

Travelvee

पर्यटन उद्योग के अपरिपक्व क्षेत्र के उद्देश्य से पर्यटन और यात्रा और बुकिंग के लिए एक अभिनव मंच, जिसमें ग्राहक अग्रणी है।



सारांश

ट्रैवलवी पर्यटक बुकिंग और यात्रा के लिए एक विकेन्द्रीकृत मंच है, जिसमें ब्लॉकचेन का उपयोग किया जाता है, और पर्यटन उद्योग में क्षेत्र को लक्षित करने वाले स्मार्ट अनुबंध सभी स्तरों के होटलों में कब्जे वाले कमरे नहीं हैं।

हम पर्यटन उद्योग में एक बिल्कुल नया दृष्टिकोण प्रदान करते हैं। प्रत्येक सेवा के लिए किसी भी शुल्क और ब्याज के बिना।

होटल के कमरे और पैकेजों की खोज और पेशकश करने के लिए एक मंच जहां ग्राहक मूल्य निर्धारण में अग्रणी है।

ट्रैवलवी - आपको किसी ऐसे होटल में आवास खरीदने का मौका देगा जो कहीं भी बेचा नहीं जाता है, और इस विशेष ग्राहक को केवल इस विशेष ग्राहक को बेचा जाता है। मंच के उपयोगकर्ता के लिए होटल से प्रत्येक प्रस्ताव सामान्य से कम कीमत पर अनन्य है और यह फिर कभी नहीं हो सकता है।

हम ट्रैवलवी सोसाइटी को उच्च खुफिया और रचनात्मकता के साथ बनाते हैं जो सीधे अपर्याप्त कमरों के बाजार में उन्मुख होगा - जो विशेष शर्तों पर बेचा जाएगा, जिसमें होटल और खरीदार के बीच चर्चा की जाती है - गोपनीय रूप से ट्रैवलवी प्लेटफ़ॉर्म की सहायता से।

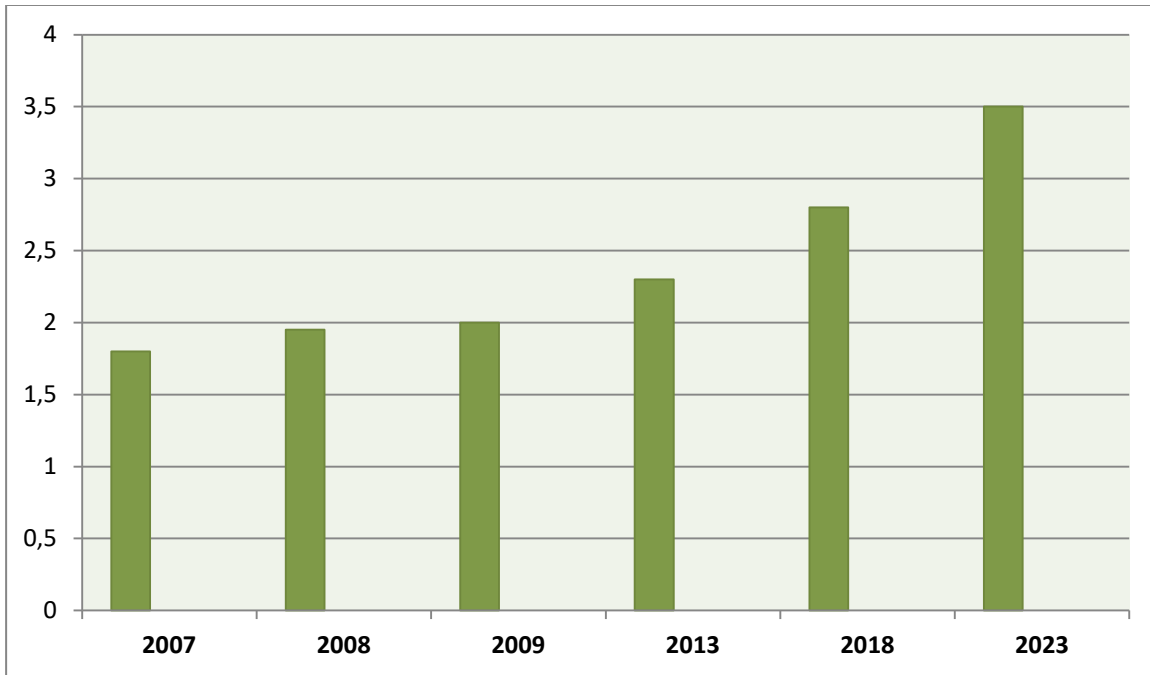
फीस और ब्याज के बिना प्रत्यक्ष नकद प्रवाह। परंपरागत साधनों और यात्रा टोकन की गणना करने की संभावना। क्रिप्टो मुद्राओं का लोकप्रियकरण और वास्तविक बाजार में उनके अनुकूलन।

