

Initial Coin Offering

# WHITE PAPER

Turizm ve seyahat için yenilikçi bir platform ve Turizm endüstrisinde müşterinin boşa yönlendirildiği sektör sorununa yönelik rezervasyon sistemi

travel<sup>vee</sup>

PLOVDIV, BULGARIA12 Bratanița 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)

## ÖZET

Travelvee, turist rezervasyon ve seyahatleri için merkezi olmayan blockchain teknolojisinin kullanıldığı bir platformdur ve akıllı sözleşmeler, turizm sektöründe her seviyedeki otellerde rezerve edilmemiş odaları hedefler.

Turizm sektöründe her türlü hizmet için herhangi bir ücret ve faiz olmaksızın tamamen yeni bir yaklaşım sunuyoruz.

Müşterinin belirlediği fiyat doğrultusunda otel odaları ve hizmet paketlerini aramak ve sunmak için bir platformdur.

Travelvee, herhangi bir yerde odası satılmayan bir otelde konaklama fırsatı sunacak ve bu belirli zamanda sadece bu platformu kullanan özel müşteriye sunulacak. Otelden sunulan her teklif platform kullanıcısına özel, normalden daha düşük fiyat olacak ve bir daha asla teklif edilmeyebilir.

Özel şartlarda satışa sunulacak olan boş odaların doğrudan otel ve alıcı arasında pazarlık edilebilen bir piyasa arzını oluşturarak, yüksek zeka ve yaratıcılık ile Travelvee topluluğunu bu pazara yönlendiriyoruz. Elbette Travelvee platformunun yardımıyla.

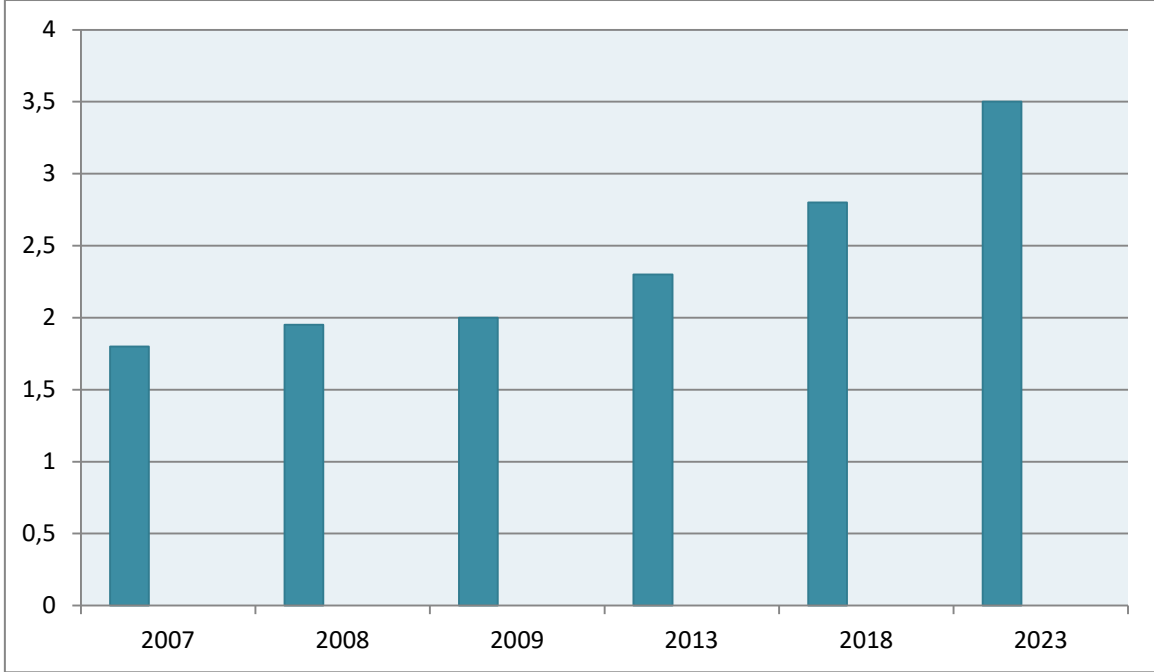
Komisyon ve faiz olmadan doğrudan nakit akışı. Geleneksel araçları ve TRAVEL jetonunu hesaplama imkanı. Kripto para birimlerinin popülerleştirilmesi ve gerçek pazara uyarlanması.

