

Initial Coin Offering

WHITE PAPER

Una plataforma innovadora de turismo, viajes y reservas dirigida al sector desocupado de la industria turística, en la que el cliente es el líder.

travel^{vee}

PLOVDIV, BULGARIA 12 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

SUMARIO

Travelvee es una plataforma descentralizada de reservas y viajes turísticos, en la que se utiliza la cadena de bloques, y contratos inteligentes dirigidos al sector de la industria turística sobre habitaciones no ocupadas en hoteles de todos los niveles.

Ofrecemos un enfoque completamente nuevo en la industria del turismo. Sin comisiones ni intereses por cada servicio.

Una plataforma para buscar y ofrecer habitaciones de hotel y paquetes donde el cliente es el líder en la determinación de precios.

Travelvee - le dará la oportunidad de comprar alojamiento en un hotel que no se vende en ninguna parte, y que se vende sólo a este cliente en particular en este momento en particular. Cada oferta del hotel para el usuario de la plataforma es exclusiva a un precio inferior al habitual y puede que no se repita nunca más.

Creamos una sociedad Travelvee con un alto grado de inteligencia y creatividad que se orientará directamente al mercado de las habitaciones desocupadas -que se venderán en condiciones exclusivas, que se discuten entre el hotel y el comprador- de forma confidencial, por supuesto con la ayuda de la plataforma Travelvee.

Flujo de caja directo sin intereses ni comisiones. La posibilidad de calcular los medios tradicionales y el token de VIAJE. Popularización de las monedas criptográficas y su adaptación al mercado real.

Contenido

Contenido.....	2
Analisis de Mercado.....	3
Modelo de Negocio.....	5
Capacidades.....	8
Beneficios.....	8
La estructura de la empresa.....	9
Tokenomica	10
Factores de riesgo.....	12

Analisis de Mercado

Todos conocemos miles de millones de giros y ganancias en la industria del turismo, que es la segunda después de la extracción de hidrocarburos. Según varias estimaciones, la industria del turismo se estima entre el 15 y el 17 % del PIB mundial, y su tasa de crecimiento cambia anualmente entre el 12 y el 20 %, independientemente del desarrollo de la economía mundial.

