

Initial Coin Offering

# WHITE PAPER

Инновационная платформа для туризма, путешествий и бронирования направленная на незанятый сектор Туристической индустрии, в котором ведущим является клиент.

travel<sup>vee</sup>

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](mailto:ico@travelvee.com)

## РЕЗЮМЕ

Travelvee - это децентрализованная платформа для туристических бронирований и путешествий, в которой используется блокчейн, и smart контракты, ориентирована на сектор в индустрии туризма – не занятые номера в гостиницах всех уровней.

Мы предлагаем совершенно новый подход в индустрии туризма. Без каких-либо сборов и процентов за каждую услугу.

Платформа для поиска и предложения гостиничных номеров и пакетов, где заказчик является лидером в определении цены.

Travelvee – даст возможность купить проживание в отеле, которое нигде не продается, а продается только данному конкретному клиенту в данное конкретное время. Каждое предложение от отеля для пользователя платформы есть эксклюзив по цене ниже обычного и оно может никогда не повториться.

Создаем Travelvee общество с высоким интеллектом и креативностью, которое будет ориентировано непосредственно на рынок не занятых номеров – которые будут проданы на эксклюзивных условиях, которые обсуждаются между отелем и покупателем – конфиденциально, конечно при помощи платформы Travelvee.

Прямое движение денежных средств без сборов и процентов.

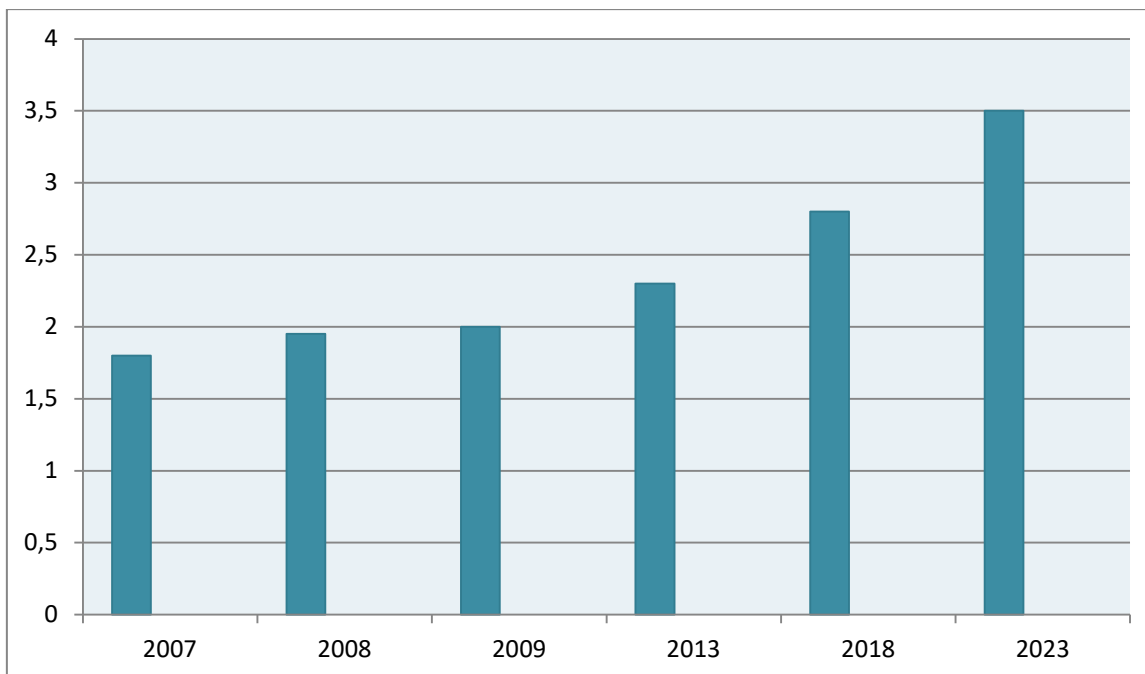
Возможность расчета традиционными средствами и TRAVEL токеном. Популяризация крипто валют и их адаптация к реальному рынку.