## İçindekiler

İçindekiler.....	2
İşleyiş Modeli.....	5
İmkanları.....	7
Yararları.....	7
Şirketin Yapısı.....	8
Tokenomica.....	9
Risk faktörleri .....	10

## PAZAR ARAŞTIRMASI

Hidrokarbonların çıkarılmasından sonra ikinci olan turizm endüstrisinde milyarlarca tur ve kar olduğunu hepimiz biliyoruz. Çeşitli tahminlere göre, turizm sektörü dünya GSYİH'sinin %15-17 arasında olduğu kabul ediliyor ve büyüme oranı, dünya ekonomisinin gelişiminden bağımsız olarak yılda %12-20 arasında değişiyor.



**Fig. 1 Turizmin dünya GSYİH'sine katkısı (\$ milyar)**

Turisti ve ihtiyaç duyduğu ürünü birbirine bağlayan birçok aracının büyük bir rekabet içinde olduğu bir sır değildir. Pek çok örnek var ama en belirgin olanı not ediyoruz:

Tüm turist sitesi, otel veya sanatoryum, daire vb. için, sezon veya tatillerde bile %100 doluluk oranında çalışmak nadiren mümkündür. Tipik olarak, ortalama yıllık %30-55'tir ve başarılı ve karlı olarak kabul edilir. Öte yandan, sağlanan hizmetlerin maliyetinde bir artışa, kaliteyi etkilemeye, personelin cirosunu artırmaya ve bir takım başka olumsuzluklara yol açmaktadır.

Bu sektörde bulunan her yatırımcı, reklam vermek ve yeni müşterileri çekmek için çok para yatırır. Hızlı ve rahat rezervasyonlar sunan birçok tur operatörü ve site var: Booking.com, Priceline.com, Agoda.com, Otel, Hotels.com ve diğerlerinin yanı sıra, hizmetlerini kullanmayan turist sitesi yoktur.

Ancak her hizmet bedelinin belirli bir yüzdesini tüm bu araçlar (% 15 ila % 40 arasında) alırlar ve müşterilerinden (oteller, vb.) ister istemez, turist müşteri için yapılan indirimden bağımsız olarak, fiyat her zaman doğrudan anlaşılabilir fiyattan daha yüksektir.

Tur operatörleri, müşteriden son alıcıya ve döviz kurundaki dalgalanmalardan kaynaklı olarak vadeli çalışır. Bu nedenlerle, tur operatörü şirketlerinin yaklaşık bir milyon turist akışını etkileyen iflasına her yıl şahit oluyoruz.

Sunulan hizmetlerde büyük indirimlerin imkânsızlığından değil, arabuluculuk sektörüne verilen paylar fiyatları yükseltmekte ve bu da turist akışının kısıtlanmasına yol açmaktadır.

Ayrıca bir yıldan fazla süredir faaliyet gösteren hemen hemen her turistik tesisinin takip eden yıl için yaklaşık katılım istatistiklerine sahip olduğu belirtilmelidir. Bu istatistikler, vergiler, ücretler, yerel vergiler, enerji vb. sabit maliyetlerin yanı sıra, turistik tesislerinin yöneticilerinin hizmetlerin sembolik fiyatları hakkında bireysel kararlar almalarına izin verecektir. Hatta ücretsiz otel konaklama ya da başka bir gezi . Olgular; restoran, spa merkezi ve turistik tesis tarafından sunulan diğer hizmetleri ziyaret etmekten kar getirmesidir.

## İşleyiş Modeli

Travelvee, seyahat ve seyahat rezervasyonları için yenilikçi bir seyahat platformudur. Müşteri, otelden ve diğer objelerden oluşan özel teklifler arasından seçim yapar.

