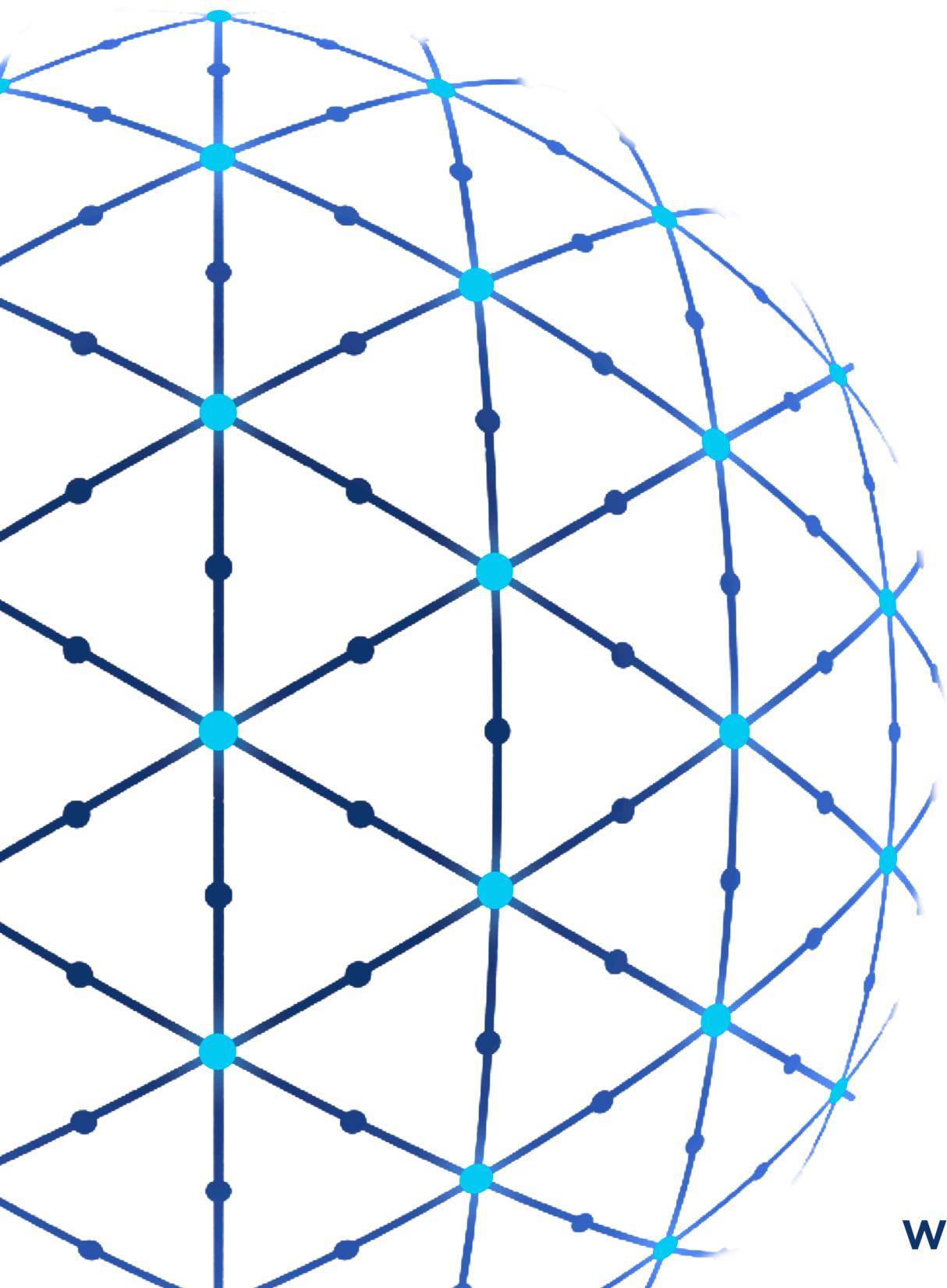
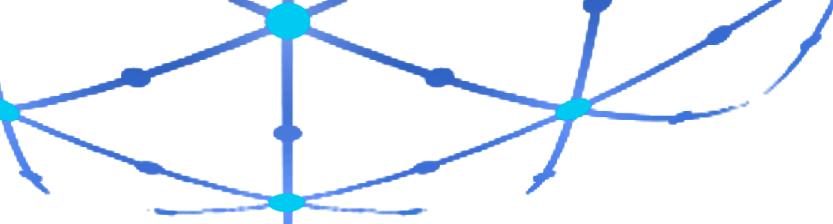


TravelChain

Decentralized Data Exchange for the Travel Industry



White Paper •



/ Содержание

Содержание	2
Основные проблемы рынка	3
Потенциал использования данных	3
Наша миссия	4
SmartTraveling EcoSystem	5
Данные в TravelChain	6
Пример путешествия с TravelChain	7
Роли на платформе	9
Использование TravelToken	11
Прямые рекламные сообщения	12
Бизнес-модель TravelChain	13
Децентрализованная Администрация	14
Голосование	15
Эмиссия	16
Фонд Цифрового Развития	17
Дистрибуция	18
Партнеры	19
Баунти-программа	20
Дорожная карта	21
Команда	23
Консультанты проекта	26
Дискламация	26

/ Основные проблемы рынка

Рынок путешествий – это сфера, где жизненный цикл клиента в среднем составляет полгода. Но сейчас большая часть бизнеса узнает о клиенте лишь когда он выходит на финальную стадию принятия решения о покупке – этап бронирования билетов, тура, отеля и т.д.

В остальное время маркетологи действуют практически вслепую, пытаясь угадывать предпочтения путешественников. Также бизнес часто теряет их из виду после совершения покупки – и тратит все больше денег на привлечение новых клиентов.

Главные конкурентное преимущество компаний – и “нефть 21 века” – это данные о пользователях. Но в открытом доступе находится всего 20% таких данных, а остальные 80% закрыты внутри корпоративных систем: Google, Apple, Amazon¹, а также крупных отраслевых игроков.

Малому и среднему бизнесу эта информация недоступна. А пользователи не имеют контроля над своими данными и не получают выгод от их использования.

