

Initial Coin Offering

WHITE PAPER

Inovační platforma pro cestovní ruch a cestování a rezervace zaměřená na neobsazený sektor cestovního ruchu, v němž vedoucí je klient .

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

Shrnutí

Travelvee je decentralizovaná platforma pro turistické rezervace a cestování, která využívá blockchain a smart smlouvy, zaměřené na odvětví v odvětví cestovního ruchu, se zaměřuje na odvětví cestovního ruchu - neobsazené pokoje v hotelech všech úrovní.

Nabízíme zcela nový přístup v oblasti cestovního ruchu. Bez jakýchkoliv poplatků a úroků pro každou službu.

Platforma pro vyhledávání a poskytování hotelových pokojů a balíčků, kde zákazník je lídrem v oblasti určování cen.

Travelvee - poskytne možnost koupit si ubytování v hotelu, které není nikde prodáván a prodává se pouze tomuto konkrétnímu klientovi v tomto okamžiku. Každá nabídka hotelu pro uživatele platformy je exkluzivní za nižší cenu než obvykle a možná se už nikdy nestane.

Vytváříme společnost Travelvee s vysokým intelektem a kreativitou, která bude zaměřena přímo na trhu volných pokojů - který bude prodáván v exkluzivních podmínkách, které jsou projednávány mezi hotelem a kupujícím - v soukromí, samozřejmě s pomocí Travelvee platformy.

Přímé peněžní toky bez poplatků a úroků.

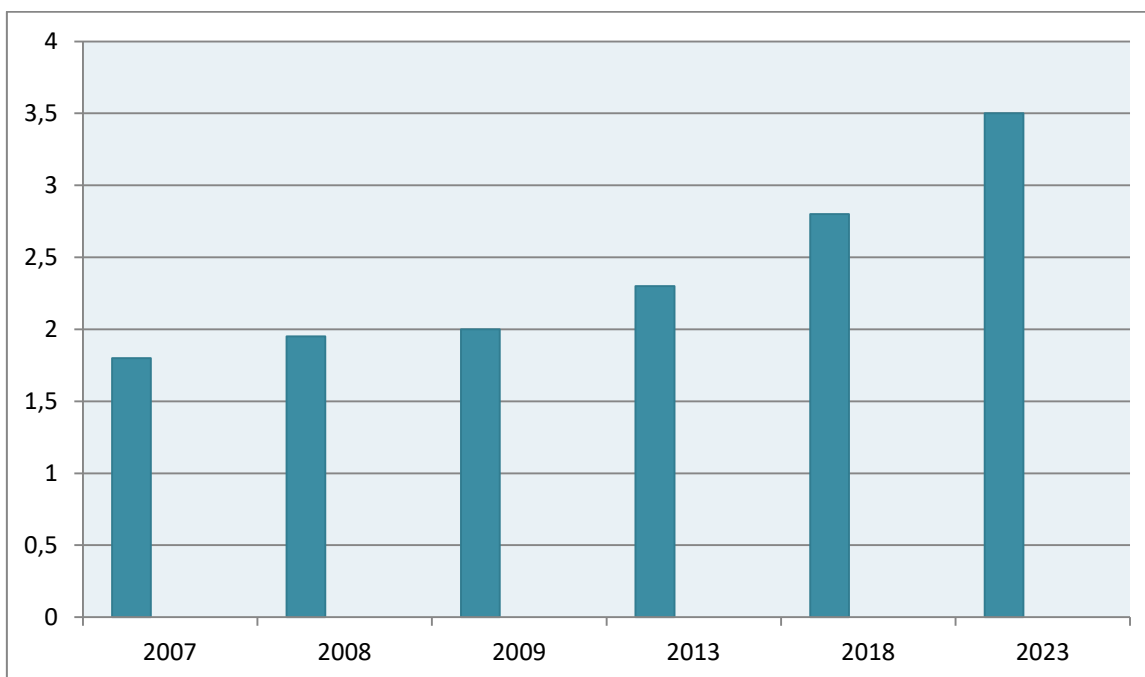
Možnost zaplacení tradičními prostředky a TRAVEL token. Popularizace kryptových měn a jejich přizpůsobení skutečnému trhu.

