

Oferta Inicial de Moeda

WHITE PAPER

Uma plataforma inovadora de turismo e viagens e reservas voltada para o setor desocupado da indústria do turismo, na qual o cliente é o líder.

travel^{vee}

PLOVDIV, BULGARIA12 Bratanitsa Str
Tel. + 359 87 822 44 21 todas as línguas eslavas
Tel. + 49 157 506 20 775 inglês e alemão
Web: <https://icotravelvee.com/> | E-mail: ico@travelvee.com

RESUMO

Travelvee é uma plataforma descentralizada para reservas e viagens turísticas, na qual o blockchain é usado, e contratos inteligentes direcionados ao setor na indústria do turismo em aposentos não ocupados em hotéis de todos os níveis.

Oferecemos uma abordagem completamente nova na indústria do turismo. Sem taxas e juros para cada serviço.

Uma plataforma para pesquisar e oferecer quartos e pacotes de hotéis onde o cliente é o líder na determinação de preços.

Travelvee - lhe dará a oportunidade de comprar uma acomodação em um hotel que não é vendido em nenhum lugar, e é vendido somente para este cliente em particular neste momento específico. Cada oferta do hotel para o usuário da plataforma é exclusiva a um preço menor do que o habitual e pode nunca acontecer novamente.

Criamos a sociedade Travelvee com alta inteligência e criatividade que será orientada diretamente para o mercado de aposentos desocupados - que serão vendidos em termos exclusivos, que são discutidos entre o hotel e o comprador - de forma confidencial e com a ajuda da plataforma Travelvee .

Fluxo de caixa direto sem taxas nem juros. A possibilidade de calcular nos meios tradicionais e usando token TRAVEL. A Popularização das criptomoedas e sua adaptação ao mercado real.

Conteúdos

Conteúdo.....	2
Análise de Mercado.....	3
Modelo de Negócio.....	5
Capacidades.....	7
Benefícios.....	7
A Estrutura da Empresa.....	8
Tokenomia.....	9
Fatores de Risco.....	10

Análise de mercado

Nós todos sabemos sobre bilhões de ciclos e lucros na indústria do turismo, que é o segundo após a extração de hidrocarbonetos. De acordo com várias estimativas, a indústria do turismo é estimada em 15 a 17% do PIB mundial, e sua taxa de crescimento varia anualmente de 12 a 20%, independentemente do desenvolvimento da economia mundial.

