

Initial Coin Offering

# WHITE PAPER

Platform inovatif untuk pariwisata, travel dan pemesanan ditujukan untuk sektor industri pariwisata yang senggang, di mana klien adalah yang memimpin.

**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](mailto:ico@travelvee.com)

## Ringkasan

Travelvee adalah platform terdesentralisasi untuk pemesanan dan perjalanan wisata, di mana memanfaatkan blockchain, dan smartcontract yang menargetkan sektor dalam industri pariwisata pada kamar yang tidak ditempati di hotel-hotel dari semua tingkatan.

Kami menawarkan pendekatan yang benar-benar baru dalam industri pariwisata. Tanpa biaya dan bunga dari setiap layanan.

Sebuah platform untuk mencari dan menawarkan kamar hotel dan paket di mana pelanggan adalah pemimpin dalam penentuan harga.

Travelvee - akan memberi Anda kesempatan untuk membeli akomodasi di hotel yang tidak dijual di mana saja, dan hanya dijual kepada klien khusus tersebut pada waktu khusus tersebut. Setiap tawaran dari hotel untuk pengguna platform bersifat eksklusif dengan harga lebih rendah dari biasanya dan mungkin tidak akan pernah terjadi lagi.

Kami menciptakan masyarakat Travelvee dengan kecerdasan dan kreativitas tinggi yang akan berorientasi langsung ke pasar kamar kosong - yang akan dijual dengan ketentuan eksklusif, yang dirundingkan antara hotel dan pembeli (pemesan) - secara rahasia, tentu saja dengan bantuan platform Travelvee.

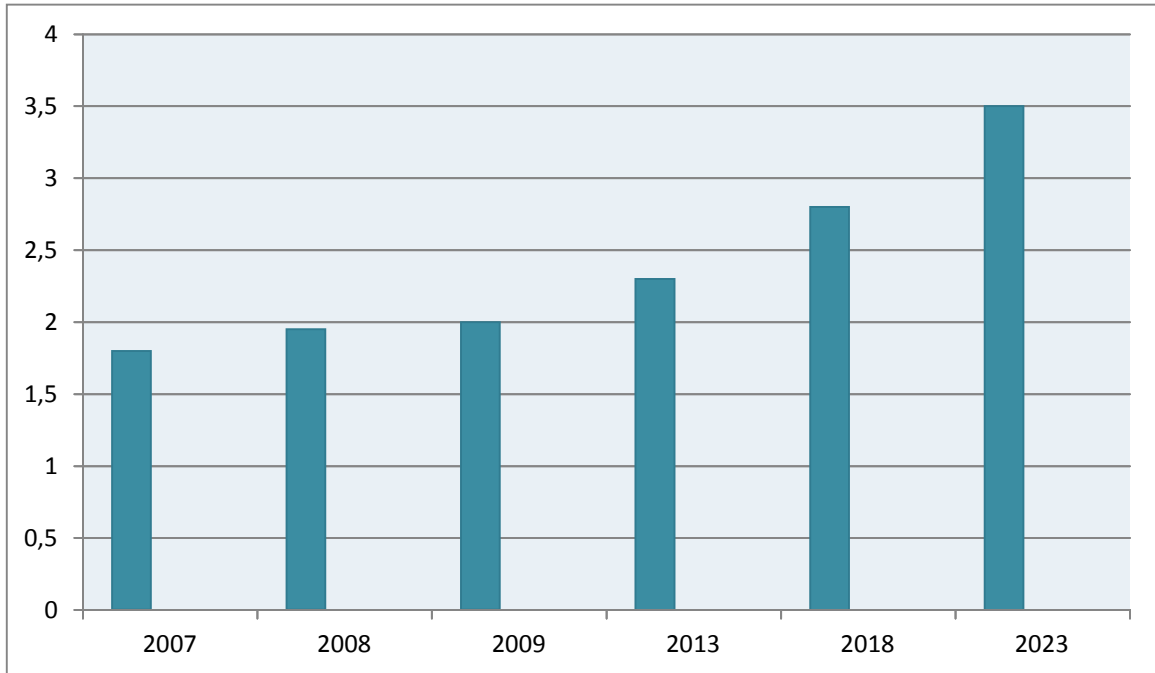
Arus kas langsung tanpa biaya dan bunga. Kemungkinan menghitung cara-cara tradisional dan token TRAVEL. Mempopulerkan mata uang kripto dan adaptasi mereka ke pasar nyata.