## Содержание

Содержание.....	2
Анализ рынка.....	3
Бизнес-Модель.....	5
Возможности.....	8
Преимущества.....	8
Структура Компании .....	9
ТОКЕНОМИКА .....	10
Факторы риска.....	12

## Анализ рынка

Мы все знаем о миллиардных оборотах и прибыли в индустрии туризма, которая является второй после добычи углеводородов. По разным оценкам, индустрия туризма оценивается в 15-17% от мирового ВВП, а темпы ее роста ежегодно меняются с 12-20% независимо от развития мировой экономики.



**Fig. 1 Вклад туризма в мировой ВВП (млрд.долл.)**

Не является секретом также и большая конкуренция, как и множество посредников, связывающих туриста и необходимый ему продукт. Примеров много, но отметим самое очевидное:

Каждому туристическому объекту гостиница ли это или санаторий, апартаменты и т. д., даже в сезон или праздничные дни редко удается работать со 100% - ным заполнением. Как правило, средний показатель составляет 30-55% в год, и это считается успешным и прибыльным. С другой стороны, это приводит к повышению стоимости предоставляемых услуг, влияет на качество, увеличивает текучесть кадров и к ряду других негативов.

Каждый Инвестор в этом бизнесе вкладывает огромные деньги в рекламу и привлечение новых клиентов. Существует много туроператоров и сайтов, которые предлагают быстрые и удобные бронирования. Такие как Booking.com, Priceline.com, Agoda.com, Expedia.com, Hotels.com, и другие, и практически не существует туристического объекта, который бы не пользовался их услугами.

Но все эти посредники получают определенные проценты (от 15% до 40%) от каждой услуги и независимо от того, хотят ли они от своих потребителей (гостиницы и т. д.), скидку для клиента, цена всегда выше, чем напрямую договоренная цена.

Туроператоры имеют отложенный денежный поток от клиента до конечного получателя, а также колебания обменного курса. По этим причинам мы ежегодно становимся свидетелями банкротства компаний туроператоров, от чего ежегодно страдают около миллиона туристов.

Не из-за невозможности больших скидок на предлагаемые услуги, а посреднический процент формируют высокие цены в отрасли, что ведет к ограничению потока туристов.

Отдельно следует отметить, что почти каждый туристический объект, работающий более года, имеет приблизительную статистику посещаемости на предстоящий год. Эти статистические данные, а также фиксированные издержки, такие как налоги, заработная плата, местные налоги, энергия и т. д. позволяют менеджерам тур. объектов принимать индивидуальные решения о символических ценах на услуги. Даже бесплатное проживание в гостинице или другом тур. объекте принесет прибыль от посещения ресторана, СПА-центра и других услуг, предлагаемых тур. объектом.

## Бизнес-Модель

Travelvee - это инновационная туристическая платформа для туристических бронирований и путешествий, в которой клиент выбирает среди эксклюзивных предложений от гостиниц и других тур объектов – предложенных именно ему и именно на его необходимые даты.

Travelvee – децентрализованная, пользователи сайта напрямую отправляют свои пожелания по цене, срокам и территории на которой они будут путешествовать, отели на этой территории отправляют в ответ свои предложения напрямую пользователю отправившему запрос.

Каждый пользователь будет иметь возможность объявить ранние и / или горячие запросы на предпочитаемый отдых, а также запланированный бюджет, а туристические объекты будут бороться за него с привлекательными предложениями.

### 1. Для клиентов:

- раннее бронирование;

- турист сможет использовать множество фильтров и заявить; Количество отдыхающих, возраст, желаемое место назначения, страна, море, горы, минимальные требования, интернет, планируемый бюджет от ... до и многое другое.

Когда запрос будет опубликован, все тур. объекты, попадающие под указанные условия, будут приглашены для внесения персональных предложений в течение 24 часов. Чтобы избежать картельных договоренностей между тур. объектами, все предложения будут анонимными и видны только клиенту. Как только клиент примет одно из предложений, другие туристические объекты будут автоматически уведомлены, что выбором является другой объект.

