảm giá gần 2 triệu đô la.

### Kịch bản 3-Chi phí ví dụ cho dịch vụ MicroMoney

Tất cả các khách hàng doanh nghiệp (kể cả các đối tác) đều có thể mua các dịch vụ của MicroMoney và phải trả tiền cho những dịch vụ đó:

Dịch vụ đã được Rendered	Giá	Giá	Giá	Giá
Dữ liệu lớn	USD3000	USD2700	USD2400	USD1800
Hệ thống chăm điểm	USD5000	USD4500	USD4000	USD3000
Lịch sử tín dụng	USD1000	USD900	USD800	USD400

\* Những giá này hoàn toàn giả thuyết cho mục đích của ví dụ này và sẽ phụ thuộc vào nhiều yếu tố. Giá cuối cùng sẽ được xác định bởi MicroMoney khi họ khởi động dịch vụ của mình.

#### Đề xuất giá trị AMM

AMM token là thành phần chính của dịch vụ cho vay của công ty và là công cụ chính của hệ thống khen thưởng của khách hàng MicroMoney.

Khách hàng vay được thưởng bằng thẻ AMM bổ sung nếu họ trả lại khoản vay theo điều kiện hợp đồng cho vay. Ngoài ra, người dùng có thể bảo đảm cho người mượn với thẻ AMM riêng của mình và trong trường hợp khoản vay được thanh toán đúng hạn cả người mượn và người sử dụng phiếu thưởng được thưởng bằng thẻ AMM.

Bên vay cũng có thể sử dụng thẻ AMM như một hình thức thế chấp để có thể giảm lãi suất. Bằng cách giữ và cam kết các thẻ AMM, người mượn đang báo hiệu ý định của mình

trả nợ đúng hạn. Đối với MicroMoney, các thẻ giảm thiểu rủi ro mặc định và cho phép phê duyệt khoản vay và thậm chí giảm lãi suất. Trong trường hợp một người vay không thể hoàn thành nghĩa vụ của mình đối với MicroMoney, một hợp đồng thông minh sẽ gọi thẻ lên và chuyển giao cho MicroMoney.

Đội ngũ quản lý của chúng tôi có một kế hoạch phát triển và mở rộng tại chỗ cho thấy MicroMoney sẽ hoạt động tại 47 quốc gia trong vòng 5 năm. Bởi thời gian đó, chúng tôi mong đợi rằng 75% số thẻ của chúng tôi sẽ được tổ chức bởi các đối tác khác nhau của chúng tôi. Khi mạng lưới và hoạt động của MicroMoney phát triển, chúng tôi sẽ cần một số lượng đối tác lớn hơn để đại diện cho mỗi thương hiệu trong những quốc gia đó. Với số lượng đối tác ngày càng tăng, nhiều thẻ sẽ phải được mua từ thị trường. Điều này sẽ đảm bảo rằng giá trị AMM sẽ tăng lên.

MicroMoney đang hoạt động tại ba nước ngày nay và đã ký thỏa thuận mở rộng sang ba nước mới vào cuối năm 2017 (Sri Lanka, Indonesia và Philippines). Với 47 quốc gia còn lại sẽ mở rộng đến năm 2022, và sau khi đã xác định được 50 quốc gia mà MicroMoney có thể mở rộng trong 10 năm tới, rõ ràng là sẽ không có nhu cầu về các thẻ AMM trên thị trường ít nhất thập kỷ tiếp theo..

# Cơ cấu phân phối Token

Việc phân phối MicroMoney Token và quá trình tạo mã thông báo tương ứng sẽ được tổ chức xung quanh hợp đồng thông minh đang chạy trên Ethereum.

**Tên Token:** AMM

**Tổng Token cung ứng:** 60,000,000 AMM.

Token không được bán trong quá trình Phân phối Token sẽ bị hủy.

## Mục tiêu:

**Nhỏ nhất:** \$1 triệu. **Lớn nhất:** \$30 triệu.

Nếu chiến dịch Phân phối không đạt được mục tiêu vốn tối thiểu là 1 triệu USD, tất cả các quỹ sẽ tự động được trả lại cho chủ sở hữu AMM bằng hợp đồng thông minh của Ethereum. Tỷ lệ ban đầu: Giá Token bị khóa tới 1 đô la Mỹ cho 1 AMM.

## Token phân phối:

Founders — 8%

Advisors — 4%

Bounty — 4%

Token buyers — 84%.

## Tiền thưởng thời gian cho người mua Token sớm trong Giai đoạn phân phối Token (thêm thẻ bổ sung để mua):

1 day — +25% bonus

2-7 day — +20% bonus

7-14 day — +10% bonus

14-21 day — +5% bonus

## Chương trình thưởng (%X Phần thưởng pool):

Facebook Campaign - 18%

Twitter Campaign - 18%

Bitcointalk Signatures Campaign - 20%

Bitcointalk Support Campaign - 20%

Publishing Campaign - 12%

Project Creative Support - 12%

# Các lý do thành công và hiệu quả chúng ta sẽ đạt được

Các công nghệ không thể tự kiếm tiền, nhưng người dùng của họ có thể.

Khi chúng ta đang nói về việc tiếp cận với việc cho vay, chúng tôi không có nghĩa là các dịch vụ: chúng ta hãy ghi nhớ tất cả những vấn đề thực sự mà mọi người có thể giải quyết bằng những công cụ này. Chúng tôi muốn khách hàng tin tưởng vào công nghệ, các ngân hàng tin tưởng vào khách hàng và khách hàng để tin tưởng vào các ngân hàng. Tất cả các công cụ chúng tôi đưa ra thị trường không chỉ giúp cho các quy trình cho vay dễ dàng hơn cho tài chính

tổ chức mà còn để loại bỏ các rào cản cho người đi vay bị loại trừ về tài chính. Đây là tình huống Win-Win cho các ngân hàng đạt được tất cả các dữ liệu cần thiết mà không tốn nhiều chi phí cho việc nghiên cứu thị trường cũng như cho khách hàng đạt được tất cả các cơ hội mà thị trường có thể cung cấp trong khi vẫn đảm bảo sự riêng tư của mình.

Khi MicroMoney xây dựng Văn phòng tín dụng và dữ liệu lớn theo phân cấp, dự án blockchain đầy tham vọng và rộng rãi, công ty có thể thay đổi tài chính của các thị trường mới nổi để cắt giảm chi phí và cung cấp dịch vụ cho vay cho 2 tỷ người không có ngân hàng trên toàn thế giới lần đầu tiên trong cuộc đời của họ.

Chúng tôi chấp nhận sự sẵn có về tín dụng như là một phần của quyền con người để được giáo dục, chăm sóc y tế, tạo ra các doanh nghiệp riêng và nâng cao chất lượng cuộc sống.

## Một cách để hạnh phúc

Hai tỷ người dân chưa trưởng thành trên toàn cầu có thể có được cơ hội thị trường giống như những người "banked" có ngay bây giờ. Loại công nghệ nào có thể làm được? Đây là những mạng nơ-ron, blockchain, AI, điện thoại di động ghi và Big Data. Điều gần như là một dân số của một quốc gia lớn - 2 tỷ - có thể sống hạnh phúc hơn trước đây với sự trợ giúp của các công nghệ nói trên.

## Một cách để đưa vào

Để được đưa vào hệ thống tài chính và cải thiện chất lượng cuộc sống, người ta chỉ cần hai thứ - tiếp cận với các quỹ sẵn có và các công cụ để tiếp cận với sự tiếp cận này. Đây là MicroMoney để giúp cả hai với việc truy cập và các công cụ.



## Đội ngũ lãnh đạo

### Người sáng lập

#### Sai Hnin Aung, Co-founder, Operations Director

Doanh nghiệp Serial, kinh nghiệm phát triển kinh doanh chuyên nghiệp, nhà đầu tư, lãnh đạo chiến lược, và điều hành với 18 năm kinh nghiệm trong tài chính vi mô và dịch vụ tài chính, sáng kiến sản phẩm cho vay mới, quản lý rủi ro, khởi sự kinh doanh, phân tích tài chính. 2 năm trong sự phát triển gần đây blockchain, người đam mê và cho vay trực tuyến chuyên nghiệp cho thị trường châu Á. Bằng thạc sĩ từ Học viện Công nghệ Châu Á và Viện Địa cầu, Đại học Columbia.

