

Initial Coin Offering

# WHITE PAPER

Иновативна платформа за туризъм и пътиществия насочена към незаетия сектор на Туристическата индустрия в която водещ е клиента.

travel<sup>vee</sup>

PLOVDIV, BULGARIA12 Bratanitsa Str  
Tel. + 359 87 822 44 21 all Slavic languages  
Tel. + 49 157 506 20 775 English and German  
Web: <https://icotravelvee.com/> | E-mail: [ico@travelvee.com](mailto:ico@travelvee.com)

## Резюме

Travelvee е децентрализирана платформа за туристически резервации и пътувания, която използва blockchain и е улеснена от smart договорите. Насочена към незает сектор в Туристическата индустрия.

Travelvee – дава възможност да се купи настаняване в хотел което никъде не се продава, а се продава само за конкретен потребител в даден определен момент. Всяка оферта от хотел, за потребителя на платформата, е ексклузивна на цена в пъти по-ниска от обичайното и може никога да не се повтори отново.

Създаваме свое Travelvee общество с висока интелигентност и креативност, което ще бъде ориентирано именно към незаетия пазар. Всички номера, пакети и услуги ще се предлагат и продават на ексклузивни в пъти по-ниски цени, договорени директно между хотелите и потребителите конфиденциално с помощта на платформата Travelvee.

Ние предлагаме съвършено нов подход в туристическата индустрия. Без всякакви такси и проценти за всяка една услуга.

Платформа за търсене и предлагане на хотелски стаи и пакети за почивка, във която водещ при определянето на цената е клиента.

Директното движение на капитал(токен) без банкови такси и проценти.

Разплащане с традиционни финансови средства и TRAVEL токени.

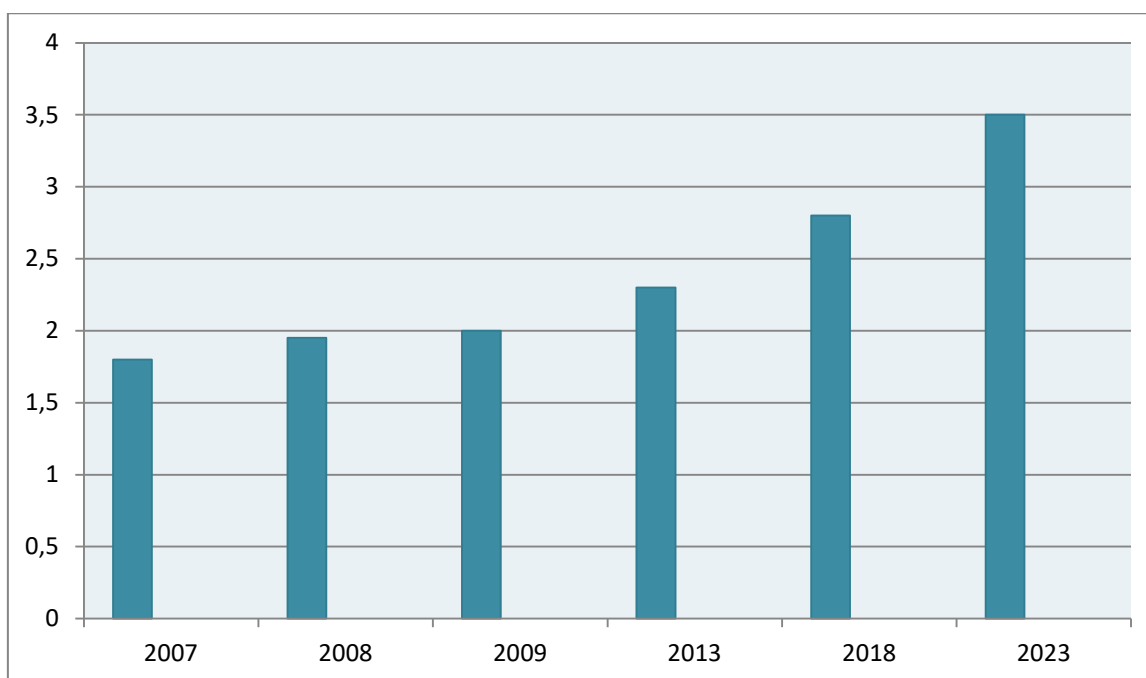
Популяризиране на крипто-валутите и адаптацията им в реалния пазар.