Выбранный объект автоматически получит 100% -ный платеж за услугу (аннулирование заказа будет индивидуальным для каждого тура. Объекта).

Если клиент не одобрил ни одно из предложений, то тур. объектам будет предложено внести новые предложения. Но не более двух раз для тех же условий одного и того же клиента.

- горячие бронирования;

- Они, скорее всего, подходят командировочным поездкам и будут обрабатываться день в день с такими же условиями, как и при раннем бронировании.

В мире практически нет отеля или другого тура. объекта, заполненного на 100%, особенно в будние дни недели.

При прибытии в определенное место клиент просто вводит желаемые параметры тур объекта, а также (при желании) бюджета, которым он располагает. Другими словами если вы летите в Лондон на 4 дня из Франкфурта, располагая бюджетом для гостиницы 2 звезды – вы пишете имеющийся бюджет в заявке на сайте Travelvee, вашу заявку видят все гостиницы Лондона и исходя из своей заполненности присылают вам предложения по размещению, естественно не выше указанного вами бюджета, таким образом, появляется вероятность

пользователю получить эксклюзивное предложение от гостиницы 4 звезды при заявленном бюджете на 2 звезды.

Когда запрос публикуется, все тур объекты, попадающие под указанные условия, но не завися от количества звезд (если это явно не указано клиентом), будут приглашены для внесения личных предложений в течение 4 часов.

Чтобы избежать картельных договоренностей между тур. объектами, все предложения будут анонимными и видны только клиенту.

Как только клиент примет одно из предложений, другие туристические объекты будут автоматически уведомлены, что выбором является другой объект.

- Прямой контакт между туристами и тур. объектами.
- Анонимность предложений.
- Объективная конкуренция между тур. объектами на основании текущей занятости и политике привлечения нового клиента.
- Возможность для клиента с бюджетом на однозвездочный тур. объект, посетить четыре- или пятизвездочный тур. объект, а также получить дополнительные скидки.

## 2. Туристические объекты;

- Туристические объекты со своей стороны будут иметь возможность напрямую договариваться с клиентом без дополнительных сборов и комиссионных за каждое проживание.
- Возможность персональных предложений всем клиентам Travelvee
- Доступ к рейтингу с наиболее активными пользователями.
- Мы создадим рейтинг активных пользователей, который будет доступен только для тур. Объектов, которые, в свою очередь, смогут пригласить их и сделать персональные предложения.
- С развитием Travelvee, активные пользователи получат «мильную карту», которая даст дополнительные бонусы и скидки на традиционные методы бронирования.
- Объявление будничных, несезонных и сезонных пакетов на аукцион;
- Все отели, пансионаты, хостелы, и многие другие тур. Объекты имеют точную статистику для незанятого сектора. Мы внедряем инновационный метод продажи этого сектора на аукционе.

Каждый туристический объект член на Travelvee будет иметь возможность участвовать в клубном аукционе. Объявляя на аукционе лот с минимальной суммой (пять долларов / евро).

Каждый аукцион будет доступен всем пользователям, и платформа предложит всем участвовать.

### Будут два типа аукциона:

- Открытый аукцион, где каждый увидит предлагаемые суммы и сможет дать лучшую цену. В конце аукциона победит лучшее предложение.

- Закрытый аукцион, где все предложения будут анонимными, и пользователи сами будут оценивать и решать, сколько они дадут за определенный лот. В конце аукциона победит лучшее предложение.

Мы также создадим рейтинг для тур. Объектов.

Наша платформа представит другие функции и возможности, уже используемые другими платформами, и хорошо известные и популярные среди пользователей. Преимуществом у нас будет то, что мы не будем брать комиссии за каждое бронирование, что сэкономит не мене 15% от стоимости.



## Возможности

Команда проекта уверена, что при помощи роста популярности портала Travelvee обеспечит туристов со всего мира множеством вариантов туристических маршрутов, номеров в отелях с прозрачными ценами и без сбора комиссий, что позволит туристам контролировать свои индивидуальные планы поездок и сэкономить собственный бюджет. Воспользоваться инновационными решениями при выборе туристического объекта; участвовать в аукционах, получать весьма интересные и выгодные предложения от самих тур. объектов по наименьшим рыночным тарифам, увеличивать собственные бонусные баллы внутри проекта и путешествовать за счёт них.