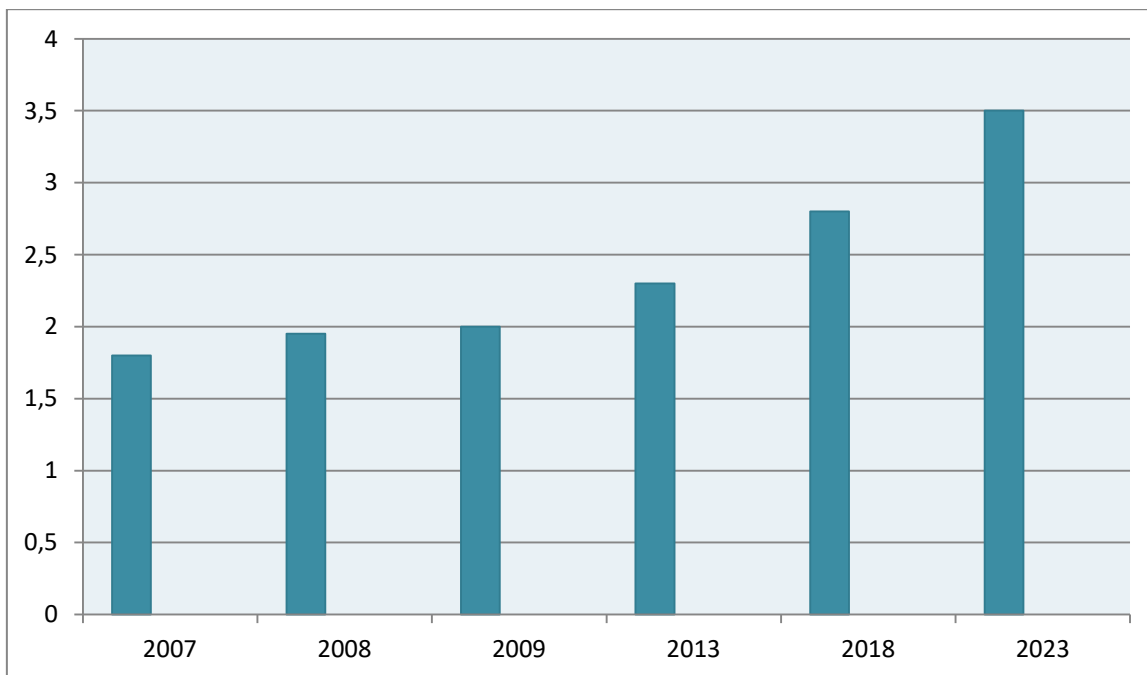


Fig. 1 Contribuição do turismo para o PIB mundial (\$ bilhões)

Não é segredo também que há uma grande concorrência, assim como muitos intermediários que conectam o turista ao produto de que ele precisa. Existem muitos exemplos, mas notamos o mais óbvio:

Para cada local turístico, hotel ou hospedaria, apartamentos, etc., mesmo durante a temporada ou feriados raramente é possível trabalhar com 100% de lotação. Normalmente, a média é de 30 a 55% ao ano, e é considerada bem sucedida e lucrativa. Por outro lado, leva a um aumento no custo dos serviços prestados, afeta a qualidade, aumenta a rotatividade de pessoal e uma série de outros aspectos negativos.

Cada investidor neste negócio investe muito dinheiro em publicidade e atrai novos clientes. Existem muitos operadores turísticos e sites que oferecem reservas rápidas e convenientes. Como Booking.com, Priceline.com, Agoda.com, Expedia.com, Hotels.com e outros, e não há nenhum site turístico que não utilize seus serviços.

Mas todos estes intermediários recebem certas percentagens (de 15% a 40%) de cada serviço e independentemente de quererem dos seus clientes (hotéis, etc.), um desconto para o cliente, o preço é sempre superior ao preço diretamente acordado .

Os operadores turísticos têm um fluxo de caixa adiado do cliente até o destinatário final, bem como flutuações na taxa de câmbio. Por estas razões, testemunhamos anualmente a falência de operadoras de turismo, da qual aproximadamente um milhão de turistas sofrem a cada ano.

Não por causa da impossibilidade de grandes descontos nos serviços oferecidos, mas o interesse intermediário forma preços elevados na indústria, o que leva a uma restrição do fluxo de turistas.

Separadamente, deve-se notar que quase todas as instalações turísticas que operam há mais de um ano têm estimativas aproximadas de atendimento para o próximo ano. Essas estatísticas, assim como os custos fixos, como impostos, salários, impostos locais, energia, etc., permitirão que os gerentes de instalações turísticas tomem decisões individuais sobre os preços dos serviços. Mesmo alojamento gratuito em hotel ou outro passeio, trará lucro de visitas ao restaurante, centro de spa e outros serviços oferecidos pela instalação turística.

Modelo de negócio

Travelvee é uma inovadora plataforma de viagens para viagens e reservas de viagens, na qual o cliente escolhe entre as ofertas exclusivas de hotéis e outros passeios - oferecidos exatamente para ele e exatamente nas suas datas necessárias.

Travelvee - descentralizada, os usuários do site enviam diretamente seus desejos pelo preço, os termos e local em que viajarão e os hotéis nesse local enviam suas ofertas diretamente ao usuário que enviou a solicitação.

Cada usuário poderá anunciar pedidos antecipados e/ou hotéis preferidos para férias, bem como o orçamento planejado, e os locais turísticos lutarão por ele com ofertas atraentes.

1. Para os clientes:

- reserva antecipada;

o turista pode usar muitos filtros e estados; Número de turistas, idade, destino desejado, país, mar, montanhas, requisitos mínimos, internet, orçamento planejado de ... para e muito mais.

Quando o pedido for publicado, todas as instalações turísticas que se enquadrem nestas condições serão convidadas a fazer ofertas pessoais no prazo de 24 horas. Para evitar acordos de cartel entre locais turísticos, todas as ofertas serão anônimas e visíveis apenas para o cliente. Assim que o cliente aceitar uma das ofertas, outros sites turísticos serão automaticamente notificados de que a escolha é outro objeto.