## Съдържание

Съдържание.....	2
Анализ на пазара.....	3
Бизнес модел.....	5
Възможности.....	8
Предимства.....	8
Структура на компанията.....	9
Токеномика .....	10
Рискови фактори.....	12

## Анализ на пазара

Всички знаем за милиардните обороти и печалби в туристическата индустрия, която е втора след добива на въглеродороди. По различни оценки Туристическата индустрия се оценява на 15-17% от световното БВП, а темповете на развитие ежегодно варират от 12-20%, независимо от развитието на икономиката.



**Fig. 1 Ръст в туризма (млрд.дол.)**

Не е тайна така също и голямата конкуренция както и множеството посредници свързващи туриста с нужният му продукт. Примерите са много но ние ще отбележим най-явните:

Всеки един туристически обект било то Хотел, Санаториум, Апартаменти, Ваканционни апартаменти и други подобни дори в сезон или празници рядко успяват да работят със 100% капацитет на заетост. Обикновено средният показател е от 30-55% на годишна база, и това се смята за успешен и печеливш процент. От друга страна това води до оскъпяване на предоставяната услуга, влияе на качеството, увеличава се текучеството на персонал и редица други негативи.

Всеки един Инвеститор в този бизнес влага огромни средства за реклами и привличането на нови клиенти. Съществуват много туроператорски фирми и сайтове които предлагат бързи и удобни резервации. Такива като Booking.com, Priceline.com, Agoda.com, Expedia.com, Hotels.com, и т.н. на практика не съществува туристически обект който да не ползва техните услуги.

Но всички тези посредници получават определени проценти (от 15% до 40%) от всяка една услуга и независимо от това, че изискват от потребителите си (Хотели и др. обекти), отстъпка за клиента от цената през тях винаги е по-висока от цена уговорена директно. При туроператорите се получава забавяне на паричните потоци от клиента към крайният получател, а същото така и голяма разлика във валутните курсове. Поради тези причини ние ежегодно наблюдаваме фалити на туроператорски компании от което страдат около милион туристи всяка година.

Не невъзможността за по-големи отстъпки на предлаганите услуги, а посредническият процент както и ограниченият туристопоток формулират високите цени в бранша.

Отделно трябва да отбележим че почти всеки един туристически обект работещ повече от една година има приблизителна статистика на посещаемост за предстоящата година. Тази статистика а също така постоянните разходи като, данъци, заплати, местни такси, енергоносители и др. Позволяват на мениджърите на тур. обектите да приемат индивидуални решения за символични цени на услуги. Дори безплатната нощувка в хотел или друг тур. обект би донесла печалба като посещение на ресторант, СПА Център или др. услуги предлагани от тур. обекта.

## Бизнес модел

Travelvee - е иновативна платформа за туристически резервации и пътувания, в която потребителят избира от ексклузивните предложения на хотели и други тур. обекти, отправени конкретно за него на определени от него дати.

Travelvee – е децентрализирана, потребителите на сайта директно изпращат своите желания за цена, срокове и територия на която ще пътуват, а хотелите в тази райони връщат в отговор своите оферти директно на потребителя, който е изпратил искането.

Всеки един потребител, ще има възможност да заяви ранни и/или горещи заявки за предпочитани почивки (настанявания), както и планиран бюджет, а Туристическите обекти ще се борят за него с атрактивни предложения.

### 1. За клиенти:

#### - Ранни поръчки;

Туристът ще има възможност да използва много филтри и да заяви; Количество почиващи, възраст, желана дестинация, страна, море, планина, минимални изисквания, интернет, планиран бюджет от ... до и много други.

Когато заявката е публикувана то всички Туристически обекти попадащи под определените условия ще получат покана да направят персонални предложния в рамките на 24часа. За да се избегнат картелни договорености между тур. обектите, всички предложения ще бъдат анонимни и видими само от клиента. След като клиента одобри едно от предложенията на останалите туристически обекти автоматически ще им бъде благодарно за направените предложния както и че изборът е друг обект.

