

Initial Coin Offering

WHITE PAPER

Καινοτόμος πλατφόρμα για τον τουρισμό και τις οδούς που απευθύνεται στον άγονο κλάδο της τουριστικής βιομηχανίας στην οποία ο πελάτης είναι ο οικοδεσπότης.

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

ΣΥΝΟΨΗ

Το Travelvee είναι μια αποκεντρωμένη βάση κρατήσεων και ταξιδιωτικής πλατφόρμας που χρησιμοποιεί blockchain και διευκολύνεται από έξυπνες συμβάσεις. Στόχευση του ακατοίκητου τομέα στην τουριστική βιομηχανία.

Travelvee - σας επιτρέπει να αγοράσετε διαμονή σε ξενοδοχείο που δεν πωλείται πουθενά, αλλά είναι διαθέσιμη μόνο για ένα συγκεκριμένο χρήστη σε μια δεδομένη στιγμή. Κάθε προσφορά των χρηστών του ξενοδοχείου στην πλατφόρμα είναι αποκλειστική σε τιμή χαμηλότερη από το συνηθισμένο και δεν μπορεί ποτέ να επαναληφθεί ξανά.

Δημιουργούμε τη δική μας Travelvee κοινωνία με υψηλή νοημοσύνη και δημιουργικότητα, η οποία θα κατευθύνεται ακριβώς στην αγορά που δεν έχει συμπληρωθεί. Όλοι οι αριθμοί, τα πακέτα και τις υπηρεσίες θα προσφέρονται και πωλούνται σε χαμηλότερες τιμές διαπραγμάτευσης απευθείας μεταξύ των ξενοδοχείων και των καταναλωτών εμπιστευτικά με τη βοήθεια του Travelvee πλατφόρμας.

Προσφέρουμε μια εντελώς νέα προσέγγιση στην τουριστική βιομηχανία. Χωρίς χρέωση για κάθε υπηρεσία. Πλατφόρμα αναζήτησης και προσφοράς ξενοδοχείων και πακέτων ξενοδοχείων για η ανάπαυση στην οποία είναι το προβάδισμα στο επίπεδο των τιμών πελάτη. Άμεση κίνηση κεφαλαίων (Token) χωρίς τραπεζικά τέλη και ποσοστά. Πληρωμή με παραδοσιακά Fira και TRAVEL Tokini. Δημοτικοποίηση του νομίσματος Cίρρο και προσαρμογή του στην πραγματική αγορά.

Περιεχόμενα

Περιεχόμενα.....	2
Ανάλυση αγοράς.....	3
Επιχειρηματικό μοντέλο.....	5
Ευκαιρίες.....	7
Πλεονεκτήματα.....	7
Δομή του Συλλόγου.....	8
Tokenomica	10
Παραγοντες Κινδυνου.....	12

Ανάλυση αγοράς

Όλοι γνωρίζουμε για τα εκατομμύρια των επαναστάσεων και των κερδών στην τουριστική βιομηχανία, η οποία είναι η δεύτερη μετά την εξόρυξη υδρογονανθράκων. Με διάφορες εκτιμήσεις τουριστική βιομηχανία εκτιμάται σε 15-17% του κόσμου ΑΣΑ και ο ρυθμός ανάπτυξης ετησίως κυμαίνεται 12-20%, ανεξάρτητα από την εξέλιξη της παγκόσμιας οικονομίας