<https://www.linkedin.com/in/sai-hnin-aung-03528b24/>

#### Anton Dzyatkovskiy, Co-founder, IT & Scoring

Một nhà doanh nghiệp thành công, một nhà thương thuyết mạnh, và chuyên gia sáng tạo trong tiếp thị. Lãnh đạo kinh doanh miệt mài và chăm chỉ với hơn 13 năm kinh nghiệm trong các vị trí khác nhau trong FinTech, Bán lẻ và Thương mại điện tử. Có kinh nghiệm trong việc mở rộng kinh doanh tài chính sang thị trường hoàn toàn mới.

<http://linkedin.com/in/anton-dzyatkovski-47012a95>

#### Oknha Sorn Sokna, SONATRA Group, Cambodia, Shareholder

Cổ vấn cho ngành tài chính Campuchia của Thủ tướng Campuchia Ông Hun Sen. Oknha Sorn Sokna có vị trí xã hội cao nhất được gọi là "Oknha" giữa các công dân Campuchia. Ông là một trong những người sáng lập Tập đoàn SOKIMEX, một tập đoàn lớn tập trung vào ngành công nghiệp dầu mỏ và là phó chủ tịch của Phòng thương mại Campuchia, tương tự như Liên đoàn Doanh nghiệp Nhật Bản (日本経団連). Trong năm 2010, ông đã thành lập Tập đoàn Sonatra, điều hành nhiều loại hình dịch vụ khác nhau như ngân hàng, chứng khoán, đầu tư, xây dựng, kiểm toán và kế toán. Ông cũng là cổ đông chính của Công ty TNHH Khách sạn Sokha từ SOKIMEX GROUP.

<https://www.facebook.com/profile.php?id=100004311285567>



### Tetsuji Nagata San, East Wing Capital, Shareholder

Bắt đầu từ năm 1988 tại Sanyo Securities (Nhật Bản), ông Nagata đã tham gia nhiều hoạt động kinh doanh trong 7 năm, kiếm được nhiều kinh nghiệm quý báu và cho thấy thành tích xuất sắc. Ông đã từng làm Giám đốc Bán hàng tại Bloomberg L.P. (Tokyo), nơi ông đã dành riêng cho các hoạt động bán hàng với khả năng thông thạo và phân tích thị trường từ năm 1995 đến năm 2006. Năm 2006, ông thành lập East Wing Asset Management LLP hiện nay được tổ chức lại như East Wing Consultancy Pte. Ltd, với các khoản đầu tư hiện tại lên đến hơn 20 triệu USD. Năm 2010, ông Nagata thành lập East Wing ASA Capital Pte. Ltd làm Giám đốc điều hành. Ông cũng điều hành Tập đoàn Microfinance Institution PLC và Công ty TNHH Xây dựng Sonatra, một công ty tài chính có trụ sở tại Campuchia, làm Giám đốc điều hành. Tháng 8 năm 2013, cùng với các đối tác khác, ông thành lập Nexasia Capital Pte. Ltd Ông Nagata có bằng Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh tại Thunderbird, Trường Garvin.

<https://www.linkedin.com/in/tetsuji-nagata-89075847/>

### Mr Yoshiyuki Taira, Grand Corporation Osaka, Shareholder

Grand Corporation Osaka. Japan, Director of Grand Corporation Osaka

### Mr Yojiro Tsutsumi, Grand Corporation Osaka, Shareholder

Grand Corporation Osaka. Japan, Director of Grand Corporation Osaka



## Đội ngũ quản lý

### **Pasan Madhawa Edussuriya, Director for MicroMoney Sri Lanka**

FMA (Anh) và có hơn 15 năm kinh nghiệm trong ngành Tài chính với năng lực các vị trí quản lý cấp cao khác nhau với nhiều thành tựu đầy thách thức. Ông bắt đầu sự nghiệp của mình tại HNB Grameen (cựu Ceylinco Grameen Group) vào năm 2002. Ông cũng từng phục vụ trong một thời gian ngắn tại NWS Holdings, một công ty trồng chè hữu cơ và công ty trồng cây Teak với vai trò Giám đốc / Giám đốc điều hành vào năm 2009. Và rồi, và Finance PLC (CCL) vào năm 2009. Madhawa hiện là Tổng Giám đốc Công ty tài chính Nation Lanka Finance (NLF) vào năm 2011. Madhawa hiện đang làm việc cho One Asia Investment Partners (OAIP), Sri Lanka với tư cách là Giám đốc. Ông hiện là Giám đốc sáng lập và Giám đốc Công ty Tín dụng Thịnh vượng và Tín dụng tại Sri Lanka và cũng là Giám đốc của Micromoney Lanka.

<https://www.linkedin.com/in/madhawa-edussuriya-91139148/>



### China Muoka, Director for Micromoney Nigeria

Ông Trung Quốc, một Nhà tuyển dụng giàu kinh nghiệm với 8 năm kinh nghiệm trong việc tuyển dụng và tuyển dụng về Công nghệ, Y tế, Tài chính, Truyền thông, Xuất bản và Thể thao. Ông có kiến thức đa dạng làm việc trong một cơ quan và cả phía khách hàng doanh nghiệp. Có kinh nghiệm trong tiếp tục tìm nguồn cung ứng / khai thác mỏ, X-ray, Boolean tìm kiếm và Phát triển các chiến lược cho nhân viên khó khăn để điền vào các vị trí. Ông đã bắt đầu phục vụ trong tìm kiếm nhân viên NY vào năm 2011. Ông cũng tham gia The Ladders như là nhà tuyển dụng hợp đồng của công ty. Ông đã từng là Chuyên gia tiếp nhận tài năng cao cấp trong CBS Corporation và sau đó là Town Square Media như Talent Acquisition Manager. Từ năm 2015 đến năm 2016, ông gia nhập Business Insider và Mic như một nhà tuyển dụng công nghệ dẫn đầu. Hiện ông là giám đốc của Micromoney Nigeria và chủ tịch của Afrofinancial trong ngành công nghiệp tài chính.

<https://www.linkedin.com/in/chinap/>

### July Phoo, COO MicroMoney Myanmar

Chuyên môn trong quản lý quá trình hoạt động. Cô là một nhà kho phụ trách và kế toán trong IQ Vision. Từ năm 2011 đến năm 2014, gia nhập tập đoàn dầu khí lớn nhất (Max Energy Myanmar Co., Ltd) với vai trò là một nhà lãnh đạo dài. Bà là giám đốc điều hành của một trong những công ty viễn thông lớn nhất Myanmar (Horizon Telecom International Co., Ltd). Hiện tại bà làm việc tại Micromoney Myanmar với tư cách là Giám đốc điều hành từ tháng 9 năm 2016. Có kinh nghiệm trong quản lý bán hàng, quản lý kho, kế toán, quản trị nhân sự và quản trị kinh doanh một cách hiệu quả và hiệu quả với hơn 8 năm kinh nghiệm trong ngành Thương mại và Viễn thông. Có Bằng Cao Đẳng Quốc Gia Cao Cấp từ Wise College và Hợp Tác Xã của Bộ Hợp Tác Xã. Cô đã đạt được Cử nhân từ Đại học Taung Guu. <https://www.linkedin.com/in/july-phoo-76712a142/>



### **Bhannathorn Sangsuk, GM MicroMoney Thailand**

Fiat đã có hơn 27 năm kinh nghiệm trong nhiều ngành công nghiệp ở các quốc gia khác nhau như Thụy Điển, Nhật Bản, Thái Lan và Singapore. Các lĩnh vực chuyên môn của cô là về tài chính, hợp đồng và thỏa thuận, hậu cần và lập kế hoạch ngân sách. Cô đã làm việc với các công ty đa quốc gia bao gồm Panasonic, Ohlins, Miyoshi và Katata. Qua nhiều năm, bà quản lý tổng cộng 300 triệu USD hoạt động kinh doanh.

Hiện tại, cô giữ chức vụ Tổng Giám đốc của Micromoney Thailand, cô giám sát toàn bộ hoạt động của văn phòng tại Bangkok của chúng tôi. Ngoài ra, cô là Chủ tịch và đồng sáng lập của Công ty luật và kế toán Midnight cũng có trụ sở tại Bangkok. Fiat cũng từng là giảng viên tại trường Cao đẳng Kinh doanh Băng Cốc dành cho sinh viên tốt nghiệp tham gia các khóa học quản lý.

