



支付技术和金融科技应用创新者!

智能卡营销系统公司 (OTC:SMKG) 一家场外交易市场公司 | 1 844-843-7296 |



首席执行官和
创始人
Massimo Barone
OTC:SMKG

智能卡营销系统公司（OTC:SMKG）是一家全球金融科技和支付科技公司，足迹遍布4大洲，并不断扩展。我们的团队充满激情和决心，并且实力强劲。凭借专业知识，我们在为银行业、电信和企业部门开发产品和服务方面处于领先地位。我们相信，通过为这些行业的商家和客户提供最广泛的技术、智能流程和解决方案，以数字方式改变其日常运营和任务，我们将成长为一家领先的全球企业。





我们的下一步计划

- 专注于国际数据中心部署
- 简化支持
- 与顾问、代理商建立销售网络，并与 ISV 建立合作伙伴关系以扩展我们的前线。



目录

- 历史
 - 支付格局
 - SmartCard 行业概述
 - 介绍
 - 业务解决方案
 - 发展战略
 - 财政模块 1、2
 - 技术应用套件
 - 市场
 - 卫星合作伙伴网络
 - 营销和品牌
 - 公司定位
 - 金融科技
 - 行政人员简介
-



历史

自 2014 年以来，公司已经着手开发了一套针对支付和金融服务市场的专业行业应用程序，且投资逾 300 万美元开发了 14 种专有计算机云和移动应用程序。

支付格局已经发生改变

智能手机的引入以及社交媒体引领的多种操作系统应用程序为公司进入市场创造了全新的活力。我们深知，复杂的体系结构和层次需要通过策略来开发应用程序并将其商业化，以迎合银行、电信和政府和企业的需求。

2020年12月，首席执行官 Massimo Barone



智能手机为王!

智能手机用户数量预计将从 2016 年的 21 亿增长到 2019 年的大约 25 亿，并且智能手机普及率也将提高。

预计到 2018 年，全球将有超过 36% 的人口使用智能手机，高于 2011 年的 10%。

由 statista 提供

<https://www.statista.com/statistics/330695/number-of-smartphone-users-worldwide/>

来自 [We Are Social](#) 和 [Hootsuite](#) 的 2018 年最新全球数据组报告显示，现在全球有超过 40 亿人使用互联网。

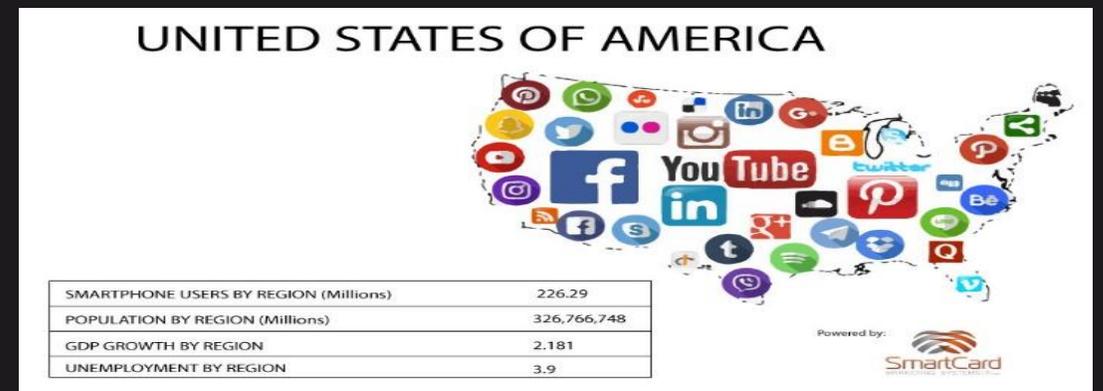
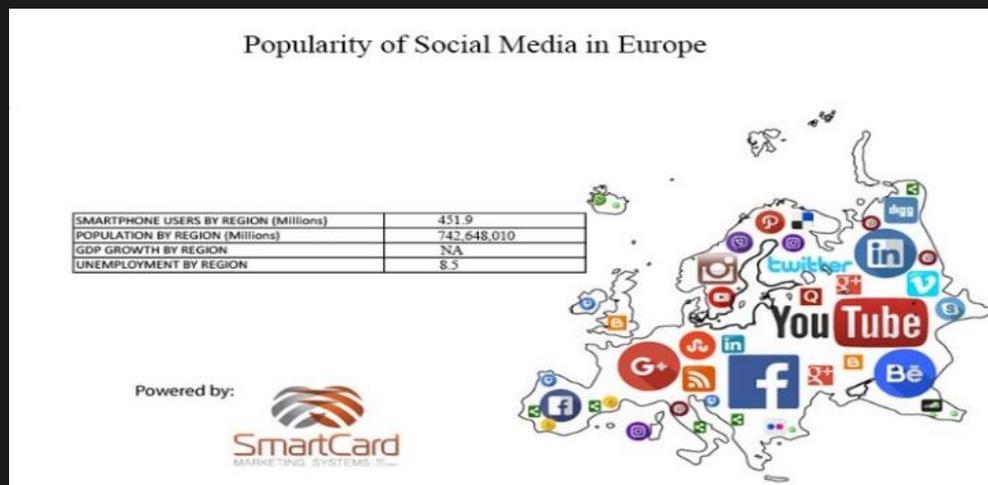
<https://wearesocial.com/>

