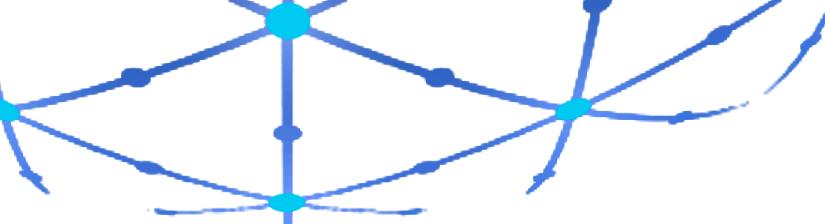


White Paper •



# / Contents

<b>Содержание</b>	<b>2</b>
<b>Видение</b>	<b>3</b>
<b>Обзор и проблемы рынка путешествий</b>	<b>4</b>
<b>4 Цифровые революции в индустрии путешествий</b>	<b>5</b>
<b>    Сила больших данных</b>	<b>7</b>
<b>    Путешествия в будущем</b>	<b>9</b>
<b>    TravelChain</b>	<b>11</b>
<b>    Данные в TravelChain (SmartData)</b>	<b>12</b>
<b>    Паспорт путешественника</b>	<b>14</b>
<b>    API</b>	<b>15</b>
<b>    Возможности для игроков рынка</b>	<b>15</b>
<b>    Использование TravelToken</b>	<b>18</b>
<b>    Токены в TravelChain</b>	<b>20</b>
<b>    Бизнес-модель TravelChain</b>	<b>20</b>
<b>    Кейсы использования</b>	<b>21</b>
<b>    Дистрибуция</b>	<b>24</b>
<b>    Эмиссия</b>	<b>24</b>
<b>    Децентрализованная администрация</b>	<b>25</b>
<b>    Наблюдатели DPoS</b>	<b>25</b>
<b>    Команда</b>	<b>26</b>
<b>    Отказ от ответственности</b>	<b>27</b>

## / Видение

Индустрия туризма является идеальным кандидатом для проведения революционных изменений с помощью технологии блокчейн. Эти изменения приведут к появлению новых игроков на рынке и формированию **экосистемы Умных Путешествий**.

### «Blockchain отберет монополию на знания у нескольких платформ»

Fritz Joussen, CEO TUI Group

TUI признана крупнейшей туристической компанией в мире [2014]

**Данные - это нефть 21 века**, но чаще всего они оказываются закрыты внутри корпоративных систем и не могут быть использованы другими компаниями для создания инновационных сервисов. Так, например, 95% онлайн-рынка туризма в США поделены между всего двумя компаниями-гигантами: Expedia и Priceline, в состав которых входят такие сервисы, как Trivago, Travelocity, Hotwire, Egencia, CarRentals.com, Kayak, Booking.com, Agoda, rentalcars.com<sup>1</sup>

Наша миссия предоставить равный доступ для обмена данными между всеми игроками рынка. Мы создаем 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 – Smart Traveling.**

1 - <http://www.nasdaq.com/article/why-are-the-regulatory-bodies-stepping-up-to-curb-the-growing-influence-of-otas-and-what-might-be-the-implications-cm812584>

# / Обзор и проблемы рынка путешествий

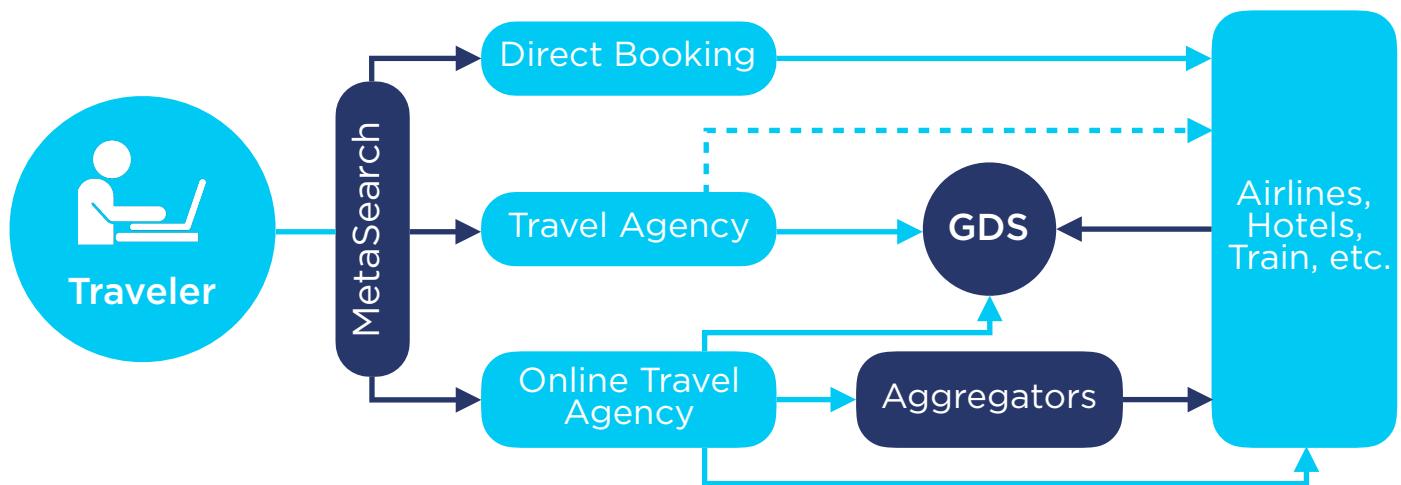
На что люди тратят больше денег, чем на обустройство жилья или собственное здоровье? На **путешествия**. Для 60% туристов путешествие стало самой большой покупкой в прошлом году.<sup>1</sup>