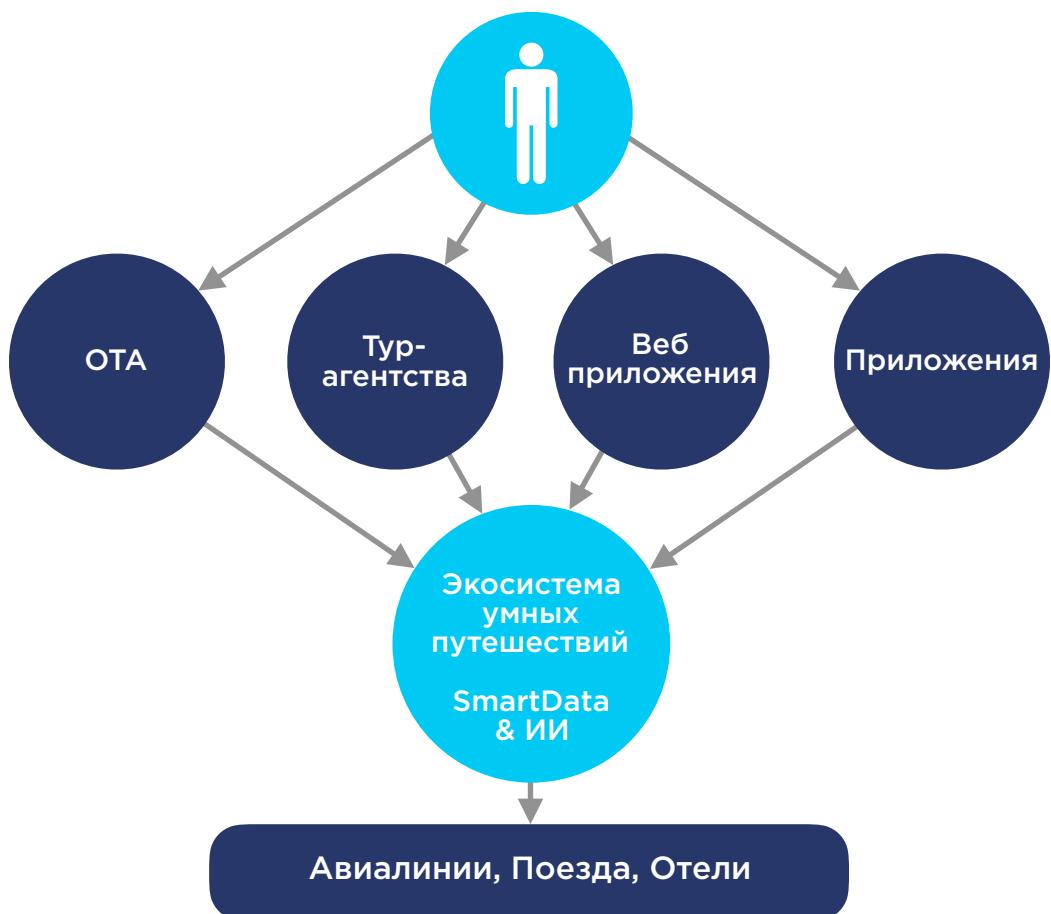
При этом пользователи готовы сами предоставлять личную информацию о себе², чтобы компании учитывали их предпочтения и делали персонализированные предложения.

/ Потенциал использования данных

Очевидно, будущее за платформами, которые умеют собирать и структурировать данные. Приложения с искусственным интеллектом (AI) смогут использовать эти данные, чтобы угадывать предпочтения пользователей и предоставлять точные рекомендации.

Чем больше данных, тем умнее станут алгоритмы – и научатся предугадывать даже те желания, о которых мы сами не знаем.

Представьте, что существует глобальная база данных, которая содержит самую полную и объективную информацию о поставщиках и потребителях рынка туризма. Доступ к этой базе есть не только у корпораций, но и у представителей малого и среднего бизнеса, а также у талантливых разработчиков со всего мира.



Поместив в сердце экосистемы блокчейн, мы получим среду с низкими барьерами для входа и усиление честной конкуренции.

Это позволит всем участникам инвестировать средства в развитие общей инфраструктуры, не отдавая контроль одному платформенному оператору.

/ Наша миссия

Мы хотим предоставить равный доступ для обмена данными всем игрокам рынка. А также вернуть данные под контроль пользователей, чтобы они сами могли владеть и управлять ими.