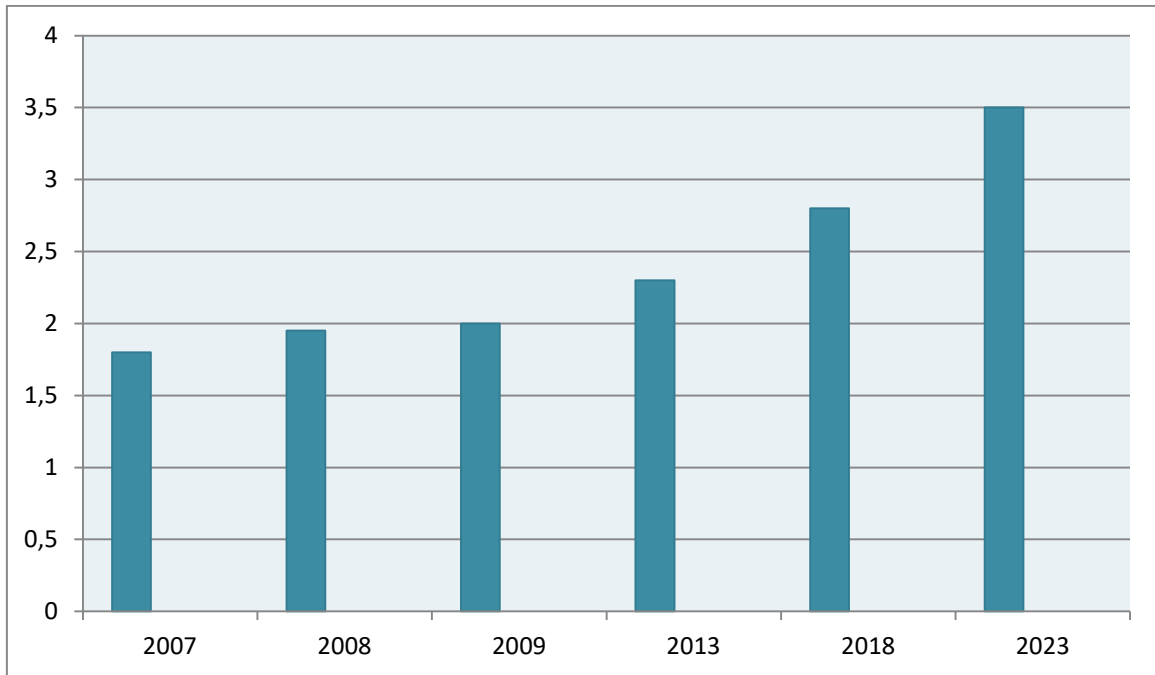


Fig. 1 Contribución del turismo al PIB mundial (miles de millones \$)

No es un secreto que también existe una gran competencia, al igual que muchos intermediarios que conectan al turista con el producto que necesita. Hay muchos ejemplos, pero notamos los más obvios:

Para cada sitio turístico, hotel u hostel, apartamentos, etc., incluso durante la temporada o las vacaciones es raramente posible trabajar con el 100% de relleno. Típicamente, el promedio es de 30-55% por año, y se considera exitoso y rentable. Por otra parte, conduce a un aumento del coste de los servicios prestados, afecta a la calidad, aumenta la rotación del personal y otros aspectos negativos.

Cada inversor en este negocio invierte mucho dinero en publicidad y captación de nuevos clientes. Hay muchos operadores turísticos y sitios que ofrecen reservas rápidas y convenientes. Como Booking.com, Priceline.com, Agoda.com, Expedia.com, Hotels.com, y otros, y no hay sitio turístico que no utilice sus servicios.

Pero todos estos intermediarios reciben ciertos porcentajes (del 15% al 40%) de cada servicio e independientemente de si quieren de sus clientes (hoteles, etc.), un descuento para el cliente, el precio es siempre superior al precio directamente acordado.

Los operadores turísticos tienen un flujo de caja diferido del cliente al destinatario final, así como fluctuaciones en el tipo de cambio. Por estas razones, anualmente asistimos a la quiebra de empresas de tour operadores, de las cuales aproximadamente un millón de turistas sufren cada año.

No por la imposibilidad de grandes descuentos en los servicios ofrecidos, sino porque el interés intermediario forma precios altos en la industria, lo que lleva a una restricción del flujo de turistas.

Por otra parte, cabe señalar que casi todas las instalaciones turísticas que han estado funcionando durante más de un año tienen estadísticas de asistencia aproximadas para el próximo año. Estas estadísticas, así como los costes fijos como impuestos, salarios, impuestos locales, energía, etc., permitirán a los gestores de las instalaciones turísticas tomar decisiones individuales sobre los precios simbólicos de los servicios.

Incluso el alojamiento gratuito en hotel u otro alojamiento traerá beneficios de visitar el restaurante, centro de spa y otros servicios ofrecidos por la instalación turística.

Modelo de Negocio

Travelvee es una innovadora plataforma de viajes y reservas de viajes, en la que el cliente elige entre las ofertas exclusivas de hoteles y otros operadores - ofrecidos exactamente a él y exactamente en sus fechas necesarias.

Travelvee - los usuarios de travelvee envían directamente sus solicitudes al precio y condiciones deseadas al lugar donde van a viajar y los hoteles de esa zona responden directamente al usuario que envió la solicitud.

Cada usuario podrá anunciar con antelación sus solicitudes de vacaciones preferidas, así como un presupuesto planificado, y los sitios turísticos lucharán por él con ofertas atractivas.

1. Para los clientes:

- reserva anticipada;

el turista puede usar muchos filtros y estados; Número de turistas, edad, destino deseado, país, mar, montañas, requisitos mínimos, internet, presupuesto planificado desde... hasta y mucho más.

Cuando se publique la solicitud, se invitará a todas las instalaciones turísticas que se ajusten a estas condiciones a hacer ofertas personales en un plazo de 24 horas. Para evitar acuerdos de cártel entre sitios turísticos, todas las ofertas serán anónimas y visibles sólo para el cliente. Tan pronto como el cliente acepte una de las ofertas, otros sitios turísticos serán automáticamente notificados de que la elección es otro establecimiento.

El establecimiento seleccionado recibirá automáticamente un pago del 100% por el servicio (la cancelación del pedido será individual para cada reserva).