## Daftar Isi

Daftar Isi.....	2
Analisis Pasar.....	3
Model Bisnis .....	5
Kemampuan .....	8
Keuntungan .....	8
Struktu Perusahaan .....	9
Tokenomika .....	10
Faktor-faktor resiko .....	12

## Analisis Pasar

Kita semua tahu tentang miliaran putaran dan keuntungan dalam industri pariwisata, yang merupakan kedua setelah ekstraksi hidrokarbon. Menurut berbagai perkiraan, industri pariwisata diperkirakan 15-17% dari PDB dunia, dan tingkat pertumbuhannya berubah setiap tahun dari 12-20% terlepas dari perkembangan ekonomi dunia.



**Gambar. 1 Kontribusi pariwisata terhadap GDP dunia (\$ miliar)**

Bukan rahasia dan juga merupakan persaingan besar, seperti halnya banyak perantara yang menghubungkan turis dan produk yang dia butuhkan. Ada banyak contoh, tetapi kami perhatikan yang paling jelas:

Untuk setiap lokasi wisata, hotel atau sanatorium, apartemen, dll., bahkan selama musim atau liburan jarang mungkin untuk berhasil dengan 100% pemenuhan. Biasanya, rata-rata adalah 30-55% per tahun, dan itu dianggap berhasil dan menguntungkan. Di sisi lain, itu mengarah pada peningkatan biaya layanan yang diberikan, mempengaruhi kualitas, meningkatkan pergantian staf, dan sejumlah negatif lainnya.

Setiap investor dalam bisnis ini menginvestasikan banyak uang dalam iklan dan menarik pelanggan baru. Ada banyak operator dan situs wisata yang menawarkan pemesanan cepat dan nyaman. Seperti Booking.com, Priceline.com, Agoda.com, Expedia.com, Hotels.com, dan lainnya, dan tidak ada situs wisata yang tidak menggunakan layanan mereka.

Tetapi semua perantara ini menerima persentase tertentu (dari 15% hingga 40%) dari setiap layanan dan terlepas dari apakah mereka menginginkan dari pelanggan mereka (hotel, dll.), Diskon untuk pelanggan, harga selalu lebih tinggi daripada harga yang disepakati langsung.

Operator wisata memiliki arus kas yang ditangguhkan dari klien ke penerima akhir, serta fluktuasi nilai tukar. Karena alasan-alasan ini, kami setiap tahun menyaksikan kebangkrutan perusahaan operator wisata, dari mana sekitar satu juta wisatawan menderita setiap tahun.

Bukan karena ketidakmungkinan akan diskon besar pada layanan yang ditawarkan, tetapi bunga perantara membentuk harga tinggi dalam industri, yang mengarah pada membatasi arus wisatawan.

Secara terpisah, perlu dicatat bahwa hampir setiap fasilitas wisata yang telah beroperasi selama lebih dari setahun memiliki statistik perkiraan kehadiran untuk tahun mendatang. Statistik ini, serta biaya tetap seperti pajak, upah, pajak daerah, energi, dll., akan memungkinkan pengelola fasilitas wisata membuat keputusan individual tentang harga simbolis untuk layanan. Bahkan akomodasi hotel gratis atau wisata lain. objek akan membawa keuntungan dari mengunjungi restoran, pusat spa dan layanan lain yang ditawarkan oleh fasilitas wisata.

## Model Bisnis

Travelvee adalah platform travel yang inovatif untuk travel dan pemesanan travel, di mana klien memilih di antara penawaran eksklusif dari hotel dan wisata objek lainnya - ditawarkan persis kepadanya dan pada tanggal yang diperlukan secara tepat.