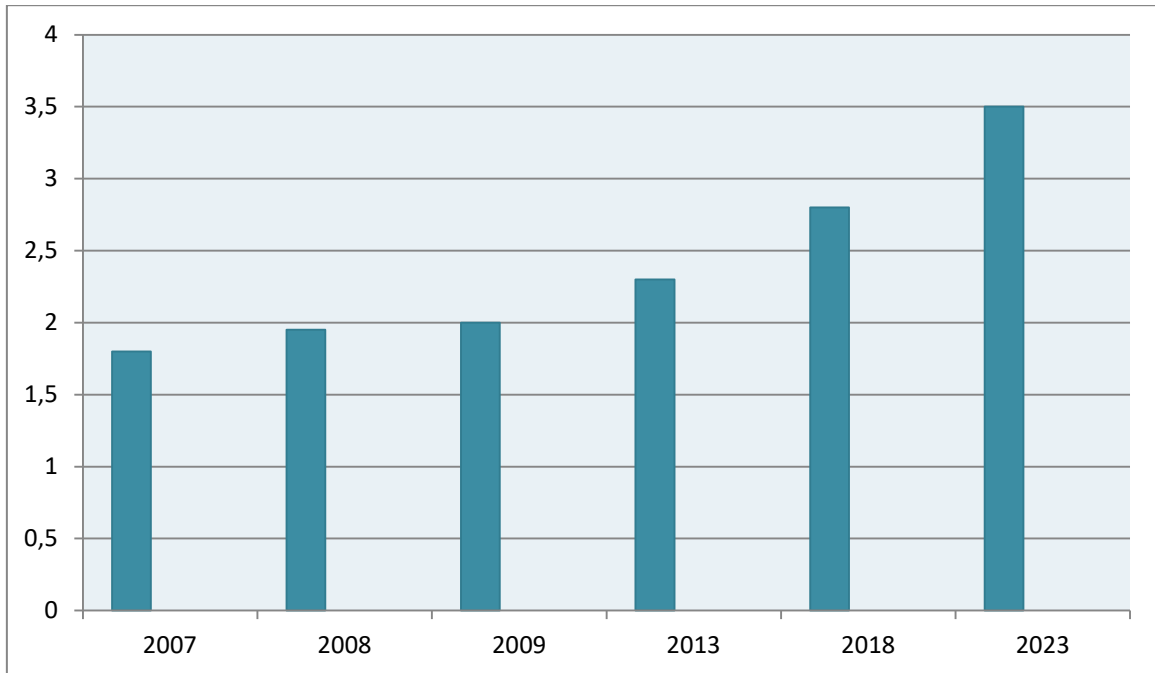


Fig. 1 Τουριστικό απόθεμα σε κατά κεφαλήν ΑΕΠ (δισεκατομμύρια δολάρια)

Δεν υπάρχει καμία μυστικότητα καθώς και ο μεγάλος ανταγωνισμός καθώς και οι πολλοί μεσάζοντες που συνδέουν τον τουρίστα και το απαραίτητο προϊόν. Τα παραδείγματα είναι πολλά, αλλά θα σημειώσουμε τα πιο προφανή:

Κάθε τουριστική περιοχή είτε Ξενοδοχείο, κέντρο αναψυχής, διαμερίσματα, διαμερίσματα διακοπών και τα παρόμοια, ακόμη και στην εποχή ή τις διακοπές σπάνια είναι σε θέση να συνεργαστεί με το 100% ικανότητα καταλύματος. Τυπικά, ο μέσος δείκτης είναι 30-55% σε ετήσια βάση, και αυτό θεωρείται επιτυχημένο και κερδοφόρο ποσοστό. Από την άλλη πλευρά, αυτό οδηγεί σε βραδύτητα της παρεχόμενης υπηρεσίας, στην επίδραση της ποιότητας, στον κύκλο εργασιών του προσωπικού και σε άλλα αρνητικά στοιχεία.

Κάθε επενδυτής σε αυτήν την επιχείρηση βάζει τεράστια χρήματα στις διαφημίσεις και προσελκύοντας νέους πελάτες. Υπάρχουν πολλές εταιρείες τουριστικών επιχειρήσεων, ιστοσελίδες που προσφέρουν γρήγορες και βολικές κρατήσεις. Η Agoda.com, μία υπηρεσία ξενοδοχειακών κρατήσεων με έδρα στην Ασία, αποτελεί σήμερα το Agoda. δεν υπάρχει σχεδόν καμία τουριστική περιοχή που δεν χρησιμοποιεί τις υπηρεσίες τους.

Αλλά όλοι αυτοί οι ενδιάμεσοι λαμβάνουν ορισμένα ποσοστά (από 15% έως 40%) της κάθε υπηρεσίας και ανεξάρτητα από αυτό που απαιτείται από τους χρήστες (ξενοδοχεία, κλπ

τοποθεσίες) έκπτωση στον πελάτη το κόστος σε αυτούς είναι πάντα υψηλότερη από την τιμή που συμφωνήθηκε άμεσα.

Οι ταξιδιωτικοί πράκτορες έχουν αναβληθεί από τις ταμειακές ροές από τον πελάτη στον τελικό αποδέκτη, καθώς και μεγάλη διακύμανση της συναλλαγματικής ισοτιμίας. Για τους λόγους αυτούς, εμείς ετησίως έχουμε μάρτυρες πτώχευσης των εταιρειών τουριστικών επιχειρήσεων που υποφέρουν περίπου ένα εκατομμύριο τουρίστες κάθε χρόνο.

