

Huy động tiền xu ban đầu

SÁCH TRẮNG

Nền tảng sáng tạo cho du lịch, đi lại và đặt chỗ, nhằm vào khu vực trống của ngành du lịch, trong đó khách hàng là một nhà lãnh đạo.

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

TÓM TẮT

Travelvee là một nền tảng phi tập trung cho các đơn đặt hàng du lịch và du lịch, sử dụng một chuỗi khối và các hợp đồng trí tuệ được thiết kế cho ngành trong ngành du lịch trong các phòng trống trong các khách sạn ở mọi cấp.

Chúng tôi cung cấp một cách tiếp cận hoàn toàn mới cho ngành du lịch. Không có bất kỳ khoản phí và lãi suất nào cho từng dịch vụ.

Một nền tảng để tìm kiếm và định vị các phòng và gói khách sạn nơi khách hàng là người dẫn đầu trong việc xác định giá.

Travelvee - sẽ cho bạn cơ hội mua chỗ ở trong một khách sạn không được bán ở bất kỳ đâu và chỉ được bán cho khách hàng cụ thể này tại thời điểm cụ thể đó. Mỗi ưu đãi từ khách sạn cho người dùng của nền tảng này độc quyền với mức giá thấp hơn mức bình thường và điều này có thể không bao giờ xảy ra nữa.

Chúng tôi đang tạo ra một xã hội Travelvee với trí thông minh và sáng tạo cao sẽ tập trung trực tiếp vào thị trường các phòng trống - sẽ được thỏa thuận theo các điều khoản độc quyền được đàm phán giữa khách sạn và người mua - riêng tư, tất nhiên, sử dụng nền tảng Travelvee.

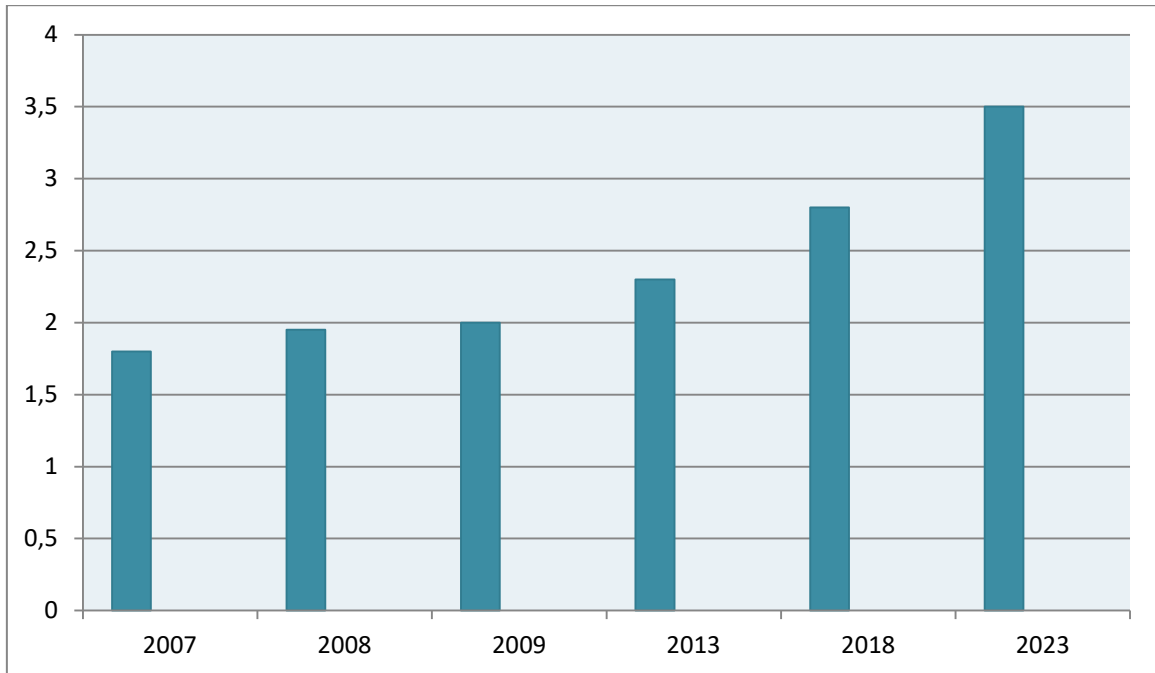
Dòng tiền trực tiếp không có hoa hồng và lãi. Khả năng tính toán các phương tiện truyền thống và mã thông báo TRAVEL. Phổ biến tiền điện tử và thích ứng của họ với thị trường thực.

