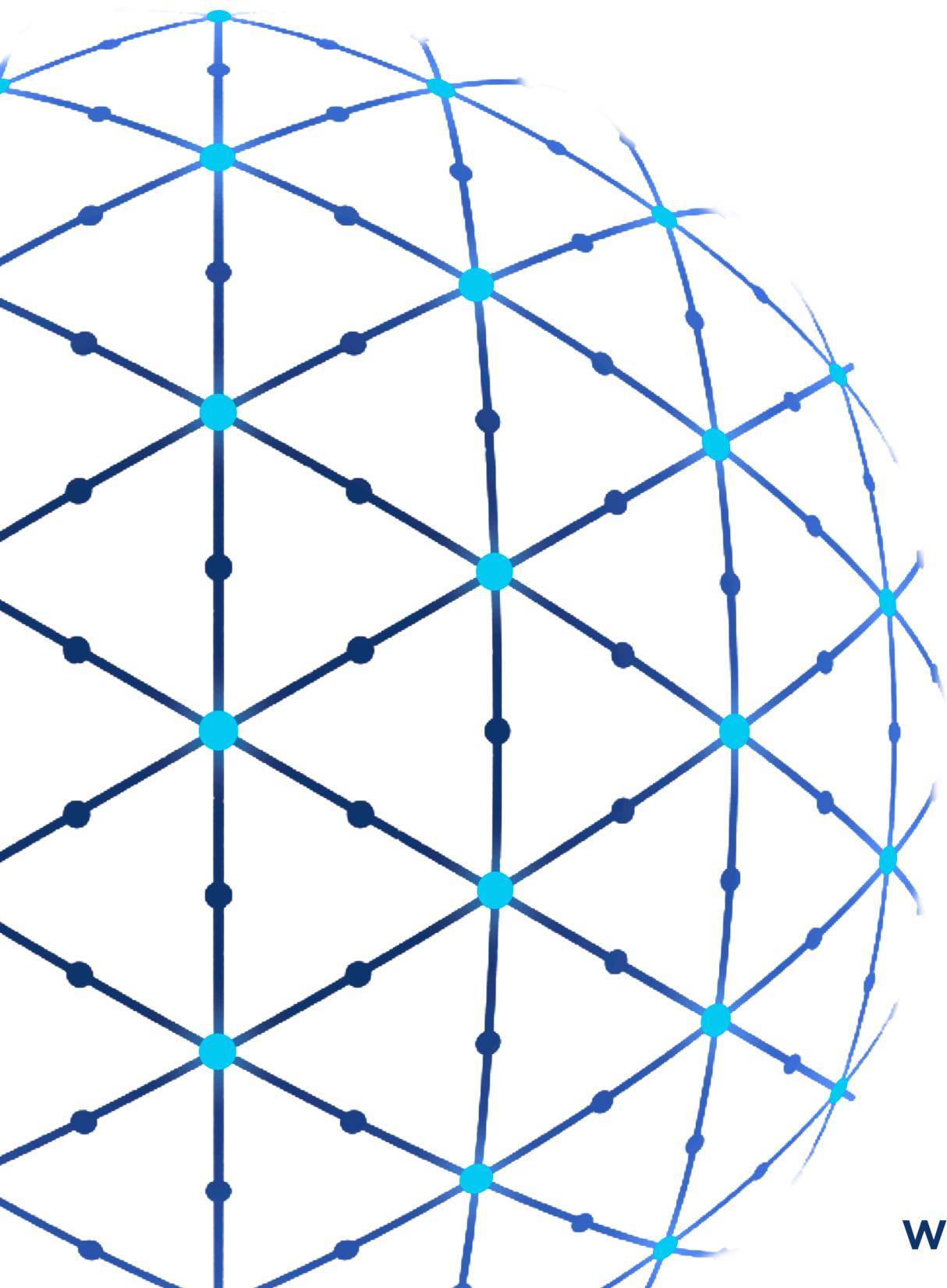


TravelChain

Decentralized Data Exchange for the Travel Industry



White Paper •

内容	2
市场主要问题	3
数据使用的潜力	3
我们的使命	4
TravelChain数据	5
TravelToken使用	6
TravelChain旅行案例	7
直接广告信息	9
平台角色	10
TravelChain商业模式	12
投票	13
TravelToken发行和流通	14
数字发展基金	15
分配	16
合作伙伴	17
奖励活动	18
TravelChain发展蓝图	19
团队	21
顾问	24
免责声明	25