Travelvee - terdesentralisasi, pengguna situs langsung mengirim keinginan mereka pada harga dan persyaratan dan wilayah di mana mereka akan melakukan travel dan hotel di wilayah ini mengirim tanggapan penawaran mereka langsung ke pengguna yang mengirim permintaan.

Setiap pengguna dapat memberitahukan permintaan awal dan / atau mendadak untuk liburan yang disukai, serta anggaran yang direncanakan, dan situs wisata akan berjuang untuknya dengan penawaran menarik.

### 1. Bagi Pelanggan:

#### - pemesanan awal;

turis dapat menggunakan banyak filter dan status; Jumlah wisatawan, usia, tujuan yang diinginkan, negara, laut, gunung, persyaratan minimum, internet, anggaran yang direncanakan dari ... ke dan banyak lagi.

Ketika permintaan dipublikasikan, semua fasilitas wisata yang termasuk dalam ketentuan ini akan diundang untuk membuat penawaran pribadi dalam 24 jam. Untuk menghindari pengaturan kartel antara lokasi wisata, semua penawaran akan anonim dan hanya dapat dilihat oleh klien. Begitu klien menerima salah satu penawaran, situs wisata lainnya akan secara otomatis diberitahu bahwa pilihannya adalah objek lain.

Objek yang dipilih akan secara otomatis menerima pembayaran 100% untuk layanan (pembatalan pesanan akan bersifat individual untuk setiap objek wisata).

Jika klien belum menyetujui proposal apa pun, situs wisata akan diundang untuk membuat proposal baru. Tetapi tidak lebih dari dua kali untuk kondisi yang sama dari klien yang sama.

#### - Pemesanan Mendadak;

Mereka kemungkinan besar cocok untuk perjalanan bisnis dan akan diproses hari demi hari dengan kondisi yang sama seperti untuk pemesanan awal.

Di dunia, tidak ada hotel atau fasilitas wisata lainnya yang dipenuhi 100% secara praktis, terutama pada hari kerja.

Ketika tiba di tempat tertentu, klien cukup memasukkan parameter yang diinginkan dari objek wisata, serta anggaran yang dimilikinya (jika diinginkan). Dengan kata lain, jika Anda terbang ke London selama 4 hari dari Frankfurt, memiliki anggaran untuk hotel bintang 2 - Anda menulis anggaran yang tersedia dalam aplikasi di situs web Travelvee, aplikasi Anda dilihat oleh semua hotel di London dan, berdasarkan pada hunian, mereka mengirimkan proposal akomodasi, secara alami tidak lebih tinggi anggaran yang ditunjukkan oleh Anda, sehingga ada kesempatan bagi pengguna untuk mendapatkan penawaran eksklusif dari hotel bintang 4 dengan anggaran bintang 2.

Ketika permintaan diterbitkan, semua objek wisata ada di bawah kondisi yang ditentukan, tetapi tidak tergantung pada jumlah bintang (kecuali secara jelas ditunjukkan oleh klien) akan diundang untuk membuat penawaran pribadi dalam 4 jam.

Untuk menghindari pengaturan kartel antara lokasi wisata, semua penawaran akan anonim dan hanya dapat dilihat oleh klien.

Begitu klien menerima salah satu penawaran, situs wisata lainnya akan secara otomatis diberitahu bahwa pilihannya adalah objek lain.

Kontak langsung antara wisatawan dan lokasi wisata.

Anonimitas penawaran.

Kompetisi obyektif antara lokasi wisata berdasarkan pekerjaan saat ini dan kebijakan menarik klien baru.

Peluang untuk klien dengan anggaran untuk fasilitas wisata bintang satu, mengunjungi fasilitas wisata bintang empat atau lima, serta menerima diskon tambahan.

## **2. Fasilitas-Fasilitas Wisatawan;**

Fasilitas wisata untuk bagian mereka akan dapat langsung bernegosiasi dengan klien tanpa biaya tambahan dan komisi untuk setiap tempat tinggal.