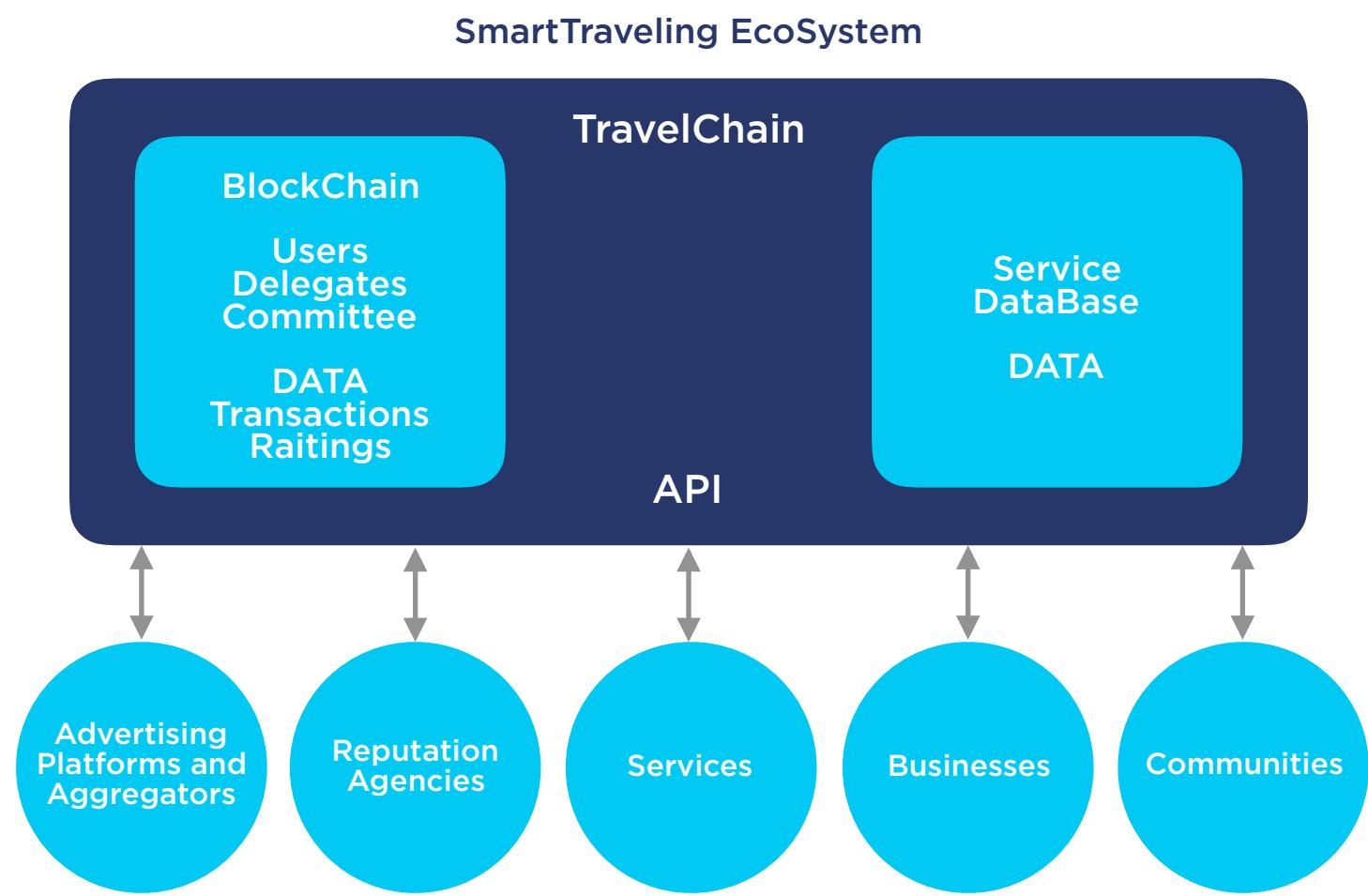
Поэтому мы создаем TravelChain – децентрализованную платформу для обмена данными в туристической индустрии, где пользователи сами делятся данными о себе, получая за это вознаграждение. Это публичный блокчейн с открытым кодом, который управляется пользователями экосистемы.

Мы верим, что с его развитием появятся прорывные решения, которые создадут новые стандарты того, как люди будут путешествовать в ближайшем будущем.

Мы называем это – Умные Путешествия

/ SmartTraveling EcoSystem

Мы проектировали TravelChain так, чтобы он стал ядром SmartTraveling Ecosystem – надёжным инструментом для разработчиков и предпринимателей, желающих создавать сервисы, отвечающие запросам современных путешественников.



TravelChain станет хранилищем данных о четырех китах туристической индустрии, и о самих путешественниках:

- Места
- Транспорт
- Развлечения
- Проживания
- Путешественники

Ценность TravelChain будет расти по мере увеличения накопленных данных, числа пользователей и связей между ними. При достижении критической массы пользователей, начнёт действовать Сетевой Эффект, который приведёт к взрывному росту всей экосистемы.

TravelChain может предоставить возможность монетизации приватной информации путешественникам, а компаниям - предложить создавать точные персонализированные предложения.

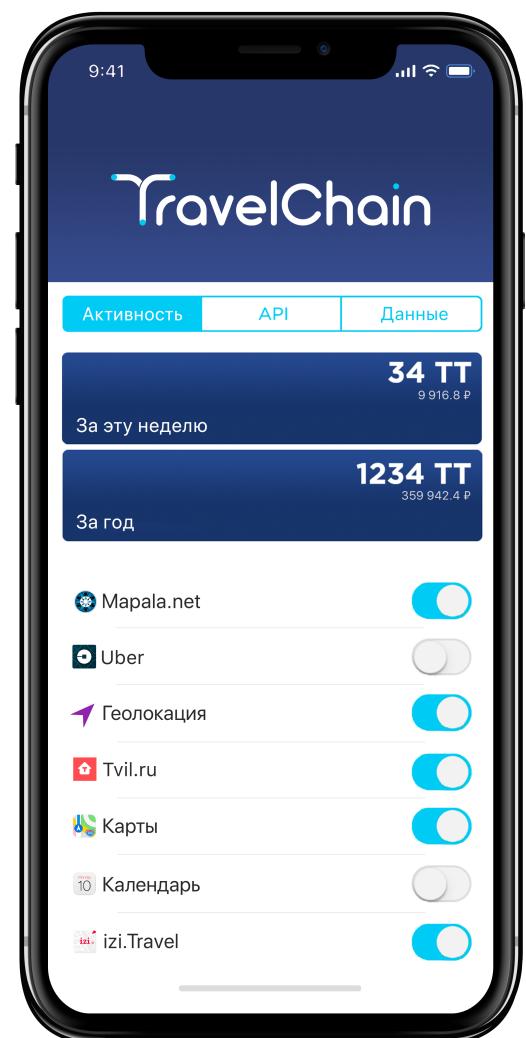
/ Данные в TravelChain

Используя сервисы, работающие на базе TravelChain, пользователи генерируют информацию о себе и своих интересах. TravelChain позволит пользователям самим решать, как использовать эту информацию: когда и какому приложению предоставить к ним доступ и получать за это вознаграждение.

Используя TravelChain, нет необходимости доверять централизованным сервисам. Благодаря технологии блокчейн, пользователи могут быть уверены, что данные будут использованы так, как записано в коде и в пользовательском соглашении.

TravelChain позволяет хранить информацию о следующих разделах индустрии:

- История сделок
- Оценки и отзывы
- Раздел туров
- Раздел перемещений
- Раздел проживания
- Раздел мест
- Раздел активностей
- Раздел событий
- Раздел услуг
- Раздел товаров
- Раздел приватной информации пользователей
 - Ценный личный опыт (путеводители, лайфхаки, обзоры, ...)
 - Профиль
 - Интересы
 - История поисковых запросов
 - История перемещений
 - Социальные связи
 - Контактные данные
 - Прочая коммерчески-ценная информация



Вся приватная информация пользователей находится под их контролем в зашифрованном виде. Пользователь сам выбирает кому и когда предоставлять к ней доступ в обмен на вознаграждение в TravelToken.