Bà cũng có bằng cử nhân kinh tế tại trường Đại học Srinakarin Wiroj Prasarnmit và kế toán từ Phòng Thương mại Đại học Thái Lan, bằng Thạc sỹ Luật (Thái Lan) từ Đại học Thammasart và bằng Thạc sỹ Quản trị Kinh doanh về Đổi mới của Đại học Ramkhamhang.

<https://www.linkedin.com/in/bhannathorn-sangsuk-55b75014a/>

### **Tin Htut Aung, IT MicroMoney Myanmar**

Ông Tin Htut Aung đã có hơn 5 năm kinh nghiệm về công nghệ thông tin ở Thái Lan và Myanmar. Ông chuyên nghiệp hóa trong nhiều sự nghiệp CNTT như Thiết kế Web & Kỹ thuật Phần mềm, A + Phần cứng, VOIP, Cổng GSM, và báo cáo IBM Congos. Ông làm việc tại Công ty TNHH Ma Pu Chute làm Quản lý Cơ sở dữ liệu vào năm 2011. Ông gia nhập Empress Led làm trưởng nhóm. Từ năm 2013 đến feb1017, ông phục vụ Công ty TNHH Excel United International như một Quản lý CNTT ở Bangkok. Bây giờ Ông hiện đang căn cứ tại MicroMoney Myanmar và phục vụ cho tất cả các chi nhánh của MicroMoney International.

<https://www.linkedin.com/in/tin-htut-aung-b845b4135/>

### Malsha Thilakarathne, Operations Manager MicroMoney Sri Lanka

Có hơn 8 năm kinh nghiệm trong ngành ngân hàng và Tài chính với nhiều vị trí Tín dụng với nhiều thành tựu đạt được. Bà bắt đầu sự nghiệp của mình tại Ngân hàng quốc gia Trust Bank (Một trong những ngân hàng hàng đầu của tư nhân ở Sri Lanka) trong năm 2009. Bà đã từng làm điều hợp viên tín dụng, chuyên viên tín dụng, quản lý tín dụng cho đến năm 2016. Và sau đó, tham gia vào Công ty TNHH Vốn và Tín dụng Thịnh vượng là Điều phối viên tín dụng cho Giám đốc điều hành.

<https://www.linkedin.com/in/malsha-thilakarathne-094a2314a/>

### Vivian Sukamto, Operations Manager MicroMoney Indonesia

Người có năng lực và tận tụy thích những thách thức trong công việc. Vivian có khả năng lãnh đạo tốt, kỹ năng phân tích tốt và kỹ năng giải quyết vấn đề. Cô ấy rất thích nghi với môi trường mới và có thể làm việc rất tốt cả cá nhân và trong một đội. Cô cũng có thể làm việc dưới áp lực rất lớn và có thể đa nhiệm tốt. Bà tốt nghiệp Đại học Quốc gia Cheng Kung (Đài Loan) với bằng Thạc sỹ Quản trị Kinh doanh. Bà có kinh nghiệm 5 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực B2B / Corporate trong các công ty dịch vụ tài chính quốc tế (cả về truyền thống và công nghệ): 2 năm tại HSBC Indonesia làm Giám đốc Bán hàng Sản phẩm, 1 năm tại Chinatrust Taiwan làm Trợ lý Bán hàng và làm Giám đốc Kinh doanh tại Truemoney Indonesia (công ty con fintech của Charoen Pokphand). Cô hiện đang phục vụ tại MicroMoney Indonesia.

<https://www.linkedin.com/in/vivian-sukamto-9811024a/>

### Sendy Inka Casella, Country Representative MicroMoney Indonesia

Trước đây, bà làm việc cho Phòng Thương mại Benelux Indonesia, Mạng lưới Kinh doanh EU-Indonesia, Rabobank Indonesia và La Maison des Vins PUR ở Pháp. Ngoài ra, cô hiện đang hoạt động tại Women Startup Community ở Bangkok. Cô cũng là đại diện của một quốc gia tại MicroMoney Indonesia.

<https://www.linkedin.com/in/sendy-inka-casella-06075914a/>

### Nikhole John Tecson De Vera, Country Representative MicroMoney

**Philippines** Là một chuyên gia đảm bảo chất lượng với hơn 9 năm kinh nghiệm chuyên môn trong một số ngành công nghiệp gia công quy trình nghiệp vụ, thương mại điện tử, viễn thông và sức khỏe và thể dục thể thao, phục vụ cho nhiều khách hàng từ ASEAN, Châu Âu, Australia và Châu Mỹ. Các lĩnh vực chuyên môn của ông là tiếp thị, đào tạo, kinh nghiệm của khách hàng, cải tiến quy trình kinh doanh và đảm bảo chất lượng. Ông đã làm việc tại Manila và Singapore trong suốt sự nghiệp của mình. Ngoài ra, ông là một người bênh vực thiên nhiên bằng cách trở thành một thành viên tình nguyện của tổ chức Haribon Foundation Philippines và là một tình nguyện viên cứu trợ của Hội Chữ Thập Đỏ Philippine. Ông có bằng Cử nhân về Marketing của Đại học Far Eastern ở Manila...

<https://www.linkedin.com/in/nikhole-dv-a9875814a/>

### Aung Pyay Thein, HR MicroMoney Myanmar

Quản lý Nhân sự có kinh nghiệm với lịch sử làm việc trong ngành Du lịch, Khách sạn và Tài chính. Có kinh nghiệm hơn 7 năm kinh doanh trong lĩnh vực quản lý xây dựng trong lĩnh vực bất động sản trước năm 2011. Ông có hơn 4 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực nhân sự với tư cách là một trợ lý quản trị và quản lý nhân sự của Marlow Navigation Co., Ltd năm 2011. Ông có chuyên môn về Nhân sự KMA Hotel Group và ASA tài chính vì mô Myanmar Công ty TNHH là Giám đốc nhân sự hoàn trả nhân sự từ 2014 đến 2016. Ông hiện đang làm việc tại MicroMoney International Pte Ltd. Ông giữ Chứng chỉ tham gia hai năm tại Taylor's College Malaysia (American Degree Program, Business Administration) và cũng đã nhận được Bằng Tốt Nghiệp và Bằng Cao Đẳng về Quản Lý Kinh Doanh từ Đại học Cambridge.

<https://www.linkedin.com/in/aung-pyay-thein-49621a57/>

### Vladimir Sumarokov, A.I. Neural Network & CRM developer

A.I Mạng thần kinh & nhà phát triển CRM

Vladimir làm Giám đốc điều hành và chủ sở hữu sản phẩm của tất cả các dự án được phát triển bởi Công ty Giải pháp Giải pháp Đơn giản. Ông làm giám đốc IT về mạng lưới kinh doanh bán lẻ (điện tử gia đình) ở Nga trong 13 năm. Ông là giám đốc điều hành của mạng lưới dịch vụ và thương mại ô tô trong 3 năm. Anh ta chuyên tạo ra và tự động hóa luồng công việc.

Từ năm 2015 Công ty giải pháp lý luận đơn giản đã sử dụng nền tảng BPMonline CRM trong các nhiệm vụ kinh doanh. Đây là một nền tảng rất linh hoạt, mang lại khả năng không giới hạn trong tùy biến và tích hợp. Điều đó cho phép nhanh chóng và linh hoạt áp dụng bất kỳ công nghệ mới và dịch vụ của bên thứ ba, chẳng hạn như dịch vụ nhắn tin, học máy và vv.

<https://www.linkedin.com/in/vladimir-sumarokov-37740278/>

## Cổ vấn

### Roel Wolfert, Advisor

Ngân hàng, Visa, Qoin, Đại học California, Berkeley, Trường Kinh doanh Haas

Rotterdam Area, Hà Lan Roel Wolfert là một giám đốc điều hành cao cấp trong thế giới FinTech với vị trí tại VGRIP, QOIN và Bancor. Ông có hơn 20 năm kinh nghiệm toàn cầu trong lĩnh vực ngân hàng và thanh toán đã làm việc trên tất cả các lục địa về các sáng kiến ngành chủ chốt bao gồm SEPA, CLS, Contactless, di động và Blockchain. Roel có một niềm đam mê về Quản lý Giá trị, Đổi mới và Mô hình Kinh doanh mới. Ông có bằng Thạc sỹ về Sáng tạo từ Trường Kinh doanh Haas tại UC Berkeley và bằng Thạc sỹ Quản trị Kinh doanh về Kinh tế của Đại học Maastricht.

