

Initial Coin Offering

WHITE PAPER

是一台定向旅游行业未被占用的行业，其主要是客户的创新的观光，旅游和预约的平台。

travel^{vee}

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

论文的内容提要

Travelvee 是一台旅游行业中，各级酒店里都有空房间，用区块连和职能合同的分散的观光，旅游和预约的平台。

我们在旅游业提供全新的方法。每项服务不收取任何费用和利息。

这台是搜索和提供酒店客房和套餐的平台，客户是决定价格的领导者。

Travelvee 将有机会购买酒店住宿在任何地方都不可用，但在特定的时间只卖给特定的客户。酒店为平台用户提供的每项优惠都是以低于平时的价格独家提供，可能永远不会再重复。

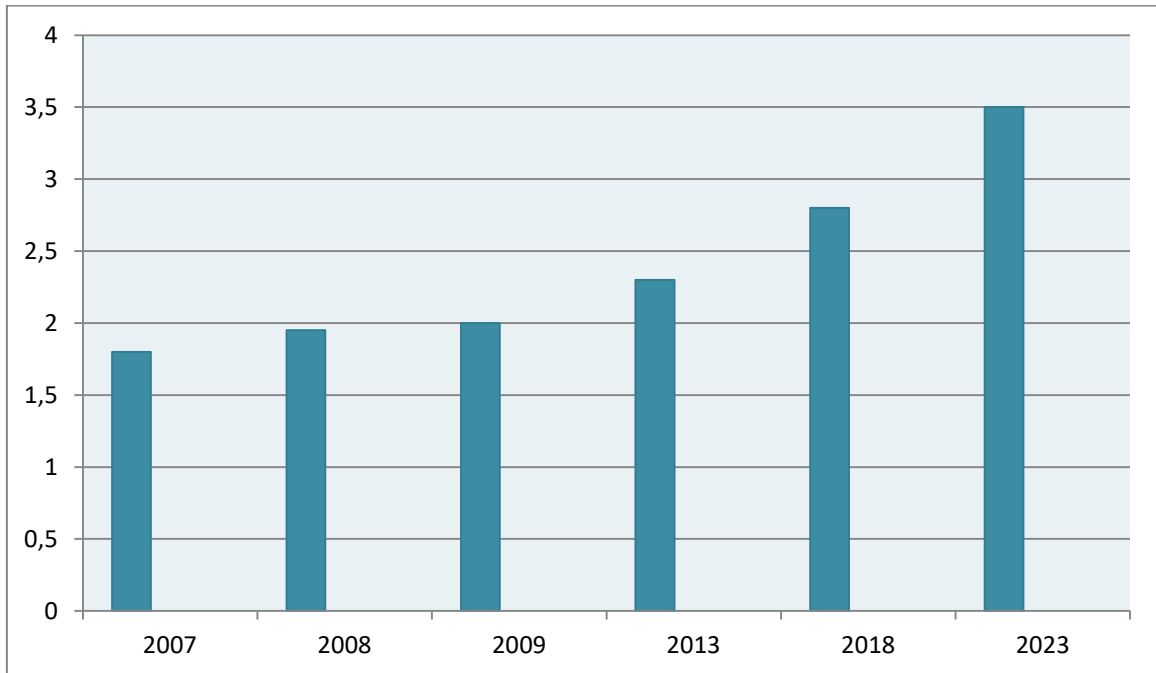
我们为 **Travelvee** 创造了一个具有高智商和创造力的社会，这个社会使用 **Travelvee** 平台保密将直接面向空房间市场。这将以酒店与买方之间讨论的独家条款出售。是一个直接现金流，没有费用和利息。可能通过传统方法和旅游代币计算。

目录

市场分析.....	2
商业模式.....	4
可能性.....	5
优越性.....	6
Travelvee 结构.....	6
代币经济.....	7
危险因素.....	8

市场分析

我们都知道旅游业有十亿的流通和利润，碳氢化合物的提取后得第二名。根据各种估计，旅游业估计占世界 GDP 的 15-17%，无论世界经济发展，其每年增长率都在 12-20%之间变化。