В перспективе нескольких лет TravelChain может стать хранилищем всех данных, использующихся в индустрии путешествий. Для этого уже сейчас совместно с учеными Новосибирского Государственного Университета, разрабатываются стандарты хранения децентрализованных данных туризма, которые опубликованы в документах "Ontology" и "Technical Paper".

/ Пример путешествия с TravelChain

Использование TravelChain позволит индустрии выйти на новый уровень персонализации. Посмотрите, какими могут стать путешествия уже в ближайшее время.

Подготовка

Несколько месяцев назад, вы узнали о существовании целой экосистемы приложений TravelChain. С их помощью, вы наполняли общемировую базу знаний о туризме и делились информацией о себе.

За использование вашей информации, вы получали TravelToken, и уже накопили достаточную сумму для того, чтобы отправиться в свое путешествие. А в TravelChain теперь достаточно информации, чтобы лучше понимать ваши желания.

Планирование путешествия

В обычный день, вы заходите в одно из приложений TravelChain, и тут же получаете персональное рекламное сообщение от отеля мечты с острова Куба. В этом предложении по кусочкам собрана ваша мечта – вода и ветер в 50 метрах от отеля для занятия кайтингом, маленькая студия йоги у обрыва и с видом на горы, и окна в обе стороны.

Вы никогда и никому не сообщали о своей мечте, да и сами не догадывались, но это – она. Тут и думать нечего, нужно брать. Приложение подсказывает даты, когда стоит воздержаться от посещения этого места, т.к. велика вероятность плохой погоды, а кайтинг является вашей главной страстью, и хороший отдых может быть испорчен ураганным ветром.

Бронирование

Вы нажимаете кнопку «Заказать», и система запрашивает у вас представление доступа к вашим персональным данным: номеру телефона, почте, паспортным данным и т.д. Вы соглашаетесь и через несколько секунд видите заполненные билеты и бронирования – вам остается только подтвердить оплату одним нажатием кнопки.

Оплатив заказ, вы получите сообщение о том, что вам необходимо взять с собой. Все компании, которые обеспечивают ваше путешествие, получили информацию о ваших предпочтениях, которыми вы согласились поделиться. Так, они смогут лучше подготовиться к вашему посещению и предложить лучшие услуги, точнее удовлетворяющие вашим желаниям.

Поездка

На Кубе, в отеле мечты, вы продолжаете получать предложения, каждое из которых – приносит вам деньги и удовольствие от того, что ваши желания – угадывают. В этот раз, вам предложили арендовать мотоцикл по выгодной цене, и предлагают оплатить это на месте с помощью

TravelToken. Это соблазняет вас, поскольку это удобно, безопасно, да и байк нужно сперва осмотреть, поскольку отзывов о нем мало.

Осмотрев байк, вы составляете электронный договор аренды и оплачиваете его, просто поднеся свой телефон к телефону хозяина мотоцикла. Несколько секунд, и средства перечислены, мотоцикл у вас, и никаких бумаг. Как же это удобно, думаете вы, и отправляетесь изучать остров с помощью знаний тех людей, которые позаботились о наполнении TravelChain для вас на вашем родном языке. Чертовски удобно, думаете вы.

Так путешествия с TravelChain будут превосходить ожидания.

/ Роли на платформе

На платформе TravelChain выделяются следующие роли:

Пользователи/компании

- Потребители услуг и информации
- Поставщики услуг и информации

В их роли могут выступать компании или пользователи, приобретающие информацию у других игроков, или поставляющие ее. Один и тот же аккаунт может быть как продавцом, так и покупателем информации. На одном аккаунте можно создать 2 профиля: как физического лица, так и компании.

Пользователи полностью контролируют доступ к своим данным и получают вознаграждение за их использование. А также получают сервисы нового уровня на основе персонализированных рекомендаций:

1. Предложения, сформированные на стыке анализа интересов пользователя и лучших предложений на рынке;
2. «Умную» выборку ленты новостей и поисковых запросов
3. Единый профиль и источник социальных связей (друзья, подписки), вне зависимости от используемого приложения.

Сервисы

Информационные посредники между покупателями и продавцами информации. Могут предоставлять уже обработанные данные и помогать взаимодействовать с API TravelChain.

Создатели приложений и веб-сервисов не тратят ресурсов на сбор данных и создание контента. Используя доступ к базе данных TravelChain, они могут сфокусироваться на создании удобных интерфейсов и качественных приложений — как для путешественников, так и для поставщиков туристических услуг.

Разработчики приложений на TravelChain получают:

- Доступ к общей базе информации;
- Доступ к глобальному каталогу услуг;
- Доступ к сделкам и предпочтениям пользователей;
- Доступ к глобальным рейтингам поставщиков услуг;
- Доступ к интересам пользователей;
- Возможность создавать алгоритмы, предлагающие более целостный опыт для путешественников.

Создатели ИИ могут предоставлять свои алгоритмы или обработанные данные разработчикам. Оплата может взиматься как на договорной основе, так и в TravelToken, обеспечивая их дополнительную циркуляцию внутри системы.

Технические наблюдатели (делегаты)

Избираются держателями TravelToken по принципу делегативной демократии и следят за работоспособностью программного обеспечения TravelChain на своих серверах. За свою деятельность они получают вознаграждение в TravelToken (подробнее см. Технический Лист).

Экономические наблюдатели (комитет)

Управляют экономическими параметрами блокчейна без изменения программного кода. Например, влияют на комиссию рынка и устанавливают размер бюджета, который распределяется в фонд цифрового развития (подробнее см. Технический Лист).

/ Использование TravelToken

TravelToken - является топливом экосистемы умных путешествий TravelChain.