/ 市场主要问题

旅游市场 - 这是一个客户平均生命周期为半年的行业。但是有些公司仅在旅行套票购买，机票和酒店等预订阶段才认识客户。也就是，购买的最后选择阶段。

其他时间里，市场人员都在盲目工作，尝试着去猜测旅行者的喜好。企业经常会在购买完成之后就失去客户，然后不得不消耗更多的资金去吸引新消费者。

企业的主要竞争优势是“21世纪的石油”，即用户数据。但这类数据仅20%可公开访问，而剩余的80%都保存在大公司服务器上，或隐藏在企业系统内部：Google, Apple, Amazon¹。

中小企业无法接触到这个信息。而用户对个人信息又无法管控，又不能从其数据被使用中获得利益。

与此同时，人们都准备主动向公司提供个人信息²，以便获得个性化的方案。

/ 数据使用的潜力

平台学会收集并对这类数据结构化，就能拥有未来。然后，人工智能应用将使用这些数据对用户的喜好进行分析，为他们提供个性化方案。

数据量将不断增长，算法会不断学习，变得更加智能。最终，学会预测我们自己可能都不知道的意愿。

但是，如果数据访问权限仅掌握在行业巨头上中，数据终究无法改变市场。必须将数据公开化，让所有人都能够进行访问。

想象一下，有一个全球数据库，囊括了最全面和最客观的旅游市场供求信息。全世界任何规模的公司，包括小型企业，甚至是优秀开发人员都享有这个数据库的访问权限。

区块链就能提供创建类似系统的可能。我们将获得最低门槛的许可，所有市场参与者都能投资基础建设发展，而不被任何平台经营商控制。

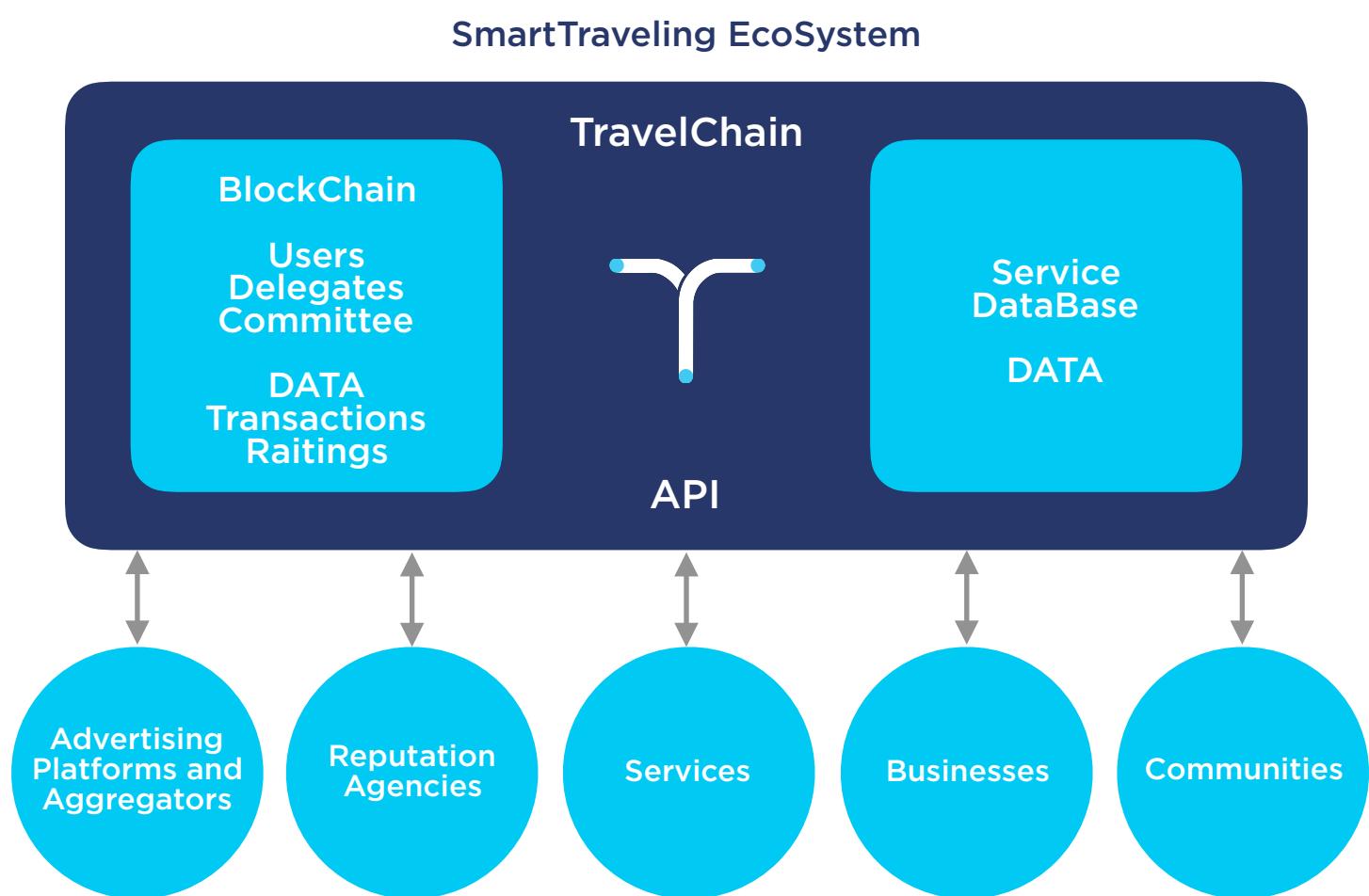
/ 我们的使命

我们想为市场所有参与者提供平等的信息访问权。同时让用户数据回到管控之下，让用户自主管理其信息。