<https://www.linkedin.com/in/roelwolfert/>

### Xiaochen Zhang, UN Digital Economy, Advisor

Xiaocheng Zhang đưa hơn 16 năm lãnh đạo tư tưởng và kinh nghiệm toàn cầu để xây dựng các giải pháp hiệu quả và cho phép những ý tưởng sáng tạo ở Bắc Mỹ, Châu Phi, Châu Mỹ La tinh, Châu Âu và Châu Á. FinTech4Good giới thiệu các giải pháp fintech và blockchain tiên tiến cho các thị trường mới nổi thông qua việc áp dụng, gia tốc và đầu tư. Trong làm việc với các đối tác, FinTech4Good đã đưa ra Bảo hiểm Blockchain phòng thí nghiệm, Inclusive Tài chính BlockchainLab, và Smart City Blockchain Lab. Ông cũng phục vụ như là một đối tác sáng lập của New Ventures Phát triển, trên Crowdfunding. Thảm phán-Trung Quốc Big Data FinTech Award...

<https://www.linkedin.com/in/cmyidea/>

### Ben Theobald, Partner in Latin America

Doanh nhân Trực tuyến, Tư vấn & Nhà đầu tư (Blockchain - Lisk - NEO - Đầu tư công nghệ Ethereum)

Nguồn gốc Hà Lan-Anh. Tôi đã đầu tư, tư vấn và giúp đỡ những người mới thành lập trên toàn cầu. 5 năm qua tôi đã được đặt tại Brazil, nơi tôi đã chủ yếu làm việc với các dự án tiếp thị trực tuyến. Trong 2 năm qua tôi đã tập trung vào công nghệ Blockchain và đã phân tích các ICO khác nhau về cách thương mại hoá ý tưởng của họ. Với mạng lưới liên lạc khổng lồ của tôi trong ngành tiếp thị trực tuyến. Tôi có thể giới thiệu các ICO tiềm năng tới các đối tượng mục tiêu lớn.

<https://www.linkedin.com/in/bentheobaldbrasil/>



### Tomoaki Sato, Advisor, Blockchain engineer

Starbase, Smart Contract Japan

Trong khi tìm kiếm một khả năng áp dụng Bitcoin trong tài chính Hồi giáo, ông đã làm một nghiên cứu kỹ lưỡng về bản chất của Bitcoin. Cuối cùng, ông Sato thấy mình bị thu hút bởi công nghệ và triết lý phân quyền. Ông tổ chức các cuộc họp và hội nghị hàng tuần tại Nhật Bản đã thành lập một công ty tư vấn ở đó. Sau đó, ông Sato bỏ công ty và bắt đầu Starbase, nền tảng thanh toán và thanh toán thẻ tín dụng, với ý tưởng tạo ra cơ sở hạ tầng blockchain sáng tạo, "Internet of Value", có sẵn cho tất cả mọi người. Ý tưởng của ông Sato là tạo ra nhiều cơ hội hơn cho các dự án sáng tạo mà không biết về ICO và ngăn chặn công nghệ.

<https://www.linkedin.com/in/tomoaki-sato-086a0555/>

### Saumil Kohl, Advisor, Co-founder of Bitindia - Blockchain Exchange & Wallet

Người đồng sáng lập giàu kinh nghiệm với lịch sử làm việc trong ngành công nghệ thông tin và dịch vụ. Có kỹ năng về vốn, Vốn đầu tư mạo hiểm, Phát triển Kinh doanh, Cryptocurrency, Chiến lược Kinh doanh và Lãnh đạo. Kinh doanh mạnh mẽ chuyên nghiệp với học hành giỏi, Bằng Cử nhân Thương mại của Đại học Panjab- Một trong những trường đại học hàng đầu ở Ấn Độ, Thạc sỹ Quản trị Kinh doanh

- Quản trị Kinh doanh tập trung vào quản lý và lãnh đạo trong một môi trường toàn cầu, từ Trường Kinh doanh của Liên minh Manchester. Hiện tại, đồng sáng lập công ty Bitindia - Blockchain và trao đổi mật mã cho các đường phố của Ấn Độ và Applancer - một công ty nghiên cứu và đánh giá tập trung vào các Nhà phát triển Blockchain, Dự án ICO và Nhà phát triển Phần mềm.

<https://www.linkedin.com/in/saumil-kohli-118434bb/>

### Karen New, Advisor

Giám đốc điều hành, Omnitoons Pte. Ltd OmiseGo (tặng \$ 25 triệu đô la Mỹ) Advocate. Singapore.

Karen New là một người thích mạo hiểm, đam mê công nghệ thông tin. Ở tuổi 22, cô bắt đầu một công ty phần mềm Internet phục vụ tất cả 3 ISP ở Singapore. Cô ấy thích đi theo xu hướng và chuyển từ Internet sang phát triển Điện thoại di động. Bây giờ, cười trên cuộc cách mạng công nghệ blockchain. Cô ấy bị kích thích bởi công nghệ này cũng như cuộc cách mạng mà nó mang lại. Cuộc hành trình của cô để đầu tư vào thẻ khóa đã bắt đầu và cô chia sẻ kinh nghiệm của mình với một cuốn sách "Tài sản Mới".

<https://www.linkedin.com/in/karennew/>



**Alex Norta, Advisor, blockchain scientist**

Agrello, Qtum. Estonia

Alex Norta hiện là thành viên nghiên cứu tại Khoa CNTT / TTU và trước đó là một nhà nghiên cứu thuộc Nhóm Lập trình Bảo mật của Đại học Oulu (OUSPG) sau khi làm nghiên cứu tiến sĩ tại trường đại học của Helsinki, Phần Lan. Ông nhận bằng Thạc sĩ (2001) của Đại học Johannes Kepler ở Linz, Áo và bằng Tiến sĩ (2007) của Đại học Công nghệ Eindhoven, Hà Lan. Luận án tiến sĩ của ông được tài trợ một phần bởi dự án CrossWork của IST, trong đó ông tập trung phát triển khái niệm eSourcing cho sự hợp tác năng động giữa các tổ chức. Các nghiên cứu của ông bao gồm hợp tác kinh doanh, quản lý quy trình làm việc, giao dịch điện tử, dịch vụ định hướng dịch vụ, kiến trúc phần mềm và kỹ thuật phần mềm, các bản thể luận, mashup, social web. Tại hội nghị IEEE EDOC'12, Alex đã giành được giải thưởng xuất sắc nhất cho bài báo nghiên cứu đầy đủ của ông với tựa đề "Quản lý giao dịch kinh doanh giữa các doanh nghiệp trong các hệ sinh thái dịch vụ mở".

<https://www.linkedin.com/in/alexnorta/>

**Charles Leslie, Advisor, Blockchain engineer**

COO of Starbase, Japan

<https://www.linkedin.com/in/charlesleslie/>

**Eduard Dzhamgaryan, Payment Advisor**

Doanh nhân, Nhà Phân tích Kinh doanh ICO, Cố vấn - ICObox, Người sáng lập của GMPay, Blockchain và Cryptocurrency Enthusiast

<https://www.linkedin.com/in/eduard-dzhamgaryan-a0719351/>

**Azam Shaghaghi, Strategy Advisor**

BMO - Ngân hàng Montreal, Hiệp hội Du lịch Không gian Canada Azam Shaghaghi được biết đến như là một doanh nhân gây bất ổn trong khu vực phi lợi nhuận và làm việc trong ngành tài chính với tư cách là một nhà phân tích. Trọng tâm của bà là (fintech) làm thế nào để tận dụng sự gián đoạn công nghệ, đổi mới và những tác động tích cực. Nâng cao tính cạnh tranh của doanh nghiệp và nâng cao doanh thu với vốn đầu tư mạo hiểm là ưu tiên hàng đầu cho các quỹ đầu tư mạo hiểm và đầu tư cổ phần tư nhân. Azam cũng là tác giả đóng góp cho Hu ngton Post, Tạp chí STEM và Tạp chí Blockchain....

<https://www.linkedin.com/in/azam-shaghaghi-23969014/>

**Pak Loong Chan, Senior Software Engineer at HSBC**

Công ty Cổ phần Ngân hàng Hồng Kông và Thượng Hải (HSBC)

Một kỹ thuật viên, có 13 năm kinh nghiệm làm việc trong các lĩnh vực khác nhau của ngành công nghiệp công nghệ thông tin, nhưng chuyên về các hệ thống Ngân hàng liên quan đặc biệt trong Chuyển tiền và Thanh toán.