Nội dung

Nội dung.....	2
Phân tích thị trường.....	3
Mô hình kinh doanh.....	5
Khả năng.....	7
Lợi ích.....	7
Cấu trúc của công ty.....	8
Tính kinh tế	9
Các yếu tố rủi ro.....	10

Phân tích thị trường

Chúng ta đều biết về hàng tỷ doanh thu và lợi nhuận trong ngành du lịch, đây là lần thứ hai sau khi sản xuất hydrocarbon. Theo ước tính khác nhau, ngành du lịch ước tính khoảng 15-17% GDP thế giới, và tốc độ tăng trưởng của nó thay đổi hàng năm từ 12-20% bất kể sự phát triển của nền kinh tế toàn cầu.



Hình 1 Đóng góp của du lịch vào GDP thế giới (tỷ USD)

Nó không phải là một bí mật - nó cũng là một cuộc thi lớn, cũng như nhiều người hòa giải kết nối du khách và sản phẩm anh ta cần. Có rất nhiều ví dụ, nhưng chúng tôi lưu ý rõ ràng nhất:

Đối với từng đối tượng du lịch, khách sạn hoặc nhà điều dưỡng, căn hộ, v.v. Ngay cả trong mùa hay ngày lễ, hiếm khi có thể làm việc với mức độ phù hợp 100%. Theo quy định, trung bình 30-55% mỗi năm và được coi là thành công và có lợi nhuận. Mặt khác, điều này dẫn đến sự gia tăng chi phí của các dịch vụ được cung cấp, ảnh hưởng đến chất lượng, tăng doanh thu của nhân viên và một số tiêu cực khác.

Mỗi nhà đầu tư trong doanh nghiệp này đầu tư rất nhiều tiền vào quảng cáo và thu hút khách hàng mới. Có rất nhiều nhà điều hành tour du lịch và các trang web cung cấp đặt phòng nhanh chóng và dễ dàng. Là thành viên quan trọng trong hệ thống website du lịch của Priceline.com, chẳng hạn như Booking.com, Expedia, Agoda.com, trang web và các trang khác, và không có trang web du lịch nào không sử dụng dịch vụ của họ.

Nhưng tất cả các trung gian này đều nhận được tỷ lệ phần trăm nhất định (từ 15% đến 40%) của mỗi dịch vụ và bất kể họ muốn từ khách hàng của họ (khách sạn, v.v.), Giảm giá cho khách hàng, giá luôn cao hơn giá,

Các nhà điều hành tour có lương tiền mặt hoãn lại từ khách hàng đến người nhận cuối cùng cũng như biến động tỷ giá hối đoái. Vì những lý do này, chúng tôi chứng kiến sự phá sản của các công ty khai thác du lịch hàng năm, trong đó có khoảng một triệu khách du lịch bị ảnh hưởng hàng năm.

Không phải vì không thể giảm giá lớn trên các dịch vụ được cung cấp, nhưng tỷ lệ phần trăm trung gian tạo ra giá cao trong ngành, dẫn đến hạn chế dòng chảy của khách du lịch.