1 图。旅游业对世界作出 GDP 的贡献 (十亿美元)

一项很大的竞争不是秘密，像很多中介跟游客和他所需要的产品。有很多例子，但我们注意到最好的：

即使在季节或节假日很少能够 100% 充满每个旅游工程，例如说酒店或者疗养院，公寓等。通常，每年平均为 30% 至 55%，并且被认为是成功的和有利可图的。另一方面，这会导致所提供服务的成本增加，影响质量，增加员工流动率和其他因素。

该商务的每一位投资者都在广告和吸引新客户方面投入了大量资金。有许多旅游经营者和网站提供快捷方便的预订。例如，Booking.com, Priceline.com, Agoda.com, Expedia.com, Hotels.com, 和其他，并且几乎没有旅游任何设施不使用他们的服务。但是，所有这些中介机构都收到每项服务的一定百分比（从 15% 到 40%），无论他们是否希望从客户（酒店等）得到折扣，价格总是高于直接议定的价格。

旅游经营商都从客户到最后接收者的延期现金流，以及汇率波动。基于这些原因，每年我们都会见证旅游运营商的破产，每年大约有一百万游客遭受破产之苦。并不是因为不可能提供大量折扣和中介利益在行业中形成高价格，导致旅游者流动受限。

另外，几乎每个运营超过一年的旅游机构都有来年的近似考勤统计。这些统计数据以及固定成本（如税收，工资，地方税，能源等）将允许旅游机构的管理人员对服务的象征性价格作出个人决定。即使在酒店或其他旅游机关的免费住宿也将通参观餐厅、水疗中心和其他服务获润。

商业模式

Travelvee 是一台对客户特别提供必要的日期可以选择酒店和其他旅游机构的独家优惠，旅游和旅行预订的创新旅游平台。

Travelvee 是一台网站的用户直接以他们将要旅行的条款和旅行国家的价格发送他们的愿望，并且在该地方内的酒店将他们的报价直接发送给用户作为回应的分散平台。

每个用户都能够提前或热门地宣布优先度假的请求，以及计划的预算，并且旅游网站将为他提供有吸引力的优惠。

为客户：

- 提前预订；

游客可以通过很多过滤器使用度假人数，年龄，目的地，国家，海洋，山脉，最低要求，互联网，最初预算和其他的。

当请求被发布时，所以在规定条件下的旅游机构将被邀请在 24 小时内提出个人报价。所有的报价都是匿名的，只对客户是可见的，为避免旅游机构之间的卡特尔安排。一旦客户接受其中的一个报价，其他旅游机构会自动通知他们没有被选中。选定旅游机构将自动接收服务的 100% 收费（每个旅游机构的取消订单都是单独的）。

如果旅客没有批准任何报价，旅游机构将提出新的报价，但对于同一客户的相同条件不超过两次。

- 热预定；

去出差是最合适的，并将按照日程表相同的条件进行日复一日的处理。

在世界上几乎没有加满了的酒店或其他旅游机构特别是在一周的工作日。当客户到达需要的地方时，他只输入浏览机构的必要参数和负担得起预算。换句话说，如果您从法兰克福飞往伦敦 4 天并可以支付一个 2 星级的酒店，您只需在网站上的申请中写预算。您的申请在伦敦所有的酒店都可以看到，根据您的要求，酒店就会向您提供住宿。因此，用户有机会获得预算为二星级接受以四星级酒店单独发盘。

当申请公布时，所有的符合规定条件，但不取决于星数量的旅游机构，必须在 4 小时内提供个人发盘。为了避免旅游机构之间的卡特尔安排，所有单独发盘都是匿名的，只有游客才能看到。一旦客户接受其中一个发盘，其他旅游网站或机构将自动被通知游客选择什么酒店。