因此，我们创建了**TravelChain** — 旅游行业分散数据交换平台。平台上的用户可自行分享个人信息，借此获得奖励。

为旅游市场诚实竞争创造条件。这是一个公开的开放区块链，由生态系统所有用户进行管理。它将终结旅游行业巨头企业垄断数据的现状，让数据对行业所有参与者开放。

我们坚信，随着TravelChain的发展，会出现突破性解决方案，进而建立起人们在不久将来出游的新标准。我们称其为智能旅游。



/ TravelChain数据

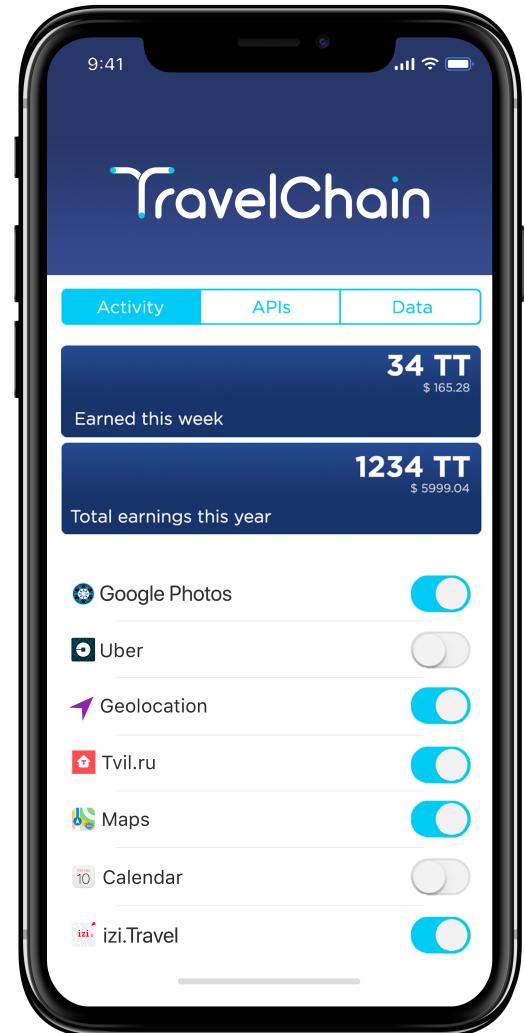
用户允许TravelChain数据库中的服务，应用或插件收集其个人信息和个人爱好。

这样，区块链中就会集中下列数据：

- 用户历史交易
- 评价和反馈
- 已查看和购买的旅行
- 交通和访问地点
- 住宿
- 事件
- 服务
- 商品
- 用户个人信息

个人信息栏包括：

- 按照个人经验编写的内容（旅行手册，生活黑客，游记）
- 个人信息和联系方式
- 爱好
- 搜索历史记录
- 移动记录
- 社交关系
- 其他对企业有价值的信息



公开数据开放保存，保密信息加密。

TravelChain价值将随着数据积累，用户人数及其相互联系更加密切而增长。达到用户数量达到临界状态，网络效果开始显现，引发生态系统井喷式增长。

未来几年内，TravelChain将成为所有旅游行业使用数据的存储中心。为此，正在和新西伯利亚国立大学学者们共同开发旅游分散式数据保存的标准，届时将在[Ontology](#)和[Technical Paper](#)文件中公开发布。