Một cách riêng biệt, cần lưu ý rằng hầu hết các đối tượng du lịch đã hoạt động trong hơn một năm đều có số liệu thống kê gần đúng về số người tham dự trong năm tới. Những thống kê này, cũng như chi phí cố định, chẳng hạn như thuế, tiền lương, thuế địa phương, năng lượng, vv, cho phép các nhà quản lý các cơ sở du lịch đưa ra quyết định riêng về giá biểu tượng cho các dịch vụ. Ngay cả chỗ ở khách sạn miễn phí hoặc tour du lịch khác. Đối tượng sẽ kiếm được lợi nhuận từ việc ghé thăm nhà hàng, spa và các dịch vụ khác do đối tượng du lịch cung cấp.

Mô hình kinh doanh

Travelvee là một nền tảng đặt vé du lịch và du lịch sáng tạo, trong đó khách hàng lựa chọn giao dịch độc quyền của khách sạn và các tour du lịch bất động sản khác được cung cấp cho anh ta và vào đúng ngày chính xác.

Travelvee được phân cấp, người dùng của trang web trực tiếp gửi mong muốn của họ về giá và điều kiện và lãnh thổ mà họ sẽ đi du lịch và khách sạn trong lãnh thổ này gửi phản hồi cho họ trực tiếp tới người dùng đã gửi yêu cầu.

Mỗi người dùng sẽ có thể công bố các yêu cầu sớm và / hoặc nóng cho kỳ nghỉ ưa thích, cũng như ngân sách được lập kế hoạch và các trang web du lịch sẽ cạnh tranh với các ưu đãi hấp dẫn.

1. Đối với khách hàng:

- Đặt phòng sớm;

du khách có thể sử dụng nhiều bộ lọc và trạng thái khác nhau; Số lượng khách du lịch, tuổi tác, điểm đến mong muốn, quốc gia, biển, núi, yêu cầu tối thiểu, Internet, ngân sách dự kiến từ ... đến và nhiều hơn nữa.

Khi yêu cầu được công bố, tất cả các cơ sở du lịch thuộc các điều kiện này sẽ được yêu cầu cung cấp các ưu đãi cá nhân trong vòng 24 giờ. Để tránh các thỏa thuận cartel giữa các cơ sở du lịch, tất cả các ưu đãi sẽ được ẩn danh và chỉ hiển thị với khách hàng. Ngay sau khi khách hàng chấp nhận một trong các ưu đãi, các trang web du lịch khác sẽ tự động được thông báo rằng lựa chọn đó là một đối tượng khác.

Đối tượng được chọn sẽ tự động nhận được thanh toán 100% cho dịch vụ (hủy đơn đặt hàng sẽ là cá nhân cho từng đối tượng du lịch).

Nếu khách hàng không chấp thuận bất kỳ phiếu mua hàng nào, các trang web du lịch sẽ được mời để gửi phiếu mua hàng mới. Nhưng không quá hai lần cho cùng một điều kiện của cùng một khách hàng.

- Đặt phòng nóng;

Họ có nhiều khả năng thích hợp cho du lịch kinh doanh và sẽ được xử lý ngày này qua ngày khác với các điều kiện tương tự như đối với đặt phòng sớm.

Trên thế giới thực tế không có khách sạn hoặc cơ sở du lịch nào khác chứa đầy 100%, đặc biệt là vào các ngày trong tuần.

Khi đến một nơi nhất định, khách hàng chỉ cần nhập các thông số mong muốn của chuyến tham quan của đối tượng, cũng như (nếu muốn) ngân sách mà anh ta có. Nói cách khác, nếu bạn bay tới London trong 4 ngày từ Frankfurt, có ngân sách cho khách sạn 2 sao - bạn viết ngân sách có sẵn trong đơn đăng ký trên trang web Travelvee, ứng dụng của bạn hiển thị với tất cả các khách sạn ở Luân Đôn và dựa trên đó, họ gửi phiếu mua hàng cho bạn Đương nhiên, chỗ ở không cao hơn ngân sách do bạn chỉ định, do đó, người dùng có cơ hội nhận được ưu đãi độc quyền từ khách sạn 4 sao với ngân sách được khai báo là 2 sao.

