

## / Команда / Руководители



Алексей Муравьев  
Co-Founder, Architect



Илья Орлов  
Co-Founder, CEO



Алексей Соловьев  
Co-Founder, COO

## / Команда



Орхан Зейналлы  
CTO



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



Зараб Шиварбидзе  
Front-end Developer



Сабина Гурбанова  
UX/UI Designer



Иван Бегунов  
Chief Business Development Officer



Анастасия Размакхина  
Head of Community Management



Валерия Баранова  
Head of SMM



Максим Уваров  
Digital Producer



Дмитрий Селезнев  
Graphic Designer



Роман Уфаев  
Head of media integration and traffic



Дмитрий Кин  
Lead Editor



Михаил Сеземов  
Marketing Manager



Александр Петров  
Marketing Manager



Тимофей Матвеев  
Community Manager



Дмитрий Лагутин  
Investor Relations



Сергей Логвин  
HR Manager



Екатерина Власова  
Copywriter



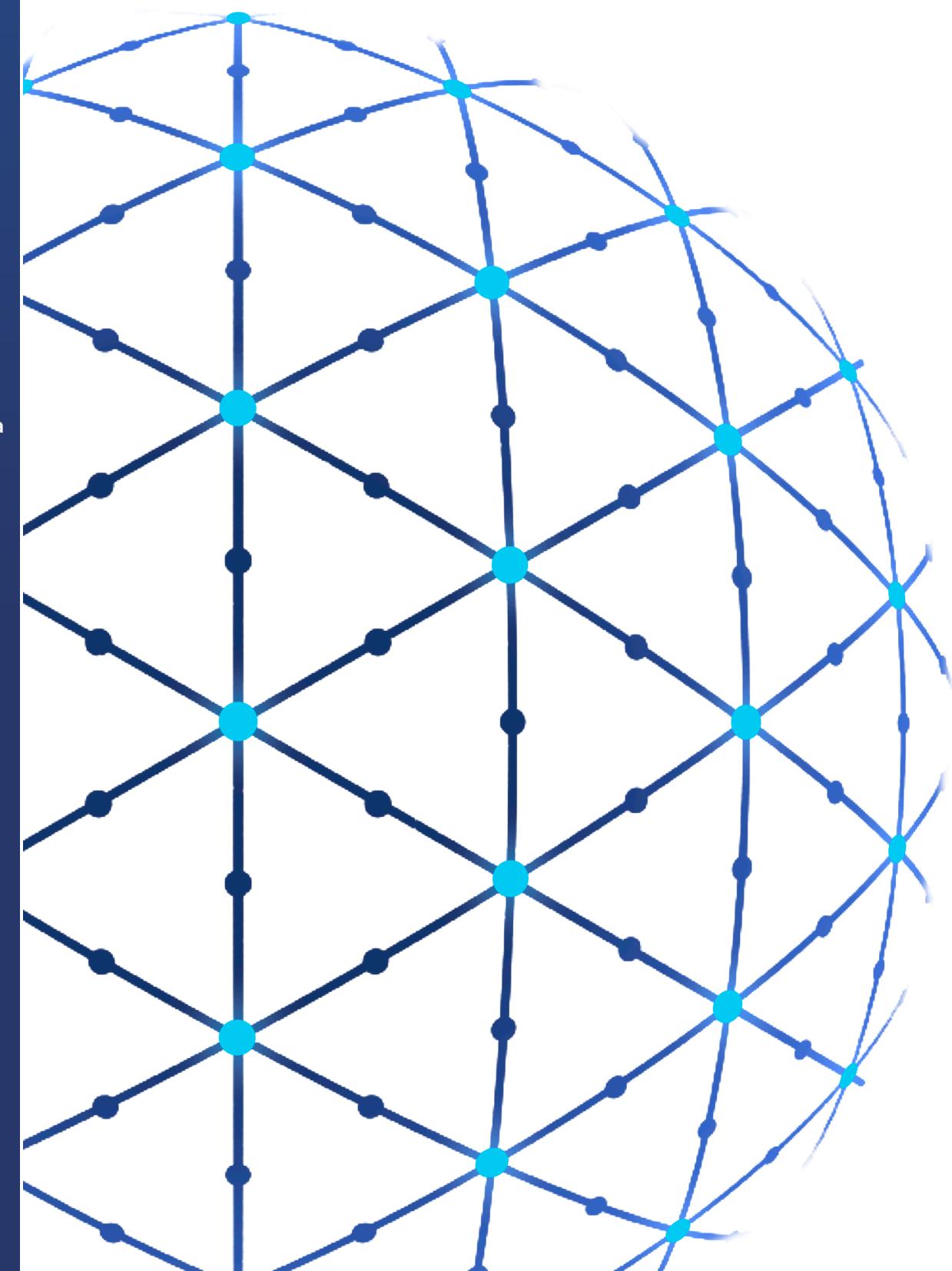
Антон Полевич  
Producer



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

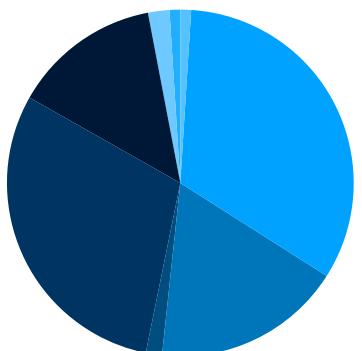
**Этап Token Pre-Sale:**  
эквивалент \$606 000.  
Завершен

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

**Token Price:** эквивалент \$0,01519

**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 инвесторы**  
**17.69% - Pre-Sale**  
**13.8% - Команда**  
**33% - Token Sale**  
**30% - Фонд развития**  
**2% - Консультанты**  
**1% - Баунти**  
**1% - Стартовый баланс резервного фонда**

**Стандарт токена:** TravelChain

**Индустрия:** Путешествия и туризм

**Объем рынка:** Более эквивалент \$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?

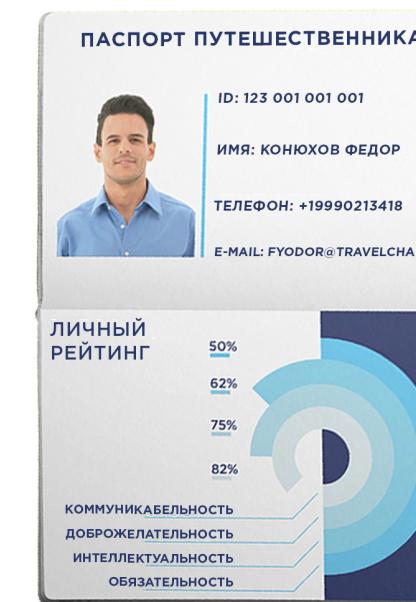
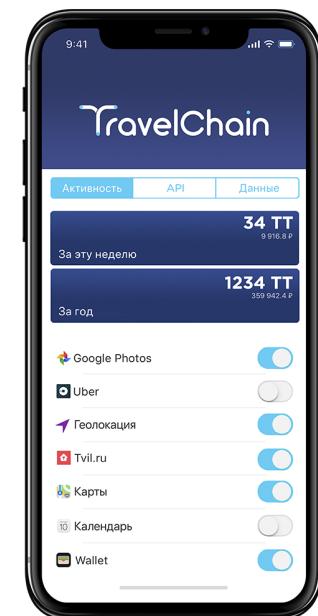
Наша миссия предоставить равный доступ для обмена данными между всеми игроками рынка. Мы создаем публичный блокчейн с открытым кодом, который управляется всеми участниками туристического рынка. Мы верим, что с его развитием появятся прорывные решения, которые создадут новые стандарты того, как люди будут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

## / 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.