Планирование путешествий, которое может показаться увлекательным занятием, у многих людей вызывает стресс. По данным опроса, **69% туристов волнуются** о том, что не смогут выбрать лучшее предложение, или не получат его по самой выгодной цене.<sup>2</sup> Так сильно потребители не беспокоятся, даже когда принимают решения о выборе финансовых продуктов, электроники или ремонтных услуг.<sup>3</sup>

Прибавьте к этому стрессу время, в течение которого люди планируют путешествия или размышляют о них: **26% туристов определяются с направлением за 3-5 месяцев** до поездки, а **19% - за полгода и более**.<sup>4</sup> Маркетологам крайне сложно угадывать предпочтения пользователей и склонять их к определенному выбору на протяжении столь долгого пути к покупке.

Путешественники 21 века выросли, пользуясь Интернетом и смарт-устройствами. Они привыкли к быстрому решению своих задач и **хотят комплексных решений** от поставщиков на рынке путешествий.

При этом онлайн-туристические агентства (ОТА), сайты метапоиска, такие как Kayak и TripAdvisor, или корпоративные инструменты онлайн-брони-рования, такие как Concur или KDS, никогда не предлагали комплексные решения для планирования и бронирования путешествий. Именно поэтому **Google по-прежнему является основным входным шлюзом** для поиска и планирования путешествий.



# / 4 цифровые революции в индустрии путешествий

3 цифровые революции полностью изменили ландшафт рынка и правила игры в индустрии туризма. Что готовит революция технологии блокчейн и Искусственного Интеллекта (ИИ) для индустрии?

**Первая революция** произошла при появлении Глобальной Системы Распределения (GDS). Это ознаменовало золотой век индустрии туристических агентств. По оценкам Phocuswright, доходы компаний за короткое время выросли на 400 процентов при росте занятости всего на 20 процентов.

**Вторая революция** в индустрии туризма началась на фоне появления сети Интернет. Явление онлайн-турагентства (OTA) потрясло всю экосистему, предлагая путешественнику возможность сравнить и забронировать авиабилеты и отели онлайн.

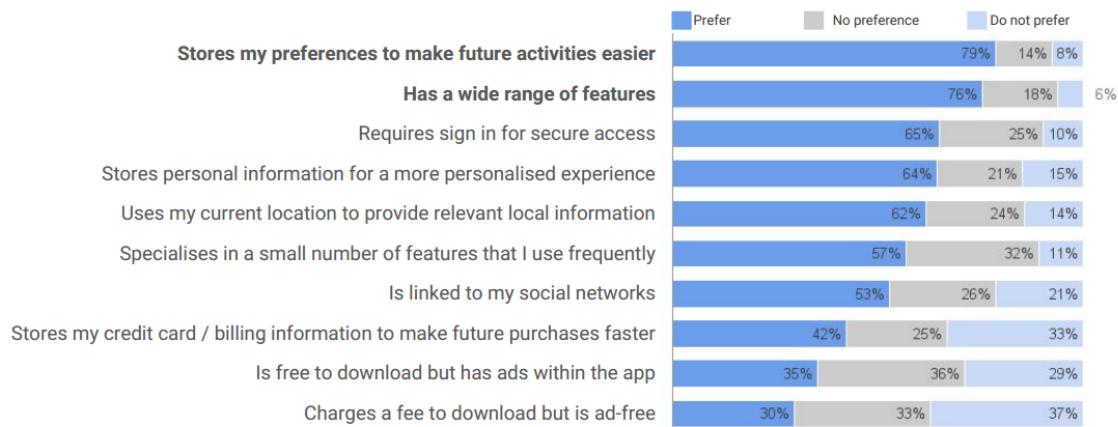
**Третья революция** была вызвана массовым распространением интернета и доступом к нему с мобильных устройств. Это привело к зарождению sharing-экономики, которая стала серьезной силой и привела к появлению таких компаний-гигантов, как Airbnb и Uber.