<https://www.linkedin.com/in/pakloongchan/>

**Nehemia Kramer, Ethereum early-stage investor**

BankEx, Blockchain consortiums. NY, USA

<https://www.linkedin.com/in/nehemiakramer/>

**Naru Julia, Agrello, Japan**

Đại sứ Nhật Bản

Nhà sản xuất phiên dịch và sự kiện nhiệt tình và cam kết cho các sự kiện liên quan đến crypto và blockchain. Các nhà đầu tư được tiếp thị, dịch và tuyển dụng tại Nhật Bản cho chuyến đi của Hiệp hội Châu Á; tặng 10 triệu đô la cho nền tảng Agrello. Hơn 10 năm kinh nghiệm trong việc quảng bá và dịch các sản phẩm và dịch vụ, khởi đầu bán hàng, và cải thiện và duy trì mối quan hệ với khách hàng. Kinh nghiệm trước đây bao gồm tiếp thị và dịch cho Panasonic vv.

**Albi Rodriguez Jaramillo, Partner in Latin America**

laudox.com. Mỹ La-tinh. Peru

Albi Rodriguez Jaramillo đã dành 17 năm cuối cùng để nghiên cứu và triển khai các mô hình Bao gồm Tài chính. Ông có bằng Tiến sĩ Luật Juris từ Universidad Católica Andrés Bello và bằng Thạc sĩ về Tài chính vi mô và Phát triển Xã hội từ Universidad de Alcalá de Henares. Ông là một người ủng hộ tích cực và nổi tiếng về việc triển khai Blockchain trong cộng đồng Legal và Fintech.

<https://www.linkedin.com/in/albi-rodriguez-jaramillo-67413b21/>



### Andrey Kopysov, Software Engineer

Facebook, London, UK

<https://www.linkedin.com/in/yaski/>

### Sergey Sergienko, Advisor

Chronobank, Australia

<https://www.linkedin.com/in/sergeisergienko/>

### Howard H. Kim, Advisor

Chủ tịch và Giám đốc điều hành JYC Holdings

Ông Kim đã có một sự nghiệp nổi tiếng và thịnh vượng đã từng nắm giữ nhiều vị trí quản lý điều hành quan trọng cho một số tập đoàn công nghệ cao. Ông chịu trách nhiệm thiết lập thành công và phát triển thành công thị trường Châu Á Thái Bình Dương. Là một cựu chiến binh trong ngành công nghiệp truyền thông trong hơn 30 năm qua, ông đã để lại dấu ấn không thể xóa nhòa đối với các công ty mà ông đã giúp đỡ trong việc tiếp thị các công ty công nghệ cao thành công để xâm nhập vào khu vực Châu Á Thái Bình Dương. Ông Kim dẫn đầu Sycamore Networks trong việc phát triển sự hiện diện của mình tại khu vực Châu Á - Thái Bình Dương, trong khi vẫn giữ vai trò Giám đốc điều hành Hoạt động của khu vực Châu Á - Thái Bình Dương. Trước đó, ông Kim từng giữ chức vụ Phó Chủ tịch kiêm Tổng Giám đốc Các Hoạt động của Khu vực Châu Á Thái Bình Dương cho Hệ thống Mạng của Hypercom và Giám đốc Khu vực Kinh doanh Châu Á Thái Bình Dương của Cascade Communications (Lucent). Ông cũng từng giữ nhiều vị trí bán hàng, tiếp thị và kỹ thuật khác nhau với một số công ty truyền thông và mạng hàng đầu như StrataCom (Cisco), Ungermann-Bass (UB Networks), Compression Labs, California Microwave và GTE Corporation (Sprint Communications). Ông Kim là một Đối tác Hạn chế có ảnh hưởng chiến lược và tài chính với Storm Ventures, Các đối tác của Telesoft và Liên doanh Toàn cầu Granite. Ông cũng tham gia vào các quỹ đầu tư tư nhân tập trung vào việc tài trợ dự án cho một số dự án giải trí và giải trí trong suốt Châu Á Thái Bình Dương. Ông Kim có bằng cử nhân về Kỹ thuật Điện từ Đại học Texas A & M, và bằng Thạc sỹ Quản trị Kinh doanh của Đại học Phoenix.

<https://www.linkedin.com/in/howard-h-kim-a9b37a1/>

### Linas Beliunas, Advisor

Linas là một nhà phát triển kinh doanh, chuyên gia bán hàng và nhà chiến lược FinTech, người tìm cách gây ảnh hưởng và thay đổi thế giới. Để tốt hơn. Anh ta là thành viên của tập đoàn Contis, nơi anh chịu trách nhiệm về các tài khoản chính và các dự án trọng điểm. Cung cấp các giải pháp ngân hàng thay thế công nghệ cao, ông đang thay đổi cách thức quản lý tiền. Linas có rất nhiều kinh nghiệm trong FinTech, Công nghệ Tài chính, Cải tiến Kỹ thuật số, Thanh toán, Ngân hàng và ICOs.

<https://www.linkedin.com/in/linasbeliunas/>



### Matthias Forsingdal, Advisor

Giải pháp Tài chính Kỹ thuật số tại Telindus

Matthias là nhà phát triển kinh doanh cho Telindus, một công ty có trụ sở tại Luxembourg cung cấp dịch vụ Cloud and Telecom cho các doanh nghiệp và hiện đang mở rộng trong lĩnh vực Fintech bằng cách phát triển các giải pháp kỹ thuật số với việc sử dụng công nghệ Blockchain, bao gồm kỹ thuật số KYC onboarding và hòa giải tài khoản. Matthias có nền tảng kỹ thuật và có nhiều kinh nghiệm về hoạt động, kinh doanh thông minh và tài chính. Trước khi gia nhập Telindus, ông đã dành nhiều năm làm việc trong lĩnh vực hàng không vũ trụ và sau đó chuyển tới Big Tech làm việc cho các công ty nổi tiếng như Apple và Amazon để tăng sự hiểu biết về những tiến bộ công nghệ mới nhất và cách dữ liệu có thể được tận dụng để cải thiện xã hội trên toàn thế giới.

Là một nhà truyền giáo Blockchain và say mê ứng dụng công nghệ mới này, ông đã dành hầu hết thời gian nghiên cứu những phát triển sáng tạo mới và làm việc với các giải pháp nhằm cải thiện các quy trình tốn kém và tốn thời gian cho các doanh nghiệp và khách hàng trong ngành tài chính.

<https://www.linkedin.com/in/mforsingdal/>

### Jack Huang, Advisor

UN (United Nations), Thailand

<https://www.linkedin.com/in/jack-huang-69433974/>

### Sergei Kovalev, Advisor

12 năm kinh nghiệm bán hàng và tiếp thị trực tuyến. Người sáng lập ra công nghệ di truyền. Từ thiện. Các chương trình giám đốc điều hành để bảo tồn quần thể các loài động vật hoang dã nguy cấp và nguy cấp. Đẩy mạnh ý tưởng về tổ chức từ thiện và trách nhiệm xã hội trong cộng đồng blockchains.

