

Иницијална понуда
КОИНА

WHITE PAPER

Иновативна платформа за туризам и путовање и резервисање у смјерена на неосуђени сектор туристичке индустрије, у којој је к лијент водећи.

travel^{vee}

ПЛОВДИВ, БУЛГАРИА Улица 12 Братанитса
тел. + 359 87 822 44 21 сви славенски језици
тел. + 49 157 506 20 775 Енглески и немачки
Веб: <https://icotravelvee.com/> | Е-маил: ico@travelvee.com

РЕЗИМЕ

Травелвее је децентрализована платформа за туристичке резервације и путовања, у којима се користи блок, и паметни уговори који се тичу сектора у туристичкој индустрији на недозвољеним просторијама у хотелима свих нивоа..

Нудимо потпуно нови приступ у туристичкој индустрији. Без накнаде и камате за сваку услугу.

Платформа за претраживање и понуди хотелских соба и пакета где је клијент лидер у одређивању цена..

Травелвее - ће вам пружити прилику да купите смештај у хотелу који се не продаје никуда и продаје се само овом клијенту у овом конкретном тренутку. Свака понуда хотела за корисника платформе је ексклузивна по цијени која је нижа од уобичајене и можда се више неће поновити.

Ми креирамо Травелвее друштво са високом интелигенцијом и креативношћу који ће бити усмерен директно на тржиште ненасељених соба - који ће се продавати по ексклузивним условима, о којима се између хотела и купца дискутује - повјерљиво, наравно уз помоћ платформе Травелвее .

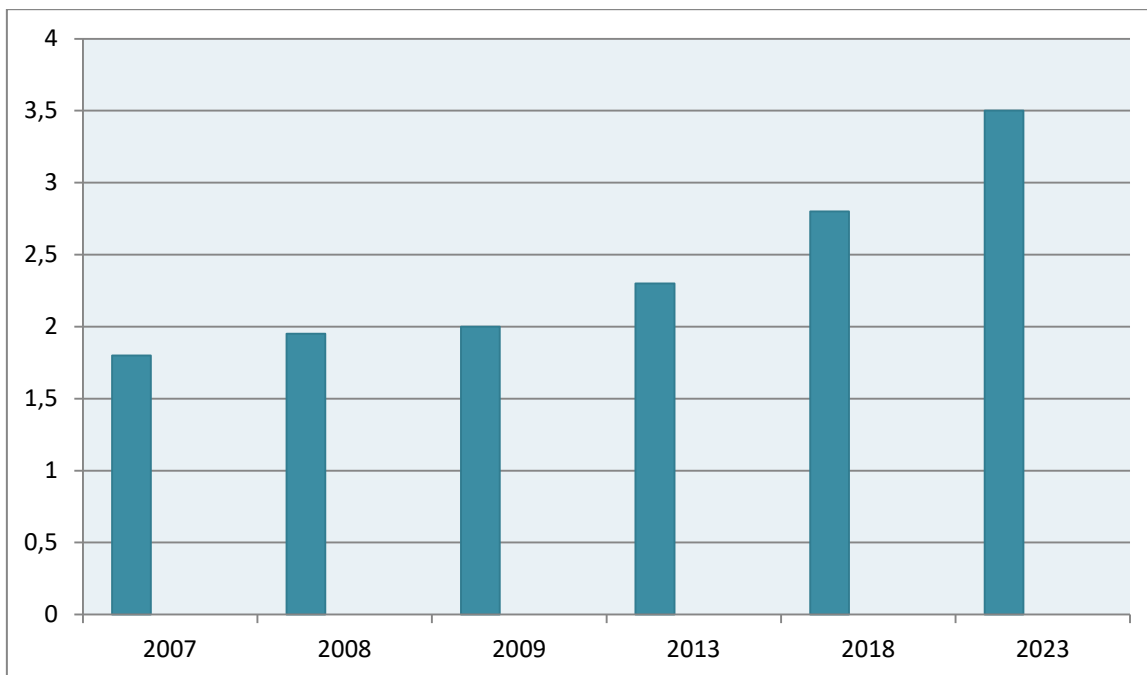
Директни ток готовине без накнада и камата. Могућност израчунавања традиционалних средстава и ТРАКЕЛ-а. Популаризација крипто валута и њихово прилагођавање стварном тржишту.