सामग्री

1. बाजार विश्लेषण
2. व्यापार मॉडल
3. अवसर
4. लाभ
5. यात्रा की संरचना
6. टोकनॉमिक्स
7. जोखिम कारक

बाजार का विश्लेषण

हम सभी पर्यटन उद्योग में अरबों मोड़ और मुनाफे के बारे में जानते हैं, जो हाइड्रोकार्बन के निष्कर्षण के बाद दूसरा है। विभिन्न अनुमानों के मुताबिक, पर्यटन उद्योग का अनुमान है कि विश्व सकल घरेलू उत्पाद का 15-17% हिस्सा है, और विश्व अर्थव्यवस्था के विकास के बावजूद इसकी विकास दर सालाना 12-20% से बदल जाती है।



चित्र 1 विश्व जीडीपी (\$ अरब) के लिए पर्यटन का योगदान

एक रहस्य भी एक महान प्रतिस्पर्धा नहीं है, जैसा कि कई मध्यस्थों को पर्यटक और उत्पाद को जोड़ने के लिए करते हैं। कई उदाहरण हैं, लेकिन हम सबसे स्पष्ट नोट करते हैं:

प्रत्येक पर्यटक स्थल, होटल या सैनिटेरियम, अपार्टमेंट इत्यादि के लिए, मौसम या छुट्टियों के दौरान भी 100% भरने के साथ काम करना शायद ही कभी संभव है। आम तौर पर, औसत प्रति वर्ष 30-55% है, और इसे सफल और लाभदायक माना जाता है। दूसरी तरफ, यह प्रदान की जाने वाली सेवाओं की लागत में वृद्धि, गुणवत्ता को प्रभावित करता है, कर्मचारियों के कारोबार में वृद्धि करता है, और कई अन्य नकारात्मक हैं।

इस व्यवसाय में प्रत्येक निवेशक विज्ञापन में बहुत सारे पैसे निवेश करता है और नए ग्राहकों को आकर्षित करता है। कई टूर ऑपरेटर और साइटें हैं जो त्वरित और सुविधाजनक आरक्षण प्रदान करती हैं। Booking.com, Priceline.com, Agoda.com, Expedia.com, Hotels.com, और अन्य जैसे, और कोई पर्यटक साइट नहीं है जो उनकी सेवाओं का उपयोग नहीं करती है

लेकिन इन सभी मध्यस्थों को प्रत्येक सेवा के कुछ प्रतिशत (15% से 40% तक) प्राप्त होते हैं और भले ही वे अपने ग्राहकों (होटल, इत्यादि) से ग्राहक के लिए छूट चाहते हैं, कीमत हमेशा सीधे सहमत मूल्य से अधिक है।

टूर ऑपरेटर के पास ग्राहक से अंतिम प्राप्तकर्ता के साथ-साथ विनिमय दर में उतार-चढ़ाव के लिए एक स्थगित नकद प्रवाह होता है। इन कारणों से, हम सालाना टूर ऑपरेटर कंपनियों के दिवालियापन को देखते हैं, जिनमें से लगभग दस लाख पर्यटक हर साल पीड़ित होते हैं।