<https://www.facebook.com/sunseeker.sergey>

## Đối tác

### Người ủng hộ của chúng tôi

- ◆ Sonatra Capital
- ◆ Grand Corporation Osaka
- ◆ EastWing Capital
- ◆ Prosperous Capital & Credit Limited, Sri-Lanka
- ◆ Indonesia Microfinance Association (IMA)
- ◆ Africa Blockchain Alliance

Những ý kiến mà chúng tôi thú nhận hoặc hợp tác với:

<b>BPM</b>	online CRM
<b>Ambisafe</b>	technical partner
<b>ICObox</b>	technical partner
<b>GrameenBank</b>	Bangladesh
<b><u>Berwin Leighton Paisner</u></b>	Myanmar
<b>Microsoft Azure Neural Networks</b>	
<b>Google cloud platform</b>	
<b>Applancer blockchain</b>	
<b>Hyperledger</b>	blockchain media
<b>OmiseGo</b>	Thailand, raised \$25mln during ICO
<b>OK Dollar</b>	Myanmar
<b>KBZ</b>	Myanmar
<b>AYA</b>	Myanmar
<b>CB Bank</b>	Myanmar
<b>TRUE money</b>	Thailand, Myanmar, Cambo
<b>WING</b>	Cambo
<b>Mykyat</b>	Myanmar
<b>AYANNAH</b>	Philippines
<b>INSTAREM</b>	Singapore
<b>Ali Pay</b>	China

<b>WeChat Pay</b>	China
<b>Bank Rakyat Indonesia</b>	Indonesia
<b>Bank Mandiri Rp</b>	Indonesia
<b>Bank Central Asia</b>	Indonesia
<b>AmanaBank</b>	Sri Lanka
<b>Axis Bank Ltd</b>	Sri Lanka
<b>Bank of Ceylon</b>	Sri Lanka
<b>Banco De oro</b>	Philippines
<b>MetroBank</b>	Philippines
<b>BPI</b>	Philippines
<b>KICKICO</b>	

## Phản kết luận

MicroMoney ra mắt sản phẩm đầu tiên vào năm 2015, trước khi thông báo việc bán mã thông báo. Micromoney có đội ngũ quản lý mạnh, các đối tác xứng đáng ở các quốc gia có đủ giấy phép cần thiết để hoạt động kinh doanh này, 2 năm chứng tỏ được thành công ở Campuchia và Myanmar, và các nhà đầu tư đáng tin cậy đã đầu tư vào MicroMoney hơn 1,8 triệu USD.

Trong tài liệu này, MicroMoney đã đưa ra một tầm nhìn lớn hơn và đưa ra một giải pháp sử dụng các công nghệ blockchain để làm cho tài chính trở nên dễ tiếp cận hơn cho người dân và kết nối với khách hàng được minh bạch trong các doanh nghiệp khác nhau (ngân hàng, các tổ chức tài chính vi mô, thương mại điện tử, bán lẻ, bảo hiểm).

Chúng tôi tự hào là một phần của cộng đồng làm việc về việc bao gồm tài chính hoặc 2 tỷ người. Mục tiêu cuối cùng của chúng tôi là tăng mức sống ở các nước mới nổi.

## Phụ lục

### Phụ lục #1.

Các liên kết đến các kế hoạch kinh doanh và mô hình tài chính

#### Quốc gia Lộ trình tóm lược

<https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20BRIEFLY>

#### Quốc gia Lộ trình hoàn chỉnh

<https://github.com/micro-money/prime/tree/master/Countries%20Roadmap%20FULLY>

#### Cho vay tại tất cả các nước Baker\_McKenzie REPORT

[https://github.com/micro-money/prime/tree/master/Lending%20in%20all%20countries%20Baker\\_McKenzie%20REPORT](https://github.com/micro-money/prime/tree/master/Lending%20in%20all%20countries%20Baker_McKenzie%20REPORT)



## Phụ lục #2.

Tóm lược đầu tư theo quốc gia

### China

Investments, thousand USD	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5	Total
Portfolio investments	4,114	7,160	3,941	36	0	15,252
OPEX and CAPEX investments	3,075	3,422	0	0	0	6,497
<b>Total investments</b>	<b>7,190</b>	<b>10,582</b>	<b>3,941</b>	<b>36</b>	<b>0</b>	<b>21,749</b>
Volume indicators	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5	Total
Number of loans issued, thousand	71	371	714	1,096	1,195	3,447
Amount disbursed, thousand USD	11,613	53,022	97,001	145,070	152,229	458,935
Net portfolio (EoY), thousand USD	3,246	9,304	16,507	21,824	22,148	22,148
P&L, thousand USD	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5	Total
Revenue	2,905	18,603	37,831	60,346	67,452	187,137
Provisions	-2,630	-11,254	-18,742	-25,387	-27,293	-85,307
Variable costs	-1,838	-7,762	-11,640	-16,304	-17,175	-54,719
Marketing acquisition costs	-641	-2,354	-3,627	-4,658	-4,526	-15,806
Salary (variable part)	-604	-2,568	-3,717	-5,090	-5,523	-17,502
Other variable costs	-426	-1,774	-2,128	-3,099	-3,260	-10,687
VAT	-166	-1,066	-2,168	-3,458	-3,865	-10,724
<b>Fixed costs</b>	<b>-1,607</b>	<b>-3,203</b>	<b>-3,202</b>	<b>-3,307</b>	<b>-3,268</b>	<b>-14,586</b>
Salary (fixed part)	-895	-2,036	-2,036	-2,036	-2,036	-9,039
Other G&A expenses	-712	-1,167	-1,166	-1,271	-1,232	-5,548
One-off expenses	-211	0	0	0	0	-211
<b>Net profit before taxes</b>	<b>-3,381</b>	<b>-3,616</b>	<b>4,247</b>	<b>15,348</b>	<b>19,717</b>	<b>32,314</b>
<b>Terminal value</b>						<b>96,103</b>
<b>ROE (annualized)</b>						<b>59%</b>
<b>ROAA (yearly)</b>	<b>-208%</b>	<b>-58%</b>	<b>33%</b>	<b>63%</b>	<b>67%</b>	<b>29%</b>

# Myanmar

Investments, thousand USD	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5	Total
Portfolio investments	1,007	1,946	438	64	0	3,455
OPEX and CAPEX investments	1,208	245	90	0	0	1,543
<b>Total investments</b>	<b>2,215</b>	<b>2,191</b>	<b>529</b>	<b>64</b>	<b>0</b>	<b>4,998</b>
Volume indicators	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5	Total
Number of loans issued, thousand	30	173	351	520	620	1,694
Amount disbursed, thousand USD	2,484	14,095	28,198	41,569	49,284	135,630
Net portfolio (EoY), thousand USD	612	2,059	3,634	5,000	5,348	16,652
P&L, thousand USD	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5	Total
Revenue	626	4,517	9,871	15,179	18,603	48,797
Provisions	-543	-2,703	-4,965	-6,636	-7,914	-22,762
Variable costs	-510	-1,272	-2,337	-3,400	-3,979	-11,498
Marketing acquisition costs	-369	-608	-1,112	-1,577	-1,775	-5,441
Salary (variable part)	-94	-340	-548	-781	-927	-2,690
Other variable costs	-40	-199	-359	-530	-631	-1,759
VAT	-7	-126	-318	-512	-645	-1,608
<b>Fixed costs</b>	<b>-956</b>	<b>-1,069</b>	<b>-1,004</b>	<b>-1,127</b>	<b>-1,170</b>	<b>-5,327</b>
Salary (fixed part)	-682	-701	-588	-713	-793	-3,476
Other G&A expenses	-275	-369	-416	-414	-377	-1,851
One-off expenses	-57	-17	-17	-17	-17	-126
<b>Net profit before taxes</b>	<b>-1,441</b>	<b>-545</b>	<b>1,548</b>	<b>3,999</b>	<b>5,523</b>	<b>9,084</b>
<b>Terminal value</b>						<b>25,063</b>
<b>ROE (annualized)</b>						<b>61%</b>
<b>ROAA (yearly)</b>	<b>-235%</b>	<b>-41%</b>	<b>54%</b>	<b>71%</b>	<b>80%</b>	<b>51%</b>

Khoảng thời gian hoà vốn - 21 tháng

Thời kỳ vốn tự có -29 tháng

Thời gian hoàn vốn - 58 tháng

Tổng vốn đầu tư - 5,0 triệu USD

Thuế doanh nghiệp chưa được tăng tối đa 5 năm - 1,4 triệu đô la

Giá trị cuối cùng - 25,1 triệu đô la (mô hình tăng trưởng của Gordon với hệ số chiết khấu 15% và tốc độ tăng trưởng 0%)

# Indonesia

Investment summary	Timeline						
thousand USD	Q4'2015	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5*	Total
investments	201	6,663	3,590	576	0	0	11,030
<b>Total investments</b>	<b>201</b>	<b>6,663</b>	<b>3,590</b>	<b>576</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>11,030</b>
Number of loans issued (thsd)	0.02	41	151	286	408	464	1,350
Amount disbursed	3	8,438	32,726	63,401	91,682	105,535	301,786
Net portfolio (EoY)	1	2,148	6,155	10,837	14,555	15,708	15,708
Revenue	0	2,782	14,095	29,528	44,915	53,942	145,262
One-off xpenses	0	-908	0	-27	0	0	-935
<b>Net profit after taxes</b>	<b>-198</b>	<b>-3,491</b>	<b>744</b>	<b>4,508</b>	<b>9,144</b>	<b>12,807</b>	<b>23,512</b>
<b>ROE (yearly)</b>	<b>-197%</b>	<b>-91%</b>	<b>8%</b>	<b>40%</b>	<b>78%</b>	<b>110%</b>	<b>51%</b>
<b>ROAA (yearly)</b>		<b>-184%</b>	<b>12%</b>	<b>42%</b>	<b>60%</b>	<b>73%</b>	<b>39%</b>
* - năm bình thường mà không tăng trưởng							

Thậm chí khoảng thời gian - 20 tháng.  
 Thời gian hoàn vốn - 50 tháng. Số tiền  
 đầu tư tối đa - \$ 11.0M.