Избраният обект пък автоматически ще получи 100% плащане за услугата(анулирането на поръчка ще е индивидуална за всеки тур.обект).

В случай че клиента не е одобрил нито едно от предложенията, то Тур. обектите ще бъдат поканени да направят нови предложения. Но не повече от два пъти за едни и същи условия на същият клиент.

#### - Горещи поръчки;

Те по скоро ще са от родът на командировъчните пътувания и ще се отнасят ден за ден с присъщите условия за клиент и тур. обект.

Практически не съществува хотел или друг тур. обект който да е запълнен на 100% особено в делничен ден във което и да е населено място по света.

При пристигането си на определено място клиента просто въвежда желаните от него параметри за тур. обекта както и (при желания) бюджета с който разполага. С други думи, ако пътувате до Лондон за 4 дни от Франкфурт, като разполагате с бюджет за 2-звезден хотел – Вие пишете наличния си бюджет на сайта Travelvee, Вашата обява се вижда от всички хотели в Лондон и въз основа на тяхната заетост ви изпращат оферти за настаняване, разбира се, не над посочения от Вас бюджет, така че има възможност потребителят да получи изключителна оферта от 4-звезден хотел с обявен бюджет за 2 звезди и дори да икономисате средства.

Когато заявката е публикувана то всички Туристически обекти попадащи под определените условия но не зависимо от броя на звездите си (ако той не е изрично указан от клиента) ще получат покана да направят персонални предложения в рамките на 24 часа.

За да се избегнат картелни договорености между тур. обектите, всички предложения ще бъдат анонимни и видими само от клиента.

След като клиента одобри едно от предложенията на останалите туристически обекти автоматически ще им бъде благодарен за направените предложения както и че изборът е друг обект.

- Директен контакт между туриста и тур. обект.
- Анонимност на офертите.
- Обективна конкуренция между тур. обектите, на базата на текущата си заетост и политиката за привличането на нов клиент.
- Възможност за клиента с бюджет за едно звезден тур. обект да посети четири или пет звезден, а също така да получи допълнителни отстъпки.

## 2. Туристически обекти

- Туристическите обекти пък от своя страна ще имат възможност за директно договаряне с клиента без допълнителни такси и комисиии за всяко едно настаняване.
- Възможност за персонални предложения, към всички клиенти членове на Travelvee.
- Достъп до рейтинга с най-активни потребители.
- Ще създадем рейтинг активни потребители който ще бъде достъпен само за туристическите обекти който, от своя страна ще могат да ги канят и правят персонални предложения.
- Със развитието на Travelvee активните потребители ще се ползват със «карта» която ще дава допълнителни бонуси.
- Обявяване на делнични, извън сезонни и сезонни пакети на аукцион.
- Всички хотели, пансиони, хостели, ваканционни и др. обекти имат точна статистика на незаетиият сектор. Ние въвеждаме иновативен метод за продажба на този сектор на аукцион.
- Всеки един туристически обект член на Travelvee ще има възможност да участва в клубният ни аукцион. Като обявява на аукцион с минимална сума (пет долара/евро) пакети както за делнични и не сезонни дни така и за почивни и сезонни дни.
- Всеки аукцион ще бъде достъпен за всички потребители и платформата ще кани всички да участват в него.
- Ще има два вида аукцион.

- Открит, във който всички ще виждат предложените суми и ще могат да дават по добри предложения. В края на акционна ще победи най добрата оферта.
- Закрит, във който всички предложения ще бъдат анонимни и потребителите сами ще преценяват и решават колко биха дали за определеният лот. В края на акционна ще победи най добрата оферта.
- Ще създадем и рейтинг на тур. Обектите.
- Ще въведем и други вече известни функции и възможности ползвани от други платформи но добре известни и популярни сред потребителите.
- Всеки един потребител ще има възможност за плащане на услугата както с традиционни средства така и с токен.



