

Initial Coin Offering

WEISSES PAPIER

Innovative Plattformen für Tourismus, Reisen und Buchungen richten sich an die unbewohnte Tourismusbranche, in der die Kunden an vorderster Front stehen.

travel^{vee}

PLOVDIV, BULGARIA12 Bratanitsa Str
Tel. + 359 87 822 44 21 alle slawischen Sprachen
Tel. + 49 157 506 20 775 English and German
Web: <https://icotravelvee.com/> | E-mail: ico@travelvee.com

ZUSAMMENFASSUNG

Travelvee ist eine dezentrale Plattform für Buchungen und Reisen, in denen die Blockchain verwendet wird, und intelligente Verträge, die auf Sektoren der Tourismusbranche abzielen, in Räumen, die nicht in Hotels aller Stufen belegt sind.

Wir bieten einen völlig neuen Ansatz in der Tourismusbranche. Keine Gebühren und Zinsen für jede Dienstleistung.

Eine Plattform zum Finden und Anbieten von Hotelzimmern und Paketen, bei denen die Kunden bei der Preisgestaltung führend sind.

Travelvee - gibt Ihnen die Möglichkeit, eine Unterkunft in Hotels zu kaufen, die nirgendwo verkauft werden und nur zu diesem Zeitpunkt an diesen bestimmten Kunden verkauft werden. Jedes Angebot des Hotels für exklusive Plattformbenutzer zu einem niedrigeren Preis als üblich und das wird nie wieder vorkommen.

Wir schaffen eine Travelvee Community mit hoher Intelligenz und Kreativität, die direkt auf den Markt von leeren Räumen ausgerichtet ist die mit exklusiven Bestimmungen verkauft werden, die zwischen Hotels und Käufern diskutiert werden im Geheimen, natürlich mithilfe der Travelvee Plattform.

Direkter Cashflow ohne Gebühren und Zinsen. Möglichkeit, traditionelle Wege und TRAVEL Token zu berechnen. Popularisierung von Kryptowährungen und deren Anpassung an reale Märkte.

Ausfüllen

Ausfüllen.....	2
Marktanalyse.....	3
Geschäftsmodell	5
Fähigkeit.....	7
Vorteile	7
Unternehmensstruktur.....	8
Tokenomica.....	9
Risiko faktor.....	10

Markt Analyse

Wir alle kennen Milliarden von Wendungen und Gewinnen in der Tourismusbranche, die nach der Kohlenwasserstoffgewinnung die zweite ist. Nach verschiedenen Schätzungen wird die Tourismusbranche auf 15-17% des weltweiten BIP geschätzt, und ihre Wachstumsrate ändert sich unabhängig von der Entwicklung der Weltwirtschaft von 12-20%..