Peluang penawaran pribadi untuk semua klien Travelvee

Akses ke peringkat dengan pengguna paling aktif

Kami akan membuat peringkat pengguna aktif, yang akan tersedia hanya untuk objek wisata, yang nantinya dapat mengundang mereka dan membuat penawaran pribadi.

Dengan pengembangan Travelvee, pengguna aktif akan menerima "kartu mil", yang akan memberikan bonus tambahan dan diskon pada metode pemesanan tradisional.

Pengumuman paket harian, di luar musim dan musiman untuk pelelangan;

Semua hotel, rumah penginapan, hostel, dan banyak fasilitas wisata lainnya memiliki statistik yang akurat untuk sektor yang tidak berpenghuni. Kami memperkenalkan metode inovatif untuk menjual sektor ini di pelelangan.

Setiap lokasi wisata - peserta Travelvee akan memiliki kesempatan untuk berpartisipasi dalam lelang klub. Mengumumkan di tempat pelelangan dengan jumlah minimum (lima dolar / euro). Setiap lelang akan tersedia untuk semua pengguna, dan platform akan mengundang semua orang untuk berpartisipasi. Ada dua jenis lelang:

Lelang terbuka di mana setiap orang akan melihat jumlah yang diusulkan dan dapat memberikan harga yang lebih baik. Di akhir lelang, penawaran terbaik akan menang.

Lelang tertutup di mana semua penawaran akan anonim, dan pengguna akan mengevaluasi dan memutuskan sendiri berapa banyak yang akan mereka berikan untuk lot tertentu. Di akhir lelang, penawaran terbaik akan menang.

Kami juga akan membuat penilaian untuk fasilitas wisata. Platform kami akan memperkenalkan fungsi dan kemampuan lain yang sudah digunakan oleh platform lain dan sudah dikenal dan populer di kalangan pengguna. Kami akan mendapat manfaat dari fakta bahwa kami tidak akan membebankan komisi untuk setiap reservasi, yang akan menghemat setidaknya 15% dari biaya.



## Kemampuan

Tim proyek percaya bahwa dengan semakin populernya portal Travelvee, wisatawan dari seluruh dunia disediakan dengan berbagai pilihan untuk rute wisata, kamar hotel dengan harga transparan dan tidak ada pengumpulan komisi, yang akan memungkinkan wisatawan untuk memantau travel pribadi mereka, merencanakan dan menyimpan anggaran mereka sendiri. Manfaatkan solusi inovatif saat memilih tujuan wisata; berpartisipasi dalam lelang, menerima penawaran yang sangat menarik dan menguntungkan dari lokasi wisata dengan harga pasar terendah, meningkatkan poin bonus mereka sendiri dalam proyek dan perjalanan dengan biaya mereka.

Untuk fasilitas wisata. Proyek ini memberi peluang bagi perusahaan-perusahaan kecil untuk bersaing dengan industri pariwisata besar. Dan juga semua fasilitas wisata tanpa terkecuali menerima berbagai alat untuk mengimplementasikan proposal mereka.

## Keuntungan

Sejumlah besar proposal menciptakan kebutuhan untuk menemukan berbagai cara untuk menjangkau konsumen. Kami menciptakan pasar baru yang berfokus pada tempat kosong atau kosong berkepanjangan di lokasi wisata.

Kami menciptakan Travelvee sebagai masyarakat dengan kecerdasan dan kreativitas tinggi yang akan berorientasi pada pasar kamar kosong - yang akan dijual dengan ketentuan eksklusif, yang dirundingkan antara hotel dan pembeli - secara rahasia, tentu saja dengan bantuan Travelvee peron.

*Kami meningkatkan arus wisatawan dengan menggunakan paket-paket murah, yaitu, penghematan dari rekreasi dan travel dalam banyak hal akan diinvestasikan dalam travel baru.*

---

- Inovasi model penetapan harga.
- Menghemat biaya hotel dan mengisi basis hotel.
- Meningkatkan peluang untung untuk hotel.
- Mengurangi biaya untuk pelanggan.
- Omset tinggi mata uang crypto
- Tabungan dari kurangnya biaya dan komisi.