O objeto selecionado receberá automaticamente um pagamento de 100% pelo serviço (o cancelamento do pedido será individual para cada objeto turístico).

Se o cliente não tiver aprovado nenhuma das propostas, os sites turísticos serão convidados a fazer novas propostas. Mas não mais do que duas vezes para as mesmas condições, do mesmo cliente.

- Reservas quentes;

Elas provavelmente são adequadas para viagens de negócios e serão processadas todos os dias nas mesmas condições da reserva antecipada.

No mundo, praticamente não há hotel ou outra instalação turística com 100%, especialmente nos dias de semana.

Ao chegar em um determinado local, o cliente simplesmente insere os parâmetros desejados do objeto turístico, bem como (se desejado) o orçamento que possui. Em outras palavras, se viajar para Londres durante 4 dias a partir de Frankfurt, com um orçamento para um hotel de 2 estrelas - escreva o orçamento disponível no site do aplicativo Travelvee, a sua candidatura é vista por todos os hotéis de Londres e, com base na sua ocupação, eles enviam propostas de alojamento, naturalmente não superior ao orçamento indicado por você, então há uma chance de o usuário receber uma oferta exclusiva de um hotel de 4 estrelas com um orçamento compatível de 2 estrelas.

Quando a solicitação é publicada, todos os objetos turísticos que estão sob as condições especificadas, mas não dependendo do número de estrelas (a menos que seja explicitamente indicado pelo cliente), serão convidados a fazer ofertas pessoais em até 4 horas.

Para evitar acordos de cartel entre os locais turísticos, todas as ofertas serão anônimas e visíveis apenas para o cliente.

Assim que o cliente aceitar uma das ofertas, outros sites turísticos serão automaticamente notificados de que a escolha foi de outro objeto.

Contato direto entre turistas e locais turísticos.

Anonimato nas ofertas.

Concorrência objetiva entre locais turísticos com base no uso atual e a política de atrair um novo cliente.

Oportunidade para um cliente com um orçamento a uma instalação turística de uma estrela, visitar uma instalação turística de quatro ou cinco estrelas, bem como receber descontos adicionais.

2. Instalações turísticas

As instalações turísticas, por sua vez, poderão negociar diretamente com o cliente, sem taxas e comissões adicionais para cada residência.

Oportunidade de ofertas pessoais para todos os clientes da Travelvee

Acesso à classificação com os usuários mais ativos

Vamos criar uma classificação de usuários ativos, que estarão disponíveis apenas para objetos turísticos, que, por sua vez, podem convidá-los e fazer ofertas pessoais.

Com o desenvolvimento da Travelvee, os usuários ativos receberão um "cartão de milha", que dará bônus adicionais e descontos nos métodos tradicionais de reserva.

O anúncio de pacotes diários, fora de época e sazonais em leilão;

Todos os hotéis, pensões, albergues e muitas outras instalações turísticas têm estatísticas precisas para o setor desocupado. Estamos introduzindo um método inovador de vender este setor em um leilão.

Cada site turístico - participante da Travelvee terá a oportunidade de participar do leilão do clube.

Anúncio no lote do leilão com um valor mínimo (cinco dólares / euros).

Cada leilão estará disponível para todos os usuários e a plataforma convidará todos a participar.

Existem dois tipos de leilão:

Um leilão aberto onde todos verão o valor proposto e poderão oferecer um preço melhor. No final do leilão, a melhor oferta ganha.

Um leilão fechado no qual todas as ofertas serão anônimas e os usuários avaliarão e decidirão quanto eles darão por um determinado lote. No final do leilão, a melhor oferta ganha.

Também vamos criar uma classificação para instalações turísticas. Nossa plataforma apresentará outras funções e recursos já utilizados por outras plataformas que são bem conhecidos e populares entre os usuários. Nós nos beneficiaremos do fato de que não cobraremos comissão por cada reserva, o que economizará pelo menos 15% do custo.