## Sri Lanka

Investments, thousand USD	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5	Total
Portfolio investments	1,295	1,430	126	0	0	2,851
OPEX and CAPEX investments	1,148	161	0	0	0	1,309
<b>Total investments</b>	<b>2,444</b>	<b>1,591</b>	<b>126</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>4,161</b>
Volume indicators	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5	Total
Number of loans issued, thousand	32	158	264	362	422	1,238
Amount disbursed, thousand USD	3,088	15,408	25,527	34,957	40,642	119,622
Net portfolio (EoY), thousand USD	789	2,054	3,163	4,146	4,410	14,561
P&L, thousand USD	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5	Total
Revenue	810	5,328	9,502	13,431	16,034	45,105
Provisions	-659	-2,931	-4,479	-5,540	-6,472	-20,081
Variable costs	-563	-1,407	-2,256	-3,096	-3,606	-10,929
Marketing acquisition costs	-385	-527	-815	-1,087	-1,206	-4,020
Salary (variable part)	-127	-388	-516	-680	-796	-2,506
Other variable costs	-20	-69	-96	-128	-148	-462
VAT	-32	-424	-829	-1,200	-1,456	-3,941
<b>Fixed costs</b>	<b>-1,016</b>	<b>-1,125</b>	<b>-1,036</b>	<b>-1,141</b>	<b>-1,171</b>	<b>-5,490</b>
Salary (fixed part)	-709	-807	-726	-826	-886	-3,954
Other G&A expenses	-307	-318	-310	-315	-286	-1,536
One-off expenses	-49	-15	-15	-15	-15	-109
<b>Net profit before taxes</b>	<b>-1,476</b>	<b>-151</b>	<b>1,715</b>	<b>3,639</b>	<b>4,769</b>	<b>8,496</b>
<b>Terminal value</b>						<b>20,968</b>
<b>ROE (annualized)</b>						<b>60%</b>
<b>ROAA (yearly)</b>	<b>-187%</b>	<b>-11%</b>	<b>64%</b>	<b>72%</b>	<b>80%</b>	<b>51%</b>

Thời kỳ hòa vốn - 17 tháng

Thời kỳ vốn tự có -26 tháng

Thời gian hoàn vốn - 56 tháng Tổng đầu tư từ - \$ 4.2M Thuế doanh nghiệp chưa được tăng tối đa 5 đô la - 1,3 triệu đô la

Giá trị đầu cuối - 21,0 triệu đô la (mô hình tăng trưởng của Gordon với hệ số chiết khấu 15% và tốc độ tăng trưởng 0%)

## Malaysia

thousand USD	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5*	Total
investments	4,639	3,674	249	0	0	8,563
<b>Total investments</b>	<b>4,639</b>	<b>3,674</b>	<b>249</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>8,563</b>
Number of loans issued (thousand)	9	47	89	141	198	483
Amount disbursed	3,661	20,510	41,989	68,739	98,463	233,361
Net portfolio (EoY)	1,160	3,529	6,114	9,813	13,503	13,503
Revenue	700	7,059	15,496	25,452	37,314	86,021
One-off xpenses	-567	0	0	0	0	-567
<b>Net profit after taxes</b>	<b>-2,907</b>	<b>-1,171</b>	<b>3,705</b>	<b>6,774</b>	<b>11,440</b>	<b>17,840</b>
<b>ROE (yearly)</b>	<b>-113%</b>	<b>-17%</b>	<b>41%</b>	<b>75%</b>	<b>126%</b>	<b>51%</b>
<b>ROAA (yearly)</b>	<b>-261%</b>	<b>-34%</b>	<b>60%</b>	<b>69%</b>	<b>81%</b>	<b>42%</b>

Thời kỳ hòa vốn - 18 tháng. Thời gian hoàn vốn - 51 tháng. Đầu tư tối đa từ - 8,6 triệu đô la.

# Hong Kong

	Crowdfunding	Initial Public Offering	Funds	Debt Securities
<b>Targeted investor</b>	Public Investors	Public Investors	Public Investors	Public Investors
	Professional	Professional	Professional	Professional Investors
	Investors	Investors	Investors	
<b>1) Pre-requisites / requirements for company &amp; 2) average time for administration processing / application assessment / application approval</b>	Partner with SFC licensed AMC (1 month) OR obtain	Positive cash fl w from business of >\$2.58 million for 2 consecutive years	Partner with SFC licensed AMC (1 month) OR obtain	Company net assets >
	SFC licenses, application approval time (6 months)	Capitalization >	SFC licenses, application approval time (6 months)	\$12.9 million
		\$12.9 million		Audited account for latest 2 years
		Appl appr time by hkex (4 months )		Application approval time (<1 month)
<b>Platform</b>	Equity Crowdfunding / P2P Lending	Hong Kong Stock Exchange	AMC	Hong Kong Stock Exchange / personal network**
<b>Tool</b>	Shares / Debts	Shares	Unit Trust	Debt Securities (e.g. debentures, bonds, notes)
	Must be approved by SFC (2 months)	Must be approved by SFC (2 months)	Must be approved by SFC (2 months)	Must be approved by SFC (<1 month)
<b>Advertisement materials &amp; avg. approval time</b>	Must be approved by SFC (1 month)	Must be approved by SFC (1 month)	Must be approved by SFC (1 month)	Must be approved by SFC (<1 month)
	Min 4 months Max 9 months+	7 months+	Min 4 months Max 9 months+	<3 months

Cách tối ưu để thu hút Đầu tư trực tiếp từ mạng cá nhân / thông qua quan hệ đối tác với AMC Nguồn thông tin [www.sfc.hk](http://www.sfc.hk) [www.hkex.com.hk](http://www.hkex.com.hk)

\*\* Trong trường hợp chứng khoán nợ không được niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán Hồng Kông, vẫn có thể

được phát hành thông qua một mạng lưới cá nhân. Thời gian xử lý sẽ mất hơn 3 tháng. Regulations referred [www.cr.gov.hk/en/companies\\_ordinance/docs/part7-](http://www.cr.gov.hk/en/companies_ordinance/docs/part7-)

## Thailand

Parameters	Thai Commercial Bank	Specialized Financial Institutions	Personal Loan Company	Nano-Finance Company	Pawnshop	P2P (No license yet)
<b>Main purpose</b>	Full range lending for corporate & personal lending	State-owned 1) promoting economic development 2) supporting investment	Medium to long term loan	Granting loan to grass root class	Secured loans with items of personal property used as collateral	Unsecured loan to SME
<b>Minimum paid-up capitalization</b>	N/A	N/A	USD 1.39 million	USD 1.39 million	USD 0.1 million	USD 0.15 million
<b>Max foreign capital share</b>	<50%	<50%	<50%	<50%	<50%	Thai incorporated company
	List 3 Business	List 3 Business	List 3 Business	List 3 Business	List 3 Business	
<b>Interest cap</b>	N/A	N/A	Max EIR 28% include Coll fee	Max EIR 36% include Collection fee	Max 24% (LA < \$57)	N/A
					Max 15% (LA > \$57)	
<b>Regulator</b>	Ministry of Finance	Ministry of Finance	Ministry of Finance	Ministry of Finance	Pawnshop Committee	Bank of Thailand
	The Bank of Thailand	The Bank of Thailand	The Bank of Thailand	The Bank of Thailand		Securities & Exchange Commission
<b>Tenure for getting license</b>	N/A	N/A	60 days to approve by regulators	60 days to approve by regulators	45 days to approve by regulator	SEC Office (Form 35-FP)
<b>Number of active licenses</b>	30	8	35	21	598	0