पेशकश की जाने वाली सेवाओं पर बड़ी छूट की असंभवता के कारण नहीं, लेकिन मध्यस्थ ब्याज उद्योग में उच्च कीमतों का निर्माण करता है, जिससे पर्यटकों के प्रवाह का प्रतिबंध होता है।

अलग-अलग, यह ध्यान दिया जाना चाहिए कि लगभग हर पर्यटक सुविधा जो एक वर्ष से अधिक समय से परिचालन कर रही है, आने वाले वर्ष के लिए अनुमानित उपस्थिति आंकड़े है। इन आंकड़ों के साथ-साथ कर, मजदूरी, स्थानीय कर, ऊर्जा इत्यादि जैसी निश्चित लागत, पर्यटन सुविधाओं के प्रबंधकों को सेवाओं के लिए प्रतीकात्मक कीमतों के बारे में व्यक्तिगत निर्णय लेने की अनुमति देगी। यहां तक कि मुफ्त होटल आवास या एक और दौरा। वस्तु रेस्तरां, स्पा सेंटर और पर्यटक सुविधा द्वारा प्रदान की जाने वाली अन्य सेवाओं का दौरा करने से लाभ लाएगी।

व्यापार मॉडल

ट्रैवलवी यात्रा और यात्रा बुकिंग के लिए एक अभिनव यात्रा मंच है, जिसमें ग्राहक होटल और वस्तुओं के अन्य पर्यटन से विशेष ऑफ़र के बीच चयन करता है - बिल्कुल उसे और उसकी आवश्यक तिथियों पर पेश किया जाता है।

Travelvee - विकेंद्रीकृत, साइट के उपयोगकर्ता सीधे अपनी इच्छाओं को कीमत पर भेजते हैं और नियम और क्षेत्र जिस पर वे यात्रा करेंगे और इस क्षेत्र के होटल सीधे अनुरोध करने वाले उपयोगकर्ता को उनके ऑफ़र प्रतिक्रिया में भेज देंगे।

प्रत्येक उपयोगकर्ता पसंदीदा छुट्टी के साथ शुरुआती और / या गर्म अनुरोधों की घोषणा करने में सक्षम होगा, साथ ही योजनाबद्ध बजट, और पर्यटक साइट आकर्षक ऑफ़र के साथ उनके लिए लड़ेंगे।

1. ग्राहकों के लिए:

- शीघ्र बुकिंग;

पर्यटक बहुत सारे फिल्टर और राज्य का उपयोग कर सकते हैं; छुट्टियों, आयु, वांछित गंतव्य, देश, समुद्र, पहाड़ों, न्यूनतम आवश्यकताओं, इंटरनेट, योजनाबद्ध बजट की संख्या ... से और भी बहुत कुछ।

जब अनुरोध प्रकाशित होता है, तो इन शर्तों के तहत आने वाली सभी पर्यटक सुविधाओं को 24 घंटे के भीतर व्यक्तिगत ऑफ़र करने के लिए आमंत्रित किया जाएगा। पर्यटक स्थलों के बीच कार्टेल व्यवस्था से बचने के लिए, सभी ऑफ़र अज्ञात होंगे और केवल ग्राहक के लिए दृश्यमान होंगे। जैसे ही ग्राहक ऑफ़र में से किसी एक को स्वीकार करता है, अन्य पर्यटक साइटों को स्वचालित रूप से सूचित किया जाएगा कि पसंद एक और वस्तु है।

चयनित ऑब्जेक्ट स्वचालित रूप से सेवा के लिए 100% भुगतान प्राप्त करेगा (ऑर्डर रद्द करना प्रत्येक पर्यटक ऑब्जेक्ट के लिए व्यक्तिगत होगा)।