OBSAH

Analýza trhu.....	2
Byznys model.....	4
Možnosti.....	6
Výhody.....	6
Struktura cestovního ruchu.....	7
Tokenomika.....	8
Rizikové faktory	9

ANALÝZA TRHU

Všichni víme, o miliardách dolarů v obratu a zisku v odvětví cestovního ruchu, který je na druhém místě za těžbě uhlovodíků. Podle různých odhadů, odvětví cestovního ruchu se odhaduje na 15-17% světového HDP a jeho tempo růstu každý rok se liší od 12-20%, bez ohledu na vývoj světové ekonomiky.



Obr. 1 Příspěvek cestovního ruchu k světovému HDP (miliardy USD)

Ne je tajemství také velká soutěž, stejně jako mnoho zprostředkovatelů spojujících turisty a produkt, který potřebuje. Existuje mnoho příkladů, ale nejdůležitější je:

Každá turistická zařízení, zda se jedná o hotel nebo resort, apartmánů a tak dále , a to i v období svátků nebo jen zřídka pracovat se 100% pokrytím. Obvykle je průměr 30-55% ročně a považuje se za úspěšný a ziskový. Na druhé straně to vede ke zvýšení nákladů na poskytované služby, ovlivňuje kvalitu, zvyšuje obrat personálu a řadu dalších negativů.

Každý investor v tomto oboru investuje spoustu peněz do reklamy a přitahuje nové zákazníky. Existuje mnoho tour operátorů a webů, které nabízejí rychlé a pohodlné rezervace. Jako například ve, [Booking.com](#), [Priceline.com](#), [Agoda.com](#), [Expedia.com](#), [Hotels.com](#) a další.

Ale všichni zprostředkovatelé dostávají určité procento (od 15% do 40%) od každé služby a bez ohledu na to, zda chtějí od svých zákazníků (hotely apod.) slevu pro zákazníka, cena je vždy vyšší než přímo dohodnutá cena .

Cestovní kanceláře mají nevyřízené peněžní tok od zákazníka do cílového příjemci, a kolísání směnných kurzů. Z těchto důvodů jsme každoročně svědky bankrotu společností cestovního ruchu, z nichž každoročně trpí přibližně jeden milion turistů.

Ne kvůli nemožnosti velké slevy na nabízené služby a procento zprostředkující podobě vysokých cen v tomto odvětví, což vede k omezení toku turistů.

Odděleně, je třeba poznamenat, že téměř každý turistický objekt, pracuje déle než rok, má odhadovanou statistiku návštěvnosti na příští rok. Tyto statistiky, jakož i fixní náklady, jako jsou daně, mzdy, místních daní, energie a tak dále. , umožní správcům turistických zařízení, aby jednotlivá rozhodnutí o symbolické ceny za služby. I pobyt v hotelu nebo jiných turistických zařízení budou profitovat z návštěvy restaurace, lázně a další služby, které nabízí turistické zařízení.

Byznys model

Travelvee - inovativní cestovní platforma pro turistické rezervací a cestování, v nichž klient vybírá mezi exkluzivních nabídek od hotelů a dalších míst - nabízené k němu a jeho požadovaných termínech.

Travelvee - decentralizovaná, uživatelé stránek přímo posílají své přání (cenu a území), na kterém budou cestovat, a hotely v tomto území posílají své nabídky přímo uživateli, který žádost odeslal.

Každý uživatel bude moci oznámit časné a / nebo horké žádosti o preferovanou dovolenou, stejně jako plánovaný rozpočet a turistická zařízení pro něj budou bojovat s atraktivními nabídkami.

1. Pro zákazníky:

- ranní rezervace;

turista může používat spoustu filtrů; Počet turistů, věk, požadovaný cíl, země, moře, hory, minimální požadavky, internet, plánovaný rozpočet od ... a mnohem více.

Při zveřejnění žádosti budou všechny turistické zařízení, které spadají do těchto podmínek, vyzvány, aby do 24 hodin provedly osobní nabídky. Aby se zabránilo dohodám o kartelové dohodě mezi turistickými objekty, budou všechny nabídky anonymní a viditelné pouze pro klienta. Jakmile klient přijme jednu z nabídek, ostatní obchodníky budou automaticky upozorněni, že volba je dalším objektem.

Vybraný objekt automaticky obdrží 100% platbu za službu (zrušení objednávky bude individuální pro každý tour.)