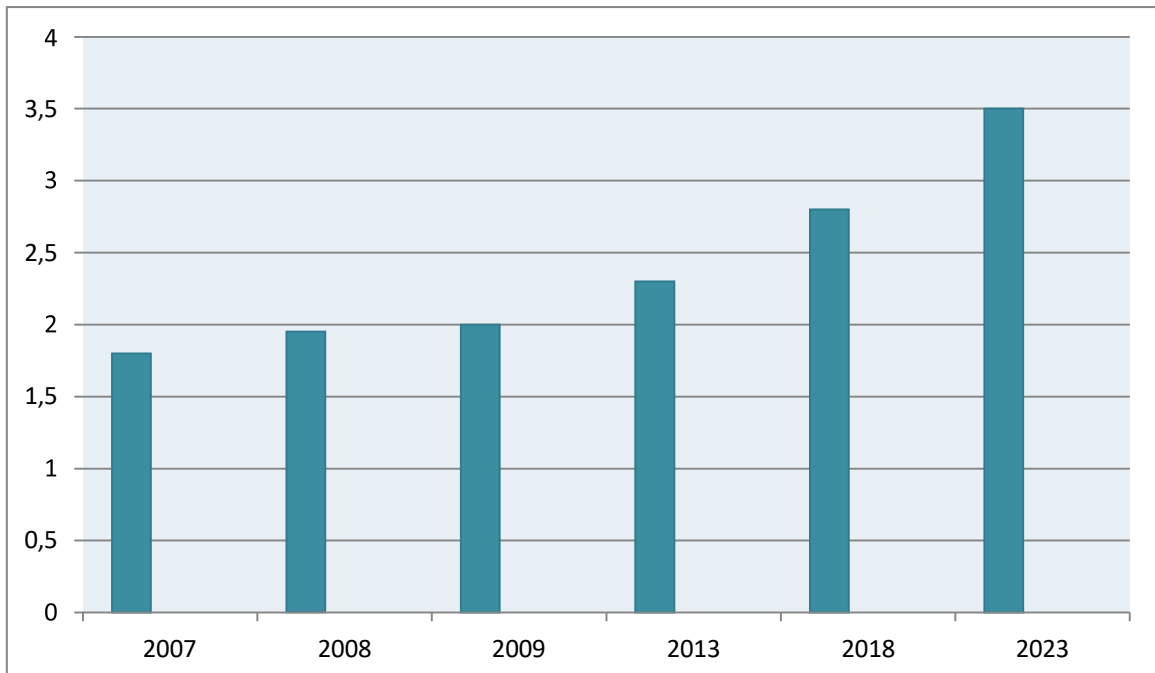


Bild. 1 Beitrag des Tourismus zum BIP der Welt (in Mrd. USD)

Es ist kein Geheimnis, dass es auch ein großer Wettbewerb ist, wie viele Vermittler, die Touristen mit den benötigten Produkten verbinden. Es gibt viele Beispiele, die wir jedoch am deutlichsten feststellen:

Für jeden touristischen Ort, jedes Hotel oder Sanatorium, jedes Apartment usw. ist es sogar während der Jahreszeiten oder Ferien nur selten möglich, zu 100% zu arbeiten. Normalerweise liegt der Durchschnitt bei 30-55% pro Jahr und gilt als erfolgreich und rentabel. Auf der anderen Seite führt dies zu einem Anstieg der Dienstleistungskosten, wirkt sich auf die Qualität aus, erhöht die Personalfuktuation und eine Reihe anderer negativer Faktoren.

Jeder Investor in diesem Geschäft investiert viel Geld in Werbung und zieht neue Kunden an. Es gibt viele Reiseveranstalter und Websites, die schnelle und bequeme Buchungen anbieten. Wie Booking.com, Priceline.com, Agoda.com, Expedia.com, Hotels.com und mehr und keine touristischen Websites nutzen ihre Dienste nicht.

Alle diese Vermittler erhalten jedoch einen bestimmten Prozentsatz (von 15% bis 40%) von jeder Dienstleistung und unabhängig davon, ob sie von ihren Kunden (Hotels usw.) wünschen, Rabatte für Kunden, die Preise liegen immer über dem vereinbarten Preis.

Reiseveranstalter haben Zahlungsströme, die vom Kunden an den Endempfänger abgegrenzt werden, sowie Wechselkursschwankungen. Aus diesen Gründen erleben wir jedes Jahr den Bankrott von Reiseveranstalterunternehmen, unter denen jährlich etwa eine Million Touristen leiden.

Nicht wegen der Unmöglichkeit großer Preisnachlässe für die angebotenen Dienstleistungen, sondern Intermediärzinsen bilden in der Branche hohe Preise, was zu einer Einschränkung des Touristenflusses führt.

Unabhängig davon ist zu beachten, dass fast alle touristischen Einrichtungen, die seit mehr als einem Jahr in Betrieb sind, die Besucherzahlen für das kommende Jahr geschätzt haben. Diese Statistiken sowie fixe Kosten wie Steuern, Löhne, lokale Steuern, Energie usw. ermöglichen es Managern von touristischen Einrichtungen, individuelle Entscheidungen über symbolische Preise für Dienstleistungen zu treffen. Sogar kostenlose Hotelunterkünfte oder andere Touren. Das Objekt wird durch den Besuch von Restaurants, Wellnesszentren und anderen von touristischen Einrichtungen angebotenen Dienstleistungen profitieren.