Садржај

Садржај.....	2
Анализа тржишта.....	3
Пословни модел.....	5
Могућности.....	7
Предности.....	7
Структура компаније.....	8
Токеномија.....	9
Фактори ризика.....	10

Анализа тржишта

Сви знамо о милијардама преокрета и профиту у туристичкој индустрији, што је друго након екстракције угљоводоника. Према разним процјенама, туристичка индустрија процјењује се на 15-17% свјетског БДП-а, а стопа раста се годишње мијења са 12-20%, без обзира на развој свјетске економије.



Слика 1 Допринос туризма светском БДП-у (милијарде долара)

Ни тајна није велика конкуренција, као и многи посредници који повезују туриста и произвођача који му је потребан. Постоји много примјера, али примећемо најочигледније:

За сваку туристичку локацију, хотел или санаториј, станове и слично, чак и током сезоне или празника ретко је могуће радити са 100% пуњењем. Типично, просек је 30-55% годишње, и сматра се успешним и профитабилним. С друге стране, то доводи до повећања трошкова пружених услуга, утиче на квалитет, повећава обрт кадрова и низ других негатива.

Сваки инвеститор у овај посао улаже много новца у оглашавање и привлачење нових купаца. Постоји много туроператора и сајтова који нуде брзе и практичне резервације. Као што су Booking.цом, Прицелине.цом, Агода.цом, Екпедиа.цом, Хотелс.цом и други, а не постоје туристички сајт који не користи своје услуге.

Али сви ови посредници добијају одређене проценте (од 15% до 40%) сваке услуге и без обзира да ли желе од својих купаца (хотела и сл.) Попуст за купца, цена је увек већа од директно договорене цене.

Туроператори имају одложени ток готовине од клијента до крајњег примаоца, као и флукуације девизног курса. Због ових разлога, сваке године свједоци смо банкрот компанија које послују у организацији туроператора, од којих сваке године трпи око милион туриста.

Не због немогућности великих попушта на понуђене услуге, али посреднички интерес формира високе цене у индустрији, што доводи до ограничења тока туриста.

Одвојено, треба напоменути да готово сваки туристички објекат који послује више од годин у дана има приближно статистику посјећености за наредну годину. Ове статистике, као и фиксни трошкови као што су порези, зараде, локални порези, енергија итд., омогућит ће менаџерима туристичких објеката појединачне одлуке о симболичким ценама услуга. Чак и слободан хотелски смештај или још једна турнеја, објект ће донети профит од посјете ресторана, спа центру и другим услугама које нуди туристички објекат.

Пословни модел

Травелвее је иновативна туристичка платформа за путовања и путовања, у којима клијент бира између ексклузивних понуда из хотела и других тура објеката - понудио му се тачно и тачно на неопходним датумима.

Травелвее - децентрализовани, корисници сајта директно шаљу своје жеље по цени и условима и територији на којој ће путовати, а хотели на овој територији директно шаљу своје понуде директно кориснику који је послао захтјев.

Сваки корисник ће моћи објавити раније и / или вруће захтјеве за преферирани одмор, како и планирани буџет, а туристичке локације ће се борити за њега уз атрактивне понуде.

1. За купце:

- рани боокинг;

туриста може користити пуно филтера и стања; Број туриста, година, жељена дестинација, земља, море, планине, минимални услови, интернет, планирани буџет од ... до и много више.

Када се захтев објави, сви туристички објекти под овим условима биће позвани да дају личне понуде у року од 24 сата. Да би се избегли аранжмани картела између туристичких локација, све понуде ће бити анонимне и видљиве само клијенту. Чим клијент прихвати једну од понуда, други туристички сајтови ће аутоматски бити обавештени да је избор други предмет.