Η αδυναμία για μεγάλες εκπτώσεις στις προσφερόμενες υπηρεσίες και το ποσοστό διαμεσολάβησης καθώς και η περιορισμένη τουριστική ροή αποτελούν τις υψηλές τιμές στον κλάδο.

Ξεχωριστά πρέπει να σημειωθεί ότι σχεδόν οποιοδήποτε τουριστικό αντικείμενο εργάζονται περισσότερο από ένα έτος έχει μια προσέγγιση των στατιστικών συμμετοχή για τον επόμενο χρόνο. Αυτά τα στατιστικά στοιχεία, καθώς και τα πάγια έξοδα όπως οι φόροι, οι μισθοί, οι τοπικοί φόροι, η ενέργεια κ.λπ. Αφήστε τους διαχειριστές περιοδείας. αντικείμενα να δέχονται μεμονωμένες λύσεις για συμβολικές τιμές υπηρεσιών. Ακόμη και μια ελεύθερη διαμονή στο ξενοδοχείο ή μια άλλη περιοδεία. το αντικείμενο θα έχει κέρδος σαν να επισκέπτεστε ένα εστιατόριο, ένα κέντρο SPA ή άλλα.

Επιχειρηματικό μοντέλο

Το Travelvee είναι μια πρωτοποριακή πλατφόρμα για κρατήσεις ταξιδιών και εκδρομές όπου ο χρήστης επιλέγει από τις αποκλειστικές προσφορές ξενοδοχείων και άλλες εκδρομές, αντικείμενα που απευθύνονται συγκεκριμένα σε συγκεκριμένες ημερομηνίες.

Travelvee - είναι αποκεντρωμένη, χρήστες της ιστοσελίδα σας στείλουμε άμεσα τις ευχές τους για την τιμή, τους όρους και περιοχή που θα ταξιδέψει και ξενοδοχεία σε αυτήν την περιοχή πίσω σε απάντηση προσφορές του χρήστη που έστειλε το αίτημα

Κάθε χρήστης θα είναι σε θέση να δηλώσει στις αρχές και / ή ζεστό αιτήσεις για προτιμάραι διακοπές (Settle) και τον οικονομικό προϋπολογισμό και τα αντικείμενα Turesticheskite θα αγωνιστούμε για αυτό με ελκυστικές προσφορές. 1. Για τους πελάτες: - Πρώιμες παραγγελίες. Ο τουρίστας θα μπορεί να χρησιμοποιεί πολλά φίλτρα και να δηλώνει. Ποσότητα παραθεριστών, ηλικία, επιθυμητός προορισμός, χώρα, θάλασσα, βουνό, ελάχιστες απαιτήσεις, διαδίκτυο, προγραμματισμένος προϋπολογισμός από ... σε πολλούς άλλους. Όταν η αίτηση δημοσιεύεται, όλες οι χελώνες που εμπίπτουν στις συγκεκριμένες προϋποθέσεις θα κληθούν να υποβάλουν προσωπικές προτάσεις εντός 24 ωρών. Για να αποφύγετε τις συμφωνίες καρτέλ μεταξύ περιηγήσεων, αντικείμενα, όλες οι προτάσεις θα είναι ανώνυμες και θα είναι ορατές μόνο από τον πελάτη. Μόλις ο πελάτης αποδέχεται μια από τις προσφορές των άλλων τουριστικών τοποθεσιών, θα είναι αυτόματα ευγνώμων για τις προτάσεις που έγιναν και ότι η επιλογή είναι ένα άλλο αντικείμενο. Το επιλεγμένο αντικείμενο θα λάβει αυτόματα μια πληρωμή 100% για την υπηρεσία (η ακύρωση μιας παραγγελίας θα είναι μεμονωμένη για κάθε περιήγηση.). Εάν ο πελάτης δεν έχει εγκρίνει καμία από τις προσφορές, τότε Tour. οι χώροι θα κληθούν να υποβάλουν νέες προτάσεις. Αλλά όχι περισσότερο από δύο φορές για τις ίδιες συνθήκες του ίδιου πελάτη