# Singapore

Thousand USD	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5*	Total
Investments	3,131	5,980	115	0	0	9,226
<b>Total investments</b>	<b>3,131</b>	<b>5,980</b>	<b>115</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>9,226</b>
Number of loans issued (thousand)	1	27	51	62	67	208
Amount disbursed	1,684	37,647	70,956	86,158	93,142	289,586
Net portfolio (EoY)	759	6,363	9,097	10,702	11,019	11,019
Revenue	348	10,255	21,070	26,065	28,512	86,250
One-off xpenses	-1,113	0	0	0	0	-1,113
<b>Net profit after taxes</b>	<b>-1,141</b>	<b>205</b>	<b>4,617</b>	<b>6,876</b>	<b>8,050</b>	<b>18,607</b>
<b>ROE (yearly)</b>	<b>-65%</b>	<b>3%</b>	<b>48%</b>	<b>72%</b>	<b>84%</b>	<b>53%</b>
<b>ROAA (yearly)</b>	<b>-97%</b>	<b>4%</b>	<b>47%</b>	<b>57%</b>	<b>61%</b>	<b>39%</b>

\* - năm bình thường mà không có sự tăng trưởng của khách hàng mới

Thời kỳ hòa vốn - 18 tháng

Thời gian hoàn vốn - 29 tháng

Đầu tư tối đa từ cổ đông - 9,2 triệu USD



# Philippines

Investments, thousand USD	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5	Total
Portfolio investments	931	600	177	0	0	1,709
OPEX and CAPEX investments	753	182	0	0	0	935
<b>Total investments</b>	<b>1,684</b>	<b>783</b>	<b>177</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>2,644</b>
Volume indicators	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5	Total
Number of loans issued, thousand	30	173	351	520	620	1,694
Amount disbursed, thousand USD	2,484	14,095	28,198	41,569	49,284	135,630
Net portfolio (EoY), thousand USD	680	2,287	4,038	5,555	5,942	18,503
P&L, thousand USD	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5	Total
Revenue	970	6,573	14,074	21,442	26,094	69,152
Provisions	-604	-3,003	-5,517	-7,373	-8,793	-25,291
Variable costs	-358	-1,264	-2,319	-3,372	-3,947	-11,261
Marketing acquisition costs	-221	-608	-1,112	-1,577	-1,775	-5,293
Salary (variable part)	-93	-352	-571	-812	-963	-2,790
Other variable costs	-33	-155	-268	-393	-466	-1,316
VAT	-11	-149	-368	-591	-743	-1,862
<b>Fixed costs</b>	<b>-830</b>	<b>-1,012</b>	<b>-1,070</b>	<b>-1,288</b>	<b>-1,383</b>	<b>-5,582</b>
Salary (fixed part)	-545	-619	-617	-833	-970	-3,585
Other G&A expenses One-off expenses	-284	-393	-454	-454	-412	-1,998
	-16	-16	-16	-16	-16	-79
<b>Net profit before taxes</b>	<b>-838</b>	<b>1,278</b>	<b>5,152</b>	<b>9,393</b>	<b>11,955</b>	<b>26,939</b>
<b>Terminal value</b>						<b>56,916</b>
<b>ROE (annualized)</b>						<b>134%</b>
<b>ROAA (yearly)</b>	<b>-123%</b>	<b>76%</b>	<b>122%</b>	<b>147%</b>	<b>156%</b>	<b>138%</b>

Thời kỳ hòa vốn - 12 tháng

Thời kỳ vốn tự có - 18 tháng

Thời gian hoàn vốn - 38 tháng

# Cambodia

Thousand USD	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5*	Total
Investments	205	1,184	662	268	0	2,318
<b>Total investments</b>	<b>205</b>	<b>1,184</b>	<b>662</b>	<b>268</b>	<b>0</b>	<b>2,318</b>
Number of loans issued (thousand)	5,6	36	72	144	288	546
Amount disbursed	540	3,423	7,684	13,871	19,182	44,700
Net portfolio (EoY)	135	663	1,424	2,425	3,078	3,078
Revenue	738	1,508	3,581	6,812	10,104	22,743
<b>Net profit after taxes</b>	<b>-120</b>	<b>-696</b>	<b>609</b>	<b>1,553</b>	<b>2,990</b>	<b>10,739</b>
<b>ROE (yearly)</b>	<b>-7%</b>	<b>-16%</b>	<b>11%</b>	<b>25%</b>	<b>49%</b>	<b>50%</b>
<b>ROAA (yearly)</b>	<b>-13%</b>	<b>-28%</b>	<b>14%</b>	<b>23%</b>	<b>32%</b>	<b>37%</b>

Thời kỳ hòa vốn - 18 tháng.  
 Thời gian hoàn vốn - 51 tháng.  
 Các khoản đầu tư tối đa từ \$ 2.3 triệu..

# Vietnam

Parameter	Bank	Finance company (FC)	Microfinance institution (MFI)	Public credit fund (PCF)	Pawnshop (PS)	Peer-to-peer platform (p2p)
<b>Main purpose</b>	Full-range banking activity for retail and corporate banking	Specialized form for specific consumer finance activity	Specialized form for microfinance activity – work with mass segment	Specialized self-steered form for small size consumer finance and SME activity	Collateralized loan granting	Facilitating individual investors and borrowers to find each other, make credit decision and process loan granting
<b>Regulator</b>	State Bank of Vietnam (SBV)	State Bank of Vietnam (SBV)	State Bank of Vietnam (SBV)	Local authorities	City/Province people committee, Local police	-
<b>Min.capital requirements</b>	\$150M	\$25M	\$250K*	From \$5K for every ward (limited geo coverage)	\$0,1K	\$0,1K
<b>Max. foreign capital share</b>	100%	100%	49%	0%	0%	100%
<b>Possibility to grant loans to individuals</b>	Yes, all the products	Yes, all the products	Yes, except credit cards	Yes, except credit cards	Yes, collateralized loans only	Yes (via individual investors)
<b>Possibility to collect deposits from individuals</b>	Yes	Yes (requires additional SBV decision)	Yes (requires additional SBV decision)	Yes (from members only)	No	Yes (in the form of attracting individual investors)
<b>Comments</b>		Specified by SBV form for conducting (“risky”) consumer finance business. Number of licenses issued currently is limited	Social, Charity fund or other NGO required being one of the obligatory founders of MFI with min.25% share	Min. number of members 30, all VN citizens. All members have equal voting rights in determining PCF management and policy. PCF is allowed to work in specific district only	The license can be issued to the local citizen only. Recent tightening requirements have been issued in 2016.	There is no specific license required for conducting a P2P activity. The P2P platform itself can be organized in the form of a usual legal entity with “Financial consultancy” scope of activity.

It is possible for foreign company to incorporate a subsidiary company in Source: <https://www.bot.or.th/English/FinancialInstitutions/FIStructure/Pages/default.aspx>

## Phụ lục #3. Thông báo pháp lý

Bạn chỉ được phép mua thẻ AMM nếu mua các đồng tiền AMM mà bạn giao ước, đại diện, và đảm bảo rằng bạn không phải là một công dân hoặc thường trú nhân của Hoa Kỳ, và bạn cũng không có chỗ ở hoặc nơi cư trú chính ở Hoa Kỳ, bao gồm Puerto Rico, Quần đảo Virgin thuộc Hoa Kỳ và bất kỳ tài sản nào khác của Hoa Kỳ. Để mua các thẻ AMM và bằng cách mua các thẻ AMM bạn giao dịch, đại diện và bảo đảm rằng không một chủ sở hữu nào của công ty, mà bạn là một nhân viên có thẩm quyền, là công dân Hoa Kỳ hoặc thường trú nhân của Hoa Kỳ, và bạn cũng không có nơi cư trú chính hoặc nơi ở tại Hoa Kỳ, bao gồm Puerto Rico, Quần đảo Virgin thuộc Hoa Kỳ và bất kỳ tài sản nào khác của Hoa Kỳ....

## Phụ lục #4. Từ chối

Công ty sẽ không hỗ trợ hoặc bằng cách khác tạo điều kiện cho bất kỳ việc mua bán thứ cấp hoặc định giá Token bên ngoài.

---

MicroMoney là một cơ quan pháp lý đã đăng ký nằm trong giới hạn của luật pháp ở mỗi quốc gia chúng tôi hoạt động.

**Tên công ty:** AMM Token Distribution Company Ltd

**Số đăng ký công ty:** 199903

**Văn phòng:** Global Gateway 8, Rue de la Perle, Providence, Mahe, Seychelles,  
Yangon, Myanmar