/ TravelToken使用

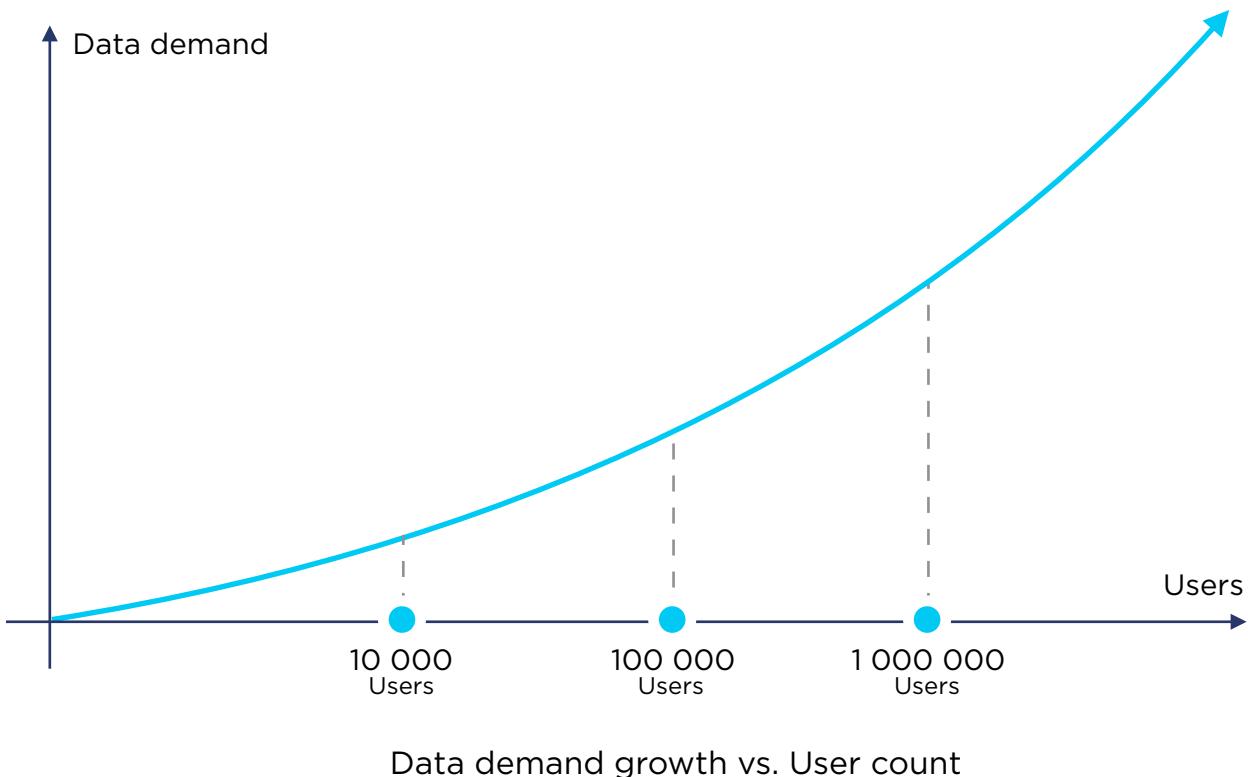
TravelToken —TravelChain智能旅行生态系统的驱动力。

TravelToken可用于：

- 获取用户个人信息
- 形成和传达广告信息
- 旅行服务、交通、住宿和娱乐付费
- 获取社区中的权威和决策权
- 改善账户
- 机械培训和人工智能额外服务付费
- 平台内手续费支付

还有20多种不同操作 - 更多详情请浏览[Technical Paper.](#)

用户越多 - 系统中数据就越多 -TravelToken的需求就越大。



/ TravelChain旅行案例

TravelChain的应用将让行业上升到个性化的一个新水平。请看看，旅行即将呈现的方式。

旅行准备

数月前，您了解到TravelChain应用完整生态系统的存在。利用这些应用，您分享了个人信息，充实了旅游全球知识库。

每次信息被使用，您都能获取TravelToken，积累足够金额之后就可以踏上旅行之路。现在TravelChain上有足够的信息，让您能够更好的了解自己的意愿。

旅行计划

有一天，您进入其中的一个应用，刚好收到来自古巴一家理想酒店的个人广告信息。这个推送信息将您的梦想一点一滴拼接起来，距离酒店50米就有风筝冲浪的水域和风速，海湾边的小瑜伽馆，还能看到高山，有两个不同朝向的窗户。