-Θερμες παραγγελίες. Θα είναι σύντομα τα ταξίδια μεγάλων αποστάσεων και θα αντιμετωπίζουν καθημερινά τις εγγενείς συνθήκες για έναν πελάτη και μια περιοδεία αντικείμενο. Σχεδόν κανένα άλλο ξενοδοχείο ή τουριστικό, αντικείμενο που είναι γεμάτη με 100% οσοδήποτε μια εργάσιμη μέρα, σε κάθε σημείο του κόσμου. Κατά την άφιξη σε ένα συγκεκριμένο μέρος πελάτες απλά εισάγετε τις επιθυμητές παραμέτρους τους το γύρο, αντικείμενο και (αν θέλετε) του προϋπολογισμού στην κατοχή του. Με άλλα λόγια, αν ταξιδεύετε στο Λονδίνο για τέσσερις ημέρες από τη Φρανκφούρτη και έχει ένα οικονομικό ξενοδοχείο 2 αστέρων - Γράψετε τα προϋπολογισμό σας στο Travelvee, η διαφήμισή σας μπορεί τα δετη από όλα τα ξενοδοχεία στο Λονδίνο και στη βασι της στην πληρότητα τους στέλνετε προτάσεις για διαμονή, βέβαια, δεν είναι πάνω από τον προϋπολογισμό σας, έτσι ώστε ο χρήστης είναι σε θέση να αποκτήσει αποκλειστική προσφέρει ένα ξενοδοχείο 4 αστέρων με προϋπολογισμό 2 αστέρων και εξοικονομεί ακόμη χρήματα. Όταν το ερώτημα αναλύεται και στη συνέχεια όλα τα αντικείμενα εμπίπτουν κάτω από συγκεκριμένες συνθήκες, αλλά δεν εξαρτάται από τον αριθμό των άστρων (αν δεν καθορίζεται ρητά από τον πελάτη) θα κληθούν να κάνουν εξατομικευμένες προτάσεις μέσα σε δύο ώρες. Για να αποφύγετε τις συμφωνίες καρτέλ μεταξύ περιηγήσεων, αντικείμενα, όλες οι προτάσεις θα είναι ανώνυμες και θα είναι ορατές μόνο από τον πελάτη. Μόλις ο πελάτης αποδέχεται μια από τις προσφορές των άλλων τουριστικών τοποθεσιών, θα είναι αυτόματα ευγνώμων για τις προτάσεις που έγιναν και ότι η επιλογή είναι ένα άλλο αντικείμενο. -Απευθείας επαφή μεταξύ τουριστών και τουριστών, αντικείμενο.

Ανωνυμία προσφορών. - Αντικειμενικός ανταγωνισμός μεταξύ της περιοδείας, με βάση την τρέχουσα απασχόληση και την πολιτική προσέλκυσης νέου πελάτη. - Ευκαιρία για έναν

προϋπολογισμό πελάτη για μια περιοδεία ενός αστεριού. αντικείμενο να κορεστεί τέσσερα ή πέντε αστέρια, καθώς και να πάρει επιπλέον εκπώσεις.

2. Τουριστικά αντικείμενα. - Οι τουριστικοί χώροι θα έχουν την ευκαιρία να διαπραγματευτούν άμεσα με τον πελάτη χωρίς πρόσθετες αμοιβές και προμήθειες για κάθε κατάλυμα. - Δυνατότητα εξατομικευμένων προσφορών σε όλα τα μέλη του Travelvee – Πρόσβαση στην αξιολόγηση με τους πιο ενεργούς χρήστες. Θα δημιουργήσουμε μια αξιολόγηση των ενεργών χρηστών που θα είναι διαθέσιμα για τουριστικές τοποθεσίες οι οποίες με τη σειρά τους θα είναι σε θέση να τους καλέσει και να κάνουν εξατομικευμένες προτάσεις μόνο. Με την ανάπτυξη του Travelvee, οι ενεργοί χρήστες θα απολαύσουν μια «γαλακτοκομική κάρτα» που θα δώσει επιπλέον μπόνους. - Ανακοίνωση εβδομαδιαίων, μη εποχιακών και εποχιακών ενεργειών · Όλα τα ξενοδοχεία, πανσιόν, ξενώνες, διακοπές και πολλά άλλα. Τα αντικείμενα έχουν ακριβή στατιστικά στοιχεία για τον μη κατειλημμένο τομέα. Εισάγουμε μια καινοτόμο μέθοδο πώλησης αυτού του τομέα σε δράση. Κάθε μέλος του Travelvee ενός τουριστικού ιστότοπου θα έχει την ευκαιρία να συμμετάσχει στη δράση του συλλόγου μας. Αναγγέλλοντας μια ενέργεια με ένα ελάχιστο ποσό πέντε δολάρια / ευρώ) για τις ημέρες της εβδομάδας και για τις μη εποχιακές ημέρες και για τις ημέρες των διακοπών και των εποχιακών ημερών. Κάθε δράση θα είναι διαθέσιμη σε όλους τους χρήστες και η πλατφόρμα θα καλέσει όλους να συμμετάσχουν. Θα υπάρξουν δύο τύποι δράσης. - Ανοιχτό, όπου όλοι θα δουν τα προτεινόμενα ποσά και θα είναι σε θέση να προσφέρουν καλύτερες προτάσεις. Στο τέλος της δράσης θα νικήσει την καλύτερη διαπραγμάτευση. - Κλειστή, όπου όλες οι προτάσεις θα είναι ανώνυμες και οι ίδιοι οι χρήστες θα τελειοποιήσουν και θα αποφασίσουν πόσο θα κάνουν για την καθορισμένη παρτίδα. Στο τέλος της δράσης θα νικήσει την καλύτερη διαπραγμάτευση. - Θα δημιουργήσουμε επίσης μια βαθμολογία περιοδεία. Αντικείμενα. - Θα εισαγάγουμε άλλα χαρακτηριστικά και δυνατότητες που έχουν ήδη χρησιμοποιηθεί από άλλες πλατφόρμες, αλλά είναι γνωστές και δημοφιλείς μεταξύ των χρηστών. - Κάθε χρήστης θα είναι σε θέση να πληρώσει για την υπηρεσία τόσο με παραδοσιακά μέσα όσο και με μάρκες.