<https://hootsuite.com/>

目前网民超过全球人口的一半。最新数据显示，2017 年，新增网民近 2.5 亿人。

非洲的增长速度最快，整个非洲大陆的互联网用户数量同比增长了 20% 以上。

<https://wearesocial.com/blog/2018/01/global-digital-report-2018>



智能卡营销系统公司（OTC:SMKG）行业概述

过去 30 多年来，该行业一直被能够为金融机构提供核心银行和处理平台的公司所主导。他们的软件架构发展缓慢，可以扩展并接受交易的EMV、NFC 和 POS 外设均来自前5大生产商。在过去的十年里，数百家新刷卡机外设生产商不断涌现，支持智能卡刷卡和二维码扫描交易，并进一步扩展到 Android 和 IOS 操作系统上的 Smart POS，通过蓝牙、Wi-fi 和 SIMS 连接半集成应用程序。

公司策略是无论客户大小和规模如何，都可以与 EMV、MPOS、EPOS、电商和半集成解决方案形成无缝整合，以实现及时商家部署，



介绍

我们针对业务应用和收款行业，采用系统性的方法。我们开发专有的业务应用程序，基于计算机云和 SAAS 模型，支持网页和移动设备的转换，为客户确保灵活性、安全性和可扩展性。

许可客户和合作伙伴将公司的解决方案用作白标解决方案，以加快商业部署。我们使用集成的支付网络和嵌入式第三方工具为企业开发直观的流程线框，以加快产品上市速度。这种商家加入策略可以轻松实施并适合可立即投放市场的产品。

此外，我们寻找到一些具有独特技术的供应商，并按照我们的应用程序内嵌层级，将其产品无缝嵌入使用付费模式。这项策略可以增强商家和客户的参与度，并增加所有相关方的收入。

*我们认为 API 是我们策略的支柱。



智能 商业方案

将计算机云和移动应用程序开发为可部署的专业行业线框，并利用智能和热门技术使商家和客户的生态系统实现无缝最大范围交易处理。

所有智能卡营销系统公司（OTC:SMKG）的线框均为专有技术。公司拥有超过 30 家供应商的实用程序插件，以增强客户体验。



目标行业 超过 400 亿美元 的机会

1. 银行和保险
2. 零售和全渠道
3. 数字化劳动力转型
4. 餐饮服务
5. 乘车预订和追踪
6. 旅游和招待

我们的方案包括 QR 钱包支付、远程存款捕获、区块链、视频电子身份认证、电子商务、活动管理、追踪、文件保管、代币化和发卡管理。



企业经营

公司正处于转型时期，从本地运营办公室到通过办公室网络和合作伙伴一起，依靠全球客户和业务成长获利。

- 服务北美的加拿大办事处
 - 印度孟买子公司
 - 菲律宾马卡蒂合伙人办公室
 - 本地开发、销售和支持
 - 按人口地区划分的主要管理合伙人
 - 外包开发团队（BPO）
-