TravelToken используется для:

- Получения персональной пользовательской информации;
- Создания и доставки рекламных сообщений;
- Получения веса в сообществе и возможности принимать решения;
- Для улучшения аккаунта с базового до временного или пожизненно-го;
- Для выдвижения в Децентрализованную Администрацию;
- Для оплаты дополнительных услуг репутационных агентств;
- Для оплаты дополнительных услуг сервисов машинного обучения ИИ;
- Для оплаты услуг предоставления транспорта, жилья и развлечений в путешествиях от компаний и путешественников;
- Для оплаты комиссий более чем 40 различных операций (подробнее см. Technical Paper);

Чем больше пользователей - тем больше данных - тем выше спрос на TravelToken

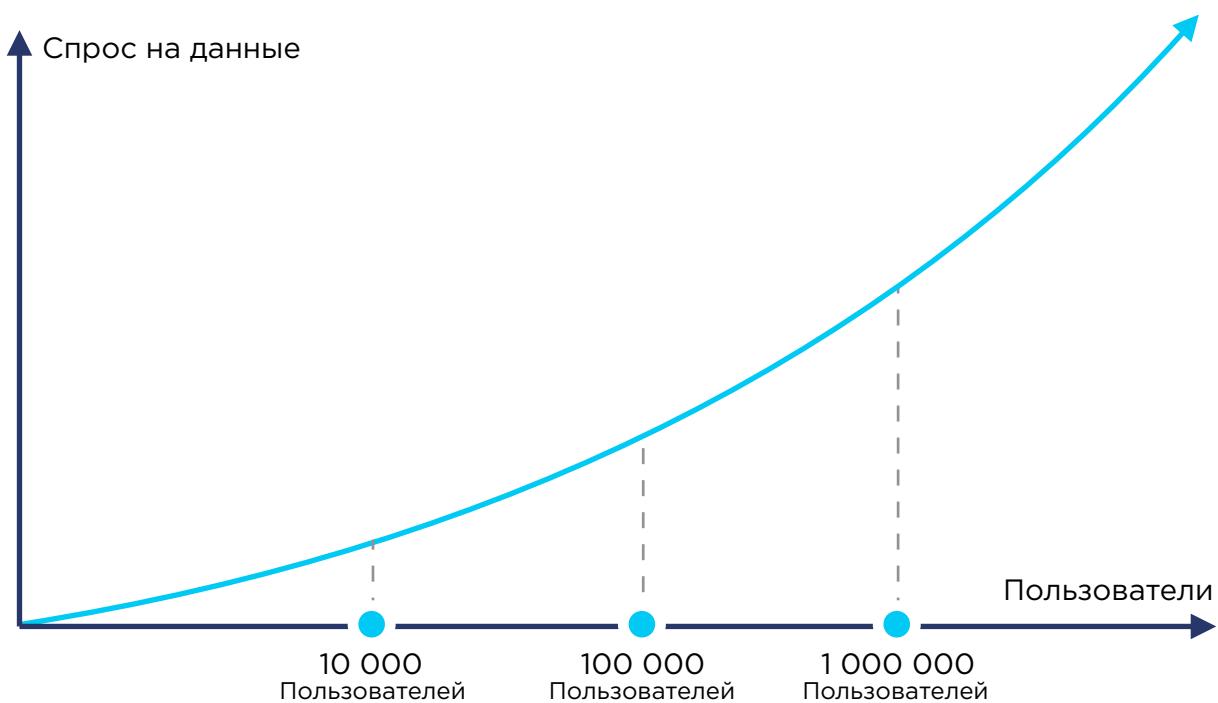


График зависимости роста спроса на данные от количества пользователей

/ Прямые рекламные сообщения

TravelChain предоставляет возможность отправки и получения прямых рекламных сообщений. Пользователь может указать минимальную стоимость рекламного сообщения, продекларировав сети минимальное вознаграждение от рекламодателя, которое он готов получить за его просмотр. Сообщение будет отображено у пользователя в клиентах экосистемы, которые примут условия участия в маркетинговой сети.

Так, пользователь самостоятельно решает – какова стоимость его внимания для рекламодателей. А рекламодатель, на основе репутации пользователя и полученной приватной информации пользователя о его желаниях, принимает решение о создании для него персонального предложения.

Благодаря тому, что комплексные данные о профиле пользователя возможно получить от него напрямую, компании получат возможность создавать более точные предложения, тем самым более эффективно расходуя свой рекламный бюджет.

/ Бизнес-модель TravelChain

Основные факторы, влияющие на нашу бизнес-модель:

Ключевые партнеры TravelChain:

- Владельцы приложений и веб-сервисов, которые могут интегрировать свои сервисы с TravelChain или создавать новые на основе платформы;
- Рекламные сети, которым могут интегрировать маркетинговые возможности TravelChain в свои бизнес-процессы;
- Туристические компании любых размеров;
- Все участники индустрии, оказывающие услуги туристам: индивидуальные предприниматели, отели, авиа-, автобусные и железнодорожные перевозчики, экскурсионные компании и т.д.;

Ключевая ценность TravelChain – предоставление компаниям данных о пользователе, которыми он согласен поделиться. Благодаря этому:

- Путешествия станут доступнее;
- Компании смогут экономить на маркетинге и делать туристам персонализированные предложения;
- Пользователи получат вознаграждение за использование данных и просмотр адресных сообщений.

Таким образом TravelChain выступает посредником между продавцом и покупателем данных, обеспечивая техническую возможность, удобство, прозрачность и безопасность сделки.

Ключевые виды деятельности – то, на чем мы фокусируемся в первую очередь:

- Расширение способов сбора данных и постоянное увеличения числа приложений, работающих в экосистеме TravelChain;
- Структурирование собираемых данных и увеличение их категорий;
- Повышение спроса на данные и привлечение партнеров, заинтересованных в их использовании;
- Увеличение количества рекламных площадок (как отдельных приложений, так и рекламных сетей);
- Повышение роста спроса на рекламу через экосистему TravelChain.

Основные издержки TravelChain:

- оплата работы команды ядра TravelChain;
- вознаграждение делегатам, обеспечивающим работоспособность сети;

Также важные статьи расходов: затраты на регистрацию пользовательских аккаунтов и субсидирование данных из фонда цифрового развития (см. подробнее ниже).

Основной источник дохода TravelChain – комиссии с транзакций в системе и фиксированная эмиссия в резервный фонд сообщества.