Изабрани објекат аутоматски добија 100% уплату за услугу (отказивање налога ће бити индивидуално за сваки туристички објекат).

Уколико клијент не одобри ниједан од приједлога, туристичка мјеста ће бити позвана да дају нове предлоге. Али не више од два пута за исте услове истог клијента.

- Вруће резервације;

Највероватније су погодни за пословна путовања и биће обрађени дан за дан и истим условима као и за рану резервацију.

У свијету практично нема хотела нити других туристичких објеката испуњених са 100%, посебно у радним данима.

Приликом доласка на одређено место, клијент једноставно улази у жељене параметре обиласка објекта, као и (ако је пожељно) буџет који има. Другим речима, ако летите за Лондон у року од 4 дана од Франкфурта, имате буџет за хотел са 2 звјездице - пишете расположиви буџет у апликацији на сајту Травелвее, вашу пријаву виде сви хотели у Лондону и, на основу њиховог станарина, они вам шаљу предлоге за смјештај, наравно, не виђате буџет који сте навели, тако да постоји шанса да корисник добије ексклузивну понуду од хотела са 4 звјездице са наведеним буџетом од 2 звјездице.

Када се захтев објави, сви туристички објекти који потпадају под одређеним условима, али не зависе од броја звјезда (осим ако их експлицитно не назначи клијент), биће позвани да дају личне понуде у року од 4 сата.

Да би се избегли аранжмани картела између туристичких локација, све понуде ће бити анонимне и видљиве само клијенту.

Чим клијент прихвати једну од понуда, други туристички сајтови ће аутоматски бити обавештени да је избор други предмет.

Директан контакт туриста и туристичких локација.

Анонимност понуде.

Циљна конкуренција између туристичких локација на основу тренутног запошљавања и политике привлачења новог клијента.

Могућност за клијента са буџетом туристичког објекта са једним звијездом, посјетити туристички објекат са четири или пет звјездица, као и добити додатне попусте.

2. Туристички објекти

Туристички објекти за свој дио ће моћи директно преговарати са клијентом без додатних накнада и провизија за сваки стан.

Могућност личне понуде свим клијентима Травелвее-ом.

Приступ рејтингу код најактивнијих корисника.

Креиралићемо рејтинг активних корисника који ће бити доступни само за туристичке објекте, који их, заузврат, могу позвати и дати личне понуде.

Уз развој Травелвее, активни корисници добиће "миљу картицу", која ће дати додатне бонусе и попусте на традиционалне методе резервације.

Најава свакодневних, вансезонских и сезонских пакета за аукцију;

Сви хотели, пензије, хостели и многи други туристички садржаји имају тачну статистику за наенасељени сектор. Увођењем иновативног начина продаје овог сектора на аукцији.

Сваки туристички сајт - учесник Травелвее имаће прилику да учествује на аукцији клуба. Најава на аукцији са минималним износом (пет долара / еура). Свака аукција ће бити доступна на свим корисницима, а платформа ће позвати све да учествују. Постоје две врсте аукција:

отворена аукција на којој ће сви видети предложени износ и бити у могућности дати бољу цену. На крају аукције, најбоља понуда ће победити.

Затворена аукција у којој ће све понуде бити анонимне, а корисници ће процијенити и одлучити колико ће они дати за одређену серију. На крају аукције, најбоља понуда ће победити.

Такође ћемо створити рејтинг за туристичке објекте. Наша платформа ће увести друге функције и могућности које већ користе друге платформе и добро су познате и популарне међу корисницима. Користићемо чињеницу да нећемо наплатити провизију за сваку резервацију која ће уштедјети најмање 15% трошкова.