**Четвёртая революция** еще не наступила, но она приведёт к тому, что спланировать и отправиться в путешествие будет так же легко, как заказать Uber.

AI-приложения используют данные, чтобы угадывать наши предпочтения и предоставлять точные рекомендации. Чем больше данных, тем алгоритмы становятся умнее и полезнее, превращаясь в единственного помощника, которому мы начинаем доверять. А это значит, что мы всё реже будем возвращаться в OTA и метапоисковые службы.

Как видно из исследования<sup>1</sup>, пользователи хотят, чтобы приложения учитывали их предпочтения, обладали широким спектром функций, и сохраняли личную информацию для предоставления персонализированного опыта. На TravelChain такие возможности появляются не только у крупных игроков рынка, имеющих большое количество клиентов, но и у каждой компании.

# Preferred features for travel apps



Base: 300  
Q28. Thinking about all of the travel apps that you use, which of the following features do you prefer to have?



В мире быстро меняющихся пользовательских привычек **выигрывают платформы, которые умеют собирать и структурировать данные**. AI-приложения могут использовать эти данные, чтобы угадывать предпочтения пользователей и предоставлять точные рекомендации.

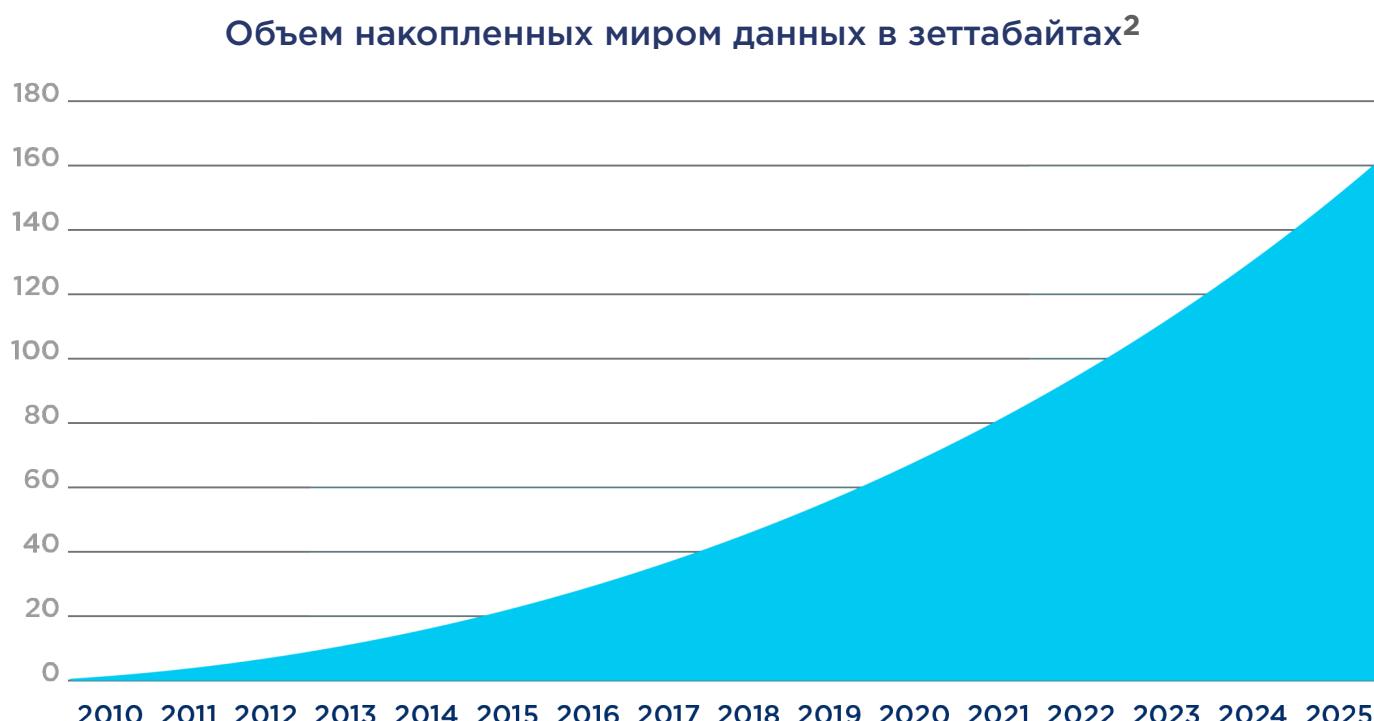
Чем больше данных, тем алгоритмы становятся умнее и полезнее, превращаясь в единственного помощника, которому мы начинаем доверять. А это значит, что мы всё реже будем возвращаться в ОТА и метапоисковые службы.

