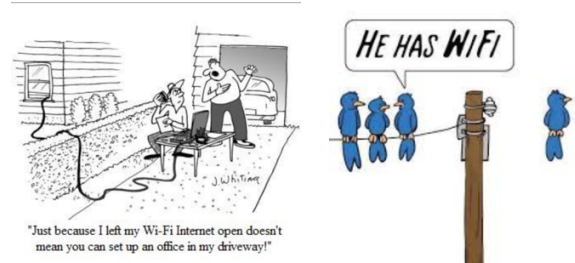


Emojiwifi.com

無憂 WiFi 共享熱點 變身媒體 豬來買單 See section 1.7, 4.1 and 4.6

1 全球痛點 – 免費 WiFi 讓所有人又愛又恨

1.1 沒有好的解決方案, 這些都只是網路 MeMe, 讓你笑中帶淚



1.2 顧客期望能夠得到高品質並且免費的 WiFi 上網服務

1.3 店家希望提供 WiFi 的成本能夠回收或是至少得到效益

1.4 長久以來, 業界的解決方案卻是個接近個資綁架的 – Captive Portal

1.5 數位新媒體(谷歌與臉書)對傳統媒體的衝擊在於曝光成本的大幅降低, 但是當下已經曝露出來這個低成本是以付出用戶隱私的代價而獲得, 當市場上消費者已經覺醒並感受到切膚之痛時, 尋求新的思維反轉市場現象的時機已經到臨



1.6 我們用自由選擇的簡單邏輯解決頭痛問題 – Freedom Portal 專利申請中

1.7 我們用第三方的柔性廣告來平衡剛性需求 – 羊毛出在狗身上, 豬來買單

1.8 我們不需要用戶提供個資, 媒體內容任由觀看, 隨時可終結播放鏈結上網

1.9 前所未有, 最友善, 最強大的新媒體於是誕生了

2 全球熱點：新零售情境裡的新媒體

2.1 唯一能夠提供 O2O 完整交易迴圈的新媒體

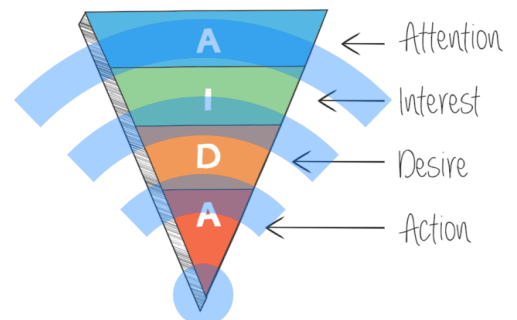
2.2 傳統媒體可以數位化, 但是完成交易與支付的關鍵在手機上



2.3 我們的新媒體可以直觀的從手機 WiFi 介面接收, 自由點選並可以在手機上完成所有的交易環節

How do we differentiate?

- 1. New Medium
- 2. Hashtag Over The Air (HOTA)
- 3. Multiple SSID
- 4. Emoji SSID
- 5. One-to-One Captive Portal
- 6. Service as an Advertisement (SaaAd)
- 7. Crowd Funding
- 8. Global Syndication
- 9. Channel Localization

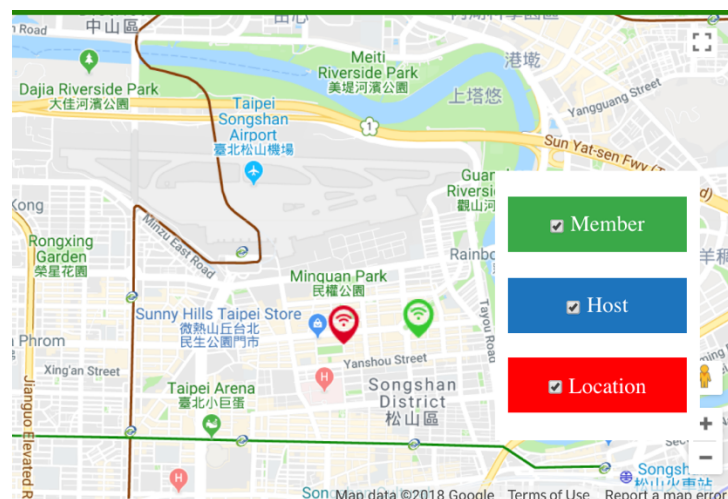


2.4 啟用成本美金百元以下的熱點 AP, 在店家現有帶寬的條件下立馬可以 Plug-n-Play 取得與雲端的連繫開始向周邊的顧客或過客廣播, 一台熱點還可以切分 16 個頻道, 每一頻道還可配置 5 個落點! 真正的是力大無窮, 每個上網的顧客都保證能有完成 Sales Cycle 的機會!