Travelvee - sitenin kullanıcılarına doğrudan site kullanıcısının kendi talep ettiği fiyatı ve seyahat edeceği şartları ve bölgeleri ve bu bölgedeki otelleri talebi doğrultusunda site kullanıcısına merkezi olmayan sistemle gönderir.

Her kullanıcı, tercih edilen tatil için erken rezervasyon ve / veya yeni isteklerin yanı sıra, planlı bir bütçe ve turistik siteler cazip teklifler onun için karşılanacaktır.

### 1. Müşteriler için:

#### - erken rezervasyon;

turist çok sayıda filtre ve ülke kullanabilir; Tatilcilerin sayısı, yaşı, istenilen varış yeri, ülke, deniz, dağlar, minimum gereksinimler, internet, planlanan bütçe ... ve daha fazlası

Talep yayınlandığında, bu şartlar altında kalan tüm turistik tesisler 24 saat içinde kişisel teklifler yapmaya davet edilecektir. Turist siteleri arasındaki kartel düzenlemelerini önlemek için, tüm teklifler anonim ve yalnızca müşteriye görünür olacaktır. Müşteri tekliflerden birini kabul eder etmez, diğer turistik yerler otomatik olarak seçime başka bir gezi olarak bildirilecektir.

Seçilen gezi otomatik olarak hizmet için %100 ödeme alır (siparişin iptali her turist gezi için ayrı olacaktır).

Müşteri tekliflerden herhangi birini onaylamadıysa, turistik siteler yeni teklifler yapmaya davet edilecektir. Ama aynı müşterinin aynı koşulları için iki kattan fazla olmayacaktır.

#### - Sıcak rezervasyonlar;

Bunlar daha çok iş gezileri için uygun ve erken rezervasyonda aynı koşullar altında gün içi ve gün dışı olarak işlem görecek.

Dünyada, özellikle hafta içi her gün %100 dolu otel veya başka turistik tesis bulunmamaktadır.

Belirli bir yere geldiğinde, müşteri sadece gezinin turunun istenilen parametrelerini ve (istenirse) sahip olduğu bütçeyi girer. Başka bir deyişle, Frankfurt'tan 4 günlüğüne Londra'ya uçuyorsanız, 2 yıldızlı bir otel için bir bütçeye sahipseniz - Travelvee web sitesindeki uygulamada mevcut bütçeyi yazıyorsanız, başvurunuz tüm Londra otelleri tarafından görülmekte ve doluluk, size konaklama teklifleri gönderirler, doğal olarak sizin tarafınızdan belirtilen bütçeyi artırmazlar, bu nedenle kullanıcının 4 yıldızlı bir otelden 2 yıldızlık bir bütçe ile özel bir teklif alma şansı vardır.

İstek yayınlandığında, belirtilen koşullar altında düşen, ancak yıldız sayısına bağlı olmayan tüm gezi turları (müşteri tarafından açıkça belirtilmemişse) kişisel teklifleri 4 saat içinde yapmaya davet edilecektir.

Turist siteleri arasındaki kartel düzenlemelerini önlemek için, tüm teklifler anonim ve yalnızca müşteriye görünür olacaktır.

Müşteri tekliflerden birini kabul eder etmez, diğer turistik yerler otomatik olarak seçime başka bir gezi olarak bildirilecektir.

Turistler ve turist siteleri arasında doğrudan temas.

Tekliflerin anonimliği.

Mevcut istihdam ve yeni müşteri çekme politikası temelinde turistik siteler arasındaki nesnel rekabet.

Bir yıldızlı turistik tesis için bir bütçeye sahip bir müşteri için dört veya beş yıldızlı bir turistik tesisi ziyaret etme fırsatının yanı sıra ek indirimler kazanın.

## 2.Turistik tesisler

Turistlerin kendi imkanları için, her ikamet için ek ücret ve komisyonlar olmaksızın doğrudan müşteri ile görüşebilecektir.