Pokud klient neschválil žádný z návrhů, budou turistické objekty vyzvány, aby předložily nové návrhy. Ale ne více než dvakrát za stejných podmínek stejného klienta.

- horké rezervace;

Jsou s největší pravděpodobností vhodné pro služební cesty a budou zpracovávány každý den se stejnými podmínkami jako pro předčasné rezervace.

Ve světě téměř žádný hotel nebo jiné turistické zařízení, naplněné na 100%, a to zejména ve všední dny.

Při příjezdu na určité místo klient jednoduše zadá požadované parametry turistického objektu, stejně jako (pokud je to požadováno) rozpočet, který má. Jinými slovy, pokud létíte do Londýna na 4 dny z Frankfurtu, s rozpočtem pro 2-hvězdičkový hotel - napíšete k dispozici rozpočet v žádosti na Travelvee stránky, aplikace ukáže všechny dostupné hotely v Londýně a na základě jeho plnosti posílá návrhy na bydlení, samozřejmě nepřesahující rozpočet, který jste uvedli, takže je zde možnost, aby uživatel získal exkluzivní nabídku ze 4 hvězdičkového hotelu za cenu 2 hvězdičky.

Po zveřejnění žádosti budou všechny turistické objekty, které spadají do stanovených podmínek, ale nebudou závislé na počtu hvězdiček (pokud není uvedeno klientem), budou vyzváni, aby do čtyř hodin provedli osobní nabídky.

Aby se zabránilo dohodám o kartelové dohodě mezi turistické objekty, budou všechny nabídky anonymní a viditelné pouze pro klienta.

Jakmile klient přijme jednu z nabídek, ostatní turistické objekty budou automaticky upozorněni, že volba je dalším předmětem.

- Přímý kontakt mezi turisty a turistickými objekty.
- Anonymita nabídek.
- Cílová konkurence mezi turistickými objekty na základě současného zaměstnání a politika přilákání nového klienta.
- Příležitost pro klienta s rozpočtem na jedno-hvězdičkové turistické zařízení, navštívit čtyř- nebo pěti hvězdičkový turistický objekt, jakož i další slevy.

2. Turistické zařízení;

- Turistické zařízení z jejich strany bude moci přímo jednat s klientem bez dalších poplatků a provizí za každé bydlení.
- Možnost osobních nabídek pro všechny klienty společnosti Travelvee
- Přístup k hodnocení s neaktivnějšími uživateli.

Budeme vytvářet hodnocení aktivních uživatelů, které budou k dispozici pouze pro turistické objekty, které si je budou moci pozvat a provést osobní nabídky.

S rozvojem služby Travelvee získávají aktivní uživatelé "mile kartu", která poskytne další bonusy a slevy na tradiční způsoby rezervace.

- oznamování každodenních, mimosezónních a sezónních balíčků pro aukci;

Všechny hotely, penziony, hostely a mnoho dalších turistických míst mají přesné statistiky pro neobsazený sektor. Zavádíme inovativní způsob prodeje tohoto odvětví v aukci.

Každý člen cestovního ruchu na Travelvee bude mít možnost zúčastnit se aukce klubu. Oznámení aukce v minimální výši (pět dolarů / eur).

Každá aukce bude k dispozici všem uživatelům a platforma nabídne všem zúčastnit aukce.

Budou dva druhy aukce;

- Otevřená aukce, kde všichni uvidí navrhovanou částku a budou moci nabídnout lepší cenu. Na konci aukce vyhra nejlepší nabídka.
- Uzavřená aukce, v níž budou všechny nabídky anonymní, a uživatelé sami vyhodnotí a rozhodnou, kolik dávají za určité množství. Na konci aukce vyhra nejlepší nabídka.

Budeme také vytvářet hodnocení turistických zařízení.

Naša platforma představí další funkce a funkce již používané jinými platformami a jsou dobře známé a populární mezi uživateli. Výhoda u nás bude, že nebudeme přijímat provizi za každou rezervaci, která ušetří nejméně 15% nákladů.