Большинство потребителей не являются приверженцами туристических брендов и готовы быстро переключиться на лучший сервис, который будет им предложен. Впервые задумываясь о путешествии, **78% туристов не знают какой авиакомпанией полетят, а 82% не выбрали поставщика жилья**.

5 - Google/Ipsos MediaCT, "The 2015 Traveler's Road to Decision," base: U.S. leisure travelers who booked a flight in the last six months, n=1,798; base: U.S. leisure travelers who booked overnight accommodation in the last six months, n=2,711, Aug. 2015.

# / Сила больших данных

До недавних пор компании управляли традиционными активами — имуществом, деньгами, интеллектуальной собственностью. Цифровая эпоха принесла новый тип активов — данные. Это сырье, из которого производятся прогнозы, инсайты и большие деньги. Как пишет Economist<sup>1</sup>, в XXI веке данные сыграют ту же роль, что и нефть в XX-м. То есть данные станут главным фактором роста и перемен. Онлайн-сервисы работают на данных, как машины на бензине.



Первое применение для больших данных интернет-компании нашли с появлением контекстной и таргетированной рекламы. С развитием технологий искусственного интеллекта стало ясно, что данные можно превратить в AI-сервисы, которые станут новым источником прибыли, а также источником ещё большего количества данных о клиентах.

**Airbnb, не имеющая ни одного квадратного метра собственной площади, стоит больше, чем Marriott или Hilton с тысячами отелей и сотнями тысяч сотрудников<sup>3</sup>**

1 - <https://www.economist.com/news/briefing/21721634-how-it-shaping-up-data-giving-rise-new-economy>

2 - Исследование IDC, апрель 2017 - <http://www.seagate.com/www-content/our-story/trends/files/Seagate-WP-DataAge2025-March-2017.pdf>

3 - Открытая информация

Главным конкурентным преимуществом на рынке искусственного интеллекта становятся сами данные, и корпорации не спешат ими делиться. В интернете находится только 20% данных, остальные 80% хранятся в недрах компаний.<sup>1</sup> Поэтому топ-менеджер IBM Дэвид Кенни считает данные валютой будущего.<sup>2</sup>

Магия данных в том, что они помогают усовершенствовать продукт и привлечь больше пользователей, которые создадут еще больше данных, которые позволят привлечь еще больше пользователей.



По прогнозу IDC, в 2017 году мировой рынок больших данных заработает \$150,8 млрд, в 2020 году – \$203 млрд.<sup>3</sup>

Чтобы конкурировать с гигантами, более мелкие игроки могут объединяться в data-кооперативы. Так, крупнейшие немецкие медиа объединили большие данные с тысячами своих сайтов на общей платформе Emetria, чтобы снизить свою зависимость от Google и Facebook, контролирующих 85% мирового рекламного рынка.<sup>4</sup>

Ваш виртуальный портрет может знать о нас больше, чем мы сами, так как мы не помним, что покупали, говорили и где были год назад. Мы сами создаём этот актив, оставляя след из «цифровых крошек» за собой на протяжении всей жизни.

Данные о нас хранятся на серверах гигантов цифровой эпохи, таких как Google, Apple, Airbnb и Amazon. При этом, они нам не принадлежат, и это серьёзная проблема. **Давайте вернём создаваемые нами активы под собственный контроль, сами будем владеть своими данными и управлять ими ответственно.**

1 - <https://www-01.ibm.com/common/ssi/cgi-bin/ssialias?htmlfid=WWW12367USEN>

2 - <http://fortune.com/2016/07/11/data-oil-brainstorm-tech/>

3 - <http://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prUS42371417>

4 - <http://www.businessinsider.com/german-publishers-form-data-alliance-to-compete-with-google-and-facebook-2016-6>

# / Путешествия будущего

Цифровой век и Эпоха мобильности заставят туристическую индустрию заново изобрести понятие путешествия и обеспечить бесшовные интерактивные решения. **Катализатором** процесса создания таких решений является открытость данных, прозрачность и равный доступ к ним всех игроков рынка.