Tüm istemcilere kişisel tekliflerin fırsatıTravelvee

En aktif kullanıcılarla derecelendirmeye erişim

Aktif kullanıcılar için bir derecelendirme oluşturacağız, ki bu da sadece turist objeleri için geçerli olacak, onları da davet edip kişisel teklifler yapabilecektir..

Travelvee'in gelişimi ile aktif kullanıcılar, geleneksel rezervasyon yöntemlerinde ek bonuslar ve indirimler sağlayacak bir "mil kartı" alacaktır..

Açık artırmada günlük, sezon dışı ve mevsimsel paketlerin duyurulması;

Tüm oteller, pansiyonlar, pansiyonlar ve diğer birçok turistik tesis, kullanılmayan sektör için doğru istatistiklere sahiptir. Bu sektörü açık artırmada satmak için yenilikçi bir yöntem sunuyoruz.

Her turist sitesi - katılımcı Travelvee, kulüp açık artırmasına katılma fırsatına sahip olacak. Açık artırmada minimum tutarda ilan (beş dolar / avro)..

Her açık artırma tüm kullanıcılar tarafından kullanılabilir olacak ve platform herkesi katılmaya davet edecek.

İki tür açık arttırma olacak:

Herkesin önerilen miktarı göreceği ve daha iyi bir fiyat verebileceği açık bir müzayede. Açık artırmanın sonunda en iyi teklif kazanacak.

Tüm tekliflerin anonim olduğu kapalı bir açık artırma olacak ve kullanıcılar belirli bir parti için ne kadar vereceğini değerlendirecek ve karar verecekler. Açık artırmanın sonunda en iyi teklif kazanacak.

Ayrıca turistik tesisleri için bir derecelendirme oluşturacağız. Platformumuz, diğer platformlarda zaten kullanılan diğer işlevleri ve yetenekleri tanıttık ve kullanıcılar arasında iyi bilinen ve popüler olacak. Her bir rezervasyon için ücret talep etmeyeceğiz, maliyetin en az% 15 'ini karşılayacağız.

## Imkanlari

Proje ekibi, Travelvee portalının gittikçe artan popülaritesiyle, turistlerin kendi bireysel seyahatlerini izleyebilmelerini sağlayacak, turistler için çeşitli seçenekler, şeffaf fiyatlar ve hiçbir komisyon tahsilatı olmayan otel odaları için çeşitli seçeneklerin sunulduğuna inanıyor. Kendi bütçelerini planlar ve kaydeder. Bir turistik yer seçerken yenilikçi çözümlerden yararlanın; Açık artırmalara katılın, en düşük piyasa oranlarında turistik sitelerden çok ilginç ve karlı teklifler alın, proje içindeki kendi bonus puanlarınızı arttırın ve masraflarınızı karşılayın.

Turistik tesisler için. Proje, küçük firmalara turizm endüstrisinin devleriyle rekabet etme fırsatı sunuyor. Ayrıca istisnasız tüm turistik tesisler tekliflerini uygulamak için geniş bir araç yelpazesine sahip olacaktır.

## Yararları

Çok sayıda teklif, tüketicilere ulaşmak için farklı yol bulma ihtiyacı oluşturacaktır. Turizm sitelerinde boş veya sürekli boş yerlere odaklanan yeni bir pazar yaratıyoruz.

Özel şartlarda satışa sunulacak olan boş odaların doğrudan otel ve alıcı arasında pazarlık edilebilen bir piyasa arzını oluşturarak, yüksek zeka ve yaratıcılık ile Travelvee topluluğunu bu pazara yönlendiriyoruz. Elbette Travelvee platformunun yardımıyla.

*Ucuz paketlerin artışıyla turist akışını arttırıyoruz, yani rekreasyon ve seyahatten elde edilen tasarruflar çoğu durumda yeni yolculuklara yatırılacak.*

- Fiyatlandırma modellerinde yenilik.
- Otel giderlerini kaydeder ve otel tabanını doldurur.
- Oteller için kar fırsatlarını arttırır.
- Müşteriler için maliyetleri azaltır.
- Kripto para biriminin yüksek cirosu
- Ücret ve komisyon eksikliğinden tasarruf.