## ВЪЗМОЖНОСТИ

Екипът на проекта е убеден, че с нарастване на популярността на портала Travelvee, ще предостави на туристите от цял свят различни варианти за туристически маршрути, номера в хотели с прозрачни цени без такси и комисионни, което ще позволи на туристите да контролират индивидуалните си планове за пътуване и да икономисат собствения си бюджет. Да се възползват от иновативните решения при избора на туристическа дестинация; да участват в търгове, да получават много интересни и изгодни оферти от самото тур. обекти с най-ниски пазарни цени, да увеличат своите собствени бонус точки в рамките на проекта и да пътуват чрез тях.

За тур. обектите. Проектът дава възможност на малките фирми да се конкурират с гигантите от туристическата индустрия. А така също тур.обектите без изключение получават широк спектър от инструменти за реализация на предложенията си.

## Предимства

Огромното предлагане създава необходимост от търсене по различни начини за достигане до потребителите. Ние създаваме един нов пазар, този на не заетите или постоянно незапълнените места в туробектите.

Създаваме свое Travelvee общество с висока интелигентност и креативност, което ще бъде ориентирано именно към незаетият пазар.

*Увеличаваме туристо потока за сметка на евтините пакети, тоест икономисаните средства при почивки и пътувания в повечето случай ще бъдат вложени в нови такива.*

---

Иновативността на модела за ценообразуване.

Спестява разходи за хотелиерите и запълва хотелската им база.

По-големи възможности за печалба за хотелиерите.

По-малки разходи за клиента.

Голям оборот на крипто валутата.

Икономия от липсата на такси и комисии и валутните курсове при плащане с токени.

Travelvee ще печели само от годишните такси който ще внасят туристическите обекти.

Плащанията ще са в токени и ще са еквивалент на 100 до 300евро за година, в зависимост от размера на тур. обекта но ще се плащат след реализиране на сделки. Тоест, хотелът се абонира за платформата и плаща годишният си абонамент в TRAVEL токени, купувайки ги на борсата, само след като реализира сделка първия клиент от нашата платформа!

Travelvee Гарантира че няма да има никакви други скрити такси или плащания.

## Структура на компанията

За да реализира проекта Travelvee, компанията ще бъде регистрирана в Лихтенщайн, където юрисдикциите не са толкова скъпи, колкото в Швейцария, но е напълно лоялно към крипто проектите и е добро данъчно убежище. Защото социалната политика на Travelvee е насочена към оптимизиране на данъчната тежест в посока намаляване, а от друга страна увеличаване на благотворителните вноски, като постоянно изразходва за благотворителна част от печалбите.

Основната на нашета Асоциация ще е управителен съвет от пет члена.

Всички мениджъри и специалисти ще бъдат назначавани на конкурсен принцип.

Ще се създадат на вече съществуващата ни база от отдели; програмиране, дизайн, маркетинг, реклама, юридически, кол център, иновации, човешки ресурси и др.

Във всяка една страна ще имаме основен партньор в лицето на вече съществуваща браншова компания или организация чрез която ще търсим партньори във вече съществуващи компании и организации като: туристически обекти, маркетингови и рекламни агенции, браншови обединения и организации и др.

Всичко това ще ни икономиса време и средства и ще даде възможност за мащабно и агресивно навлизане на международният пазар.

В зависимост от продуктивността си основните ни партньори ще реализират и своята печалба.

В зависимост от това какъв бюджет ще успеем да създадем ще зависи и бързото реализиране на проекта.

Възможно е стартиране на проекта и в отделно взета страна с минимален бюджет но и с минимални резултати и дълъг период на внедряване.

При наличието на пълен бюджет ние ще можем агресивно да влезем на световният пазар, което ще доведе до бързата реализация на проекта, увеличение на оборота и бърза стабилизация.

Ще бъде създаден и пуснат отделен сайт за отчет пред инвеститорите - притежатели на TRAVEL токени, където ще публикуваме доклади, новини за развитието на токениите, информация за унищожените токени.

## Токеномика

С оглед на това, че платформата, заедно с иновативният подход, предполага формиране на доходи и увеличаване на цената на вътрешната валута токени. Токените ще служи като единствената разчетна единица между нас (платформата Travelvee) и хотелите.

Плащанията между клиента и хотела се планират да се извършват във фиатна валута, дебитни карти, както и с вътрешна валута Токен TRAVEL.