Ευκαιρίες

Η ομάδα έργου εκτιμά ότι με την αύξηση της δημοτικότητας της πύλης Travelvee, θα παρέχουν στους τουρίστες από όλο τον κόσμο διαφορετικές επιλογές για πεζοπορία, τους αριθμούς σε ξενοδοχεία με διαφανείς τιμές χωρίς αμοιβές και προμήθειες, η οποία θα επιτρέπει στους επισκέπτες να ελέγχουν ατομικά τους προγράμματα ταξιδεύουν και σώζουν τον δικό τους προϋπολογισμό. Επωφεληθείτε από τις καινοτόμες λύσεις κατά την επιλογή ενός τουριστικού προορισμού. να συμμετάσχουν σε δημοπρασίες, να λάβουν πολλές ενδιαφέρουσες και κερδοφόρες προσφορές από την περιοδεία. περιοχές με τις χαμηλότερες τιμές της αγοράς, να αυξήσουν το δικό τους bonus πόντους στα πλαίσια του έργου και να ταξιδέψουν μέσα από αυτά.

Για περιήγηση, αντικείμενα. Το σχέδιο επιτρέπει στις μικρές επιχειρήσεις να ανταγωνίζονται με γίγαντες της τουριστικής βιομηχανίας. Και, επίσης, τουριστικά αντικείμενα ανεξαιρέτως προσφέρει ένα ευρύ φάσμα εργαλείων για την εφαρμογή των προτάσεων της.

Πλεονεκτήματα

Η τεράστια προσφορά δημιουργεί την ανάγκη αναζήτησης με διάφορους τρόπους για να φθάσουν οι καταναλωτές. Δημιουργούμε μια νέα αγορά, αυτή των ακατοίκητων ή μόνιμα κενών θέσεων στους τουροβιτούς. Δημιουργούμε τη δική μας Travelvee κοινωνία με υψηλή νοημοσύνη και δημιουργικότητα, η οποία θα κατευθύνεται ακριβώς στην αγορά που δεν έχει συμπληρωθεί.

Αυξάνουμε την τουριστική ροή σε βάρος των φθηνών πακέτων, δηλαδή οι οικονομίες των διακοπών και των διακοπών θα επενδύονται στις περισσότερες περιπτώσεις σε νέες. Η καινοτομία του μοντέλου τιμολόγησης.

- Εξοικονόμηση κόστους για τους ξενοδόχους και γεμίζει τη βάση τους.
- Μεγαλύτερες ευκαιρίες κέρδους για τους ξενοδόχους.
- Λιγότερο κόστος για τον πελάτη.
- Υψηλός κύκλος εργασιών του νομίσματος Crypto.
- Εξοικονόμηση από την απουσία αμοιβών και προμηθειών και τις συναλλαγματικές ισοτιμίες των μαρκών.
- Travelvee θα επωφεληθούν μόνο από τα ετήσια τέλη για τους τουριστικούς χώρους.