Могућности

Пројектни тим верује да туристичким излазима са туристичким рутама, хотелским собама са транспарентним ценама и без наплате провизије пружа туристима који прате своје индивидуалне путовање, с растућом популарношћу Травелвее портала. планира и штеди сопствени буџет. Искористите иновативна решења приликом избора туристичке дестинације; учествују на аукцијама, добијају веома занимљиве и профитабилне понуде са туристичких места по најнижим тржишним стопама, повећавају своје бонусе у оквиру пројекта и путују на њихов трошак.

За туристичке објекте. Пројекат омогућава малим компанијама прилику да се такмиче са гигантима туристичке индустрије. А и сви туристички објекти без изузетака добивају широк спектар алата за спровођење својих предлога.

Предности

Огроман број предлога ствара потребу да пронађе различите начине за достизање потрошача. Ми стварамо ново тржиште које се фокусира на празна или непрекидно празна места на туристичким локацијама.

Ми креирамо Травелвее као друштво са високом интелигенцијом и креативношћу које ће бити оријентисано на тржиште ненасељених соба - које ће се продавати по ексклузивним условима, о којима се између хотела и купца дискутује - повјерљиво, наравно уз помоћ Травелвее платформа.

Повећавамо проток туриста на рачун јефтиних пакета, односно уштеде од рекреације и путовања ће се у већини случајева улагати на нова путовања.

- Иновација модела цена.
- Сачува трошкове хотела и испуњава хотелску базу.
- Повећава профитне могућности за хотеле.
- Смањује трошкове за купце.
- Велики промет крипто валуте.
- Штедња од недостатка накнада и провизија.

Травелвее ће добити само годишње накнаде које ће плаћати туристички објекти. Плаћање ће бити у токену и биће еквивалентно 100 до 300 евра годишње, у зависности од величине туристичке локације, али ће бити плаћено после трансакције. То јест, хотел се претплатио на платформу и плаћа годишњу претплату на ТРАВЕЛ токене, купујући их на измјењивању и ли размјени тек након што је примио првог купца са наше платформе! Травелвее гарантује да неће бити других скривених трошкова или провизије.

Структура компаније

За реализацију пројекта Травелвее, компанија ће бити регистрована у Лихтенштајну, јурисдикцију која није скупа као Швајцарска, али сасвим лојална крипто пројектима и добром пореском рају. За социјалну политику Травелвееа циљ је оптимизација пореског оптерећења у правцу смањења, али повећање добровољних одбитака, непрекидно трошење дела добити на добротворне сврхе.

Сви менаџери и стручњаци биће постављени на конкурентној основи. Ми ћемо створити нова нашој већ постојећој бази одјељења; програмирање, дизајн, маркетинг, оглашавање, правни, цалл центар, иновације, људски ресурси итд.

У свакој земљи имамо главног партнера у особи постојеће профилне компаније или организације кроз коју ћемо потражити партнера, као што су: туристичке објекте, маркетиншке и рекламне агенције, асоцијације профила и организације итд.

Све ово ће нас спасити времена и новца и осигурати широк и агресиван продор на међународном тржишту.

У зависности од њихове продуктивности, наши главни партнери ће добити свој профит.

Брза имплементација и скала пројекта зависи од буџета који можемо направити.

Пројекат се може водити у одвојеној земљи са минималним буџетом, али са минималним резултатима и дугим периодом реализације. Са пуним буџетом можемо агресивно ући на светско тржиште, што ће довести до брзог спровођења пројекта, повећања промета и брзог повратка. Биће креирано и покренуто засебно место за извјештај инвеститорима - власницима ТРАВЕЛ токена, гдје ћемо објављивати извјештаје, вијести о развоју токена, информације о спаљеним токенима

Токеномија

Имајући у виду чињеницу да платформа, заједно са иновативним приступом, подразумијева стварање прихода и повећање цијене домаће валуте Токена. Токенс ће служити као јединица рачуна између нас (платформа Травелвее) и хотела.