您从来没向任何人透露过自己的梦想，而它就在您的面前。没什么好考虑的，立即拿下。

应用程序会提示您不要去这个地方的日期，因为很可能天气不好，而风筝冲浪却是您主要的向往，一次美好的休假可能被飓风毁掉。

预定

您按下“预定”按钮，系统会询问您个人信息的使用权限：电话、邮箱、护照信息等。

如果您同意，那么几秒钟之后就会看到机票和预定信息，您只需要一键确认付款。

所有为您旅行服务的公司都获得了您同意分享的喜好信息。现在他们可能更好的准备接待您，给您惊喜。

旅途

在古巴梦想的酒店里，您仍会继续收到当地公司的推送。每一条都会给您带来浏览查看费，您也会在心愿被猜中后获得愉悦心情。

这一次为您提供的是摩托车租赁，租金支持TravelToken支付。而且这不是远程操作，而是当场完成。这既方便，又安全，摩托车也可以先验货，不用依赖评论。

验完车之后，您生成一份电子租赁合同，只要把自己的电话放到摩托车主电话边就可以付款。几秒钟之后，费用转账完成，摩托车就是你的了。

“真是便捷！” - 您心想，一边用母语查看以前别人在TravelChain上分享过的内容，一边就可以出发去周游全岛了。

TravelChain旅行确实超出期待。

/ 直接广告信息

案例中我们提到了广告信息的问题，现在我们来详细的讲述一下。

TravelChain为每位用户提供收取和发送广告信息的功能。

信息收取只有在用户同意的情况下才会激活。大家能自己指定广告商发送广告应支付的费用。

公司也能从TravelChain获取所有对点报价的必要条件：个人信息、喜好、历史旅行信息等。或者即时信息，例如，GPS坐标。

例如，餐厅只能向附近的人发送广告。并且是那些偏爱意大利菜的人。用户不仅会在一个应用中看到这个广告，而是他使用的营销网络上的所有应用上。

这种定向广告的效果比大众广告更好—这对企业有利。而用户获得的不只是个性化定制的服务推送，还有点击量奖励。

/ 平台角色

平台上的角色分为以下几种：

用户和公司：

—服务和信息需求者

—服务和信息提供者

同一个账户可以是信息的卖家，也可以是买家。

一个账户可以创建2套信息：个人和法人。

用户完全掌握着个人信息的访问权限。不仅能获得个人信息使用的奖励金，还有其他的优惠：

1. 结合喜好分析和市场最优惠价格的推送；
2. “智能”选择更新消息；
3. 统一的信息和社交关系（朋友、订阅）源，不受使用应用的影响。

公司获得用户信息，利用信息解决企业问题。

服务

这是信息买卖双方之间的中介。他们可以提供已经筛选过的数据，协助使用Travel-Chain应用程序接口。

应用程序和网络服务商无需动用资源收集数据，撰写内容。访问TravelChain数据库，他们可以专注于设计更加便捷的界面和优质的应用程序。

TravelChain应用程序开发人员能获得：

- 总信息库访问权限；
- 全球服务手册访问权限；
- 用户交易和偏好访问权限；
- 全球服务供应商排名访问权限；
- 用户喜好访问权限；
- 设计算法，为旅行者提供更为完整的全面体验。

人工智能设计人员为开发人员提供算法或筛选数据，获取利润。付款可以签署合同，也可以使用TravelToken支付。

分散式管理

平台分散式管理由网络参与人组成。

每位用户都可能推选为分散式管理人员，随时能被社区允许任职或解职。每位TravelChain用户可以实时为其他参与者投票或撤回选票。

管理方包括：

技术观察员（代表）

TravelToken持有人根据民主代表原则选举，并在服务器上监控TravelChain软件的运行情况。

经济观察员（委员会）

管理区块链经济参数，力争平衡，以社区长期利益为先。

委员会成员可管理TravelChain模块链某些参数。与代表不同，要实现这一目的，他们不需要安装专门软件。所有修改都不需要网络重启。

有关代表和委员会更多详情请查阅Technical Paper.

/ TravelChain商业模式

TravelChain主要合作伙伴：

- 应用程序和网络服务可以将自身服务与TravelChain整合，或在平台基础上创建新的服务
- 广告网络可以将TravelChain营销功能整合到商业计划中
- 任何规模的旅游活动
- 旅游服务行业所有参与者：个体户，酒店，航空公司，客车和铁路运输，游览公司等。

TravelChain核心价值 一向公司提供经许可分享的用户信息。因此：

- 旅行更亲民；
- 公司可以节省营销费用，为游客提供个性化建议；
- 用户获得信息和定向信息查看的奖金。

因此，TravelChain扮演着信息买卖双方中间人的角色，提供技术方案，保证交易的透明和安全。

主要经营项目 —

我们首要关注的是：

- 扩展数据收集渠道，不断增加TravelChain生态系统平台上的应用程序数量；
- 收集数据结构化，提升分类等级；
- 提高数据需求，吸引数据使用意向伙伴；
- 增加广告平台数量（包括部分应用程序和广告网络）；
- 提高TravelChain生态系统广告投放需求；

TravelChain主要成本：

- TravelChain核心团队工资；
- 保证网络运行代表的佣金；

还有重要的费用项目：用户账户注册费用和数字发展基金数据补贴（详情请继续往下阅读）。

TravelChain主要收入来源 — 系统转账手续费和社区备用基金固定发行

/ 投票

平台上秉承集中民主原则。TravelChain平台上所有TravelToken持有者均享有投票权，无一例外。TravelToken持有数量越多，票数越多。

参与者可独立使用选票或将其转交其他用户，授权为其作出决策。

代币持有者通过不间断投票管理：

- 网络技术观察员组成；
- 网络经济观察员组成；
- 数字发展基金分配（稍后为您讲述）
- 对任何上升到社区成员集体投票的问题作出决策；

有关所有类型投票详情请参与 Technical Paper.