Для тур. объектов. проект предоставляет мелким компаниям возможность конкурировать с гигантами турбизнеса. А также все тур. объекты без исключения получают широкий спектр инструментов для реализации своих предложений.

## Преимущества

Огромное количество предложений создает необходимость в поиске различных путей выхода на потребителей. Мы создаем новый рынок, который ориентирован на незанятые или постоянно вакантные места в тур объектах.

Создаем Travelvee общество с высоким интеллектом и креативностью, которое будет ориентировано на рынок не занятых номеров – которые будут проданы на эксклюзивных условиях, которые обсуждаются между отелем и покупателем – конфиденциально, конечно при помощи платформы Travelvee.

*Мы увеличиваем поток туристов за счет дешевых пакетов, то есть сэкономленные средства от отдыха и путешествий в большинстве случаев будут инвестированы в новые путешествия.*

---

- Инновативность моделей ценообразования.
- Экономит расходы отельеров и заполняет базу отелей.
- Увеличивает возможности для прибыли для отельеров.
- Уменьшает затраты для клиентов.
- Высокий оборот крипто валюты.
- Экономия от отсутствия сборов и комиссий.

Travelvee будет получать прибыль только от ежегодных сборов, которые будут оплачиваться туристическими объектами.

Платежи будут в токенах и будут эквивалентны от 100 до 300 евро в год в зависимости от размера тур. объекта, но будут оплачиваться после совершения сделок. То есть отель подписался на платформу, и оплачивает ежегодный абонентский платеж в TRAVEL

токенах, купив их на обменнике или бирже только после того как он получил первого клиента от нашей платформы!

Travelvee гарантирует, что не будет никаких других скрытых платежей или комиссий.

## Структура Компании

Для реализации проекта Travelvee будет зарегистрирована компания в Лихтенштейне, юрисдикции не такой дорогой как Швейцария, но вполне лояльной к крипто проектам и хорошей налоговой гаванью. Ибо социальная политика Travelvee направлена на оптимизацию налогового бремени в сторону уменьшения, но увеличения благотворительных отчислений, постоянно тратя на благотворительность часть прибыли.

Все руководители и специалисты будут назначаться на конкурсной основе.

Мы создадим на нашу уже существующую базу отделов; программирование, дизайн, маркетинг, реклама, юридические, колл центр, инновации, человеческие ресурсы и т. д.

В каждой стране у нас будет основной партнер в лице существующей профильной компании или организации, через которую мы будем искать партнеров, таких как: туристические объекты, маркетинговые и рекламные агентства, профильные ассоциации и организации и т. д.

Все это сэкономит нам время и средства и обеспечит широкое и агрессивное проникновение на международный рынок.

В зависимости от своей продуктивности наши основные партнеры также получат свою прибыль.

Быстрая реализация и масштабность проекта зависит от бюджета, который мы сможем создать.

Проект можно запустить в отдельной стране с минимальным бюджетом, но и с минимальными результатами и длительным сроком реализации.

С полным бюджетом мы сможем агрессивно выйти на мировой рынок, что приведет к быстрой реализации проекта, увеличению оборота и быстрой окупаемости.

Будет создан и запущен отдельный сайт для отчета перед инвесторами – держателями токенов TRAVEL, на котором будем публиковать отчеты, новости по развитию токена, информацию о сожженных токенах.

## ТОКЕНОМИКА

В виду того, что платформа на ряду с инновационным подходом, подразумевает формировать доход и увеличение цены внутренней валюты Токена. Токены будут служить единственной расчётной единицей между нами (платформой Travelvee) и гостиницами.

Платежи между клиентом и гостиницей планируется производить в фиатной валюте, дебетовыми картами, а также внутренней валютой Токенами TRAVEL. Гостиница в свою очередь получает цифровую валюту, которую в последующем использует для расчёта с платформой Travelvee, либо, использует фиатные же деньги для приобретения токенов TRAVEL на бирже и таким способом производит расчёт.