यदि ग्राहक ने किसी भी प्रस्ताव को मंजूरी नहीं दी है, तो पर्यटन प्रस्तावों को नए प्रस्ताव बनाने के लिए आमंत्रित किया जाएगा। लेकिन एक ही ग्राहक की समान स्थितियों के लिए दो बार से अधिक नहीं।

- गर्म आरक्षण;

वे व्यापार यात्रा के लिए सबसे अधिक उपयुक्त हैं और शुरुआती बुकिंग के लिए उसी स्थिति के साथ दिन-प्रतिदिन संसाधित किए जाएंगे

दुनिया में, व्यावहारिक रूप से कोई होटल या अन्य पर्यटक सुविधा 100% से भरा नहीं है, खासकर सप्ताह के दिनों में।

किसी निश्चित स्थान पर पहुंचने पर, ग्राहक बस उस वस्तु के दौरे के वांछित पैरामीटर में प्रवेश करता है, साथ ही (यदि वांछित) बजट है। दूसरे शब्दों में, यदि आप फ्रैंकफर्ट से 4 दिनों के लिए लंदन गए हैं, तो 2 सितारा होटल के लिए बजट है - आप ट्रैवलवी वेबसाइट पर एप्लिकेशन में उपलब्ध बजट लिखते हैं, आपका आवेदन लंदन होटल द्वारा देखा जाता है और उनके आधार पर अधिभोग, वे आपको आवास प्रस्ताव भेजते हैं, स्वाभाविक रूप से आपके द्वारा संकेतित बजट से अधिक नहीं, इसलिए उपयोगकर्ता को 4 सितारों के एक निर्दिष्ट बजट के साथ 4-सितारा होटल से विशेष ऑफ़र प्राप्त करने का मौका मिलता है।

जब अनुरोध प्रकाशित होता है, तो सभी टूर ऑब्जेक्ट निर्दिष्ट शर्तों के तहत आते हैं, लेकिन सितारों की संख्या के आधार पर नहीं (जब तक कि क्लाइंट द्वारा स्पष्ट रूप से इंगित नहीं किया जाता) को 4 घंटे के भीतर व्यक्तिगत ऑफ़र करने के लिए आमंत्रित किया जाएगा।

पर्यटक स्थलों के बीच कार्टेल व्यवस्था से बचने के लिए, सभी ऑफ़र अज्ञात होंगे और केवल ग्राहक के लिए दृश्यमान होंगे।

जैसे ही ग्राहक ऑफ़र में से किसी एक को स्वीकार करता है, अन्य पर्यटक साइटों को स्वचालित रूप से सूचित किया जाएगा कि पसंद एक और वस्तु है।

पर्यटकों और पर्यटक स्थलों के बीच सीधा संपर्क।

प्रस्तावों की गुमनामता।

वर्तमान रोजगार और नए ग्राहक को आकर्षित करने की नीति के आधार पर पर्यटक स्थलों के बीच उद्देश्य प्रतिस्पर्धा।

एक सितारा पर्यटक सुविधा के लिए बजट वाले ग्राहक के लिए अवसर, चार या पांच सितारा पर्यटक सुविधा पर जाएं, साथ ही साथ अतिरिक्त छूट भी प्राप्त करें।

2. पर्यटक सुविधाएं

उनके हिस्से के लिए पर्यटक सुविधाएं प्रत्येक निवास के लिए अतिरिक्त शुल्क और कमीशन के बिना सीधे ग्राहक के साथ बातचीत करने में सक्षम होंगे।

सभी ग्राहकों को व्यक्तिगत प्रस्तावों का अवसर ट्रेवलवी

सबसे सक्रिय उपयोगकर्ताओं के साथ रेटिंग तक पहुंच

हम सक्रिय उपयोगकर्ताओं की रेटिंग तैयार करेंगे, जो केवल पर्यटक वस्तुओं के लिए उपलब्ध होंगे, जो बदले में उन्हें आमंत्रित कर सकते हैं और व्यक्तिगत ऑफ़र कर सकते हैं।