Si el cliente no ha aprobado ninguna de las propuestas, se invitará a los sitios turísticos a hacer nuevas propuestas. Pero no más de dos veces por las mismas condiciones del mismo cliente.

- Reservas calientes;

Lo más probable es que sean adecuados para viajes de negocios y se procesarán día tras día con las mismas condiciones que para las reservas anticipadas.

En el mundo, no hay prácticamente ningún hotel u otra instalación turística llena al 100%, especialmente los días laborables

Al llegar a un lugar determinado, el cliente simplemente introduce los parámetros deseados del recorrido del viaje, así como (si lo desea) el presupuesto que tiene. En otras palabras, si vuela a Londres durante 4 días desde Frankfurt, teniendo un presupuesto para un hotel de 2 estrellas - usted escribe el presupuesto disponible en la solicitud en el sitio web de Travelvee, su solicitud es vista por todos los hoteles de Londres y, en función de su ocupación, le envían propuestas de alojamiento, naturalmente no más alto que el presupuesto indicado por usted, por lo que hay una posibilidad para el usuario de obtener una oferta exclusiva de un hotel de 4 estrellas con un presupuesto establecido de 2 estrellas.

En el momento de la publicación de la solicitud, se invitará a todos los alojamientos que se encuentren bajo las condiciones especificadas, pero no dependiendo del número de estrellas (a menos que el cliente lo indique explícitamente), a hacer ofertas personales en un plazo de 4 horas.

Para evitar acuerdos de cártel entre sitios turísticos, todas las ofertas serán anónimas y visibles sólo para el cliente.

Tan pronto como el cliente acepte una de las ofertas, el resto de alojamientos serán automáticamente notificados de que el cliente eligió otra oferta.

Contacto directo entre turistas y sitios turísticos. Anonimato de las ofertas.

Competencia objetiva entre lugares turísticos sobre la base del empleo actual y la política de captación de nuevos clientes.

Oportunidad para un cliente con un presupuesto para un alojamiento de una estrella, visitar una instalación turística de cuatro o cinco estrellas, así como recibir descuentos adicionales.

2. Instalaciones turísticas

Las instalaciones turísticas, por su parte, podrán negociar directamente con el cliente sin comisiones adicionales por cada residencia.

Oportunidad de ofertas personales a todos los clientes Travelvee Acceso a la clasificación con los usuarios más activos

Crearemos una clasificación de los usuarios activos, que estará disponible sólo para los alojamientos, los cuales, a su vez, podrán invitarlos y hacer ofertas personales.

Con el desarrollo de Travelvee, los usuarios activos recibirán una "tarjeta de millas o de puntos", que les dará bonos adicionales y descuentos en los métodos tradicionales de reserva.

el anuncio de la subasta de paquetes diarios, fuera de temporada y de temporada;

Todos los hoteles, pensiones, hostales y muchas otras instalaciones turísticas tienen estadísticas precisas para el sector desocupado. Estamos introduciendo un método innovador de venta de este sector en una subasta.

Cada sitio turístico - participante Travelvee tendrá la oportunidad de participar en la subasta del club. Anuncio en el lote de la subasta con un importe mínimo (cinco dólares / euros).

Cada subasta estará disponible para todos los usuarios, y la plataforma invitará a todos a participar. Hay dos tipos de subasta:

Una subasta abierta donde todos verán la cantidad propuesta y podrán dar un mejor precio. Al final de la subasta, la mejor oferta ganará.

Una subasta cerrada donde todas las ofertas serán anónimas, y los usuarios evaluarán y decidirán por sí mismos cuánto darán por un determinado lote. Al final de la subasta, la mejor oferta ganará.

También crearemos una calificación para las instalaciones turísticas. Nuestra plataforma introducirá otras funciones y capacidades ya utilizadas por otras plataformas y son bien conocidas y populares entre los usuarios. Nos beneficiaremos del hecho de que no cobraremos comisión por cada reserva, lo que nos ahorrará al menos un 15% del coste.