Хотелите от своя страна получават цифрова валута, която след това се използва за разплащане с платформата Travelvee, или използва фиатни средства, за да закупят Токени TRAVEL на борсата и да се разплатят с платформата.

Целта ни е, да продадем нашите Utility Токени TRAVEL, като направим ICO и привлечем от 10 до 30 милиона долара в крипто-валути. Всички привлечени средства ще бъдат използвани за създаване и популяризиране на платформата Travelvee, а всички непродадени токени ще бъдат унищожени и екипът няма да остави за себе си нито един токен.

Функцията на TRAVEL Токена е такава: годишно абонаментно плащане, направено от всички хотели или други туристически обекти, което е 100 EUR за малък обект, 200 EUR за среден обект и 300 EUR за голям, се извършва само и изключително със TRAVEL Токени по курса, валиден към момента на плащането.

От своя страна екипът на Travelvee определя следващото правило: През първите 2 години на работа на платформата "Travelvee" -, всички Токени TRAVEL получени от клиентите (хотели и други обекти) ще бъдат унищожени напълно. Разработването, внедряването и популяризирането на сайта Travelvee ще се осъществи за сметка на средствата, получени от ICO.

През третата година на работа на платформата Travelvee, 50% от токени TRAVEL получени като годишен абонамент от клиентите (хотели и други туристически обекти) ще бъдат унищожени.

През 4-та и 5-та година от работата на платформата, 30% и 20% от токени TRAVEL ще бъдат унищожени съответно.

В края на 5-тата година от работа на платформата и по-нататък постоянно ще унищожаваме 10% от токени TRAVEL получени от абонатите (хотели и други туристически обекти).

Винаги ще обвързваме цената на нашите услуги с фиатни пари (Евро). 100 EUR за малък обект, 200 EUR за среден обект и 300 EUR за голям обект, а цената на токена ще бъде плаваща и ще зависи от търсенето на токени, които са необходими за плащане на годишни абонаментни услуги за хотелите към платформата Travelvee, за да получат множество допълнителни клиенти за скромна такса.

Резултатът от тази политика:

1. Популяризирането на платформата Travelvee за сметка на средствата, събрани от ICO, ще я направи популярна в цял свят с милиони потребители и десетки хиляди абонати- хотели и др. тур. обекти. Абонатите просто ще се нуждаят от TRAVEL токени,

за да плащат за поддръжка и обслужване. Това ще създаде стабилно търсене на токени без крупни pump и dump, като хотелите ще купуват токени точно когато изтича датата за плащане на годишният абонамент.

2. Унищожаването на TRAVEL токени в съответствие с обявената програма, ще доведе до рязкото намаляване на техния брой а нарастващото търсене - до многократно увеличаване на тяхната стойност.

Разбираме, че все още има много фиатнии пари в света и им оставяме основна част във нашата история - всички клиенти, които купуват стаи в хотели чрез Travelvee, могат да плащат по стандартните начини. Ние не обвързваме цената на нашите услуги с броя на tokenите, но възможността да получат нашите услуги - абонамент за портала Travelvee за хотели и други туристически обекти, ние оставяме само в токени TRAVEL, но в еквивалента на цената в евро и по курса към момента на плащането. По този начин TRAVEL Tokenът ще се превърне в уникален инвестиционен инструмент, неразделна част от токенимиката на Travelvee. Ние сме сигурни, че през първите 3 години ще покаже ръст от поне 100 пъти.

## Рискови фактори

Няма гаранции, че проектът Travelvee ще бъде високо ценен. При определени обстоятелства съществува риск от загуба на разходите по проекта. Travelvee не е свързана с емитирането на акции или облигации, както и с правата на собственост, тя е вътрешно мрежова не зависимо от това че е листвана на борсите.

Екипът Travelvee ще изпълни задълженията си правилно и отговорно, но в хода на изпълнението на проекта, заедно с други рискове, ще има рискове, свързани с политиката, икономическите цикли, хакерските атаки, управленските процеси, ликвидността и валутните колебания.

Моля, прочетете техническата документация на проекта Travelvee и оценете приемливото ниво на риск, което можете да предприемете, за да направите рационални заключения и да вземете информирани решения.