ट्रेवलवी के विकास के साथ, सक्रिय उपयोगकर्ताओं को "मील कार्ड" प्राप्त होगा, जो बुकिंग के पारंपरिक तरीकों पर अतिरिक्त बोनस और छूट देगा।

नीलामी के लिए रोज़ाना, ऑफ-सीजन और मौसमी पैकेज की घोषणा;

सभी होटल, पेंशन, हॉस्टल और कई अन्य पर्यटक सुविधाओं में अपरिपक्व क्षेत्र के लिए सटीक आंकड़े हैं। हम नीलामी में इस क्षेत्र को बेचने की एक अभिनव विधि पेश कर रहे हैं।

प्रत्येक पर्यटक स्थल - प्रतिभागी ट्रेवलवी को क्लब नीलामी में भाग लेने का अवसर मिलेगा। नीलामी में न्यूनतम राशि (पांच डॉलर / यूरो) के साथ घोषणा करना।

प्रत्येक नीलामी सभी उपयोगकर्ताओं के लिए उपलब्ध होगी, और मंच सभी को भाग लेने के लिए आमंत्रित करेगा।

नीलामी के दो प्रकार हैं:

एक खुली नीलामी जहां सभी प्रस्तावित राशि देखेंगे और बेहतर मूल्य देने में सक्षम होंगे। नीलामी के अंत में, सबसे अच्छा प्रस्ताव जीत जाएगा।

एक बंद नीलामी जहां सभी ऑफ़र अज्ञात होंगे, और उपयोगकर्ता मूल्यांकन करेंगे और खुद को तय करेंगे कि वे एक निश्चित लॉट के लिए कितना देंगे। नीलामी के अंत में, सबसे अच्छा प्रस्ताव जीत जाएगा।

हम पर्यटक सुविधाओं के लिए रेटिंग भी तैयार करेंगे। हमारा मंच अन्य प्लेटफार्मों द्वारा पहले से उपयोग किए जाने वाले अन्य कार्यों और क्षमताओं को पेश करेगा और उपयोगकर्ताओं के बीच जाने-माने और लोकप्रिय हैं। हमें इस तथ्य से फायदा होगा कि हम प्रत्येक आरक्षण के लिए कमीशन नहीं लेंगे, जो लागत का कम से कम 15% बचाएगा।

क्षमताओं

प्रोजेक्ट टीम का मानना है कि ट्रेवलवी पोर्टल की बढ़ती लोकप्रियता के साथ, दुनिया भर के पर्यटकों को पर्यटक मार्गों, पारदर्शी कीमतों वाले होटल के कमरे और कमीशन संग्रह के लिए कई विकल्प प्रदान किए जाते हैं, जिससे पर्यटकों को अपनी व्यक्तिगत यात्रा की निगरानी करने की अनुमति मिल जाएगी। योजना बनाते हैं और अपना खुद का बजट बचाते हैं। एक पर्यटक गंतव्य चुनते समय अभिनव समाधान का लाभ उठाएं; नीलामी में भाग लेते हैं, सबसे कम बाजार दरों पर पर्यटक स्थलों से बहुत ही रोचक और लाभदायक ऑफ़र प्राप्त करते हैं, परियोजना के भीतर अपने स्वयं के बोनस अंक बढ़ाते हैं और अपनी कीमत पर यात्रा करते हैं।

पर्यटक सुविधाओं के लिए। यह परियोजना छोटी कंपनियों को पर्यटन उद्योग के दिग्गजों के साथ प्रतिस्पर्धा करने का अवसर प्रदान करती है। और अपवाद के बिना सभी पर्यटक सुविधाओं को उनके प्रस्तावों को लागू करने के लिए उपकरणों की एक विस्तृत श्रृंखला प्राप्त होती है।