2.5 只要附近有人打開手機尋求 WiFi 上網我們的頻道會自動**群集**在 WiFi 介面上最顯著的位置, 吸引最多的眼球 (關鍵要素 #1® 已完成美國商標註冊)

2.6 現有市面上的 WiFi 運營商(包括谷歌, 臉書, 微信, 全球電信運營商和各大品牌連鎖門店)都是以單一頻道作為熱點入口, 然而我們的百元熱點可以提供最多 16 個頻道進行 24/7 多國語文(含 Emoji 字符)的廣播, 店家自己用不完的頻道可以自訂價碼在網路平台上披露任由廣告主承租。“**免費曝光 點擊計費**”是市場攻略上一項極大的優勢, **舊有運營商規模愈大, 熱點設置越多不但不是優勢反而是面對廣告主進行業務銷售時的最大障礙。**

2.7 廣告主可以透過我們的網路平台審視頻道租金和熱點的位置, 並且決定廣告要投放到哪些熱點裡



2.8 頻道廣告“免費露出 點擊計費”公平合理, 平台每一元的廣告收入都與新零售門店進行四六分帳

2.9 在資金未能充分支持的條件下, 我們可以用免費硬體(酌收押金)來加速佈點的速度

2.10 本項目基於 B2B2C 的商業模式, 所以有“雙頭押金”^{門店硬體與廣告投放}的先
天優勢, 配合平台的廣告分帳收入可以進行快速擴充的佈點策略

2.11 根據一項實務統計的內容我們可以參考在無法參酌“Now Here”條件
之下的各個行業用戶取得成本的概況, 如果以這些數據比較本項目個
體單位的百元硬體(US\$100)極低建置成本, 可以得到一個結論哪就是
“不但有利可圖而且極有可能完全顛覆現有的媒體版圖”

Cost Per Acquisition (CPA)



CPA is calculated on the total amount spent versus the amount of actual conversions you earned. It's an essential metric to determine ROI.



The goal of the algorithms is to maximize conversions and/or clicks for your budget by knowing the best time to advertise with the best bid in order to reduce CPA.



https://www.acquisio.com/files/Google_Adwords_Industry_Benchmarks_by_Acquisio.jpg

3 Go Big or Go Home

3.1 借用軟體銀行創辦人孫正義在去年 2017 成立千億美元願景基金時的的一句話: 人生只有一次, 我不想小賭怡情

3.2 本案以“共享經濟”與“新零售”的雙主軸尋求建立一個基於地緣發展的新媒體, 伴隨這個新媒體的發展進程同時會產生一個新的生態系, 我們稱它是 LLL 的生態系 (Location, Location and Locations)將有別於已呈老態趨且漸漸被壟斷瓜分的 WWW 生態系 (World Wide Web)

3.3 新創生態系中的技術變革：

3.3.1 端點 ^{Point of Contact} – 消費者手機中的 WiFi Pane

3.3.2 站台 ^{Broadcasting Station} – 基於熱點信標 ^{WiFi Beacon} 的 O2O 廣播系統

3.3.3 內容 ^{Distributed Content} – 富媒體的 Infomercials or Commercials

3.3.4 平台 ^{Platform} – 戶外廣告媒體(OOH*)的媒合與競價平台

*Out-Of-Home Media 泛指居家範圍以外的所有廣告媒體

3.4 願景 ^{Vision}：以“新零售”的地緣優勢解構 WWW 的陳腐與壟斷, 在移動人群 O2O 的剛性需求支持下迅速形成具有“門店優勢”的新媒體並觸發 LLL 的互聯新生態

3.5 任務 ^{Mission}：從中國發起並在三年內取得全球 LLL 新生態的戰略制高點地位

3.6 攻略 ^{Tasks}：

3.6.1 進行一次完美的眾籌 ^{crowdfunding} 達成 10K/5-city 的起始規模

3.6.2 在“共享經濟”的平台上掌握“雙頭押金”的優勢,快速發展,創造廣告主-門店-平台-移動消費者之間的多贏趨勢

3.6.3 Tokyo 2020 以前進駐東京 ²⁰¹⁹ 攻下軟體銀行的願景基金

4 願景巨大 – 需要洞察趨勢

4.1 羊毛出在狗身上- 豬來買單

4.1.1 免費可以無極限 但不能沒有盈利模式

4.1.2 掠奪用戶個資不能算是盈利模式 ^{臉書為鑑}

4.1.3 大數據行銷有是個佈雷區, 要慎防踩進誤區

4.1.4 行銷應該是強暴? 還是勾引? ^{Push vs Pull}

4.1.5 政府與政權永遠是老大

4.1.6 我們的出現與崛起將會劇烈的改變未來



4.2 臉書的 Express WiFi

4.2.1 以免費 WiFi 手段圈養社群消費者企圖實現和政權比大小的政治野心 ^{1. 在印度被國會依法拒絕 2. 在美國被國會傳喚 3. 危機初現 4. 骨牌崩壞}

4.2.2 從免費 WiFi 變成“被迫”要收費服務的輸家

4.3 谷歌的 Google Station

4.3.1 免費服務的贏家 政府買單 ^{Respect Sovereignty Right}

4.4 星巴克 + Google WiFi + AttWiFi + Yahoo! (眾家逐鹿星巴克 不會有贏家 因為從來沒有哪一家是從消費者的角度考量未來的盈利模式)