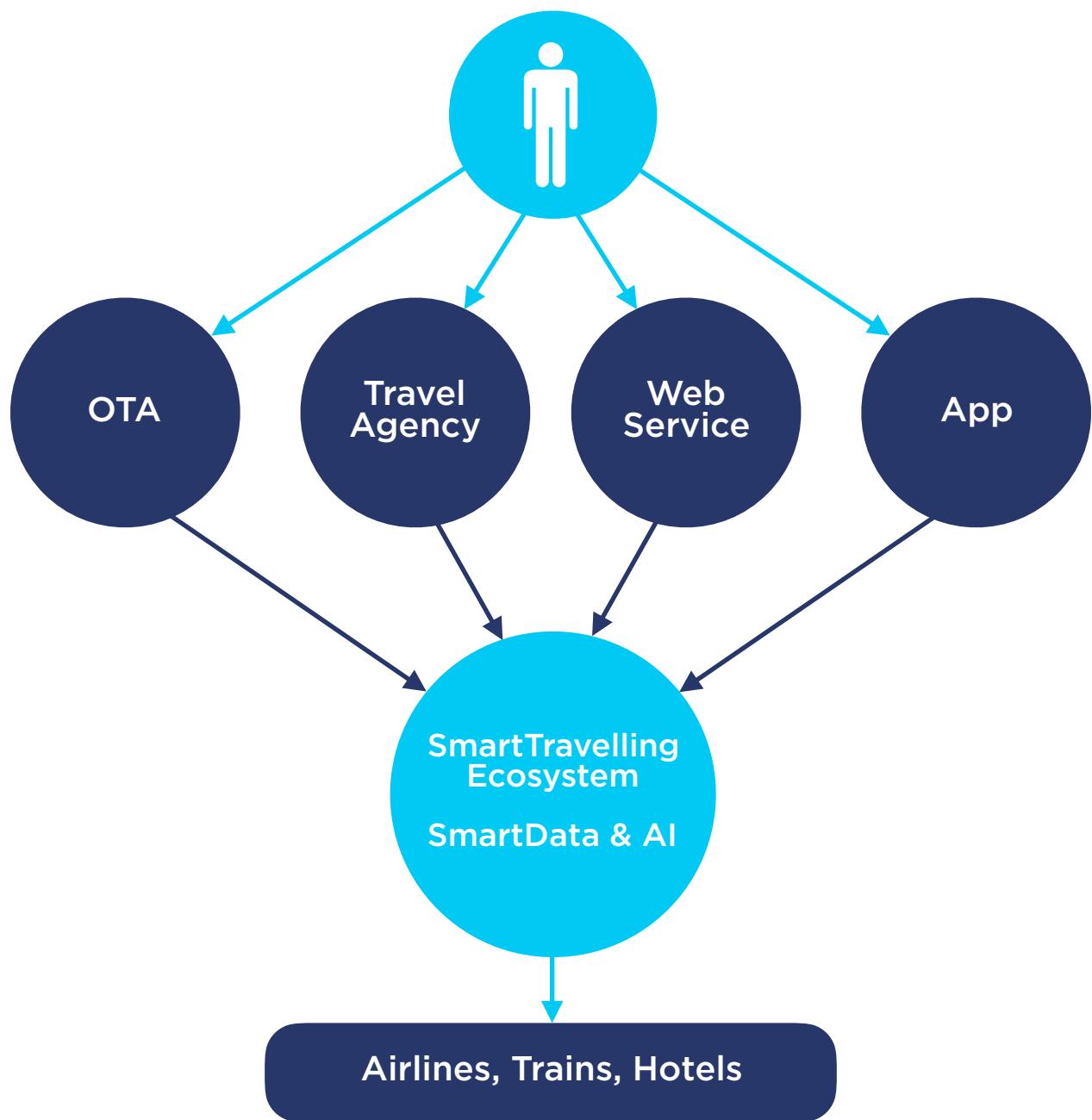
Платформа, созданная на технологии блокчейн, может обеспечить все эти условия. Блокчейн принадлежит всем, и одновременно никому. Он лишен недостатков монополий и поддерживает прозрачные правила игры.