Travelvee, sadece turistik tesisler tarafından ödenecek yıllık ücretlerden yararlanacaktır. Ödemeler jetonlarda olacak ve turist sitesinin büyüklüğüne bağlı olarak yılda 100 ila 300 avroya denk gelecek, ancak işlemten sonra ödenecek. Yani, otel bu platformda abone oldu ve yıllık abonelik ödemesini TRAVEL tokenlerine ödediği parayı, ilk müşteriyi platformumuzdan aldıktan sonra değiştirici ya da borsada satın aldı! Travelvee başka hiçbir gizli masraf veya komisyon olmayacağını garanti eder.



## Şirketin Yapısı

Travelvee projesini uygulamak için, bir şirket İsviçre gibi pahalı olmayan Liechtenstein'a kayıtlı olacak, ancak kripto projelerine ve iyi bir vergi cennetine oldukça sadık kalacak. Travelvee'nin sosyal politikası için vergi yükünü azaltma yönünde optimize etmeyi amaçlamakta, ancak yardım kesintisini arttırmak, kârın bir kısmını hayır kurumlarına harcamaktır..

Tüm yönetici ve uzmanlar rekabetçi bir şekilde atanacaktır. Mevcut departmanımızın üzerinde oluşturacağız; programlama, tasarım, pazarlama, reklam, yasal, çağrı merkezi, yenilik, insan kaynakları, vb.

Her ülkede ortak bir profil şirketi veya kuruluşunda, örneğin turizm tesisleri, pazarlama ve reklam ajansları, profil dernekleri ve organizasyonları gibi ortakları arayacağımız bir ana ortağa sahip olacağız.

Tüm bunlar bize zaman ve para tasarrufu sağlayacak ve uluslararası pazarda geniş ve agresif bir nüfuz sağlayacaktır..

Verimliliğine bağlı olarak, ana ortaklarımız da kârlarını alacaklardır.

Projenin hızlı uygulanması ve ölçeği, oluşturabileceğimiz bütçeye bağlıdır..

Proje, minimum bütçe ile, ancak minimum sonuçlarla ve uzun bir uygulama dönemi ile ayrı bir ülkede çalıştırılabilir. Tam bütçeyle, projenin hızlı bir şekilde uygulanmasına, ciroda artışa ve hızlı geri dönüşe neden olacak şekilde dünya pazarına agresif bir şekilde girebiliriz. Rapor için yatırımcılara ayrı bir site oluşturulacak ve başlatılacak - TRAVEL tokenleri sahipleri, raporları yayınlayacağız, sembolün gelişimi hakkında haberler, yanmış jetonlarla ilgili bilgiler de yayınlanacak

## Tokenomica

Müşteri ile otel arasındaki ödemelerin, bir Fiat para birimi, banka kartları ve Tokens SEYAHAT'ının yerel para birimi cinsinden yapılması planlanmaktadır. Otel, daha sonra, platform Travel ile hesaplamak için kullanılan ya da TRAVEL tokenleri alışverişi için aynı parayı kullanan ve bu şekilde hesaplayan bir dijital para birimi alır

Platformun, yenilikçi bir yaklaşımla birlikte, gelir oluşumunu ve Token'in ulusal para biriminin fiyatında bir artış anlamına geldiği gerçeğini göz önünde bulundurarak. Tokenlar (Jetonlar), bizim (Travelvee platformu) ve oteller arasındaki tek hesap birimi olarak hizmet edecektir.

Anladığınız gibi, TRAVEL tokenlerimizi bir ICO yaparak ve kripto para birimlerinde 10 ila 30 milyon dolar çekerek satacağız. Tüm yükseltilmiş fonlar, Travelvee platformunu yaratmak ve tanıtmak için kullanılacaktır ve tüm satılmayan jetonlar yakılacak ve ekip tek bir jeton bırakmayacaktır.