/ Децентрализованная Администрация

Децентрализованная Администрация формируется из участников сети. Каждый пользователь TravelChain может в режиме реального времени проголосовать и отозвать свой голос за других участников. Каждый пользователь может выдвинуться в Децентрализованную Администрацию, быть одобренным и снятым сообществом в любой момент.

Технические наблюдатели (делегаты)

Делегаты сети обеспечивают функционирование цепочки блоков TravelChain по алгоритму консенсуса Delegated Proof of Stake (DPOS), и получают за это вознаграждение в TravelToken. Количество и состав активных делегатов устанавливает сообщество.

Делегаты, в согласии с Комитетом и при учете мнения сообщества, могут изменять некоторые параметры сети TravelChain. Подробнее о алгоритме DPOS, возможностях и обязанностях делегатов смотри в Technical Paper.

Экономические наблюдатели (комитет)

Комитет – экономические управляющие цепочкой блоков TravelChain. Они управляют экономическими параметрами блокчейна, стремясь привести их к балансу, действуя в долгосрочных интересах сообщества.

Комитет может управлять некоторыми параметрами цепочки блоков TravelChain. Для этого, в отличие от делегатов, им не нужно устанавливать специальное программное обеспечение. Все изменения, которые они вносят, происходят без перезапуска сети. Комитет за свою деятельность вознаграждения не получает. Подробнее о комитете и управляемых ими параметрах, смотри в Technical Paper.

/ Голосование

На платформе действует принцип делегативной демократии. Правом голоса на платформе TravelChain обладают все держатели TravelToken без исключения. Чем больше TravelToken у держателя, тем больший вес у его голоса.

Участники могут использовать свои голоса самостоятельно для принятия любых управлеченческих решений в сообществе, или могут передавать их любому другому пользователю, уполномочивая его принимать решения за себя.

Держатели токенов при помощи непрерывного голосования управляют:

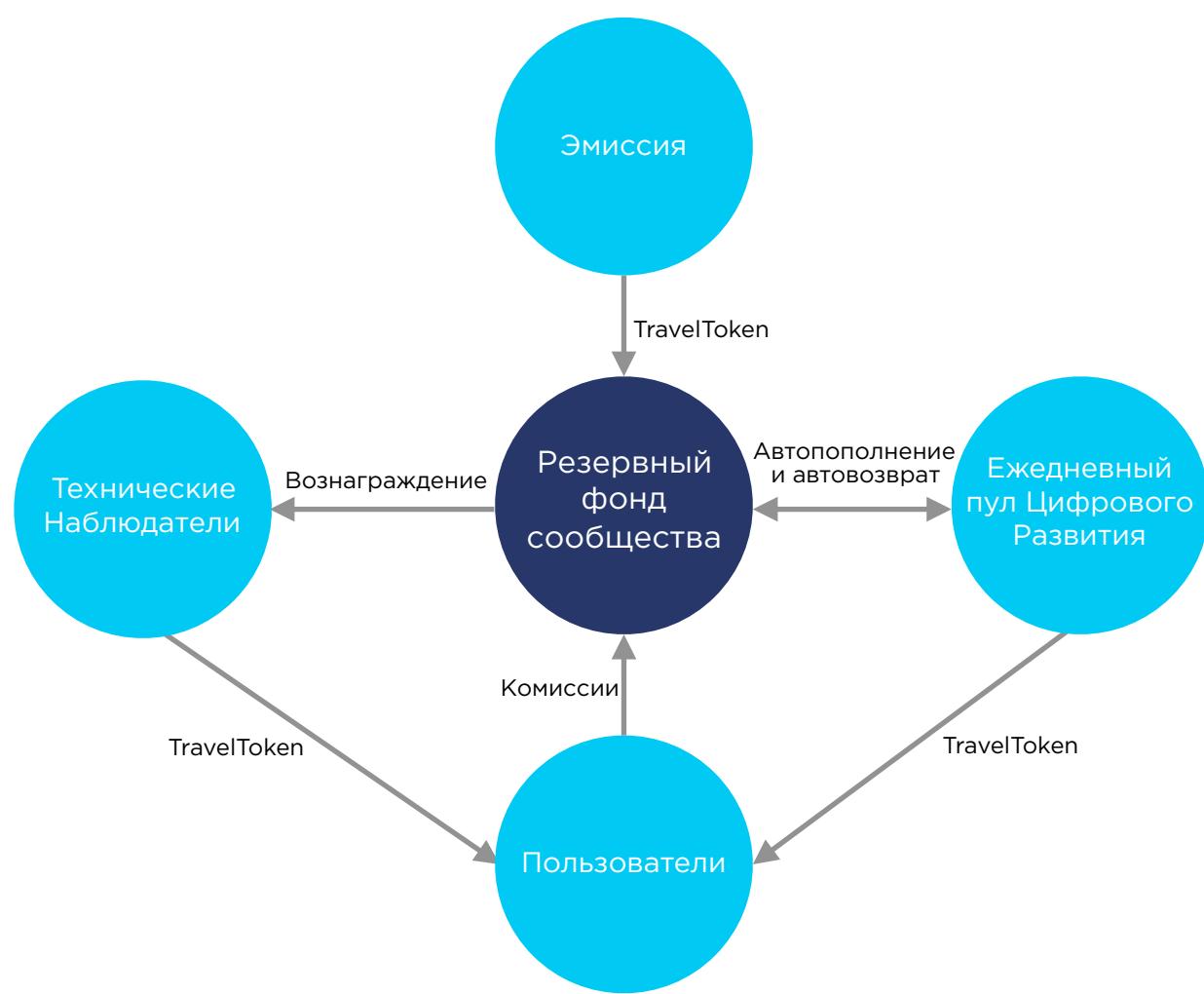
- Составом технических наблюдателей сети;
- Составом экономических наблюдателей сети;
- Распределением Фонда Цифрового Развития;
- Принятием любых решений, которые выдвинуты на общее голосование членами сообщества;

Подробнее о всех типах голосования смотри в Technical Paper

/ Эмиссия

Эмиссия устанавливается фиксированной величиной 10% в год. Весь объем эмиссии попадает в резервный фонд сообщества и находится под его управлением. Из резервного фонда происходят выплаты в ежедневный фонд цифрового развития и выплаты техническим наблюдателям сети.