1) 金融 模式— 关键因素

许可客户将我们的技术作为“自有品牌”使用，以满足客户的部署要求。

- 整合无缝的应用程序及其发行、获取、支付流程及服务
- 允许客户与支持服务和安全监控共同托管方案
- 来自第三方实用插件的委托
- API 和 Sandbox 计划是发展的根本!

通过许可、商家和会员的激活、交易处理和活动监控产生费用。

2) 金融 模式— 关键因素

我们将技术授权给合作伙伴，作为结合金融科技和支付科技的一种模式，以争取股权并加速成长。

- 新型实用技术
- 热门插件
- 率先面向特定行业的领导者
- API 和 Sandbox 计划是发展的根本!

通过许可、商家和会员的激活、交易处理和活动监控产生费用。

我们的行业应用 程序技术套组 (2019)



为我们的客户和合作伙伴提供灵活的可扩展和可定制的选择!

金融方案



- 数字 ID 秘钥发行
- 基于权限的区块链
- 带有 FR 和 OCR 技术的视频电子身份认证
- 智能合约签署
- 代币化和 QR 交易处理



- 远程存款捕获
- 品牌和财资客户远程托管
- 图像存档和质量批准
- 安全主机存档
- 多外围扫描仪选项



- 引导和调查书签
- 通过视频和动态形式的电子身份认证客户端选择加入
- 用于潜在客户生成和专业管理的数字资料验证
- 为承保客户计分
- 数据挖掘



零售和全渠道

Genorocity 平台是一个支持“QR 钱包”客户的多租户零售“EPOS 商家”。通过网络和移动优惠券、奖励、激励、收款、银行卡管理和社交媒体发布，使商家和消费者受益。

采用近距离、信标和频率发射技术改善功能。

数字化劳动力 分析工具



为中小企业和大型企业提供具有公共和私有模式完整性的数字化转型方案

- 带有通知方案的文档保险库
- 在审核期间保护保险库
- 名录和部门管理
- 销售和营销书籍管理
- 文章、调查和公告发布
- 项目时间表索引和可视化图表
- 沟通、实时讯息、以及更多!



针对数字化劳动力和求职者的全新转型方案!

- 数字聘用转换
- 为实际需要帮助的标牌提供商家和贸易 QR 贴纸。
- 具有 CV 的求职者应用程序，其简介是可以扫描实体和在线社区
- 人力资源面试需要沟通

餐饮服务



宴会和会议中心的菜单和餐饮预订方案

- 预约和预定
- 创建活动室
- 菜单设定
- 员工策划
- 消息和通知
- 网络门户



通勤运输商的预购方案提供电子商务预购和在途食品服务

- 预约和预定
- 菜单设定
- 员工策划
- 员工销售追踪
- 乘客通知

活动 和潜在客户 管理



活动和贸易展览票务方案，具有统包设置，包括活动、会议、赞助商和票务登记解决方案，让展商和组织方通过消息进行操作控制。



一个为活动生成潜在客户的多元化电子商务解决方案，拥有锁定购物车和扫描奖励功能的平台，聚集零售、多层次营销、联盟营销和营销服务商。

乘车预订 和追踪



Onroute.tech 平台为司机和乘客都提供了网络门户和移动追踪应用程序。

- 独立业务登记
- 预订
- 客户竞标市场
- 实时追踪
- 调度车、快递员或司机
- 客户中心和 ID
- 业务简介和车队追踪

外汇和 跨境

Axepay 平台是一个集成外汇交易和结算功能于一体的强大门户，可实时跨境接受人民币和中国银联交易。

- 电子商务
- 电子账单
- 电子托管
- 经中国人民银行（PBOC）批准的数字合同
- 外汇涉及 40 种货币和 200 个国家或地区
- 中国个人和企业的电子身份认证