Geschäftsmodell

Travelvee ist eine innovative Reiseplattform für Reisen und Reisen, bei der Kunden zwischen exklusiven Angeboten von Hotels und anderen Attraktionen wählen können genau für ihn und zum gewünschten Zeitpunkt.

Travelvee - dezentral, senden Website Benutzer ihre Wünsche sofort zu Preisen und Anforderungen und die Region, in die sie reisen werden, und Hotels in der Region senden ihre Gebotsantworten direkt an den Benutzer, der die Anfrage gesendet hat.

Jeder Benutzer kann die erste und / oder heiße Anfrage für den bevorzugten Urlaub sowie das geplante Budget ankündigen. Die touristische Seite kämpft mit attraktiven Angeboten..

1. Für Kunden:

- **Erstbestellung;**

Touristen können viele Filter und Status verwenden; Anzahl der Touristen, Alter, gewünschtes Reiseziel, Land, Meer, Berg, Mindestanforderungen, Internet, geplantes Budget von ... bis und mehr.

Wenn eine Anfrage veröffentlicht wird, werden alle in dieser Bestimmung enthaltenen touristischen Einrichtungen innerhalb von 24 Stunden zu einem privaten Angebot aufgefordert. Um Kartellabsprachen zwischen touristischen Standorten zu vermeiden, sind alle Angebote anonym und können nur vom Kunden eingesehen werden. Sobald der Kunde eines der Angebote erhält, werden die anderen Sehenswürdigkeiten automatisch darüber informiert, dass die Wahl ein anderes Objekt ist.

Das ausgewählte Objekt wird automatisch zu 100% für Dienstleistungen bezahlt (Auftragsstornierungen sind für jede Touristenattraktion individuell).

Wenn der Kunde keine Vorschläge genehmigt hat, wird die touristische Site aufgefordert, ein neues Angebot zu unterbreiten. Aber nicht mehr als zweimal für die gleichen Bedingungen vom selben Kunden.

- **Hot Buchung;**

Sie sind höchstwahrscheinlich für Geschäftsreisen geeignet und werden Tag für Tag zu den gleichen Bedingungen wie für Erstbuchungen bearbeitet.

In der Welt gibt es praktisch keine Hotels oder andere touristische Einrichtungen, die zu 100% erfüllt werden, insbesondere an Wochentagen.

Bei der Ankunft an einem bestimmten Ort gibt der Kunde einfach die gewünschten Parameter der Objekttour sowie (falls gewünscht) das Budget ein, das er hat. Wenn Sie also für 4 Tage von Frankfurt nach London fliegen und ein Budget für 2-Sterne-Hotels haben, schreiben Sie das auf der Travelvee-Website verfügbare Budget. Ihre Anwendung wird von allen Hotels in London eingesehen Ihr Übernahmeangebot ist natürlich nicht das von Ihnen angegebene höhere Budget, daher besteht für Benutzer die Möglichkeit, exklusive Angebote von 4-Sterne-Hotels mit einem angegebenen Budget von 2 Sternen zu erhalten.

Wenn eine Anfrage ausgestellt wird, gelten alle Tourobjekte unter den angegebenen

Bedingungen, sind jedoch nicht abhängig von der Anzahl der Sterne (sofern vom Kunden nicht ausdrücklich angegeben) innerhalb von 4 Stunden ein privates Angebot gemacht.

Um Kartellabsprachen zwischen touristischen Standorten zu vermeiden, sind alle Angebote anonym und können nur vom Kunden eingesehen werden.

Sobald der Kunde eines der Angebote erhält, werden die anderen Sehenswürdigkeiten automatisch darüber informiert, dass die Wahl ein anderes Objekt ist.

Direkter Kontakt zwischen Touristen und

touristischen Orten.

Bieten Sie Anonymität..

Objektiver Wettbewerb zwischen touristischen Standorten auf der Grundlage der aktuellen Arbeit und der Politik, neue Kunden zu gewinnen.

Möglichkeiten für Kunden mit einem Budget für Ein Sterne Tourismuseinrichtungen, Besuche von Vier oder Fünf Sterne Anlagen und zusätzliche Rabatte.