**«Много авторов говорят об Uber, Airbnb и TaskRabbit, Lyft и так далее, об экономике совместного потребления. Идея впечатляющая, люди могут собираться вместе, создавая и разделяя богатства. Я считаю... эти компании на деле ни с кем не делятся. По сути, они и успешны, потому что ни с кем не делятся. Они собирают услуги вместе и потом продают их. Что если вместо Airbnb — корпорации стоимостью 25 миллиардов долларов — существовало бы распределённое приложение в блокчейне, назовём его B-Airbnb, владельцами которого были бы все владельцы комнат для сдачи в аренду»**

**Don Tapscott<sup>1</sup>**

Представьте, что существует глобальная база данных, которая содержит самую полную и объективную информацию о поставщиках и потребителях услуг, а доступ к ней имеют тысячи талантливых разработчиков со всего мира. На основе больших данных, команды разработчиков создают алгоритмы, которые знают о наших предпочтениях больше, чем мы сами.

Имея это, уже сегодня возможно создавать сервисы совершенно нового уровня. **Например, гостиница, в которую вы собираетесь прибыть, может знать, что вы вегетарианец, и к вашему прибытию порадовать вас свежими фруктами в номере. Во время перелета авиакомпания посадит вас с таким же любителем серфинга и превратит заурядный перелет в интересный и увлекательный разговор с единомышленником.**



Поместив в сердце экосистемы блокчейн, мы получим среду с низкими барьерами для входа и усиление честной конкуренции. Децентрализованная природа блокчейн-систем позволит всем участникам инвестировать средства в развитие общей инфраструктуры, не отдавая контроль одному платформенному оператору.



Мы проектировали TravelChain так, чтобы он стал ядром SmartTravel Ecosystem и надежным инструментом для разработчиков, желающих создавать сервисы, отвечающие запросам современных путешественников.

TravelChain позволит аккумулировать данные об активности пользователя вне зависимости от используемого приложения, позволяя идентифицировать его по единому ID, как в случае с авторизацией в Google.

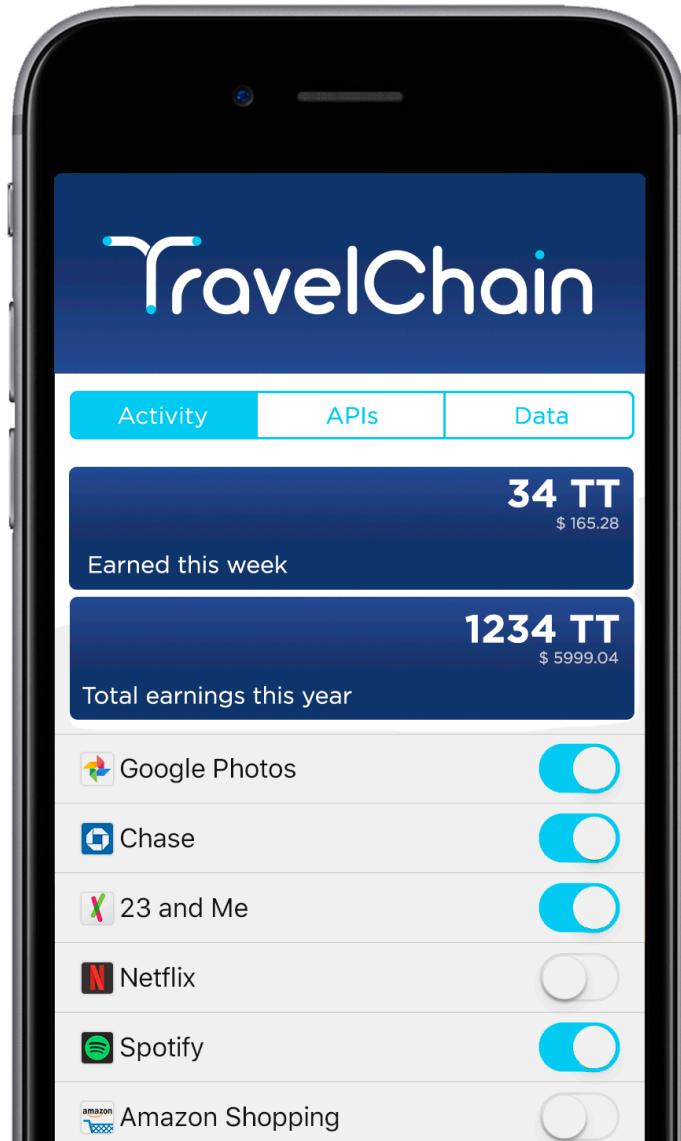
## TravelChain



Ценность TravelChain будет расти по мере увеличения накопленных данных, числа пользователей и связей между ними. При достижении критической массы пользователей, начнет действовать так называемый Сетевой эффект, который приведет к взрывному росту всей экосистемы.