Travelvee hanya akan mendapat keuntungan dari biaya tahunan yang akan dibayarkan oleh fasilitas wisata. Pembayaran dalam bentuk token yang setara dengan 100 hingga 300 euro per tahun, tergantung pada ukuran situs wisata, tetapi akan dibayarkan setelah transaksi. Artinya, hotel berlangganan platform dan membayar pembayaran langganan tahunan ke token TRAVEL, membelinya di bursa atau menukar hanya setelah menerima pelanggan pertama dari platform kami! Travelvee menjamin bahwa tidak akan ada biaya atau komisi tersembunyi lainnya.

## Struktur Perusahaan

Untuk melaksanakan proyek Travelvee, sebuah perusahaan akan terdaftar di Liechtenstein, yurisdiksi tidak semahal Swiss, tetapi cukup loyal pada proyek crypto dan surga pajak yang baik. Untuk kebijakan sosial, Travelvee bertujuan untuk mengoptimalkan beban pajak ke arah menurun, tetapi meningkatkan deduksi amal, terus-menerus menghabiskan sebagian dari keuntungan untuk amal.

Semua manajer dan spesialis akan ditunjuk secara kompetitif. Kami akan membuat pada basis departemen ; pemrograman, desain, pemasaran, periklanan, hukum, call center, inovasi, sumber daya manusia, dll dari kami yang sudah ada.

Di setiap negara, kami akan memiliki mitra utama di perusahaan atau organisasi profil yang ada di mana kami akan mencari mitra, seperti: fasilitas wisata, agensi pemasaran dan periklanan, asosiasi profil dan organisasi, dll.

Semua ini akan menghemat waktu dan uang serta memastikan penetrasi yang luas dan agresif di pasar internasional.

Tergantung pada produktivitas mereka, mitra utama kami juga akan menerima keuntungan mereka.

Implementasi dan skala proyek yang cepat tergantung pada anggaran yang dapat kita buat.

Proyek ini dapat dijalankan di negara yang terpisah dengan anggaran minimum, tetapi dengan hasil minimal dan periode implementasi yang panjang. Dengan anggaran penuh, kita dapat memasuki pasar dunia secara agresif, yang akan mengarah pada implementasi proyek yang cepat, peningkatan dalam perputaran dan pengembalian uang yang cepat. Situs terpisah akan dibuat dan diluncurkan untuk laporan kepada investor - pemegang token TRAVEL, di mana kami akan menerbitkan laporan, berita tentang pengembangan token, informasi tentang token yang dibakar

## Tokenomika

Mengingat fakta bahwa platform, bersama dengan pendekatan inovatif, menyiratkan pembentukan pendapatan dan peningkatan harga mata uang domestik Token. Token akan berfungsi sebagai satu-satunya unit akun antara kami (platform Travelvee) dan hotel.

Pembayaran antara klien dan hotel direncanakan akan dilakukan dalam mata uang fiat, kartu debit, serta mata uang domestik Token TRAVEL. Hotel nantinya menerima mata uang digital, yang kemudian digunakan untuk menghitung dengan platform Travel, atau menggunakan uang yang sama untuk membeli token TRAVEL di bursa dan dengan perhitungan cara ini.

Seperti yang Anda pahami, kami akan menjual token TRAVEL utilitas kami dengan membuat ICO dan menarik dari 10 hingga 30 juta dolar dalam mata uang kripto. Semua dana yang dikumpulkan akan digunakan untuk membuat dan mempromosikan platform Travelvee, dan semua token yang tidak terjual akan dibakar dan tim tidak akan meninggalkan satu token.

Fungsi token TRAVEL adalah sebagai berikut: biaya langganan tahunan untuk setiap hotel atau objek wisata lainnya, yaitu 100 EUR untuk objek kecil, 200EUR untuk fasilitas rata-rata dan 300EUR untuk objek besar, hanya dibayar oleh token TRAVEL dengan kurs saat ini.