/ TravelToken发行和流通

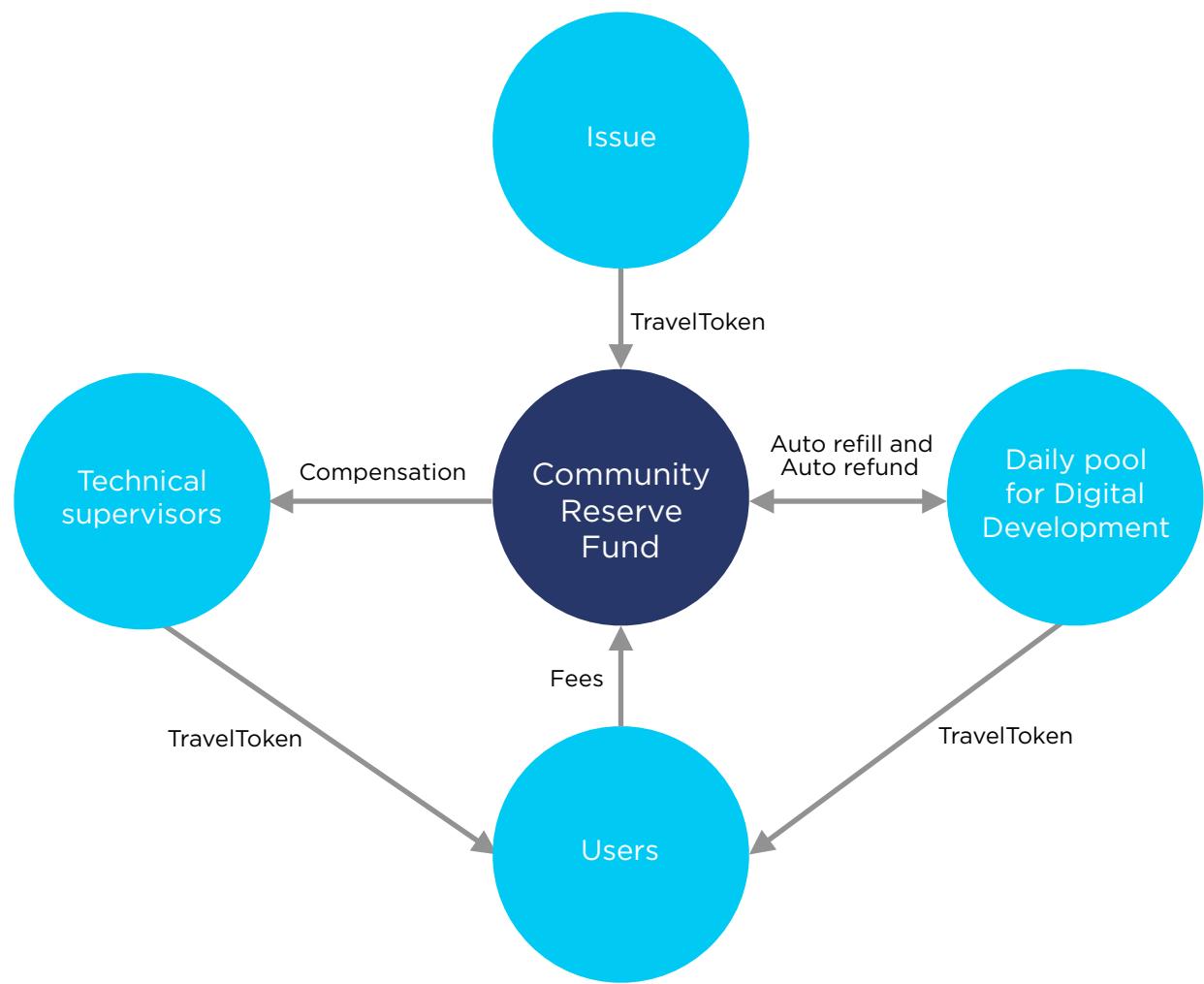
发行量限定为每年10%。这样的数量能为发展提供额外动力，而对于早期获得TravelToken的参与者也不存在问题。

发行总量进入社区备用基金，并由社区进行管理。备用基金每年向数字发展基金和网络技术观察员进行付款。

用户在平台上完成固定任务，数字发展基金TravelToken以奖金形式支付给用户。因此，用户数量就会随着上涨，带动TravelToken数据和需求的增长。

用户支付平台手续费时，TravelToken又从用户手上回到备用基金。(有关手续费详情请参阅Technical Paper)