Οι πληρωμές θα πραγματοποιούνται σε κουπόνια και θα ισοδυναμούν με 100 έως 300 ευρώ ετησίως, ανάλογα με το μέγεθος της περιοδείας, το αντικείμενο αλλά θα καταβληθεί μετά την πραγματοποίηση των συναλλαγών. Δηλαδή, το ξενοδοχείο προσυπογράφει στην πλατφόρμα και πληρώνει την ετήσια συνδρομή του σε TRAVEL tokens αγοράζοντάς το στον εναλλάκτη ή στην ανταλλαγή μόνο αφού ο πρώτος πελάτης της πλατφόρμας μας πραγματοποιήσει τη συναλλαγή! Η Travelvee εγγυάται ότι δεν θα υπάρχουν άλλες κρυφές χρεώσεις ή πληρωμές.

Δομή του Συλλόγου

Για να πραγματοποιήσει το πρόγραμμα Travelvee, η εταιρεία θα είναι εγγεγραμμένη στο Λιχτενστάιν, όπου οι δικαιοδοσίες δεν είναι τόσο ακριβές όσο στην Ελβετία, αλλά είναι απόλυτα πιστές στα προγράμματα Crib και είναι ένας καλός φορολογικός παράδεισος. Επειδή η κοινωνική πολιτική του Travelvee είναι προσανατολισμένη στη βελτιστοποίηση της φορολογικής επιβάρυνσης και, αφετέρου, στην αύξηση των φιλανθρωπικών εισφορών με τη συνεχή δαπάνη σε ένα φιλανθρωπικό μέρος των κερδών. Το Ίδρυμα του Συλλόγου μας θα είναι ένα πενταμελές διοικητικό συμβούλιο.

Όλοι οι διευθυντές και οι ειδικοί θα διοριστούν σε ανταγωνιστική βάση.

Θα δημιουργήσουμε την ήδη υπάρχουσα βάση των τμημάτων μας, προγραμματισμό, το σχεδιασμό, το μάρκετινγκ, τη διαφήμιση, Δίκαιο, την καινοτομία, το ανθρώπινο δυναμικό και τους άλλους.

Σε κάθε χώρα θα έχουμε ένα σημαντικό εταίρο στο πρόσωπο της υφιστάμενης εταιρείας ή οργάνωση υποκατάστημα μέσω του οποίου θα επιδιώξει εταίρος σε υφιστάμενες εταιρείες και οργανισμούς, όπως η τουριστική, μάρκετινγκ και διαφήμισης, εμπορικές ενώσεις και οργανώσεις και άλλα.

Όλα αυτά θα εξοικονομήσει χρόνο και χρήμα και θα επιτρέψει την μαζική και επιθετική διείσδυση των διεθνών αγορών.

Ανάλογα με την παραγωγικότητα, οι κύριοι εταίροι μας θα συνειδητοποιήσουν επίσης τα κέρδη τους.

Ανάλογα με τον προϋπολογισμό μπορούμε να δημιουργήσουμε θα εξαρτηθεί από την ταχεία εφαρμογή του προγράμματος.

Είναι δυνατό να ξεκινήσει το έργο σε μια συγκεκριμένη χώρα με ελάχιστη , αλλά με ελάχιστα αποτελέσματα και μεγάλη ανάπτυξη.

Με μια πλήρη προϋπολογισμό θα είμαστε σε θέση να εισέλθουν δυναμικά στην παγκόσμια αγορά, η οποία θα οδηγήσει σε ταχεία υλοποίηση του έργου, την αύξηση του κύκλου εργασιών και γρήγορη χαρακωμα.

Θα πρέπει να δημιουργηθεί και ξεκίνησε μια ξεχωριστή θέση για μια έκθεση για τους επενδυτές - κατόχους μάρκες TRAVEL, η οποία θα δημοσιεύει εκθέσεις ειδήσεων σχετικά με την ανάπτυξη των μαρκών unishtozhenitye μάρκες πληροφορίες

TOKENOMIC

Λόγω του γεγονότος ότι η πλατφόρμα μαζί με την καινοτόμο προσέγγιση συνεπάγονται σχηματισμό εισοδήματος και αύξηση της τιμής των εγχώριων νομισμάτων. Τα μάρκες θα χρησιμεύσουν ως η μοναδική μονάδα που θα εξετάσουμε μεταξύ μας (την πλατφόρμα Travelvee) και τα ξενοδοχεία.