# / Данные в TravelChain (SmartData)

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.

Данные могут храниться по-разному:

- в открытом виде;
- в деперсонализированном виде;
- в зашифрованном виде, с предоставлением одноразового доступа отдельным сервисам с согласия пользователя.

Вот неполный список данных, которые могут быть помещены в TravelChain и использоваться совместно всеми игроками рынка:

- Профиль пользователя;
- Интересы пользователя;
- Социальные связи пользователей (друзья, подписки);
- История сделок (покупки, бронирования);
- История перемещений на основе данных о геопозиции, чекины;
- Рейтинги и характеристики пользователей (Паспорт путешественника);
- Данные официальных документов;
- Контактные данные (e-mail, телефон);
- История лайков и комментариев;
- История поисковых запросов;
- Избранное (закладки);
- Wishlist пользователя;
- Карточки (профили) отелей, квартир, поставщиков услуг, гидов;
- Рейтинги поставщиков услуг;
- Отзывы о поставщиках услуг;
- Актуальная информация о ценах и доступности услуг;
- Актуальная и обновляемая афиша мероприятий;
- Горящие предложения (туры, авиабилеты, жильё);
- Актуальная информация о достопримечательностях, ресторанах, аэропортах с рейтингами и отзывами;
- Актуальная информация о городах, странах;
- Актуальная информация визовых и таможенных служб;
- Лайфхаки;
- Фото и видео городов и достопримечательностей;
- Информация о погоде;
- Путеводители по городам и странам, с рейтингами и отзывами;
- Маршруты пользователей.

В перспективе нескольких лет TravelChain может стать хранилищем всех данных, использующихся в индустрии путешествий. Для обеспечения хранения всей этой информации в блокчейне, совместно с учеными Новосибирского Государственного Университета, разработана онтология данных децентрализованного туризма

# / Паспорт Путешественника

Важной составной частью системы TravelChain является **Паспорт путешественника** — модель распределенного доверия, которая позволит получить представление о человеке, не зная его лично. Имея дело с незнакомыми людьми сложно предугадать, чего от них ожидать. Тем не менее, это очень важно, особенно когда дело касается денег, личного имущества и здоровья.

Основные параметры Паспорта путешественника:

- Коммуникабельность
- Доброжелательность
- Обязательность
- Интеллектуальность

В приложениях экосистемы TravelChain, пользователям и бизнесу предлагается оценить друг друга по некоторым основным параметрам и написать отзыв. На основе этого формируется рейтинг и записывается в цепочку блоков TravelChain. Вместе с историей путешествий, это является **Паспортом путешественника**.