TRAVEL jetonunun işlevi şu şekildedir: küçük bir gezi için 100 EUR, ortalama bir tesis için 200 EUR ve büyük bir gezi için 300 EUR olan otel veya diğer turistik objelerin yıllık abonelik ücreti yalnızca TRAVEL tarafından ödenir. mevcut döviz kurundaki belirteçler.

Sırayla Travelvee takımı bu kuralı kurar: Travelvee platformunun ilk 2 yılı - müşterilerden alınan tüm TRAVEL tokenleri (oteller ve diğer turistik yerler) tamamen yanacaktır. Travelvee web sitesinin geliştirilmesi, uygulanması ve yaygınlaştırılması, ICO tarafından toplanan fonlar pahasına gerçekleşecektir. Travelvee platformunun üçüncü yılında, abonelerden (oteller ve diğer turistik yerler) yıllık abonelik ücreti olarak alınan TRAVEL tokenlerinin% 50'si yanacaktır. Platform operasyonunun 5. yılı sonunda ve daha sonra, abonelerden (otel ve diğer turistik yerler) alınan jetonun% 10'unu her zaman yakacağız.

Aynı zamanda, hizmetlerimizin fiyatını her zaman fiat parasıyla bağlayacağız - şimdi: küçük bir nesne için 100 EUR, ortalama bir tesis için 200EUR ve büyük bir nesne için 300EUR ve bir jetonun fiyatı kayan ve daha fazla müşteri almak için mütevazı bir ücret karşılığında, platform Travelvee'deki oteller için yıllık müşteri hizmetleri için gerekli olan tokenlere olan talebe bağlı olacaktır. Bu politikanın sonucu:

1.Travelvee platformunun ICO'da toplanan fonlar pahasına yaygınlaşması, milyonlarca kullanıcı ve onbinlerce abone oteli ile dünyanın her yerinde popüler hale getirecek. Aboneler sadece abone bakımı için ödeme yapmak için TRAVEL tokenlerine ihtiyaç duyacaktır. Bu, jetonlar için istikrarlı bir talep yaratacak, büyük miktardaki pampalar ve çöplükler olmadan, yıllık ödeme ödemesinin yapıldığı tarihte otel tam olarak jeton alacak.

2. Bildirilen programa göre TRAVEL token'larının yakılması, sayılarında keskin bir düşüşe ve kendileri için artan talebe yol açacak - değerlerinde çoklu bir artış olacak.

Dünyada hala çok miktarda para olduğunu anlıyoruz ve onları tarihimizdeki ana parça olarak bırakıyoruz - Travelvee aracılığıyla otellerde oda satın alan tüm müşteriler standart yollarla ödeme yapabilir. Hizmetlerimizin maliyetini jeton sayısına değil, hizmetimizi alma olanağına - Travelvee portalı için sadece TRAVEL tokenleri göndererek ayrılan oteller ve diğer turistik tesisler için bir abonelik değil. EUR cinsinden ve ödeme anında döviz kuru.

Böylece, TRAVEL jetonu, Travelvee'in belirteçlerinin ayrılmaz bir parçası olan eşsiz bir yatırım aracı olacak. Ve eminim ki, ilk 3 yıl boyunca en az 100 kez bir büyüme gösterecektir.

## Risk faktörleri

Travelvee projesinin çok değerli olacağını garanti yoktur. Belirli koşullar altında, proje için maliyet kaybı riski vardır. Travelvee, hisse senedi ya da tahvil ihracı ve mülkiyet hakları ile ilişkili değildir, borsaya kayıtlı olmamaya bağlı olarak, dahili olarak ağa bağlıdır.

Travelvee ekibi görevlerini doğru ve sorumlu bir şekilde yerine getirecektir, ancak projenin uygulanmasıyla birlikte diğer risklerle birlikte, politikalar, ekonomik döngüler, hacker saldırıları, yönetim süreçleri, likidite ve kur dalgalanmaları ile ilgili riskler ortaya çıkacaktır.

Teknik kılavuzdaki belgeleri okuyun ve rasyonel sonuçlar çıkarmak ve bilinçli kararlar almak için alabileceğiniz kabul edilebilir risk düzeyini değerlendirin.