这样，TravelChain经济系统流通也可得到保障。



/ 数字发展基金

数字发展基金每日资金库中部分金额划拨到平台发展。

例如，分散式管理可向相关应用程序划拨基金，对用户流动信息收集给予补贴。最终决定是否采用简易，决定权在社区。

如果向社区提供相关计划，寻求社区支持，每位参与者都有机会获得补贴。

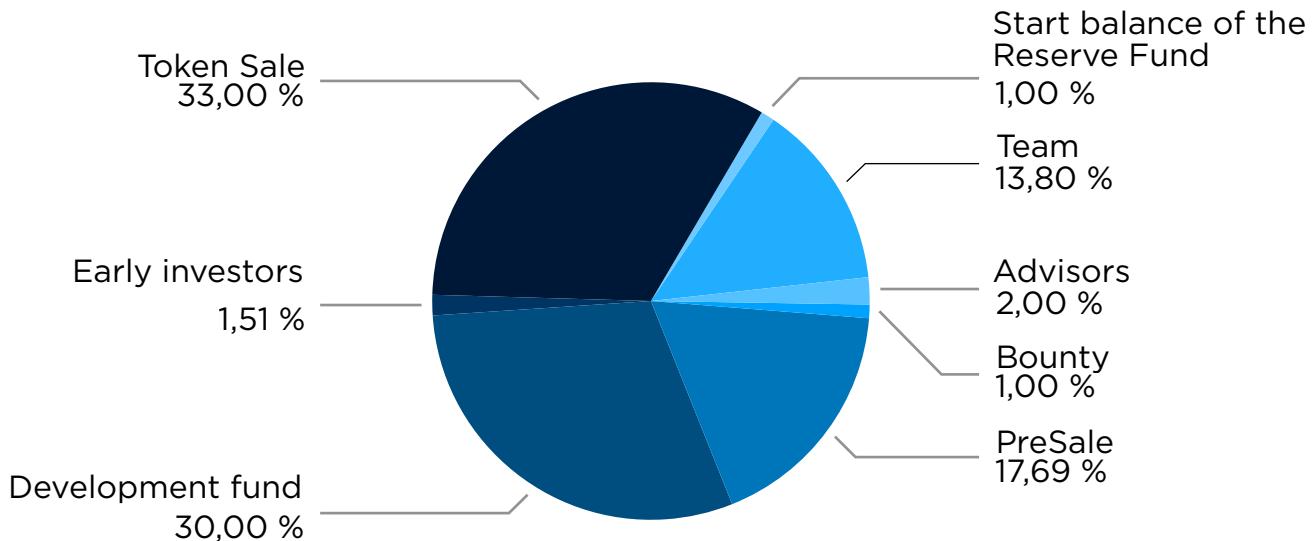
如果社区批准计划，参与者就能根据计划时间表获得TravelToken补贴。

如果参与者未遵守计划，或计划无效，补贴将停止发放。分散式管理层和社区里感兴趣人员进行监督。

/ 分配

美国、中国和新加坡公民代币销售已停止。

总计发行2 100 000 000 TravelToken，将根据代币预售和销售情况进行分配。



TravelToken在TravelChain区块链基础上创建。代币销售阶段结束之后可进行代币转移和交易。

团队代币 (13.8%)通过TravelChain程序手段冻结12个月，在这段时间内进行等量解冻。

发展基金代币 (30%)用于旅游行业大型代理销售。它们将通过2个具有同样权重签字的多重签名账户移交，2个签字其中一个由外部托管管理，另外一个由TravelChain团队管理。代币仅能在KPI达到100.000位生态系统用户时才能解锁。

为了确保项目成功，我们向行业大型从业者销售30% TravelToken。

为了将TravelChain做成行业标准，我们需要将旅游市场大部分从业者吸引到平台上。尤其是大型公司。还要将他们进入项目的简便做到最大化。

为了保持合作者吸引的弹性，我们预留部分代币用于向机构投资者销售。他们进入项目的速度越快，平台上的数据就更多，平台的成长速度也会更快。

/ 合作伙伴

市场大型从业者已经陆续加入我们，其数量仍在不断增长。



the storytelling platform

3 000 000

Users

3 000 000

Visitors per month



Туристер

189 000

Users

1 360 000

Visitors per month



TVIL.RU

1 800 000

Users

作为工作组的一部分，我们正在讨论旅游行业数据交换的标准。TravelChain将迎合行业的任务和需求，并为所有参与者以及整个行业带来实际利益。

/ 奖励活动

奖励活动将从2017年11月6日开始一直持续到代币销售开始。

每位参与者都能完成简单的任务，例如：

- 发表文章
- 翻译文章
- 为我们的材料点赞和转发
- 查看视频等

每次完成任务都能积累里程，代币销售结束后可转换成TravelToken。

项目条件可能发生更改，实时信息发布在[这里](#).