Khi yêu cầu được xuất bản, tất cả các đối tượng của chuyến tham quan nằm trong các điều kiện được chỉ định, nhưng không phụ thuộc vào số lượng ngôi sao (trừ khi được khách hàng chỉ định rõ ràng), sẽ được mời tham gia chương trình khuyến mãi cá nhân trong vòng 4 giờ.

Để tránh các thỏa thuận cartel giữa các cơ sở du lịch, tất cả các ưu đãi sẽ được ẩn danh và chỉ hiển thị với khách hàng.

Ngay sau khi khách hàng chấp nhận một trong các ưu đãi, các trang web du lịch khác sẽ tự động được thông báo rằng lựa chọn đó là một đối tượng khác.

Tiếp xúc trực tiếp giữa khách du lịch và các điểm du lịch.

Ẩn danh cung cấp.

Cạnh tranh khách quan giữa các cơ sở du lịch dựa trên việc làm và chính sách hiện tại để thu hút khách hàng mới.

Cơ hội cho một khách hàng với một ngân sách cho một trang web du lịch một sao, đến thăm một trang web du lịch bốn hoặc năm sao, cũng như để nhận được giảm giá bổ sung.

2. Đối tượng du lịch

Các cơ sở du lịch, một phần của họ, sẽ có thể trực tiếp thương lượng với khách hàng mà không phải trả thêm phí và hoa hồng cho mỗi nơi cư trú.

Ưu đãi cá nhân cho tất cả khách hàng Travelvee

Truy cập xếp hạng với người dùng hoạt động nhiều nhất

Chúng tôi sẽ tạo xếp hạng của người dùng đang hoạt động, sẽ chỉ có sẵn cho các trang web du lịch, từ đó, có thể mời họ và đưa ra các đề nghị cá nhân.

Với sự phát triển của Travelvee, người dùng tích cực sẽ nhận được một “thẻ dặm”, sẽ cung cấp thêm tiền thưởng và giảm giá cho các phương thức đặt phòng truyền thống.

Thông báo gói hàng ngày, ngoài mùa và theo mùa để bán đấu giá;

Tất cả các khách sạn, nhà khách, ký túc xá và nhiều cơ sở du lịch khác đều có số liệu thống kê chính xác cho khu vực trống. Chúng tôi trình bày một phương pháp sáng tạo bán ngành này tại phiên đấu giá.

Mỗi trang web du lịch - thành viên Travelvee sẽ có cơ hội tham gia đấu giá câu lạc bộ. Thông báo về lô đấu giá với số tiền tối thiểu (năm đô la / euro).

Mỗi phiên đấu giá sẽ có sẵn cho tất cả người dùng và nền tảng sẽ mời tất cả mọi người tham gia. Có hai loại đấu giá:

Đấu giá mở trong đó mọi người sẽ thấy số tiền được đề xuất và sẽ có thể cung cấp mức giá tốt nhất. Vào cuối phiên đấu giá, ưu đãi tốt nhất sẽ được thắng.

Phiên đấu giá kín, nơi tất cả phiếu mua hàng sẽ ẩn danh và người dùng sẽ đánh giá và quyết định xem họ sẽ cung cấp bao nhiêu cho một số tiền nhất định. Vào cuối phiên đấu giá, ưu đãi tốt nhất sẽ được thắng.

Chúng tôi cũng sẽ tạo xếp hạng cho các trang web du lịch. Nền tảng của chúng tôi sẽ giới thiệu các tính năng và khả năng khác đã được các nền tảng khác sử dụng và được nhiều người dùng biết đến và phổ biến. Chúng tôi sẽ được hưởng lợi từ thực tế là chúng tôi sẽ không tính phí hoa hồng cho mỗi đặt phòng, sẽ tiết kiệm ít nhất 15% chi phí.