Capacidades

A equipe do projeto acredita que com a crescente popularidade do portal Travelvee, turistas de todo o mundo irão dispor de uma variedade de opções para rotas turísticas, quartos de hotéis com preços transparentes e sem cobrança de comissão, o que permitirá aos turistas monitorarem seus planos de viagens individuais e economizar no seu próprio orçamento. Tire proveito de soluções inovadoras ao escolher um destino turístico; participar de leilões, receber ofertas muito interessantes e lucrativas dos pontos turísticos com as tarifas mais baixas do mercado, aumentar seus próprios pontos de bônus dentro do projeto e viajar às suas custas.

Para instalações turísticas. O projeto oferece às pequenas empresas a oportunidade de competir com os gigantes do setor turístico. E também todas as instalações turísticas, sem exceção, recebem uma ampla gama de ferramentas para implementar suas propostas.

Benefícios

Um grande número de propostas cria a necessidade de encontrar maneiras diferentes de atingir os consumidores. Estamos criando um novo mercado que está focado em vagas ou constantes vagas em locais turísticos.

Criamos Travelvee como uma sociedade com alta inteligência e criatividade que será orientada para o mercado de quartos desocupados - que serão vendidos em termos exclusivos, que serão discutidos entre o hotel e o comprador - de forma confidencial, e claro, com a ajuda da plataforma Travelvee.

Aumentamos o fluxo de turistas às custas de pacotes baratos, ou seja, as economias da recreação e viagens serão, na maioria dos casos, investidas em novas viagens.

- Inovação de modelos de preços.
- Economiza despesas do hotel e preenche a base do hotel.
- Aumenta as oportunidades de lucro para hotéis.
- Reduz custos para os clientes.
- Alta rotatividade de criptomoedas
- Economia por falta de honorários e comissões.

A Travelvee irá lucrar apenas com as taxas anuais que serão pagas pelas instalações turísticas. Os pagamentos serão em tokens e serão equivalentes a 100 a 300 euros por ano, dependendo do tamanho do site turístico, mas serão pagos após a transação. Ou seja, o hotel se inscreve na plataforma e faz o pagamento da assinatura anual em tokens da TRAVEL, comprando-os no cambista ou na exchange somente depois de receber o primeiro cliente da nossa plataforma! A Travelvee garante que não haverá outras taxas ou comissões ocultas.

A estrutura da empresa

Para implementar o projeto Travelvee, a empresa será registrada em Liechtenstein, uma jurisdição não tão cara quanto a Suíça, mas bastante fiel a projetos cripto e um bom paraíso fiscal. Para a política social da Travelvee visa otimizar a carga fiscal no sentido de diminuí-la, mas aumentando as deduções de caridade, gastando constantemente parte do lucro em caridade.

Todos os gerentes e especialistas serão indicados em uma base competitiva. Vamos criar em nossa base de departamento já existente; programação, design, marketing, publicidade, jurídico, call center, inovação, recursos humanos, etc.

Em cada país, teremos um parceiro principal na pessoa de uma empresa ou organização de perfil existente através da qual procuraremos parceiros, tais como: instalações turísticas, agências de marketing e publicidade, associações e organizações de perfil, etc.

Tudo isso nos poupará tempo e dinheiro e garantirá uma penetração ampla e agressiva no mercado internacional.

Dependendo de sua produtividade, nossos principais parceiros também receberão seus lucros.

A rápida implementação e escala do projeto depende do orçamento que podemos criar.

O projeto pode ser executado em um país separado com um orçamento mínimo, mas com resultados mínimos e um longo período de implementação. Com um orçamento completo, podemos entrar agressivamente no mercado mundial, o que levará à rápida implementação do projeto, aumento do volume de negócios e retorno rápido. Um site separado será criado e lançado para o relatório aos investidores - portadores de tokens TRAVEL, onde publicaremos relatórios, notícias sobre o desenvolvimento do token, informações sobre tokens queimados

Tokenomia

Em vista do fato de que a plataforma, juntamente com uma abordagem inovadora, implica a formação de renda e um aumento no preço em moeda nacional do Token. Os tokens servirão como a única unidade de conta entre nós (a plataforma Travelvee) e hotéis.