2. Touristische Einrichtungen

Touristische Einrichtungen ihrerseits können direkt mit den Kunden verhandeln, ohne dass zusätzliche Gebühren und Provisionen für jeden Wohnsitz anfallen.

Möglichkeiten für private Angebote für alle

Travelvee Kunden Zugriff auf Rankings mit den

aktivsten Benutzern

Wir werden aktive Benutzer bewerten, die nur touristischen Objekten zur Verfügung stehen und diese wiederum einladen und persönliche Angebote machen können.

Mit der Entwicklung von Travelvee erhalten aktive Benutzer eine "Meile Karte", die zusätzliche Boni und Rabatte bei herkömmlichen Bestellmethoden bietet.

Tages, Nebensaison und Saison Paketankündigungen für Auktionen;

Alle Hotels, Pensionen, Hostels und viele andere touristische Einrichtungen verfügen über genaue Statistiken für unbewohnte Sektoren. Wir haben innovative Methoden eingeführt, um diesen Sektor auf einer Auktion zu verkaufen.

Jeder touristische Standort Travelvee Teilnehmer haben die Möglichkeit, an Clubauktionen teilzunehmen. Kündigen Sie auf dem Auktionsplatz den Mindestbetrag an (fünf Dollar / Euro).

Jede Auktion steht allen Nutzern zur Verfügung und die Plattform lädt alle zur Teilnahme ein. Es gibt zwei Arten von Auktionen:

Offene Auktion, wo jeder den vorgeschlagenen Betrag sehen kann und einen besseren Preis bieten kann. Am Ende der Auktion gewinnt das beste Angebot.

Abgeschlossene Auktionen, bei denen alle Gebote anonym sind, und die Nutzer bewerten und entscheiden selbst, wie viel sie bestimmten Losen geben. Am Ende der Auktion gewinnt das beste Angebot.

Wir werden auch eine Bewertung für touristische Einrichtungen vornehmen. Unsere Plattform wird andere Funktionen und Funktionen einführen, die von anderen Plattformen verwendet wurden

und bei den Benutzern bekannt und beliebt sind. Wir werden davon profitieren, dass wir für jede Reservierung keine Provision berechnen, wodurch mindestens 15% der Kosten eingespart werden..

Fähigkeit

Das Projektteam ist der Ansicht, dass Touristen aus der ganzen Welt mit der wachsenden Beliebtheit der Travelvee Portale verschiedene Optionen für touristische Routen, Hotelzimmer mit transparenten Preisen und ohne Provisionseinzug erhalten, die es Reisenden ermöglichen, ihre persönliche Reiseplanung zu planen und ihre eigenen Budgets zu sparen. Nutzen Sie innovative Lösungen, wenn Sie ein Reiseziel auswählen. an Auktionen teilnehmen, sehr attraktive und profitable Angebote von touristischen Standorten zu niedrigsten Marktpreisen erhalten, eigene Bonuspunkte in Projekten und Reisen auf eigene Kosten erhöhen.

For tourist facilities. The project provides small companies with the opportunity to compete with the giants of the tourist industry. And also all tourist facilities without exception receive a wide range of tools to implement their proposals.

Vorteile

Aufgrund einer Vielzahl von Vorschlägen mussten verschiedene Wege gefunden werden, um die Verbraucher zu erreichen. Wir schaffen neue Märkte, die sich auf vakante oder ständig leere Plätze an touristischen Standorten konzentrieren.

Wir haben Travelvee als eine Gesellschaft mit hoher Intelligenz und Kreativität gegründet, die marktorientierte, leere Räume sein wird die mit exklusiven Bestimmungen verkauft werden, die zwischen Hotels und Käufern diskutiert werden im Geheimen, natürlich mit Hilfe von Travelvee Peron.

Wir erhöhen den Touristenstrom auf Kosten billiger Pakete, dh Ersparnisse aus Erholung und Reisen werden in vielen Fällen in neue Reisen investiert.

- Preismodell Innovation.
- Sparen Sie Hotelkosten und füllen Sie die Hotelbasis aus.
- Erhöhen Sie die Gewinnchancen für Hotels.
- Kosten für Kunden reduzieren.
- Hoher Umsatz von Kryptowährungen
- Einsparungen aufgrund fehlender Gebühren und Provisionen.