Плаћања између клијента и хотела планирана су у фиат валути, дебитним картицама, као и домаћој валути Токенс ТРАВЕЛ. Хотел заузврат прима дигиталну валуту која се затим користи за израчунавање са платформом Травел или користи исти новац за куповину ТРАВЕЛ токена на берзи и на тај начин израчунава.

Као што схватате, продат ћемо наше утилити ТРАВЕЛ токене стварањем ИЦО-а и привлачењем од 10 до 30 милиона долара у крипто-валутама. Сва прикупљена средства ће се користити за креирање и промоцију платформе Травелвее, а сви непродати токени ће бити спаљени и тим неће оставити само један токен.

Функција ТРАВЕЛ-а токена је: годишња претплата за сваки хотел или други туристички објекат, који износи 100 ЕУР за мали објекат, 200ЕУР за просјечни објекат и 300ЕУР за велики објекат, плаћа само ТРАВЕЛ токени по текућем курсу.

Заузврат, тим Травелвее успоставља ово правило: прве две године платформе Травелвее - сви ТРАВЕЛ токени добијени од купаца (хотели и други туристички објекти) биће потпуно спаљени. Развој, имплементација и популаризација веб странице Травелвее одвијаће се на рачун средстава које покреће ИЦО. Током треће године платформе Травелвее, 50% ТРАВЕЛ токена примљених као годишња претплата од претплатника (хотели и други туристички објекти) биће спаљене. На крају петогодишње радње платформе и даље ћемо запалити 10% токена примљених од претплатника (хотели и други туристички садржаји).

Истовремено, увек ћемо везати цену наших услуга како бисмо откупили новац - сада је: 100 ЕУР за мали објекат, 200ЕУР за просјечни објекат и 300ЕУР за велики објекат, а цијена токена ће плутати и зависити од потребе за токенима који су потребни за плаћање годишње услуге клијента за хотеле на платформи Травелвее, тако да за скромну накнаду примају многе додатне купце. Резултат ове политике је:

1. Популаризација платформе Травелвее на рачун средстава покренутих у ИЦО-у учинит ће га популарним широм света са милионима корисника и десетинама хиљада претплатничких хотела. Претплатници ће једноставно требати ТРАВЕЛ токене за плаћање за одржавање претплатника. Ово ће створити стабилну потражњу за токене, без великих пампаса и депонија за хотел ће купити токове тачно када долази датум плаћања годишњег плаћања.

2. Спаљивање ТРАВЕЛ токена према проглашеном програму ће довести до наглог смањења броја и повећања потражње за њима - до вишеструког повећања њихове вриједности.

Схватимо да на свету још увек има пуно новца и остављамо им главну улогу у нашој историји - сви купци који купују собе у хотелима кроз Травелвее могу платити на стандардан начин. Не трошимо трошкове наших услуга на број токена, али могућност нашег сервиса - претплата на портал Травелвее за хотеле и друге туристичке објекте које остављамо само спаљивањем усмјерених ТРАВЕЛ токена, али у еквиваленту цена у ЕУР и по курсу у тренутку плаћања.

Дакле, ТРАВЕЛ токен ће постати јединствени инвестициони алат, саставни део Травелвее токеница. И сигуран сам да ће током прве 3 године показати раст од најмање 100 пута

Фактори ризика

Не постоји гаранција да ће пројекат Травелвее бити веома вриједан. Под одређеним околностима постоји ризик од губитка трошкова за пројекат. Травелвее није повезан са емисијом акција или обвезница, као и имовинским правима, интерно је повезан са мрежом, а не зависи од тога да ли је регистрована на берзама.

Тим Травелвее ће своје послове извршавати на одговарајући начин и одговорно, али уз имплементацију пројекта, заједно са другим ризицима, појавице се ризици у вези са политиком, економским циклусима, хакерским нападима, процесима управљања, ликвидношћу и валутним флукуацијама.

Прочитајте документацију о техничком приручнику и процијените прихватљив ниво ризика којом можете предузети да бисте направили рационалне закључке и доносили одлуке.