Khả năng

Nhóm dự án tin rằng với sự phổ biến ngày càng tăng của Travelvee, khách du lịch từ khắp nơi trên thế giới có nhiều lựa chọn cho các tuyến du lịch, phòng khách sạn với giá cả minh bạch và phí hoa hồng, cho phép khách du lịch theo dõi kế hoạch du lịch cá nhân của họ và tiết kiệm ngân sách của riêng họ. Tận dụng các giải pháp sáng tạo khi lựa chọn một địa điểm du lịch; tham gia đấu giá, nhận được lời đề nghị rất thú vị và sinh lời từ các điểm du lịch với mức giá thấp nhất, tăng điểm thưởng của họ trong dự án và chi phí đi lại của họ.

Đối với các cơ sở du lịch. Dự án cung cấp cho các công ty nhỏ cơ hội cạnh tranh với những người khổng lồ trong ngành du lịch. Cũng như tất cả các cơ sở du lịch, không có ngoại lệ, nhận được một loạt các công cụ để thực hiện các đề xuất của họ.

Lợi ích

Một số lượng lớn các đề xuất tạo ra sự cần thiết phải tìm các cách khác nhau để tiếp cận người tiêu dùng. Chúng tôi đang tạo ra một thị trường mới tập trung vào những nơi trống hoặc vĩnh viễn trên các trang web du lịch.

Chúng tôi tạo Travelvee là một công ty có trí thông minh và sáng tạo cao, sẽ tập trung vào thị trường các phòng trống - sẽ được bán theo các điều khoản độc quyền được thảo luận giữa khách sạn và người mua - tất nhiên, với sự trợ giúp của Nền tảng Travelvee.

Chúng tôi đang gia tăng dòng chảy của khách du lịch thông qua các gói giá rẻ, đó là, tiết kiệm từ giải trí và du lịch trong hầu hết các trường hợp sẽ là đầu tư vào các chuyến đi mới.

-
- Mô hình định giá đổi mới.
 - Tiết kiệm chi phí khách sạn và lấp đầy cơ sở của khách sạn.
 - Tăng cơ hội lợi nhuận cho khách sạn.
 - Giảm chi phí cho khách hàng.
 - Đồng tiền mã hóa doanh thu cao
 - Tiết kiệm không mất phí và hoa hồng.

Travelvee sẽ chỉ nhận thu nhập từ các khoản phí hàng năm sẽ do các cơ sở du lịch trả. Thanh toán sẽ có mã thông báo và sẽ tương đương với 100 đến 300 euro mỗi năm, tùy thuộc vào quy mô của trang web du lịch, nhưng sẽ được thanh toán sau giao dịch. Đó là, khách sạn đã đăng ký vào nền tảng này và thanh toán phí đăng ký hàng năm cho thẻ TRAVEL, mua chúng tại các trao đổi hoặc trao đổi chỉ sau khi ông nhận được khách hàng đầu tiên từ nền tảng của chúng tôi! Travelvee đảm bảo rằng sẽ không có phí hoặc hoa hồng ẩn nào khác.

Cấu trúc của công ty

Để thực hiện dự án Travelvee, công ty sẽ được đăng ký tại Liechtenstein, nơi có thẩm quyền không đắt như Thụy Sĩ, nhưng khá trung thành với các dự án mật mã và thiên đường thuế tốt. Đối với chính sách xã hội, Travelvee nhằm tối ưu hóa gánh nặng thuế theo hướng giảm, nhưng tăng các khoản khấu trừ từ thiện, liên tục chi tiêu một phần lợi nhuận từ thiện.

Tất cả các nhà quản lý và chuyên gia sẽ được chỉ định trên cơ sở cạnh tranh. Chúng tôi sẽ tạo ra trên cơ sở đơn vị hiện tại của chúng tôi; lập trình, thiết kế, tiếp thị, quảng cáo, pháp lý, trung tâm cuộc gọi, đổi mới, nguồn nhân lực, v.v.