Možnosti

Projektový tým je přesvědčen, že s popularitou portálu Travelvee poskytovat cestujícím z celého světa celá řada turistických stezek volby hotelových pokojů s transparentními cenami a bez vybírání poplatků, které umožní turisté sledovat jejich individuální cestovní plán a uložit svůj vlastní rozpočet. Využijte inovativních řešení při výběru turistické destinace; *účastnit aukcí, získáte velmi zajímavé a atraktivní nabídky ze samotné turné. objektů na nejnižších sazeb na trhu, ke zvýšení své bonusové body v rámci projektu a cestovat na úkor nich.*

Pro turistické zařízení. Projekt poskytuje příležitost pro malé podniky soutěžit s giganty cestovního ruchu. A také všechny turistické zařízení bez výjimky obdrží širokou škálu nástrojů k provádění svých návrhů.

Výhody

Obrovský počet návrhů vytváří potřebu najít různé způsoby, jak oslovit spotřebitele. Vytváříme nový trh, který je zaměřen na volné nebo neustále volné místa v turistických lokalitách.

Vytvoříme Travelvee společnosti s vysokou inteligencí a kreativity, která se zaměří na trhu není obsazena pokoje - který bude prodáván v exkluzivních podmínkách, které jsou projednávány mezi hotelem a kupujícím - v soukromí, samozřejmě s pomocí Travelvee platformy.

Zvyšujeme tok turistů prostřednictvím levných balíčků, to znamená, že úspory z odpocinku a cestování budou ve většině případů investovány do nových cest.

- Inovace cenových modelů.
- Ušetří náklady hoteliérů a vyplňuje hotelovou databázi.
- Zvyšuje zisky pro hoteliéry.
- Snižuje náklady zákazníků.
- Vysoký obrát krypto měny.
- Úspory z nepřítomnosti poplatků a provizí.

Travelvee bude profitovat pouze z ročních poplatků, které budou placeny turistickými zařízeními.

Platby budou v tokenu a budou se rovnat od 100 do 300 eur ročně v závislosti na velikosti turistického zařízení, ale budou placeny po transakci. To znamená, že hotel se přihlásil k platformě a zaplatí každoroční předplatné v tokenu TRAVEL a kupuje je na výměníku nebo výměně teprve poté, co obdržela první zákazníka z naší platformy!

Travelvee zaručuje, že nebudou žádné další skryté poplatky nebo provize.

Struktura společnosti

Pro implementaci projektu Travelvee bude společnost registrována v Lichtenštejnsku, jurisdikci, která není tak nákladná jako Švýcarsko, ale je docela loajální k šifrovacím projektům a dobrému daňovému ráji. Pro sociální politiku společnosti Travelvee je snaha optimalizovat daňové zatížení směrem ke snižování, ale zvýšit charitativní odpočty, neustále utrácet část zisku na charitu.

Všichni vedoucí pracovníci a specialisté budou jmenováni na základě výběrového řízení.

Vytvoříme na naší již existující katedře; programování, design, marketing, reklama, právní, call centrum, inovace, lidské zdroje atd.

V každé zemi budeme mít hlavní partner v osobě stávající profilové společnosti nebo organizace, pomocí které vyhledáme partnery, jako jsou: turistické zařízení, marketingové a reklamní agentury, profilové asociace a organizace atd.

To vše nám ušetří čas a peníze a zajistí širokou a agresivní penetraci na mezinárodním trhu.

V závislosti na jejich produktivitě získávají i naši hlavní partneři svůj zisk.

Rychlá realizace a rozsah projektu závisí na rozpočtu, který můžeme vytvořit.

Projekt může být provozován v samostatné zemi s minimálním rozpočtem, ale s minimálními výsledky a dlouhým prováděcím obdobím.

S plným rozpočtem můžeme agresivně vstoupit na světový trh, což povede k rychlé realizaci projektu, zvýšení obrátu a rychlé návratnosti.

Vytvoří se samostatné webová stránka pro podávání zpráv investorům držitelům Travel tokenů, kde zveřejníme zprávy, zprávy o vývoji tokenů a informace o vyhořelých tokenů.

TOKENOMICA

Vzhledem k tomu, že platforma spolu s inovativním přístupem znamená vznik příjmů a zvýšení ceny Tokenovy domácí měny. Tokeny budou sloužit jako jediná účetní jednotka mezi námi (platforma Travelvee) a hotely.