- 游客和旅游机构之间的直接接触。
- 提供的匿名性。
- 在当前就业和吸引新客政策的旅游机构之间客观的竞争基础上。

- 对于预算为一星级旅游机构的客户，有机会参观四星级或五星级旅游机构，以及获得额外折扣。

2. 旅游机构

- 旅游机构没有每一房的额外费用和佣金，可直接与客户协商。
- 向 Travelvee 所有的客户提供个人发盘的可能性。
- 使用最活跃用户的访问评级。

我们将创建一个为游机构提供有机会邀请用户并作出个人发盘的活跃用户评级。

随着 Travelvee 的发展，活跃用户将收到一张专业的“里程卡”，将给传统的预订方法带来额外的奖金和折扣。

- 在拍卖宣布日常的，非季节性和季节性的提供。

所有酒店，寄宿舍，旅社和许多其他旅游机构都有关于空置部的准确统计。我们正在介绍一种在拍卖中出售这一部门的创新方法。Travelvee 的每个旅游网站都有机会参加俱乐部拍卖会，并且在拍卖会上宣布最小批量（五美元/欧元）。

对所有用户每一次拍卖都可供使用，并平台将提供所有的人参与在那里。

有两种拍卖方式：

- ❖ 公开拍卖，每个人都会看到提供的数额，并能提供更好的价格。在拍卖结束时，最好的报价将获胜。
- ❖ 封闭式拍卖会，所有的发盘都将是匿名的，用户将自行地评估并决定为一批提供多少钱。

我们还将对旅游机构创建一个评级。

我们的平台将介绍其他的已经使用的其他平台并且深受用户欢迎的职能和功能。优势是，我们由每一个预订不会收取佣金，这将节省至少 15% 的成本。

可能性

项目团队相信，随着 Travelvee 平台的日益普及，就为来自世界各地的游客提供各种旅游线路选择，透明房价并不收取佣金，这个让游客监督个人出行计划和节省自己的预算。在选择旅游目的地时利用创新的解决方案；参加拍卖，以最低的市场价格从旅游机构获得非常有趣和有利的报价，在项目中增加自己的奖金点，然后用它们旅游一下吧。

对旅游机构

该项目为小公司提供了与很大的旅游业巨头之间竞争的机会。而且所有的旅游机构都不例外地接受各种各样实现建议的工具。

优越性

大量的提案需要找到联系消费者不同的方式。我们正在创造一个新的市场，集中在旅游机构空置或不断空置的地方。我们创建具有高度智能和创造力的 Travelvee 社会，它将面向以独家条款出售的未占用房间的市场。以 Travelvee 平台的帮助下，这是酒店和买家之间保密地讨论的。

我们通过便宜的发盘增加游客的流量，在大多数情况下，从娱乐和旅行的节省钱将投入于新的旅行。

- ✓ 定价模式的创新。
- ✓ 节省酒店经营者的费用并酒店里挤满旅客。
- ✓ 增加酒店经营者的机会。
- ✓ 降低客户的成本。
- ✓ 加密货币的高周转率。
- ✓ 因缺乏费用和佣金而节省开支。

Travelvee 将只从旅游机构的年费中获利。付款将以代币支付，每年相当于从 100 至 300 欧元，具体取决于旅游机构的规模，但将在交易后支付。也就是说，酒店订购了平台，并以 TRAVEL 代币支付年度订阅费，只有在从该平台收到第一个客户后才能在交换机或交易所购买！Travelvee 保证不会有其他隐性收费或佣金。

公司结构

为了实现 Travelvee 项目，一家公司将在列支敦士登注册，这个司法管辖区不像瑞士那样昂贵，但对加密货币项目和良好的避税天堂非常忠诚。对于 Travelvee 的社会政策，旨在优化减税方向的税负，但增加慈善扣除，不断将部分利润用于慈善事业。

所有的经理和专家都将在竞赛的基础上任命。

我们将在现有的部门基础上进行创新：程序编制、设计、营销、广告、法律、呼叫中心、创新、人力资源等。

在每个国家，我们将有一个主要合作伙伴，在现有的专业公司或组织，我们将通过它寻找合作伙伴，例如：旅游机构，营销和广告代理，专业公司和组织等。

这些都将成为我们节省时间和金钱，并确保广泛而积极地渗透国际市场。

根据他们的生产力，我们的主要合作伙伴也将获得利润。项目的快速实现和规模取决于我们可以创造的预算。

该项目可以在一个单独的国家运行，有着预算最低，但结果很少，实施期很长。通过全面预算，我们可以积极地进入世界市场，这将导致项目的快速实施，营业额的增加和快速的投资回收。