Capacidades

El equipo del proyecto cree que con la creciente popularidad del portal de Travelvee, los turistas de todo el mundo cuentan con una variedad de opciones para rutas turísticas, habitaciones de hotel con precios transparentes y sin cobro de comisiones, lo que permitirá a los turistas monitorear sus planes de viaje individuales y ahorrar en su presupuesto. Aproveche las soluciones innovadoras a la hora de elegir un destino turístico; participe en subastas, reciba ofertas muy interesantes y rentables de los sitios turísticos a las tarifas más bajas del mercado, aumente sus propios puntos de bonificación dentro del proyecto y viaje por su cuenta.

Para las instalaciones turísticas. El proyecto ofrece a las pequeñas empresas la oportunidad de competir con los gigantes de la industria turística. Y también todas las instalaciones turísticas sin excepción reciben una amplia gama de herramientas para implementar sus propuestas.

Beneficios

Un gran número de propuestas crea la necesidad de encontrar diferentes formas de llegar a los consumidores. Estamos creando un nuevo mercado que se centra en los lugares vacantes o constantemente vacantes en los sitios turísticos.

Creamos Travelvee como una sociedad inteligente y creativa que se orientará al mercado de las habitaciones desocupadas - que se venderán en condiciones exclusivas, que se negocian entre el hotel y el comprador - de forma confidencial, por supuesto, con la ayuda de la plataforma Travelvee.

Aumentamos el flujo de turistas a expensas de los paquetes baratos, es decir, los ahorros derivados de la recreación y los viajes se invertirán en la mayoría de los casos en nuevos viajes.

- Innovación de modelos de precios.
- Ahorra gastos de hotel y llena la base del hotel.
- Aumenta las oportunidades de beneficio para los hoteles.
- Reduce los costes para los clientes.
- Alta rotación de moneda criptográfica
- Ahorro por falta de honorarios y comisiones.

Travelvee se beneficiará solamente de las cuotas anuales que serán pagadas por las instalaciones turísticas. Los pagos serán en tokens y equivaldrán a 100 a 300 euros por año, dependiendo del tamaño del sitio turístico, pero se pagarán después de la transacción. Es decir, el hotel se suscribió a la plataforma y paga el pago de la suscripción anual a TRAVEL tokens, comprándolos en el intercambiador o en la bolsa sólo después de haber recibido al primer cliente de nuestra plataforma! Travelvee garantiza que no habrá otros cargos o comisiones ocultos.

La estructura de la empresa

Para implementar el proyecto Travelvee, una empresa estará registrada en Liechtenstein, una jurisdicción no tan cara como Suiza, pero bastante leal a los proyectos criptográficos y buena para el ahorro de impuestos. Porque la política social de Travelvee está dirigida a disminuir la carga fiscal para participar activamente con distintas ONGs, donando una parte de los beneficios.

Todos los gerentes y especialistas serán nombrados por concurso. Crearemos sobre nuestra base de departamentos ya existentes; programación, diseño, marketing, publicidad, legal, call center, innovación, recursos humanos, etc.

En cada país tendremos un socio principal, una empresa u organización de perfil existente a través de la cual buscaremos socios, tales como: instalaciones turísticas, agencias de marketing y publicidad, asociaciones y organizaciones de perfil, etc.

Todo esto nos ahorrará tiempo y dinero y nos asegurará una amplia y agresiva penetración en el mercado internacional.

Dependiendo de su productividad, nuestros principales socios también recibirán sus beneficios. La rápida implementación y escala del proyecto depende del presupuesto que podamos crear.

El proyecto puede llevarse a cabo en un país separado con un presupuesto mínimo, pero con resultados discretos y un largo período de ejecución. Con un presupuesto completo, podemos entrar agresivamente en el mercado mundial, lo que nos llevará a una rápida implementación del proyecto, un aumento en el volumen de ventas y una rápida recuperación de la inversión. Se creará y lanzará un sitio separado para el informe a los inversores - titulares de los tokens TRAVEL, donde publicaremos informes, noticias sobre el desarrollo del token, información sobre los tokens quemados.

Tokenomica

En vista de que la plataforma, junto con un enfoque innovador, implica la formación de ingresos y un aumento en el precio de la moneda nacional de Token. Los Tokens servirán como la única unidad de cuenta entre nosotros (la plataforma Travelvee) y los hoteles.