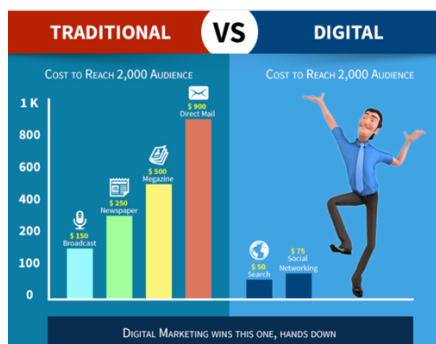
4.5 市場上從來只有 Free WiFi + Captive Portal 的模式, 都是假免費之名行個資綁架之實

4.6 我們主張 Freedom WiFi + Freedom Portal 的新生態裡買單的豬應該是 - 收稅的政府和買賣的商家

5 目標清晰 - 兩張圖說清楚

In-Home and OOH

WWW



6 攻略要領 – 首發有優勢 一石擊眾鳥



7 商標佈局 – #1[@] #PayUTM #UPayTM @EZTM

8 專利佈局 as of 03/26/2018

8.1 已獲准 3 件 全部集中在 2017 下半年

8.2 答辯中 1 件

8.3 新申請 2 件 分別在 03/16/2018 與 03/30 投件

9 研發現況 as of 03/26/2018

9.1 Multiple Beacon (Third party support)

9.2 Cloud Management (Third party support)

9.3 Multiple Landing Page (In-house completed)

9.4 Content Aggregation and hosting (In-house completed)

9.5 Freedom Portal Concept (In-house completed)

9.6 UIUX (On going)

9.7 Business Readiness (85%)

9.8 Business Automation (90-Day plan)

9.9 Platform Readiness (78%)

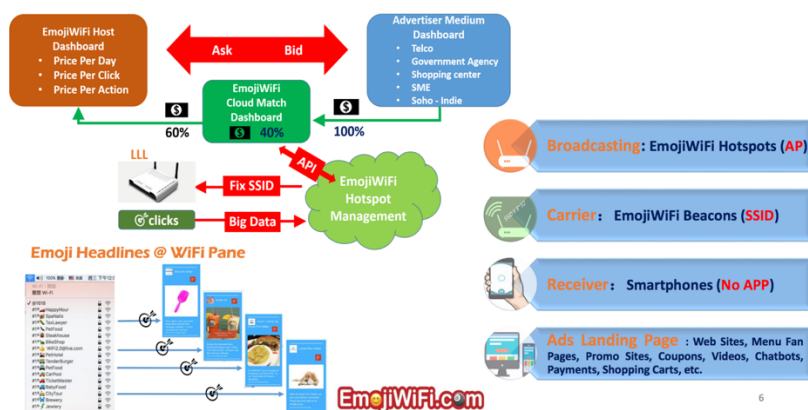
10 實境演示 - 隨時安排

11 資金現況 Self-funded 100% 三位共同創辦人股份 10%

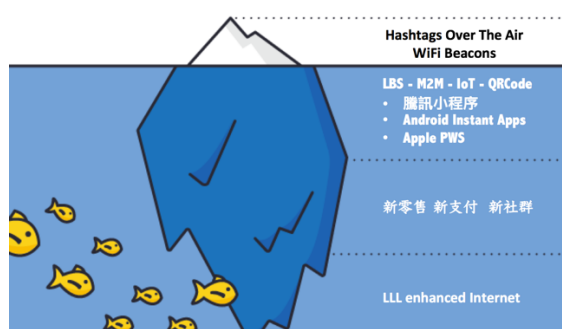
12 本次募資計畫 Pre-Seed US\$300K (4% 可轉換公司債)

12.1 本次募資金額將完全投入群眾募資的短期計畫與執行

要素總成圖



分散式門戶改變W W W的一切



企業基本資訊			
公司名稱	易摩奇科技股份有限公司		
公司網址	https://Emojiwifi.com		
公司地址	台北市松山區民生東路五段 192 號 8 樓之 2		
核心業務	共享媒體雲端平台	註冊地	台灣
成立時間	民國 107 年 (西元 2018 年)		
創辦人			
姓名：方國俊(Roy)	性別：男	生日: 1953 年 3 月 29 日	
最高學歷： 美國德州州立大學		碩士	系所： 國際管理碩士
台灣大哥大 初始團隊（電信運營商） Iridium Communications (衛星通信運營商 - 美國軍方接手運營於軍事用途) 中華航空公司(航空客貨運)			
共同創辦人			
田維瀚(Evan)	學歷： 大學(電子工程系)		硬體軟體設計
鄭士光(Ralph)	英國利物浦大學管理所 品牌行銷與管理 博士		商業(行銷)布局
郭楚其(Josh)	台灣交通大學 103 級 科技管理 博士候選人 美國雪城大學 電腦工程碩士		科技管理與電腦工程