Οι πληρωμές μεταξύ του πελάτη και του ξενοδοχείου σχεδιάζονται να γίνονται στο νόμισμα, τις χρεωστικές κάρτες και το νόμισμα TOKEN TRAVEL

Τα ξενοδοχεία με τη σειρά τους λαμβάνουν ένα ψηφιακό νόμισμα που στη συνέχεια χρησιμοποιείται για να πληρώσει με την πλατφόρμα Travelvee ή χρησιμοποιεί ένα αρκετά μεγάλο χρηματικό ποσό για να αγοράσει το TOKEN TRAVEL στο χρηματιστήριο και να πληρώσει με την πλατφόρμα.

Στόχος μας είναι να πουλήσουμε τα δίδακτρα TRAVEL Utility κάνοντας την ICO και προσελκύνοντας από 10 έως 30 εκατομμύρια δολάρια σε κρυπτογραφημένα νομίσματα. Όλα τα προσφερόμενα κεφάλαια θα χρησιμοποιηθούν για τη δημιουργία και την προώθηση της πλατφόρμας Travelvee και όλα τα απούλητα μάρκες θα καταστραφούν και η ομάδα δεν θα αφήσει κανένα μάρκες για τον εαυτό τους. Λειτουργία TRAVEL Token είναι το εξής: η ετήσια καταβολή συνδρομής γίνεται από όλα τα ξενοδοχεία ή άλλα τουριστικά sites, τα οποία είναι 100 ευρώ για ένα μικρό αντικείμενο, 200 ευρώ για το μέσο διευκόλυνσης και 300 ευρώ για τα μεγάλα, γίνεται αποκλειστικά με μάρκες TRAVEL σε ποσοστό ισχύουν κατά την πληρωμή.

Με τη σειρά της η ομάδα Travelvee καθορίζει τον επόμενο κανόνα: Κατά τη διάρκεια των δύο πρώτων ετών της λειτουργίας της πλατφόρμας «Travelvee» -, όλα Tokenini TRAVEL λάβει από τους πελάτες (ξενοδοχεία και άλλα) θα πρέπει να καταστραφεί ολοσχερώς. Η ανάπτυξη, η ανάπτυξη και η προώθηση της Travelvee θα πραγματοποιηθεί σε βάρος των κεφαλαίων που εισπράττονται από το ICO.

Κατά το τρίτο έτος λειτουργίας του Travelvee πλατφόρμα, το 50% των μαρκών TRAVEL λάβει ως ετήσια συνδρομή τους πελάτες (ξενοδοχεία και άλλα τουριστικά αξιοθέατα) θα καταστραφεί.

Λειτουργία TRAVEL Token είναι το εξής: η ετήσια καταβολή συνδρομής γίνεται από όλα τα ξενοδοχεία ή άλλα τουριστικά sites, τα οποία είναι 100 ευρώ για ένα μικρό αντικείμενο, 200 ευρώ για το μέσο διευκόλυνσης και 300 ευρώ για τα μεγάλα, γίνεται αποκλειστικά με μάρκες TRAVEL σε ποσοστό ισχύουν κατά την πληρωμή.

Με τη σειρά της η ομάδα Travelvee καθορίζει τον επόμενο κανόνα: Κατά τη διάρκεια των δύο πρώτων ετών της λειτουργίας της πλατφόρμας «Travelvee» -, όλα Tokenini TRAVEL λάβει από τους πελάτες (ξενοδοχεία και άλλα) θα πρέπει να καταστραφεί ολοσχερώς. Η ανάπτυξη, η ανάπτυξη και η προώθηση της Travelvee θα πραγματοποιηθεί σε βάρος των κεφαλαίων που εισπράττονται από το ICO.

Κατά το τρίτο έτος λειτουργίας του Travelvee πλατφόρμα, το 50% των μαρκών TRAVEL λάβει ως ετήσια συνδρομή τους πελάτες (ξενοδοχεία και άλλα τουριστικά αξιοθέατα) θα καταστραφεί.

Στο 4ο και 5ο έτος της πλατφόρμας, το 30% και το 20% των μαρκών θα καταστραφούν αναλόγως.

Στο τέλος του πέμπτου έτους λειτουργίας της πλατφόρμας και πέρα θα καταστρέψει οριστικά τη ροή 10% που έλαβε από τους συνδρομητές (ξενοδοχεία και άλλα τουριστικά αξιοθέατα).