Travelvee profitieren nur von den jährlichen Gebühren, die von touristischen Einrichtungen gezahlt werden. Die Zahlungen erfolgen in Token und betragen je nach Größe des Fremdenverkehrsortes 100 bis 300 Euro pro Jahr. Die Zahlung erfolgt jedoch nach der Transaktion. Das heißt, das Hotel abonniert die Plattform und zahlt jährliche Abonnementszahlungen an TRAVEL Token, kauft sie an einem Tauscher oder tauscht erst nach Erhalt des ersten Kunden unserer Plattform! Travelvee garantiert, dass keine weiteren versteckten Gebühren oder Provisionen anfallen.

Unternehmens struktur

Für die Durchführung des Travelvee-Projekts wird ein Unternehmen in Liechtenstein registriert. Die Gerichtsbarkeit ist nicht so teuer wie die Schweiz, ist jedoch Kryptoprojekten treu und ein gutes Steuerparadies. Für die Sozialpolitik zielt Travelvee darauf ab, die Steuerbelastung in Richtung Abnahme zu optimieren, aber die Abnahme der Wohltätigkeit zu erhöhen, indem ein Teil der Gewinne für die Wohltätigkeit ausgegeben wird.

Alle Manager und Spezialisten werden wettbewerbsfähig ernannt. Wir werden es auf der Grundlage unserer bestehenden Abteilung schaffen; Programmierung, Design, Marketing, Werbung, Recht, Call Center, Innovation, Personalwesen usw.

In jedem Land werden wir wichtige Partner in unserer persönlichen Unternehmens- oder Profilorganisation haben, bei denen wir Partner suchen, wie zum Beispiel: touristische Einrichtungen, Marketing und Werbeagenturen, Profilverbände und organisationen usw..

All dies spart Zeit und Geld und gewährleistet eine umfassende und aggressive Durchdringung auf dem internationalen Markt.

Abhängig von ihrer Produktivität erhalten auch unsere wichtigsten Partner ihre Vorteile.

Die schnelle Umsetzung und der Umfang des Projekts hängen von dem Budget ab, das wir erstellen können.

Dieses Projekt kann in einem eigenen Land mit einem Mindestbudget durchgeführt werden, jedoch mit minimalen Ergebnissen und einer langen Umsetzungsfrist. Mit einem vollen Budget können wir den Weltmarkt aggressiv betreten, was zu einer schnellen Projektumsetzung, höheren Umsätzen und schnellen Erstattungen führen wird. Für Berichte an Investoren wird eine separate Website erstellt und eingerichtet TRAVEL Token Inhaber, auf der wir Berichte veröffentlichen, Neuigkeiten über die Token-Entwicklung und Informationen über verbrannte Token

Tokenomica

Angesichts der Tatsache, dass die Plattform, zusammen mit einem innovativen Ansatz, die Bildung von Einkommen und eine Erhöhung des Preises für inländische Währungen impliziert. Das Token fungiert als einziges Einheitskonto zwischen uns (der Travelvee Plattform) und dem Hotel.

Zahlungen zwischen Kunden und Hotels sind in fiat Währungen, Debitkarten und inländischer TRAVEL Token vorgesehen. Hotels wiederum erhalten digitale Währungen, die dann zur Berechnung mit der Reiseplattform verwendet werden, oder sie verwenden dasselbe Geld, um TRAVEL Token an der Börse zu kaufen und auf diese Weise zu berechnen.

Wie Sie wissen, werden wir unsere TRAVEL-Token für Versorgungsunternehmen verkaufen, indem wir ICOs herstellen und Kryptowährungen in Höhe von 10 bis 30 Millionen Dollar einwerben. Alle gesammelten Gelder werden für die Erstellung und Werbung für die Travelvee Plattform verwendet, und alle nicht verkauften Token werden verbrannt, und das Team hinterlässt keinen Token.