特别为投资者将创建并启动另一个的网站由于 TRAVEL 代币的持有者，我们将在那里发布报告，代币开发，烧毁代币的信息。

代币经济

平台以及创新的方式有意思要形成收入和令代币国货币的价格上涨。代币将作为我们 (Travelvee 平台) 和酒店之间唯一的帐户单位。

客户和酒店之间以货币的付款，借记卡以及当地代币 TRAVEL 进行。酒店接收数字货币，将来使用它来计算 Travelvee 平台，或使用相同的钱在交易所购买 TRAVEL 代币并进行计算。

如您所知，我们将通过制作 ICO 来销售我们的 utility TRAVEL 代币，并吸引 10 至 30 百万美元的加密货币。所有募集资金将用于创建和推广 Travelvee 平台，所有未售出的代币将被烧毁，团队不会留下任何一个代币。

TRAVEL 代币的功能如下：由每个酒店或其他旅游机构提供的年度订阅费，小型机构为 100 欧元，平均机构为 200 欧元，大型物体为 300 欧元，仅按当前汇率的 TRAVEL 代币支付。

反过来，Travelvee 团队制定了这条规则：前两年 Travelvee 平台（酒店和其他旅游机构）的所有从客户收到的 TRAVEL 代币将被完全烧掉。Travelvee 网站的开发，实现和推广将以 ICO 筹集的资金为代价。在 Travelvee 平台的第三年内，TRAVEL 的 50% 代币作为订阅者（酒店和其他旅游机构）的年度订阅费用将被烧毁。在平台的第四年和第五年期间，将分别燃烧代币的 30% 和 20%。在平台运营的第五年结束时，我们将永远燃烧从（酒店和其他旅游机构）订户收到代币的 10%。与此同时，我们将始终服务的价格与法定货币挂钩。现在有小型物体为 100 欧元，平均机构为 200 欧元，大型物体为 300 欧元，代币价格将浮动，并将取决于所需的代币需求在 Travelvee 平台上向酒店支付年度订户服务，以便以适当的费用接收大量额外客户。这项政策的结果：

1. 以 ICO 筹集的资金为代价推广 Travelvee 平台将使其在全球拥有数百万用户和数万家用户酒店。订户只需要 TRAVEL 代币来支付订阅服务。这将创建一个稳定的代币需求，没有大型泵和转储，因为酒店将在年度支付日期准确购买代币。
2. 根据计划焚烧 TRAVEL 代币将导致其数量急剧减少，并且对它们的需求不断增加 - 其价值会多次增加。

我们知道世界上还有很多法定货币，我们将它们留为历史的主要部分 - 所有通过 Travelvee 在酒店购买房间的客户都可以通过标准方式付款。我们不会将我们服务的成本与代币数量联系起来，但是我们有机会获得我们的服务，仅通过向我们发送 TRAVEL 代币订购酒店和其他旅游机构的 Travelvee 门户网站，但相当于欧元价格和支付时的汇率。

因此，TRAVEL 代币将成为独特的投资工具，是 Travelvee 的标记符号的组成部分。而且我们都相信在前 3 年内将会增长至少 100 倍。

危险因素

保不住 Travelvee 项目是非常有价值的。在某些情况下，项目会有费用损失的风险。Travelvee 与股票或债券以及产权问题无关，它与网络内部连接，不依赖于在交易所注册。

Travelvee 团队将正确和负责任地履行其职责，但随着项目的实施以及其他风险，将出现与政治，经济周期，黑客攻击，管理流程，流动性和货币波动相关的风险。

阅读技术手册中的文档，评估可以采取的风险等级，以便作出合理的结论并作出明智的决定。