

/ Команда / Руководители



Алексей Муравьев
Co-Founder, Architect



Илья Орлов
Co-Founder, CEO



Алексей Соловьев
Co-Founder, COO

/ Команда



Орхан Зейналлы
CTO



Иван Бегунов
Head of Public Relations



Родион Михалев
Head of International Affairs



Анастасия Размахнина
Head of Community Management



Валерия Баранова
Head of SMM



Антон Колонин
AI, BigData Expert



Юрий Аникин
Data Analyst



Константин Чанчиков
System Engineer



Павел Дорожкин
Team Lead, Back-end Developer



Артем Богомолов
Front-end Developer



Сабина Гурбанова
UX/UI Designer



Зараб Шиварбидзе
Front-end Developer



Максим Уваров
Digital Producer



Дмитрий Селезнев
Graphic Designer



Роман Уфаев
Traffic Manager



Михаил Сеземов
Marketing Manager



Александр Петров
Marketing Manager



Тимофей Матвеев
Community Manager



Дмитрий Лагутин
Investor Relations



Дмитрий Кин
Lead Editor



Алексей Пчелин
Product Manager



Екатерина Власова
Copywriter



Сергей Логвин
HR Manager



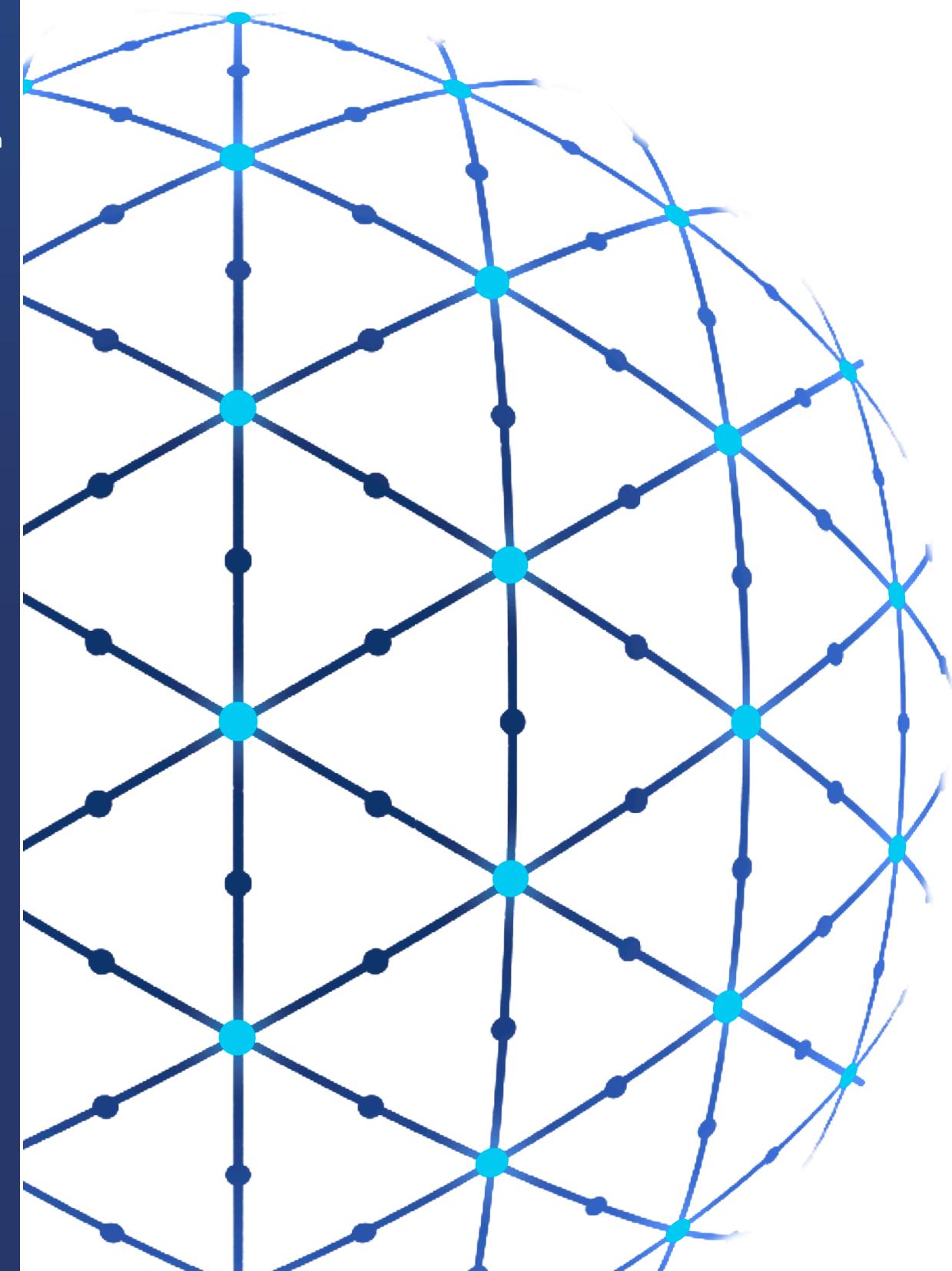
Антон Полевич
PR Manager



Дмитрий Ларин
PR Manager

TravelChain

Decentralized Data Exchange for the Travel Industry



MVP: Mapala.net
Первый веб-сервис экосистемы умных путешествий
Запущен в январе 2017