लाभ

प्रस्तावों की एक बड़ी संख्या उपभोक्ताओं तक पहुंचने के विभिन्न तरीकों को खोजने की आवश्यकता बनाती है। हम एक नया बाजार बना रहे हैं जो पर्यटक स्थलों में खाली या लगातार खाली स्थानों पर केंद्रित है।

हम ट्रेवलवी को उच्च खुफिया और रचनात्मकता वाले समाज के रूप में बनाते हैं जो अनियंत्रित कमरों के बाजार के लिए उन्मुख होगा - जो विशेष शर्तों पर बेचा जाएगा, जिसमें होटल और खरीदार के बीच चर्चा की जाती है - गोपनीय रूप से, ट्रेवलवी की सहायता से मंच।

- मूल्य निर्धारण मॉडल का नवाचार।
- होटल के खर्च बचाता है और होटल के आधार को भरता है।
- होटल के लिए लाभ के अवसरों में वृद्धि।
- ग्राहकों के लिए लागत कम कर देता है।
- क्रिप्टो मुद्रा का उच्च कारोबार
- फीस और कमीशन की कमी से बचत।

ट्रेवलवे केवल वार्षिक फीस से लाभान्वित होगा जो पर्यटक सुविधाओं द्वारा भुगतान किया जाएगा। भुगतान टोकन में होगा और पर्यटक साइट के आकार के आधार पर प्रति वर्ष 100 से 300 यूरो के बराबर होगा, लेकिन लेनदेन के बाद भुगतान किया जाएगा। यही है, होटल ने प्लेटफॉर्म की सदस्यता ली है और ट्रेवल टोकन को वार्षिक सदस्यता भुगतान का भुगतान किया है, एक्सचेंजर पर खरीद रहा है या एक्सचेंज को केवल हमारे प्लेटफॉर्म से पहले ग्राहक प्राप्त करने के बाद ही! ट्रेवलवी गारंटी देता है कि कोई अन्य छुपा शुल्क या कमीशन नहीं होगा।

कंपनी की संरचना

ट्रैवलवी परियोजना को कार्यान्वित करने के लिए, एक कंपनी लिक्विडिटी में पंजीकृत होगी, एक अधिकार क्षेत्र स्विट्जरलैंड के रूप में मंजूर नहीं है, लेकिन क्रिप्टो परियोजनाओं और एक अच्छा कर हेवन के प्रति वफादार है। ट्रैवलवी की सामाजिक नीति के उद्देश्य से कम होने की दिशा में कर के बोझ को अनुकूलित करने का लक्ष्य है, लेकिन धर्मार्थ कटौती में वृद्धि, लगातार दान पर लाभ का हिस्सा खर्च करना।

प्रतिस्पर्धी आधार पर सभी प्रबंधकों और विशेषज्ञों को नियुक्त किया जाएगा। हम अपने पहले से मौजूद विभाग आधार पर निर्माण करेंगे; प्रोग्रामिंग, डिजाइन, विपणन, विज्ञापन, कानूनी, कॉल सेंटर, नवाचार, मानव संसाधन, आदि

प्रत्येक देश में हमारे पास मौजूदा प्रोफ़ाइल कंपनी या संगठन के व्यक्ति में मुख्य भागीदार होगा जिसके माध्यम से हम भागीदारों की तलाश करेंगे, जैसे: पर्यटक सुविधाएं, विपणन और विज्ञापन एजेंसियां, प्रोफाइल एसोसिएशन और संगठन इत्यादि।

यह सब हमें समय और पैसा बचाएगा और अंतरराष्ट्रीय बाजार में व्यापक और आक्रामक पहुंच सुनिश्चित करेगा।

उनकी उत्पादकता के आधार पर, हमारे मुख्य भागीदारों को भी उनके लाभ प्राप्त होंगे।

परियोजना का तेज़ कार्यान्वयन और पैमाने उस बजट पर निर्भर करता है जिसे हम बना सकते हैं।