Die Funktionen der TRAVEL Token lauten wie folgt: jährliche Abonnementgebühren für jedes Hotel oder jedes andere touristische Objekt, nämlich 100 EUR für kleine Objekte, 200 EUR für durchschnittliche Einrichtungen und 300 EUR für große Objekte, die nur von TRAVEL Token mit aktuellen Wechselkursen bezahlt werden.

Das Travelvee Team setzt diese Regel: Die ersten 2 Jahre der Travelvee-Plattform alle von Kunden (Hotels und anderen Sehenswürdigkeiten) erhaltenen TRAVEL-Token werden vollständig verbrannt. Die Entwicklung, Implementierung und Popularisierung der Travelvee Website erfolgt auf Kosten der von der ICO gesammelten Gelder. Im dritten Jahr der Travelvee-Plattform werden 50% der TRAVEL Token als jährliche Abonnementgebühren von Kunden (Hotels und anderen touristischen Websites) verbrannt. Am Ende des 5. Betriebsjahres der Plattform usw. werden immer 10% der Jetons verbrannt, die von Kunden (Hotels und anderen Sehenswürdigkeiten) stammen.

Gleichzeitig werden wir immer unsere Service Preise für Flats festsetzen jetzt: 100 EUR für kleine Objekte, 200 EUR für durchschnittliche Einrichtungen und 300 EUR für große Objekte für jährliche Kundenservice-Zahlungen für Hotels in der Travelvee Plattform, um mit geringen Kosten viele zusätzliche Kunden zu erhalten. Ergebnisse dieser Politik:

1. Durch die Popularisierung der Travelvee-Plattform auf Kosten der beim ICO gesammelten Gelder wird sie weltweit bei Millionen von Nutzern und Zehntausenden von Hotelkunden beliebt. Kunden benötigen nur TRAVEL Token, um für die Kundenwartung bezahlen zu können. Dadurch wird eine stabile Tokenanforderung erstellt, es werden keine Pampas benötigt, und ein großer Dump für das Hotel wird den Token genau dann kaufen, wenn der Zahlungstermin für die jährliche Zahlung kommt.
2. Die Verbrennung von TRAVEL Token in Übereinstimmung mit dem angegebenen Programm würde zu einem starken Rückgang ihrer Anzahl und einer steigenden Nachfrage nach ihnen führen - zum Teil zu einer Steigerung ihres Wertes.

Wir wissen, dass es immer noch viel Geld auf der Welt gibt und wir lassen sie zu einem großen Teil unserer Geschichte - alle Kunden, die über Travelvee ein Hotelzimmer kaufen, können auf übliche Weise bezahlen. Wir binden unsere Servicegebühren nicht an die Anzahl der Token, sondern die Möglichkeit, unsere Services in Anspruch zu nehmen. Abonnieren Sie das Travelvee Portal für Hotels und andere touristische Einrichtungen, die wir nur durch das Senden von

TRAVEL-Token absenden, jedoch dem Preis in EUR und den Wechselkursen zum Zeitpunkt der Zahlung entsprechen.

Daher werden TRAVEL Token ein einzigartiges Anlageinstrument, ein wesentlicher Bestandteil von Travelvees Tokenmikkets. Ich bin mir sicher, dass es in den ersten 3 Jahren mindestens 100 mal wachsen wird.

Risiko faktor

Es gibt keine Garantie dafür, dass das Travelvee-Projekt sehr wertvoll ist. Unter bestimmten Umständen besteht die Gefahr, dass Kosten für das Projekt verloren gehen. Travelvee bezieht sich nicht auf die Ausgabe von Aktien oder Anleihen, und die intern mit dem Netzwerk verbundenen Eigentumsrechte sind nicht von den an der Börse gelisteten abhängig.

Das Travelvee Team wird seine Arbeit gut und verantwortungsbewusst erledigen, aber mit der Umsetzung des Projekts und anderen Risiken werden Risiken in Bezug auf Politik, Konjunkturzyklen, Hackerangriffe, Managementprozesse, Liquiditäts und Währungsschwankungen entstehen.

Lesen Sie die Dokumentation zum technischen Handbuch und das akzeptable Risiko, mit dem Sie vernünftige Schlussfolgerungen ziehen und die richtigen Entscheidungen treffen können.