Ở mỗi quốc gia, chúng tôi sẽ có đối tác chính khi đối mặt với công ty hoặc tổ chức hồ sơ hiện có mà chúng tôi sẽ tìm kiếm đối tác, chẳng hạn như: cơ sở du lịch, cơ quan tiếp thị và quảng cáo, các hiệp hội và tổ chức chuyên nghiệp, v.v.

Tất cả điều này sẽ tiết kiệm thời gian và tiền bạc của chúng tôi và cung cấp một sự xâm nhập rộng và tích cực vào thị trường quốc tế.

Tùy thuộc vào hiệu suất của họ, các đối tác chính của chúng tôi cũng sẽ có lợi nhuận.

Việc thực hiện nhanh chóng và quy mô của dự án phụ thuộc vào ngân sách chúng tôi có thể tạo ra.

Dự án có thể được khởi chạy ở một quốc gia riêng biệt với ngân sách tối thiểu, nhưng với kết quả tối thiểu và một thời gian dài thực hiện. Với một ngân sách đầy đủ, chúng ta có thể xâm nhập thị trường thế giới một cách mạnh mẽ, điều này sẽ dẫn đến việc thực hiện dự án nhanh chóng, tăng doanh thu và hoàn vốn nhanh chóng. Một trang web riêng biệt sẽ được tạo và khởi chạy cho báo cáo cho nhà đầu tư - chủ sở hữu thẻ TRAVEL, nơi chúng tôi sẽ xuất bản các báo cáo, tin tức về sự phát triển mã thông báo, thông tin về việc quảng.

Tính kinh tế

Theo quan điểm của thực tế là nền tảng, cùng với một cách tiếp cận sáng tạo, ngụ ý sự hình thành thu nhập và sự gia tăng giá cho Mã tiền tệ địa phương. Mã thông báo sẽ là đơn vị kế toán duy nhất giữa chúng tôi (nền tảng Travelvee) và các khách sạn.

Các khoản thanh toán giữa khách hàng và khách sạn được lên kế hoạch thực hiện bằng một loại tiền tệ cố định, thẻ ghi nợ và cũng bằng đồng tiền quốc gia Tokens TRAVEL. Khách sạn, lần lượt, nhận được một loại tiền kỹ thuật số, sau đó được sử dụng để thanh toán qua nền tảng Du lịch hoặc sử dụng cùng một khoản tiền để mua thẻ TRAVEL trên sàn giao dịch và do đó tính toán.

Như bạn đã biết, chúng tôi sẽ bán các tiện ích của chúng tôi thẻ TRAVEL, tạo ICO và thu hút từ 10 đến 30 triệu đô la từ tiền điện tử. Tất cả số tiền được huy động sẽ được sử dụng để tạo và quảng bá nền tảng Travelvee và tất cả các mã thông báo chưa bán sẽ bị ghi và nhóm sẽ không để lại một mã thông báo nào.

Chức năng của mã thông báo TRAVEL như sau: phí thuê bao hàng năm cho mỗi khách sạn hoặc các cơ sở du lịch khác, là 100 euro cho một vật nhỏ, 200 euro cho một vật trung bình và 300 euro cho một vật thể lớn, chỉ được thanh toán bằng mã thông báo TRAVEL theo tỷ giá hối đoái hiện hành.

Đổi lại, nhóm Travelvee thiết lập quy tắc này: 2 năm đầu tiên của nền tảng Travelvee - tất cả các thẻ TRAVEL nhận được từ khách hàng (khách sạn và các cơ sở du lịch khác) sẽ bị đốt cháy hoàn toàn. Việc xây dựng, triển khai và xúc tiến trang web Travelvee sẽ là chi phí của các quỹ được ICO huy động. Trong năm thứ ba của nền tảng Travelvee, 50% mã thông báo TRAVEL nhận được là phí thuê bao hàng năm từ người đăng ký (khách sạn và các cơ sở du lịch khác) sẽ bị đốt cháy. Vào cuối năm thứ 5 của hoạt động nền tảng và hơn nữa, chúng tôi sẽ luôn ghi lại 10% mã thông báo nhận được từ người đăng ký (khách sạn và các cơ sở du lịch khác).