परियोजना को एक अलग देश में न्यूनतम बजट के साथ चलाया जा सकता है, लेकिन न्यूनतम परिणामों और लंबी कार्यान्वयन अवधि के साथ। एक पूर्ण बजट के साथ, हम आक्रामक रूप से विश्व बाजार में प्रवेश कर सकते हैं, जिससे परियोजना के तेजी से कार्यान्वयन, कारोबार में वृद्धि और त्वरित भुगतान में वृद्धि होगी। निवेशकों को रिपोर्ट के लिए एक अलग साइट बनाई जाएगी और लॉन्च किया जाएगा - ट्रैवल टोकन के धारक, जहां हम रिपोर्ट प्रकाशित करेंगे, टोकन के विकास पर समाचार, जला टोकन के बारे में जानकारी

TOKENOMICA

इस तथ्य को ध्यान में रखते हुए कि मंच, एक अभिनव दृष्टिकोण के साथ, आय का गठन और टोकन की घरेलू मुद्रा की कीमत में वृद्धि का तात्पर्य है। टोकन हमारे बीच (ट्रैवलवे मंच) और होटल के बीच खाते की एकमात्र इकाई के रूप में कार्य करेगा।

ग्राहक और होटल के बीच भुगतान एक फिएट मुद्रा, डेबिट कार्ड, साथ ही टोकन यात्रा की घरेलू मुद्रा में होने की योजना है। बदले में होटल को डिजिटल मुद्रा प्राप्त होती है, जिसका उपयोग प्लेटफॉर्म ट्रैवल के साथ गणना करने के लिए किया जाता है, या एक्सचेंज पर ट्रैवल टोकन खरीदने के लिए उसी पैसे का उपयोग करता है और इस तरह गणना करता है।

जैसा कि आप समझते हैं, हम आईसीओ बनाकर हमारी उपयोगिता यात्रा टोकन बेचने जा रहे हैं और क्रिप्टो-मुद्राओं में 10 से 30 मिलियन डॉलर से आकर्षित हैं। सभी उठाए गए फंड का उपयोग ट्रेवलवी मंच बनाने और बढ़ावा देने के लिए किया जाएगा, और सभी बेकार टोकन जला दिए जाएंगे और टीम एक टोकन नहीं छोड़ेगी।

यात्रा टोकन का कार्य निम्नानुसार है: प्रत्येक होटल या अन्य पर्यटक वस्तुओं के लिए वार्षिक सदस्यता शुल्क, जो एक छोटी वस्तु के लिए 100 यूरो है, औसत सुविधा के लिए 200 ईयूआर और एक बड़ी वस्तु के लिए 300 ईयूआर, केवल ट्रेवल द्वारा भुगतान किया जाता है वर्तमान विनिमय दर पर टोकन।

बदले में, ट्रेवलवी टीम इस नियम को स्थापित करती है: ट्रेवलवी प्लेटफॉर्म के पहले 2 साल - ग्राहकों (होटल और अन्य पर्यटक स्थलों) से प्राप्त सभी ट्रेवल टोकन पूरी तरह जला दिए जाएंगे। ट्रेवलवी वेबसाइट का विकास, कार्यान्वयन और लोकप्रियता आईसीओ द्वारा उठाए गए धन की कीमत पर होगी। ट्रेवलवी मंच के तीसरे वर्ष के दौरान, ग्राहकों (होटल और अन्य पर्यटक स्थलों) से वार्षिक सदस्यता शुल्क के रूप में प्राप्त ट्रेवल टोकन का 50% जला दिया जाएगा। प्लेटफॉर्म ऑपरेशन के 5 वें वर्ष के अंत में, हम हमेशा ग्राहकों (होटल और अन्य पर्यटक स्थलों) से प्राप्त टोकन के 10% जला देंगे।