应用市场



销售，
培训
和支持

Emphasispay.com

专有的 CRM 和 CSM 解决方案产品和服务门户

- 营销和沟通
- 合作伙伴、ISV 和经销商门户
- 潜在客户表格
- 网络研讨会、培训、维护和支持
- 门户横幅

商户批准处理合作伙伴 MDR% 费率佣金。

专有解决方案和 API 集成，服务客户与金融机构

3) 支付承销与承兑

1) 开发和认证

2) 许可
A) 分销商和经销商
•b) ISV 合作伙伴

A) 直接许可销售和经常性交易收入 B) ISV 集成和增值销售

定义业务方向



合作伙伴、经销商和顾问一直推动着支付和金融行业。我们已经制定了战略，建立现有销售机会模型，以加倍成长。

卫星合作伙伴网

- 针对合作伙伴的经销商网络
- 更容易进入全球市场
- 与金融机构和全球公司建立可信赖的关系

我们为合作伙伴提供推荐或合作伙伴模式，根据交易量佣金获得不同等级的报酬



营销 和品牌

公司专注于三个方面的营销和品牌推广方法。在现场生产模式下，我们拥有独特的品牌技术推广方法，将技术作为运营方案进行展示。

我们如何做到！

- 社交媒体定位和按技术类型和行业细分的赞助广告
- 行业活动和行业贸易展览
- 通过合作伙伴投放广告
- 通过投资者关系投放企业广告

公司定位

我们已为客户建立了我们的中间件和前端解决方案，可为其零售商和企业提供服务通过混合类型的支付方案，支付行业变得更加开放，但是我们将这些替代支付选项集成到我们的业务流程平台中。这有利于扩大客户收款范围。现在确实有两条并行的支付途径；

1) 开环和 2) 闭环。两者我们都可以服务

注意事项:* 我们开发的应用程序在受理有卡和无卡付款请求时可以管理：EMV、MSR、QR、代币、外汇或DCC、BIN或发卡行路由和加密货币处理。此外，NFC和QR码正在引领潮流。凭借人口优势和活跃卡用户数，中国银联，2014年超越Visa成为全球最大的发卡商。



初创企业插上金融科技的翅膀

智能卡营销系统公司（OTC:SMKG）定位独特，瞄准金融科技和支付科技行业。该公司在技术线框上的投资组合使与初创企业和全球企业的合作变得非常容易，并加速其部署目标，大大缩短上市时间并最小化或消除资本支出。

机遇

评价

战略



发展历程

- 2014 年 创立 Genorocity .com
 - 2015 年 Check21SAAS
 - 2016 年 Mtickets.events, Axepay & Onroute.tech
 - 2017 年 Articu8te, ljobs.shop , QR.Guru & Mytravel.menu
 - 2018 年 Granularchain, Menu.events & Profilr.social
 - 2019 年 Emphasispay.com & Distributer.email
-

管理合作 伙伴关系

我们为创始人们提供一种独特的管理服务
以及服务和技术应用投资方面的利益相关者。

- 我们通过内部的技术应用将他们的服务带入市场，以使其价值最大化。
- 数字化商业智能
- 访问已建立的全球合作伙伴

ORIGINATOR X
Issuing Equity Tokens

Franchise
.Exchange

AxePay

行政人员 简介

智能卡营销系统公司（OTC:SMKG）通过专注于具体行业，一站式部署线框，已在产品开发上投入了大量的资金和资源，缩短了上市时间并减少客户的资本支出投入。该策略使中小企业和大型企业更专注于其业务发展，而减少人力资本投入。

凭借强大销售团队和已建立的客户网络，公司将通过向大型工业公司出售技术许可，实现增长。

Massimo Barone - 创始人和首席执行官

mbarone@smartcardmarketingsystems.com