Os pagamentos entre o cliente e o hotel estão planejados para serem feitos em moeda fiduciária, cartões de débito, bem como a moeda própria de Tokens TRAVEL. O hotel, por sua vez, recebe uma moeda digital, que é então usada para cálculo com a plataforma Travel, ou usa o mesmo valor para comprar Tokens TRAVEL na Exchange e assim calcula.

Como você entende, nós vamos vender nossos tokens utilitários TRAVEL fazendo uma ICO e atrair de 10 a 30 milhões de dólares em criptomoedas. Todos os fundos levantados serão usados para criar e promover a plataforma Travelvee, e todos os tokens não vendidos serão queimados e a equipe não deixará um único token.

A função do token TRAVEL é a seguinte: a taxa de inscrição anual para cada um dos hotéis ou outros objetos turísticos, que é de 100 EUR para uma instalação pequena, 200EUR para uma instalação média e 300EUR para uma instalação grande, é paga apenas com tokens TRAVEL à taxa de câmbio atual.

Por sua vez, a equipe da Travelvee estabelece essa regra: os dois primeiros anos da plataforma Travelvee - todos os tokens TRAVEL recebidos dos clientes (hotéis e outros locais turísticos) serão totalmente queimados. O desenvolvimento, a implementação e a popularização do site da Travelvee ocorrerão em detrimento dos recursos captados pela ICO. Durante o terceiro ano da plataforma Travelvee, 50% dos tokens TRAVEL recebidos como uma assinatura anual de assinantes (hotéis e outros locais turísticos) serão queimados. No final do 5º ano de operação da plataforma e mais adiante, sempre queimaremos 10% dos tokens recebidos dos assinantes (hotéis e outros locais turísticos).

Ao mesmo tempo, sempre amarraremos o preço de nossos serviços à moeda fiduciária - agora é: 100 EUR para uma instalação pequena, 200EUR para uma instalação média e 300EUR para uma instalação grande, e o preço de um token será flutuante e dependerá da demanda por tokens que são necessários para o pagamento do serviço anual ao cliente para hotéis na plataforma Travelvee, de modo que por uma taxa modesta poderá receber muitos clientes adicionais. O resultado desta política:

1. A popularização da plataforma Travelvee à custa de fundos angariados na ICO a tornará popular em todo o mundo com milhões de usuários e dezenas de milhares de hotéis de assinante. Os assinantes simplesmente precisarão de tokens TRAVEL para pagar pela manutenção do assinante. Isso criará uma demanda estável de tokens, sem grandes pumps e dumps para o hotel que vai comprar tokens exatamente quando a data de vencimento do pagamento anual vier.
2. A queima de tokens TRAVEL de acordo com o programa declarado levará a uma queda acentuada em seu número e à crescente demanda por eles - para um aumento múltiplo em seu valor.

Entendemos que ainda há muito dinheiro fiduciário no mundo e deixamos a parte principal em nossa história - todos os clientes que compram quartos em hotéis através da Travelvee podem pagar de maneira padrão. Não vinculamos o custo de nossos serviços ao número de tokens, mas a oportunidade de obter nosso serviço - uma assinatura do portal Travelvee para hotéis e outras instalações turísticas deixamos apenas enviando-nos tokens TRAVEL, mas com o equivalente preço em EUR e à taxa de câmbio no momento do pagamento.

Assim, o token TRAVEL se tornará uma ferramenta única de investimento, parte integrante da tokenomia da Travelvee. E tenho certeza de que durante os primeiros 3 anos haverá um crescimento de pelo menos 100 vezes.

Fatores de risco

Não há garantia de que o projeto da Travelvee será muito valioso. Sob certas circunstâncias, há um risco de perda de custos para o projeto. A Travelvee não está associada à emissão de ações ou títulos, bem como aos direitos de propriedade, está internamente conectada à rede, não dependendo de estar registrada nas exchanges.

A equipe da Travelvee desempenhará suas funções de forma adequada e responsável, mas com a implementação do projeto, juntamente com outros riscos, surgirão riscos relacionados à política, ciclos econômicos, ataques de hackers, processos de gerenciamento, liquidez e flutuações cambiais.

Leia a documentação do manual técnico e avalie o nível aceitável de risco que você pode tomar para tirar conclusões racionais e tomar decisões informadas.