Platby mezi klientem a hotelem jsou plánovány v měně, debetních kartách i v místních měnách Tokenami TRAVEL. Hotel zase obdrží digitální měnu, kterou v budoucnu využije k výpočtu s platformou Travelvee, nebo používá stejné peníze k nákupu tokenů TRAVEL na burze, a tak vypočítá.

Jak chápete, budeme prodávat naše utility tokeny TRAVEL tím, že uděláme ICO a přilákáme 10 až 30 milionů dolarů v krypto-měnách. Všechny vynaložené prostředky budou použity k vytvoření a propagaci platformy Travelvee a všechny nevyprodávané tokeny budou vypáleny a tým nezanechá jediný token.

Funkce Travel tokenu je následující: každoroční poplatek, který přispívá každý hotel nebo jiné turistické zařízení, což je 100 EUR pro malé zařízení, 200 EUR pro střední zařízení a 300 EUR pro velký objekt, platí pouze cestovní žetony podle aktuálního směnného kurzu.

Tým Travelvee naopak nastavuje toto pravidlo: první 2 roky platformy Travelvee - všechny tokeny TRAVEL, které byly přijaty od zákazníků (hotely a další objekty), budou zcela vypáleny. Rozvoj, implementace a popularizace webových stránek Travelvee se uskuteční na úkor finančních prostředků vynaložených ICO. Během třetího roku platformy Travelvee bude spáleno 50% tokenů TRAVEL jako roční poplatek za účastníky (hotely a další turistické objekty). Během 4. a 5. ročníku provozu plošiny bude spáleno 30% a 20% tokenů. Na konci 5. ročníku provozu platformy a dále budeme vždy vypálit 10% tokenů obdržených od předplatitelů (hotely a další turistické objekty).

Zároveň budeme vždy spojovat cenu našich služeb s fiatovými penězi - nyní je: 100 EUR za malý objekt, 200 EUR za střední zařízení a 300 EUR za velký objekt a cena tokenu bude plovoucí a bude záviset na poptávce po tokenech, které jsou potřebné platit roční služby předplatitelů hotelů na platformě Travelvee, aby získali množství dalších zákazníků za mírný poplatek.

Výsledek těchto zásad:

- 1. Popularizace platformy Travelvee s prostředky získanými v ICO bude populární po celém světě s miliony uživatelů a desítkami tisíc předplatitelských hotelů. Účastníci budou prostě potřebovat tokeny TRAVEL k úhradě za údržbu účastníka. To vytvoří stabilní poptávku po tokenech, bez velkých pampas a skládek pro hotel bude kupovat tokeny přesně, když datum platby ročního platby přijde.**
- 2. Spálení tokenů TRAVEL podle deklarovaného programu povede k prudkému poklesu jejich počtu a rostoucí poptávce po nich - k nárůstu jejich hodnoty.**

Chápeme, že na světě stále existuje hodně peněz, a proto je v naší historii necháváme hlavní roli - všichni zákazníci, kteří kupují pokoje v hotelech Travelvee, mohou platit standardními způsoby. Neodpovídáme náklady na naše služby s počtem tokenů, ale příležitost získat naši službu - předplatné portálu Travelvee pro hotely a další turistické zařízení, které odjíždíme pouze zasláním tokenů TRAVEL, ale v ekvivalentu ceny v EUR a kurzu platného v době platby.

Token TRAVEL se tak stane jedinečným investičním nástrojem, který je nedílnou součástí tokenomikí Travelvee. A jsem si jist, že během prvních 3 let bude růst alespoň 100krát.

Rizikové factory

Neexistuje žádná záruka, že projekt Travelvee bude velmi cenný. Za určitých okolností existuje riziko ztráty nákladů na projekt. Společnost Travelvee nesouvisí s emisí akcií nebo dluhopisů ani s majetkovými právy, je interne propojena se sítí a není závislá na tom, zda je registrována na burzách.

Tým Travelvee bude plnit své povinnosti řádně a zodpovědně, ale při realizaci projektu spolu s dalšími riziky vzniknou rizika související s politikou, ekonomickými cykly, útoky hackerů, procesy řízení, likviditou a fluktuacemi měn.

Přečtěte si dokumentaci k technickému manuálu a zhodnoťte přijatelnou míru rizika, kterou můžete přijmout, abyste dospěli k racionálním závěrům a informovanému rozhodnutí.