Объем эмиссии в 10% позволит задействовать дополнительные рычаги развития, но не будет являться критичным для участников, которые получили TravelToken ранее. Благодаря тому, что TravelToken регулярно поступают в фонд развития, увеличивается количество пользователей, а как следствие – растет спрос на данные и TravelToken.



TravelToken из ежедневного фонда цифрового развития попадают к пользователям, они совершают действия на платформе, за которые выплачивается вознаграждение. Таким образом, TravelToken вновь поступают в резервный фонд сообщества, и тем самым – запускается циркуляция экономической системы.

/ Фонд Цифрового Развития

Эмиссия является инструментом для создания экономических стимулов, направленных на развитие TravelChain. Например, децентрализованная администрация может предложить субсидировать сбор данных о перемещениях пользователей, выделяя приложениям TravelChain часть из ежедневного пула фонда цифрового развития. Окончательное решение о том, принимать выдвинутое предложение или нет, остается за сообществом.

Каждый участник может претендовать на получение субсидирования из Цифрового Фонда Развития, если предложит соответствующий план и запросит поддержку сообщества. Если сообщество одобрит его план развития, то участник начнет получать субсидирование в TravelToken согласно заложенному в план графику.

Субсидирование может быть остановлено в любой момент, если участник не следует своему плану, или если его план оказался неэффективным. Наблюдением за ходом выполнения плана развития по ключевым KPI занимается децентрализованная администрация и заинтересованные лица от сообщества.

Циркуляция TravelToken

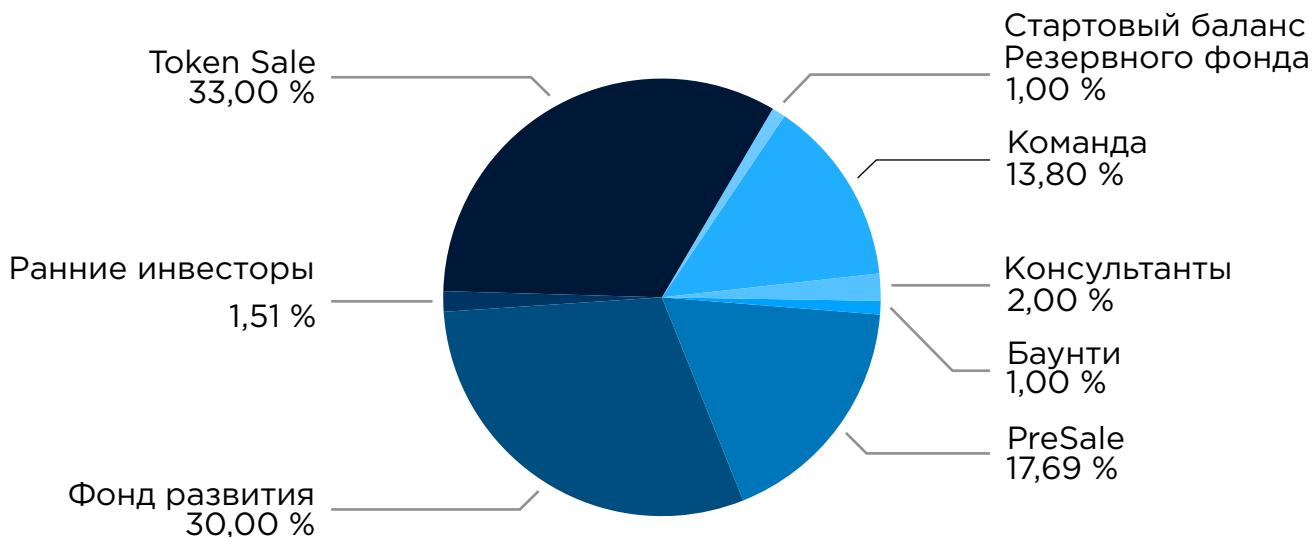
TravelToken попадают в оборот из резервного фонда через ежедневный пул цифрового развития, или могут быть приобретены на бирже. Они могут быть использованы для получения корпоративных/p2p знаний и услуг в рамках экосистемы.

TravelToken выходят из оборота путем попадания в резервный фонд сообщества через оплату комиссий платформы или через биржу. По умолчанию комиссию оплачивает та сторона сделки, которая совершает операции с токеном на платформе, но возможны исключения. Комиссии регулируются экономическими наблюдателями, которые стремятся привести систему к балансу в интересах всего сообщества (см. подробнее Технический Лист).

/ Дистрибуция

Для граждан США, Китая и Сингапура участие в Token Sale закрыто.

Всего эмитируется 2 100 000 000 TravelToken, которые будут распределены по итогам Token preSale и Token Sale:



TravelToken создаются на базе смарт-контракта ERC-20 сети Ethereum с последующим переносом в блокчейн TravelChain. Передача и торговля токенов будет возможна после переноса токена в феврале 2018.

Командные токены (13.8%) будут заморожены на срок 12 месяцев программными средствами TravelChain и будут размораживаться равными долями за этот период.

Токены фонда развития (30%) предназначены для продажи крупным представителям туристической индустрии. Они будут переданы на мультиsig-аккаунт с 2 подписями, обладающими равным весом, одна из которых будет находиться под контролем внешнего эскроу, вторая у команды TravelChain. Токены могут быть разблокированы только по достижению KPI в 100.000 пользователей экосистемы.

Чтобы обеспечить успех проекта, мы продаем 30% TravelToken крупным отраслевым игрокам

Чтобы сделать TravelChain отраслевым стандартом, нам нужно привлечь на платформу наибольшее количество игроков туристического рынка. Особенно – крупных компаний. И сделать их вход в проект максимально простым.

Чтобы сохранить гибкость в привлечении партнеров, мы резервируем часть токенов для продажи институциональным инвесторам. Чем быстрее они войдут в проект – тем больше данных будет на платформе и тем быстрее она будет расти

/ Партнеры

К нам уже присоединяются крупные игроки рынка, и их количество постоянно растет.