साथ ही, हम हमेशा हमारी सेवाओं की कीमत को फिएट पैसों से जोड़ देंगे - अब यह है: एक छोटी वस्तु के लिए 100 यूरो, औसत सुविधा के लिए 200 ईयूआर और एक बड़ी वस्तु के लिए 300 ईयूआर, और टोकन की कीमत फ्लोटिंग होगी और मंच ट्रेवलवे पर होटलों के लिए भुगतान वार्षिक ग्राहक सेवा के लिए आवश्यक टोकन की मांग पर निर्भर करेगा, ताकि कई अतिरिक्त ग्राहकों को प्राप्त करने के लिए मामूली शुल्क के लिए। इस नीति का नतीजा:

1. आईसीओ में उठाए गए धन की कीमत पर ट्रेवलवी मंच का लोकप्रियता लाखों उपयोगकर्ताओं और हजारों ग्राहक होटलों के साथ इसे दुनिया भर में लोकप्रिय बना देगा। सब्सक्राइबर्स को केवल ग्राहक रखरखाव के लिए भुगतान करने के लिए ट्रेवल टोकन की आवश्यकता होगी। इससे टोकन के लिए स्थिर मांग पैदा होगी, बड़े पंपों के बिना और होटल के लिए डंप सालाना भुगतान की भुगतान तिथि ठीक उसी समय टोकन खरीदेंगे।

2. घोषित कार्यक्रम के अनुसार यात्रा टोकन जलाने से उनकी संख्या में तेज कमी आएगी, और उनके मूल्य में बढ़ोतरी होगी - उनके मूल्य में कई वृद्धि होगी।

हम समझते हैं कि दुनिया में अभी भी बहुत सारे पैसे हैं और हम उन्हें अपने इतिहास में मुख्य हिस्सा छोड़ देते हैं - सभी ग्राहक जो ट्रेवलवे के माध्यम से होटलों में कमरे खरीदते हैं वे मानक तरीकों से भुगतान कर सकते हैं। हम टोकन की संख्या में हमारी सेवाओं की लागत को बाध्य नहीं करते हैं, लेकिन हमारी सेवा प्राप्त करने का अवसर - होटल और अन्य पर्यटक सुविधाओं के लिए ट्रेवलवी पोर्टल की सदस्यता हम केवल ट्रेवल टोकन भेजकर छोड़ते हैं, लेकिन इसके बराबर भुगतान के समय EUR में और विनिमय दर पर मूल्य।

इस प्रकार, ट्रेवल टोकन एक अद्वितीय निवेश उपकरण बन जाएगा, ट्रेवलवी के टोकनमिक्स का एक अभिन्न हिस्सा। और मुझे यकीन है कि पहले 3 वर्षों के दौरान कम से कम 100 बार वृद्धि होगी।

जोखिम

इस बात की कोई गारंटी नहीं है कि ट्रेवलवी परियोजना बहुत मूल्यवान होगी। कुछ परिस्थितियों में, परियोजना के लिए लागत में कमी का खतरा है। ट्रेवलवी शेयर या बॉन्ड के साथ-साथ संपत्ति के अधिकारों के मुद्दे से जुड़ा नहीं है, यह आंतरिक रूप से नेटवर्क से जुड़ा हुआ है, जो एक्सचेंजों पर पंजीकृत होने पर निर्भर नहीं है।

ट्रेवलवी टीम अपने कर्तव्यों को सही तरीके से और जिम्मेदारी से निष्पादित करेगी, लेकिन परियोजना के कार्यान्वयन के साथ-साथ अन्य जोखिमों के साथ, राजनीति, आर्थिक चक्र, हैकर हमलों, प्रबंधन प्रक्रियाओं, तरलता और मुद्रा में उतार-चढ़ाव से संबंधित जोखिम उत्पन्न होंगे।

तकनीकी मैनुअल पर प्रलेखन पढ़ें और तर्कसंगत निष्कर्ष निकालने और सूचित निर्णय लेने के लिए आप जो स्वीकार्य स्तर ले सकते हैं उसका आकलन करें।