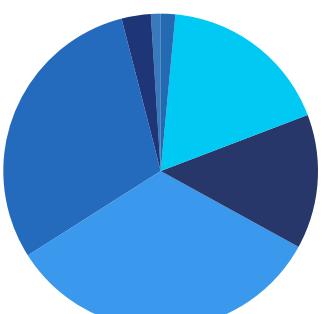
Этап Token Pre-Sale: \$606 000.
Завершен

Pre-sale: Начнется за 3 дня перед Token Sale со скидкой 15%

Этап Token Sale:
Soft-cap: **\$3M**
Hard-cap **\$10M**
Старт в конце ноября

Выход на листинги: сразу после этапа Token Sale

Эмиссия токенов на этапы Token Pre-Sale и Token Sale: 2.100.000.000



1.5% -Основатели и первые инвесторы
17.7% - Инвесторы Token Pre-Sale
13.8% - Команда
33% - Token Sale
30% - Фонд развития
3% - Эдвайзеры
1% - Баунти программа

Стандарт токена: ERC20

Индустрия: Путешествия и туризм

Объем рынка: Более \$1 триллиона

/ Что такое TravelChain?

TravelChain это децентрализованная блокчейн платформа, которая предоставляет доступ к достоверной и структурированной информации в сфере туризма. Это позволяет компаниям лучше знать своих клиентов, а путешественникам получать персонализированный сервис.

/ Что мы делаем?

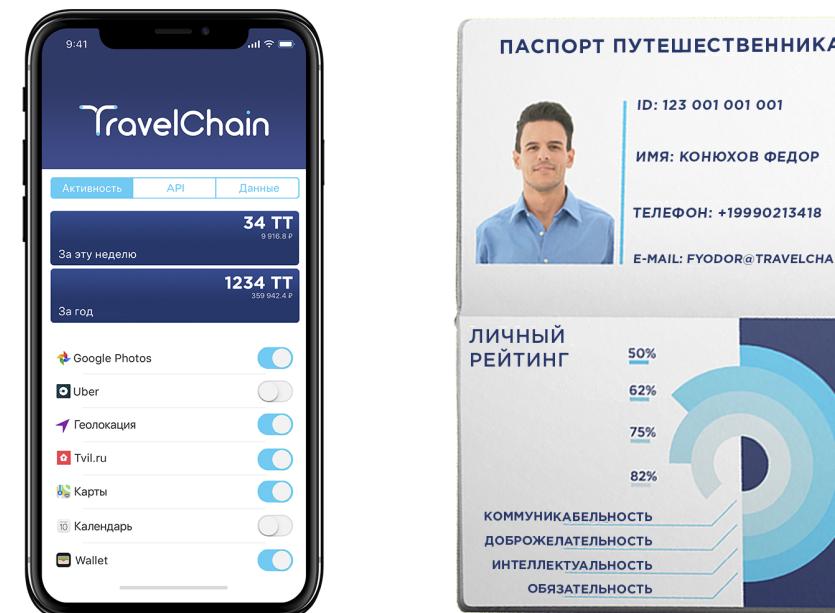
Наша миссия предоставить равный доступ для обмена данными между всеми игроками рынка. Мы создаем публичный блокчейн с открытым кодом, который управляется всеми участниками туристического рынка. Мы верим, что с его развитием появятся прорывные решения, которые создадут новые стандарты того, как люди будут путешествовать в ближайшем будущем.

/ Причины проведения Token Sale

- Запуск и развитие TravelChain
- Проведение глобальной маркетинговой кампании
- Фонд поддержки разработчиков (инвестирование в проекты внутри экосистемы Smart-Travelling (развитие систем обработки массива данных (Искусственный Интеллект)))

/ Причины роста TravelTokens

- Токены будут расти в цене за счет увеличения объема данных и количества пользователей внутри экосистемы
- Количество токенов на коммерческом аккаунте определяет количество запросов в сеть



MARKET OVERVIEW

/ Текущие проблемы путешественников

- 95% туристического онлайн-рынка в США принадлежит двум компаниям - Expedia и Priceline (OTA). Это создает ложное чувство выбора лучшего предложения у клиентов. Так же безнадежно ситуация обстоит и с поддельными отзывами на крупнейших туристических порталах
- Путешественники делятся своей информацией с компаниями и не получают ничего взамен.

/ Решения для путешественников

- Приложения на TravelChain предоставляют обработанные данные, помогая путешественникам принимать решения о том, как, куда и когда им путешествовать
- путешественники делятся данными о себе, либо создают туристический контент и получают за это TravelTokens

/ Текущие проблемы бизнеса

- Цикл принятия решения о путешествии может достигать 6 месяцев. В наше время клиент попадает в поле зрения компаний лишь на этапе покупки (билетов, бронирования отеля и т.д.). В этот момент разворачивается высококонкурентная битва за клиента. Помимо этого бизнес зачастую теряет с клиентом контакт после совершения покупки
- Компании предоставляющие туристические услуги вынуждены подписывать соглашения с OTA (туристические онлайн-агенства), при этом последнее слово об условиях сотрудничества остается за OTA. Постоянно повышающиеся комиссии OTA негативно сказываются на прибыли и, как следствие, на качестве предоставляемых услуг.

/ Решения для бизнеса

- Компании получат возможность коммуницировать с клиентами на ранней стадии поиска информации, предлагая более релевантные и своевременные предложения и влиять на конечное решение клиента. Это станет возможным за счет проанализированной и структурированной информации полученной от путешественников
- Вся информация об услугах компаний, такая как история заказов и отзывы, будет навсегда записана в открытый блокчейн. Это увеличит жизненный цикл клиента и сократит расходы на маркетинг. С этого момента конкуренция будет основана на качестве оказываемых услуг, а не на размерах рекламных бюджетов.