Đồng thời, chúng tôi sẽ luôn liên kết giá dịch vụ của chúng tôi bằng tiền - bây giờ là 100 euro cho một đối tượng nhỏ, 200 euro cho một đối tượng trung bình và 300 euro cho một đối tượng lớn và giá của mã thông báo sẽ trôi nổi và sẽ phụ thuộc vào nhu cầu về mã thông báo được yêu cầu phải trả cho dịch vụ khách hàng hàng năm cho các khách sạn trên nền tảng Travelvee, do đó, với một khoản phí nhỏ bạn có thể nhận được rất nhiều khách hàng bổ sung. Kết quả của chính sách này là:

1. Thúc đẩy nền tảng Travelvee với chi phí của các quỹ được huy động trong ICO sẽ làm cho nó phổ biến trên toàn thế giới với hàng triệu người dùng và hàng chục nghìn khách hàng thuê bao. Người đăng ký chỉ cần mã thông báo TRAVEL để thanh toán cho dịch vụ khách hàng. Điều này sẽ tạo ra một nhu cầu ổn định cho thẻ, mà không có pampas lớn và bãi cho khách sạn, họ sẽ mua thẻ chính xác khi ngày thanh toán hàng năm đến.
2. Đốt các thẻ TRAVEL phù hợp với chương trình đã nêu sẽ dẫn đến sự sụt giảm mạnh về số lượng của chúng và nhu cầu ngày càng tăng đối với chúng - để tăng giá trị của chúng.

Chúng tôi hiểu rằng vẫn còn rất nhiều tiền trên thế giới, và chúng tôi để lại phần lớn lịch sử của chúng tôi - tất cả khách hàng mua phòng khách sạn thông qua Travelvee đều có thể trả tiền theo cách tiêu chuẩn. Chúng tôi không liên kết chi phí dịch vụ của chúng tôi với số lượng thẻ, nhưng cơ hội nhận dịch vụ của chúng tôi là đăng ký cổng Travelvee cho các khách sạn và các cơ sở du lịch khác mà chúng tôi chỉ để lại bằng cách gửi cho chúng tôi mã thông báo TRAVEL, nhưng giá bằng euro và tỷ giá hối đoái tại thời điểm thanh toán .

Do đó, mã thông báo TRAVEL sẽ trở thành một công cụ đầu tư độc đáo, là một phần không thể tách rời của mã thông báo Travelvee. Và tôi chắc chắn rằng trong ba năm đầu tiên nó sẽ phát triển ít nhất 100 lần.

Các yếu tố rủi ro

Không có gì đảm bảo rằng dự án Travelvee sẽ thành công. Trong những trường hợp nhất định có nguy cơ mất chi phí cho dự án. Travelvee không liên quan đến việc phát hành cổ phiếu hoặc trái phiếu, và quyền sở hữu, nó được kết nối trong nội bộ với mạng, đó là độc lập với việc đăng ký trên Sàn Giao dịch.

Travelvee đội sẽ thực hiện nhiệm vụ của mình đúng cách và có trách nhiệm, nhưng việc thực hiện các dự án, cùng với rủi ro khác, bất kỳ rủi ro liên quan đến chính sách, các chu kỳ kinh tế, tấn công của hacker, quy trình kiểm soát, thanh khoản và biến động tỷ giá hối đoái.

Đọc tài liệu hướng dẫn kỹ thuật và đánh giá mức độ rủi ro chấp nhận được mà bạn có thể thực hiện để đưa ra các kết luận hợp lý và đưa ra quyết định sáng suốt.