/ TravelChain发展蓝图



阶段 5. 合作伙伴整合

期限: Q2 2018

阶段目标: 整合旅游经济领域战略合作伙伴
按照合作伙伴需求扩大本体
合作伙伴微件应用
合作伙伴深入整合

阶段 6. 建立开发人员社区

期限: Q2 2018

阶段目标: 为准备在现场项目上使用TravelChain, 或开发新项目的开发人员创建社区。

建立更加丰富的文档
建立开发人员社区

阶段7. 代币分配和关键群体

期限: Q2-Q3 2018

阶段目标: 通过生态系统项目, 开发人员团队和活跃用户启动代币分配, 聚集关键参与者群体。

启动数字发展基金
启动发行
聚集10万用户

阶段 8. 基础设施放大.

期限: Q1-Q2 2019

阶段目标: 准备TravelChain基础设施放大方案。

建立和应用生态系统基础设施放大方案

/ 团队



Alexey Muravjev
Co-Founder, Architect

区块链专家和程序研究家。纳米材料和光电子物理硕士。对信息系统合成感兴趣。正在探索基于新技术的人类优质关系建立的有效实际原理。



Ilya Orlov
Co-Founder, CEO

负责企业和战略管理。具有小型和大型企业丰富管理经验，下属人数达450人。具有非凡沟通技能，对行业发展技术和前景有深入的了解。



Alexey Soloviev
Co-Founder, COO

不同行业 - 贸易、服务、建筑 - 从业经验超过15年的连续创业者。Golos区块链顶级代表。具有管理、公司结构建设、市场营销、产品创新和推广进修经历。从事内部管理和外部拓展。

/ 团队 技术团队



Orkhan Zeynally
CTO



Anton Kolonin
AI, BigData Expert



Yuriy Anikin
Data Analyst



Pavel Dorozhkin
Team Lead, Back-end
Developer



Artem Bogomolov
Front-end Developer



Zurab Shivarbidze
Front-end Developer



Sabina Gurbanova
UX/UI Designer



Konstantin Chanchikov
System Engineer

/ 团队 社区核心



Anastasia Razmakhnina
Head of Community
Management



Dmitry Kin
Lead Editor



Сергей Логвин
HR Manager



Ekaterina Vlasova
Copywriter



Timofey Matveev
Community Manager

/ 团队

营销团队



Ivan Begunov
Head of Communications



Valeria Baranova
Head of PR & SMM



Roman Ufaev
Head of media integration
and traffic



Maxim Uvarov
Digital Producer



Dmitry Seleznev
Graphic Designer



Mikhail Sezemov
Marketing Manager



Aleksandr Petrov
Marketing Manager



Anton Polevich
Producer



Dmitry Lagutin
Investor Relations

/ 顾问

技术团队



Christoph Hering
Elected BitShares Committee
Member and Graphene
Ambassador



Karthik Iyer
Mentor, Founder & CEO of
BlockchainMonk



Desmond Marshall
Member of global Enterprise
Ethereum Alliance, Advisor of
Trade and Industry Department
to Hong Kong Government



Roman Povolotsky
Coordinator of "Cyber
Russia"



Alex Tourski
Founder of izi.travel
Entrepreneur of innovative
start-up projects



Eduard Dzhamgaryan
Entrepreneur, CBDO
ICObox, ICO Analyst/
Adviser, CEO/Founder of
GMPay



Vincent Lai
Founder/CEO of ToccoTravel



Dmitry Machikhin
Partner GMT Legal. Legal
consulting of
cryptocurrency projects,
ICO



Malcolm Tan
CEO of The Bluesky Group;
Founder of Gravitas Holding
(Pte) Limited; Author of "How
to ICO/ITO in Singapore»

/ 顾问 营销团队



Tony Simonovsky
Serial entrepreneur with more than 14 years of experience in digital marketing



Yuriy Matveev
The founder of the "Banzay", "National Business" magazines, experienced traveler.



Alexandr Karolik-Shlaen
Economist and holds an Executive MBA from Kellogg School of Management and Hong Kong University of Science and Technology



Dmitry Larin
Video-blogger, over 2M subscribers



Ruslan Sokolovskiy
Video-blogger, over 1M subscribers

/ 免责声明

TravelChain White Paper DRAFT v.0.45 (CHN)
该文件可能会进行修改。最终文件将在代币销售前进行公布。

本文件仅作参考，不能作为建议提案，或TravelChain平台或其他任何相关或关联公司股票或证券出售邀请。

本文件可能以任何形式进行修改。最终版本将在代币销售启动日期前公布。