Как вы понимаете, мы собираемся продать наши utility токены TRAVEL сделав ICO и привлечь от 10 ти до 30 ти миллионов долларов в криптовалютах. Все привлеченные средства будут использованы для создания и популяризации платформы Travelvee, а все непроданные токены будут сожжены и команда не оставляет себе не одного токена.

Функция токена TRAVEL такова: ежегодный абонентский платеж который вносит каждая из гостиниц или других туристических объектов, который составляет 100 EUR для небольшого объекта, 200 EUR для среднего объекта и 300 EUR для крупного объекта, вносится только исключительно токенами TRAVEL по курсу действующему на момент оплаты.

В свою очередь команда Travelvee устанавливает такое правило: первые 2 года работы платформы Travelvee – все полученные от клиентов (хотелей и других тур объектов) токены TRAVEL будут сжигаться полностью. Развитие, внедрение и популяризация сайта Travelvee будет происходить за счет привлеченных на ICO средств. В течении третьего года работы платформы Travelvee будет сжигаться 50% токенов TRAVEL полученных в качестве ежегодной абонентской платы от подписчиков (хотелей и других туристических объектов). На протяжении 4го и 5го годов работы платформы – будет сжигаться 30% и 20% токенов соответственно. По завершению 5 го года работы платформы и далее всегда мы будем сжигать 10% токенов полученных от подписчиков (хотелей и других туристических объектов).

При этом мы всегда будем привязывать цену на наши услуги к фиатным деньгам – сейчас это: 100 EUR для небольшого объекта, 200 EUR для среднего объекта и 300 EUR для крупного объекта, а цена токена будет плавающей и будет зависеть от спроса на токены, которые необходимы для оплаты ежегодного абонентского обслуживания гостиницам на платформе Travelvee, дабы за скромную плату получать множество дополнительных клиентов.

Результатом данной политики:

1. Популяризация платформы Travelvee за счет привлеченных на ICO средств сделает ее популярной во всем мире с миллионами пользователей и десятками тысяч гостиниц – подписчиков. Подписчикам просто необходимы будут токены TRAVEL для оплаты абонентского обслуживания. Это создаст стабильный спрос на токены, без крупных пампов и дампов ибо гостиница будет покупать токены именно тогда когда придет срок оплаты ежегодного платежа.

2. Сжигание токенов TRAVEL согласно заявленной программе приведет к резкому уменьшению их количества, а растущий спрос на них – к многократному увеличению их стоимости.

Мы понимаем, что в мире еще много фиатных денег и мы оставляем им основную часть в нашей истории – все клиенты, которые покупают номера в отелях через Travelvee могут платить стандартными способами. Мы не привязываем стоимость наших услуг к количеству токенов, но возможность получить нашу услугу – подписку на портал Travelvee для гостиниц и других любых туристических объектов мы оставляем только через отправку нам токенов TRAVEL, но в эквиваленте цены в EUR и по курсу на момент оплаты.

Таким образом токен TRAVEL станет уникальным инвестиционным инструментом, неотъемлемым составляющим токеномики Travelvee. И я уверен, что в течении первых 3х лет покажет рост минимум в 100 раз.

## Факторы риска

Нет никакой гарантии, что проект Travelvee будет очень ценным. При определенных обстоятельствах существует риск потери затрат по проекту. Travelvee не связан с выпуском акций или облигаций, а также прав собственности, он внутренне связан с сетью, не зависящий от того, чтобы быть зарегистрированным на биржах.

Команда Travelvee будет выполнять свои обязанности должным образом и ответственно, но при реализации проекта наряду с другими рисками будут возникать риски, связанные с политикой, экономическими циклами, хакерскими атаками, процессами управления, ликвидностью и колебаниями валютных курсов.

Прочтите документацию по техническому руководству и оцените приемлемый уровень риска, который вы можете предпринять, чтобы сделать рациональные выводы и принять обоснованные решения.