Los pagos entre el cliente y el hotel se realizarán en una moneda fiduciaria, tarjetas de débito, así como en la moneda nacional de Tokens TRAVEL. El hotel a su vez recibe una moneda digital, que luego se utiliza para calcular con la plataforma de viajes, o utiliza el mismo dinero para comprar fichas de viaje en la bolsa y de esta manera calcula.

Como comprenderán, vamos a vender nuestros tokens TRAVEL haciendo un ICO y atraer de 10 a 30 millones de dólares en cripto-divisas. Todos los fondos recaudados se utilizarán para crear y promocionar la plataforma Travelvee, y todos los tokens no vendidos se quemarán y el equipo no dejará ni un solo token.

La función del token TRAVEL es la siguiente: la cuota anual de suscripción para cada uno de los hoteles u otros objetos turísticos, que es de 100 EUR para un hotel pequeño, 200 EUR para una instalación media y 300 EUR para un negocio grande, se paga sólo con tokens TRAVEL a la tasa de cambio actual.

A su vez, el equipo de Travelvee establece esta regla: los primeros 2 años de la plataforma Travelvee - todos los tokens de TRAVEL recibidos de los clientes (hoteles y otros sitios turísticos) serán destruidos completamente. El desarrollo, la puesta en marcha y la divulgación del sitio web de Travelvee se realizarán a expensas de los fondos recaudados por la ICO. Durante el tercer año de la plataforma Travelvee, el 50% de los tokens de TRAVEL recibidos como suscripción anual de los suscriptores (hoteles y otros sitios turísticos) serán destruidos. Al final del quinto año de operación de la plataforma y más adelante, siempre destruiremos el 10% de los tokens recibidos de los suscriptores (hoteles y otros sitios turísticos).

Al mismo tiempo, siempre ataremos el precio de nuestros servicios al dinero fiduciario - ahora mismo es: 100 EUR para un hotel pequeño, 200EUR para una instalación media y 300EUR para un negocio grande, y el precio de un token será flotante y dependerá de la demanda de tokens que se necesitan para el pago anual de servicio al cliente para los hoteles en la plataforma Travelvee, de modo que por un módico precio para recibir muchos clientes adicionales. El resultado de esta política:

1. La popularización de la plataforma Travelvee a expensas de los fondos recaudados en la ICO la hará popular en todo el mundo entre millones de usuarios y decenas de miles de hoteles suscriptores. Los suscriptores simplemente necesitarán tokens de TRAVEL para pagar el mantenimiento del suscriptor. Esto creará una demanda estable de tokens, sin grandes altibajos para que el hotel compre tokens exactamente cuando llegue la fecha de pago anual.
2. La destrucción de tokens TRAVEL de acuerdo con el programa declarado conducirá a una fuerte disminución en su número, y la creciente demanda de ellas - a un aumento múltiple en su valor.

Entendemos que todavía hay mucho dinero fiduciario en el mundo y les dejamos la mayor parte de nuestra historia - todos los clientes que compran habitaciones en hoteles a través de Travelvee pueden pagar de manera estándar. No vinculamos el coste de nuestros servicios al

número de tokens, sino a la oportunidad de obtener nuestro servicio - una suscripción al portal de Travelvee para hoteles y otras instalaciones turísticas que dejamos sólo enviándonos tokens TRAVEL, pero al equivalente del precio en euros y al tipo de cambio en el momento del pago.

De este modo, el token TRAVEL se convertirá en una herramienta de inversión única, una parte integral de los tokenmics de Travelvee. Y estoy seguro de que durante los primeros 3 años mostrará un crecimiento de al menos 100 veces.

Factores de riesgo

No hay garantía de que el proyecto Travelvee genere mucho valor. En determinadas circunstancias, existe el riesgo de pérdida de costes de inversión en el proyecto. Travelvee no está asociada a la emisión de acciones o bonos, así como a derechos de propiedad, sino que está conectada internamente a la red, no depende de ningún registro en ninguna bolsa de valores.

El equipo de Travelvee desempeñará sus funciones de manera adecuada y responsable, pero con la implementación del proyecto, junto con otros riesgos, surgirán riesgos relacionados con la política, los ciclos económicos, los ataques de hackers, los procesos de gestión, la liquidez y las fluctuaciones monetarias.

Lea la documentación del manual técnico y evalúe el nivel aceptable de riesgo que puede tomar para sacar conclusiones racionales y tomar decisiones informadas.