Θα δεσμευτούμε πάντα την τιμή των υπηρεσιών μας με λεπτά χρήματα (Ευρώ). 100 ευρώ ανά μικρό χώρο, 200 ευρώ ανά τοποθεσία και 300 ευρώ ανά τοποθεσία και η τιμή του συμβόλου θα είναι κυμαινόμενη και θα εξαρτάται από τη ζήτηση για μάρκες που απαιτούνται για την πληρωμή ετήσιων συνδρομητικών υπηρεσιών για ξενοδοχεία στην πλατφόρμα Travelvee. να λαμβάνουν πολλούς επιπλέον πελάτες για μια μέτρια αμοιβή.

Το αποτέλεσμα αυτής της πολιτικής:

1. Η προώθηση της πλατφόρμας Travelvee σε βάρος των κεφαλαίων που έθεσε η ICO θα την καταστήσει δημοφιλή παγκοσμίως

εκατομμύρια χρήστες και δεκάδες χιλιάδες συνδρομητές - ξενοδοχεία και άλλα. περιήγηση. αντικείμενα. Οι συνδρομητές θα χρειαστούν απλώς τα μάρκες TRAVEL για να πληρώσουν για συντήρηση και εξυπηρέτηση. Αυτό θα δημιουργήσει μια σταθερή ζήτηση των μαρκών χωρίς μεγάλες αντλία και χωματερή, και όπως ξενοδοχεία θα αγοράσουν κουπόνια λήγουν ακριβώς όταν η ημερομηνία για την καταβολή της ετήσιας συνδρομής. 2. Η καταστροφή μάρκες TRAVEL, σύμφωνα με το Πρόγραμμα για την ανακοινώθηκε, θα οδηγήσει σε απότομη μείωση του αριθμού τους και την αύξηση της ζήτησης - με τον πολλαπλασιασμό της αξίας τους.

Κατανοούμε ότι υπάρχουν ακόμη πολλά χρήματα στον κόσμο και να τους αφήσει ένα σημαντικό μέρος της ιστορίας μας - όλοι οι πελάτες που αγοράζουν τα δωμάτια σε ξενοδοχεία με Travelvee, μπορεί να πληρώσει κανονικά. Εμείς δεν συνδέουν την τιμή των υπηρεσιών μας με τον αριθμό των μαρκών, αλλά και την ευκαιρία να λάβουν τις υπηρεσίες μας - πύλη συνδρομή Travelvee για ξενοδοχεία και άλλα τουριστικά αξιοθέατα, αφήνουμε μόνο συμβολική του ταξιδιού σας, αλλά την αντίστοιχη τιμή σε ευρώ και τη συναλλαγματική ισοτιμία κατά το χρόνο της πληρωμή. Με τον τρόπο αυτό, το TRAVEL Token θα γίνει ένα μοναδικό επενδυτικό εργαλείο, ένα αναπόσπαστο κομμάτι των tokenics της Travelvee. Είμαστε βέβαιοι ότι τα πρώτα τρία χρόνια θα παρουσιάσουν ανάπτυξη τουλάχιστον 100 φορές.

Παραγοντες Κινδυνου

Δεν υπάρχει εγγύηση ότι το έργο Travelvee θα είναι ιδιαίτερα αξιόλογο. Υπό ορισμένες συνθήκες, υπάρχει ο κίνδυνος να χάσει το κόστος του έργου. Το Travelvee δεν σχετίζεται με την έκδοση μετοχών ή ομολόγων, καθώς και με τα δικαιώματα ιδιοκτησίας, είναι ένα εσωτερικό δίκτυο που δεν εξαρτάται από την εγγραφή στο χρηματιστήριο.

Travelvee ομάδα θα εκτελέσει τα καθήκοντά τους σωστά και υπεύθυνα, αλλά κατά τη διάρκεια του έργου, μαζί με άλλους κινδύνους, θα υπάρχουν κίνδυνοι που συνδέονται με την πολιτική, οικονομική κύκλους, επιθέσεις χάκερ, διαδικασίες διαχείρισης, ρευστότητας και διακυμάνσεις των συναλλαγματικών ισοτιμιών.

Διαβάστε την Τεχνική τεκμηρίωση Travelvee και αξιολογήστε το αποδεκτό επίπεδο κινδύνου που μπορείτε να πάρετε για να κάνετε ορθολογικά συμπεράσματα και να λάβετε τεκμηριωμένες αποφάσεις.