Nantinya, tim Travelvee menetapkan aturan ini: 2 tahun pertama dari platform Travelvee - semua token TRAVEL yang diterima dari pelanggan (hotel dan situs wisata lainnya) akan dibakar sepenuhnya. Pengembangan, implementasi dan mempopulerkan situs web Travelvee akan berlangsung dengan menggunakan dana yang dikumpulkan oleh ICO. Selama tahun ketiga platform Travelvee, 50% token TRAVEL yang diterima sebagai biaya langganan tahunan dari pelanggan (hotel dan situs wisata lainnya) akan dibakar. Pada akhir tahun ke-5 operasi platform dan seterusnya, kami akan selalu membakar 10% token yang diterima dari pelanggan (hotel dan situs wisata lainnya).

Pada saat yang sama, kami akan selalu mengikat harga layanan kami untuk uang fiat - sekarang adalah: 100 EUR untuk objek kecil, 200EUR untuk fasilitas rata-rata dan 300EUR untuk objek besar, dan harga token akan mengambang dan akan tergantung pada permintaan token yang diperlukan untuk pembayaran layanan pelanggan tahunan untuk hotel di platform Travelvee, sehingga dengan biaya yang sederhana untuk menerima banyak pelanggan tambahan. Hasil dari kebijakan ini:

1. Mempopulerkan platform Travelvee dengan menggunakan dana yang dikumpulkan di ICO akan membuatnya populer di seluruh dunia dengan jutaan pengguna dan puluhan ribu pelanggan hotel. Pelanggan hanya akan membutuhkan token TRAVEL untuk membayar pemeliharaan pelanggan. Ini akan menciptakan permintaan token yang stabil, tanpa pampas dan penurunan besar bagi hotel yang akan membeli token persis ketika jatuh tempo tanggal pembayaran tahunan.

2. Pembakaran token TRAVEL sesuai dengan program yang dinyatakan akan menyebabkan penurunan tajam dalam jumlah mereka, dan permintaan yang terus meningkat untuk mereka - hingga peningkatan nilai mereka secara berganda.

Kami memahami bahwa masih ada banyak uang fiat di dunia dan kami meninggalkan mereka bagian utama dalam sejarah kami - semua pelanggan yang membeli kamar di hotel melalui Travelvee dapat membayar dengan cara-cara standar. Kami tidak mengikat biaya layanan kami dengan jumlah token, tetapi kesempatan untuk mendapatkan layanan kami - berlangganan ke portal Travelvee untuk hotel dan fasilitas wisata lainnya yang kami tinggalkan

## Tokenomika

hanya dengan mengirim kami token TRAVEL, tetapi setara dengan harga dalam EUR dan nilai tukar pada saat pembayaran.

Dengan demikian, token TRAVEL akan menjadi alat investasi unik, bagian integral tokenmika Travelvee. Dan saya yakin bahwa selama 3 tahun pertama akan menunjukkan pertumbuhan paling tidak 100 kali.

## Faktor Resiko

Tidak ada jaminan bahwa proyek Travelvee akan sangat berharga. Dalam keadaan tertentu, ada risiko kehilangan biaya untuk proyek tersebut. Travelvee tidak terkait dengan masalah saham atau obligasi, serta hak milik, secara internal terhubung ke jaringan, tidak tergantung pada yang terdaftar di bursa.

Tim Travelvee akan melakukan tugasnya dengan baik dan bertanggung jawab, tetapi dengan pelaksanaan proyek, bersama dengan risiko lainnya, risiko akan timbul terkait dengan politik, siklus ekonomi, serangan hacker, proses manajemen, likuiditas dan fluktuasi mata uang.

Baca dokumentasi pada manual teknis dan nilai tingkat risiko yang dapat diterima yang dapat Anda ambil untuk membuat kesimpulan rasional dan membuat keputusan yang tepat.