3 000 000

Пользователей

3 000 000

Посетителей
в месяц



Туристер

189 000

Пользователей

1 360 000

Посетителей в
месяц



TVIL.RU

1 800 000

Пользователей

В составе рабочей группы мы обсуждаем стандарты обмена данными в туристической сфере. Так TravelChain будет отвечать задачам и потребностям отрасли и приносить реальную пользу как всем участникам в отдельности, так и индустрии в целом.

/ Баунти-программа

Баунти-программа продлится с 6 ноября 2017 года до начала Token Sale.

Каждый участник может выполнять простые задания, например:

- Публикации статей;
- Переводы статей;
- Лайки и репосты к нашим материалам;
- Просмотр видео и т.д.

За каждое задание начисляются мили, которые возможно конвертировать в TravelToken по окончанию Token Sale.

Условия программы могут изменяться, актуальная информация публикуется [здесь](#).

/ Дорожная Карта

Фаза 1. Token Sale.

Срок: декабрь 2017.

Цель фазы: привлечь до \$10.000.000 на разработку и развитие TravelChain.

Запуск тестнета TravelChain;

Запуск MVP TravelChain;

Формирование рабочей группы по внедрению TravelChain с представителями индустрии; Token Sale;

Фаза 2. Подготовка к запуску TravelChain.

Срок: январь 2018.

Цель фазы: подготовка к запуску рабочей сети TravelChain.

Создание базовых стандартов хранения данных о туризме на платформе TravelChain;

Запуск исследователя блоков (block-explorer);

Запуск базового функционала на платформе TravelChain.io;

Фаза 3. Запуск рабочей сети.

Срок: февраль 2018.

Цель фазы: запустить рабочую сеть TravelChain, предоставив возможность первым разработчикам создавать свои приложения.

Формирование генезис-блока;

Запуск рабочей сети;

Выход на биржу;

Публикация документации использования TravelChain;

Фаза 4. Подготовка инструментов сбора информации.

Срок: Q1-Q2 2018.

Цель фазы: подготовка и запуск сборщиков информации.

Внедрение дополнительных операций и плагинов для Travelchain;

Мобильное приложение TravelChain с функционалом кошелька и функцией сбора и контроля пользователями доступа к своим данным;

Плагин для Chrome;

Виджет JS для внедрения на сайты партнеров;

Фаза 5. Интеграция партнеров.

Срок: Q2 2018.

Цель фазы: интеграция стратегических партнеров из туристического сектора экономики.

Расширение онтологии по запросам партнеров;
Внедрение виджетов в сайты партнеров;
Глубокая интеграция партнеров;

Фаза 6. Создание сообщества разработчиков.

Срок: Q2 2018.

Цель фазы: создание сообщества разработчиков, готовых внедрять TravelChain в готовые проекты, или создавать свои.

Создать расширенную документацию;
Создать сообщество разработчиков;

Фаза 7. Дистрибуция монет и критическая масса.

Срок: Q2-Q3 2018.

Цель фазы: запуск дистрибуции токена через проекты экосистемы, команды разработчиков и активных пользователей для набора критической массы участников.

Запуск фонда труда;
Запуск эмиссии;
Набор 100 тысяч пользователей;

Фаза 8. Инфраструктура для масштабирования.

Срок: Q1-Q2 2019.

Цель фазы: подготовка инфраструктурных решений для масштабирования TravelChain.

Создание и внедрение инфраструктурных решений для масштабирования экосистемы;

/ Команда

Руководители



Алексей Муравьев
Co-Founder, Architect

Блокчейн-эксперт и программист-исследователь. Магистр физики наноматериалов и оптоэлектроники. Интересуется синтезом информационных систем. Находится в поисках эффективных практических принципов построения качественных взаимоотношений людей на основе новых технологий.



Илья Орлов
Co-Founder, CEO

Ответственен за корпоративное управление и стратегический менеджмент. Богатый управленческий опыт в маленьких и крупных предприятиях с численностью персонала в подчинении до 450 человек. Совмещает высокие коммуникативные навыки, глубокое понимание технологии и перспектив развития индустрии.



Алексей Соловьев
Co-Founder, COO

Серийный предприниматель с опытом более 15 лет в различных сферах - торговле, сфере услуг, строительстве. ТОП-делегат блокчайна Голос. Дополнительное образование в управлении, построении структуры компании, маркетинге, создании и продвижении продукта. Занимается внутренним управлением и внешним развитием.

/ Команда

Разработчики



Орхан Зейналлы
CTO



Антон Колонин
AI, BigData Expert



Юрий Аникин
Data Analyst



Павел Дорожкин
Team Lead, Back-end
Developer



Артем Богомолов
Front-end Developer



Зураб Шиварбидзе
Front-end Developer



Сабина Гурбанова
UX/UI Designer



Константин Чанчиков
System Engineer

/ Команда

Ядро сообщества



Анастасия Размахнина
Head of Community
Management



Дмитрий Кин
Lead Editor



Сергей Логвин
HR Manager



Екатерина Власова
Copywriter



Тимофей Матвеев
Community Manager

/ Команда

Маркетинг



Иван Бегунов
Head of Communications



Валерия Барапова
Head of PR & SMM



Роман Уфаев
Head of media integration
and traffic



Максим Уваров
Digital Producer



Дмитрий Селезнев
Graphic Designer



Михаил Сеземов
Marketing Manager



Александар Петров
Marketing Manager



Антон Полевич
PR Manager



Дмитрий Лагутин
Investor Relations



Дмитрий Ларин
PR Manager

/ Консультанты проекта



Тони Симоновски

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



Роман Поволоцкий

Coordinator of "Cyber Russia"



Алекс Тур斯基

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



Эдуард Джамгарян

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



Юрий Матвеев

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



Дмитрий Мачихин

Partner GMT Legal. Legal consulting of cryptocurrency projects, ICO



Руслан Соколовский

Video-blogger, over 1M subscribers

/ Дискламация

Этот документ предназначен исключительно для информационных целей и не является предложением или призывом продавать акции или ценные бумаги на платформе TravelChain или с любой другой связанной или ассоциированной компанией.

Представленный документ может быть исправлен в любом виде. Окончательный документ будет опубликован перед датой начала Token Sale.