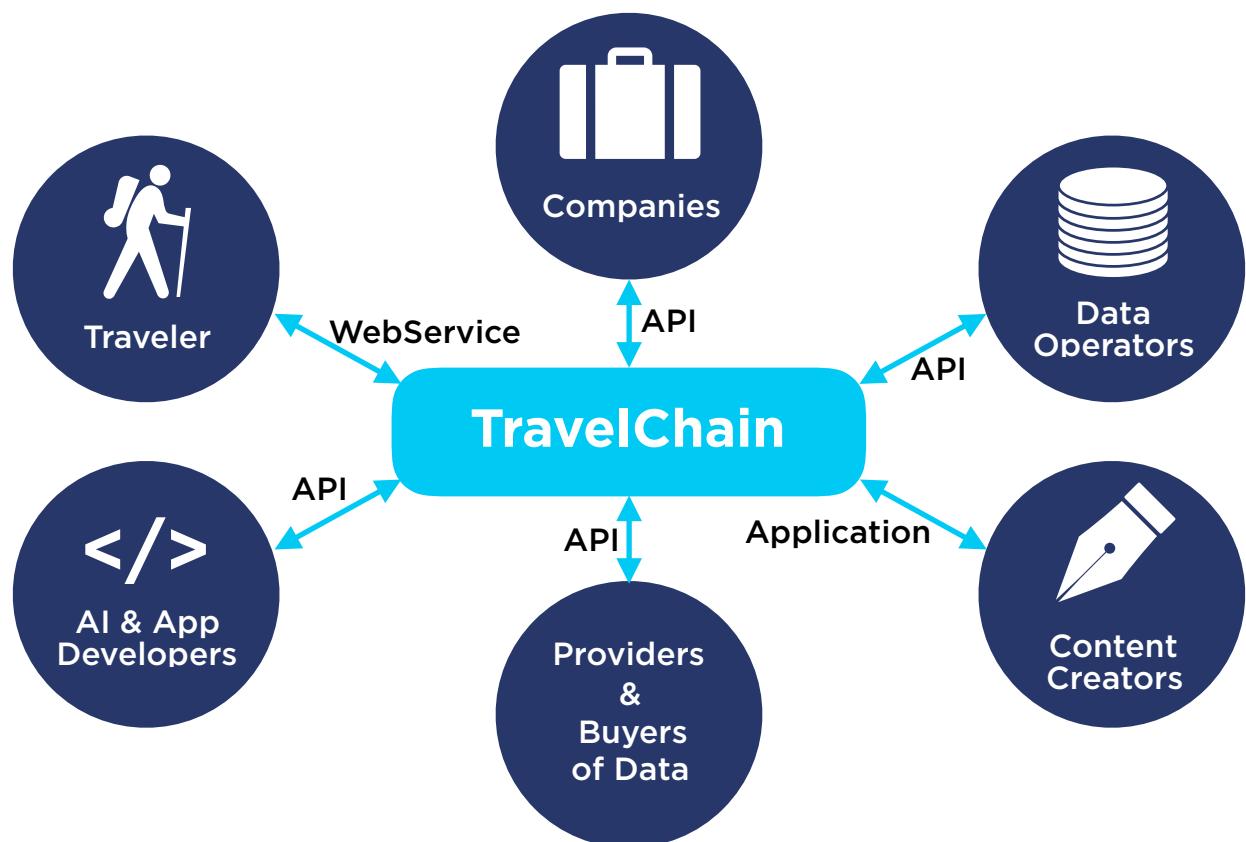
# / API

Набор команд API (Application Programming Interface) позволяет разработчикам строить свои приложения и веб-сервисы на основе TravelChain. API позволяет получить доступ ко всем операциям в блокчейне с помощью ограниченного и заранее известного набора команд.

## / Возможности для игроков рынка

TravelChain – больше чем платформа, это новая философия сотрудничества, от которого выигрывает каждый. Используя Travelchain, многие талантливые предприниматели, программисты и инженеры смогут найти применение своим способностям в экосистеме SmartTraveling.

- Пользователи (путешественники)
- Коммерческие компании
- Разработчики
- Создатели контента
- Поставщики и покупатели данных
- Создатели алгоритмов обработки данных
- Операторы данных





**Пользователи** полностью контролируют доступ к своим данным и получают вознаграждение за их использование, а также получат 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. Полный контроль за своими данными;
4. Вознаграждение за доступ к своим данным;
5. Единый профиль и источник социальных связей (друзья, подписки), вне зависимости от используемого приложения.



**Коммерческие компании** смогут создавать эффективные и целевые предложения для потенциальных клиентов, используя “умные” сервисы, или создавая собственные алгоритмы, работающие напрямую с TravelChain.

Снижение затрат:

1. Экономия рекламного бюджета за счёт формирования персонализированных предложений;
2. Снижение убытков за счёт выявления недобросовестных клиентов.

На базе TravelChain будут созданы умные алгоритмы и сервисы, которые позволят нажатием нескольких кнопок:

1. Выявлять лидеров мнений и создавать для них специальные предложения;
2. Проактивно прогнозировать и получать клиентов на этапе осознания потребности;
3. Получать аналитику по формирующимся трендам и создавать актуальные и востребованные в будущем продукты и предложения.



## Разработчики приложений и ИИ

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.



### Создатели контента

Многомиллионная армия блогеров, гидов, художников, журналистов, и других авторов, создают бесчисленное количество текстового, фото и видеоконтента. Но лишь у немногих получается его монетизировать. Блокчейн-технологии сделали непосредственную монетизацию талантов реальностью для каждого, и примеры **steemit.com** и **mapala.net** показывают на практике, что это возможно.



### Поставщики и покупатели данных

Поставщиками данных являются пользователи TravelChain, они и становятся основными выгодоприобретателями, получая в обмен на данные TravelToken. Разработчики сервисов и приложений создают интерфейсы и помогают пользователю взаимодействовать с TravelChain, за что получают вознаграждение в TravelToken.



### Операторы данных

Не все данные могут и должны храниться в блокчейне. Создатели приложений могут обмениваться данными о своих пользователях напрямую между собой. При этом, TravelChain обеспечивает идентификацию пользователей по единому ID, устанавливая прозрачные условия и единые тарифы, фиксированные в TravelToken

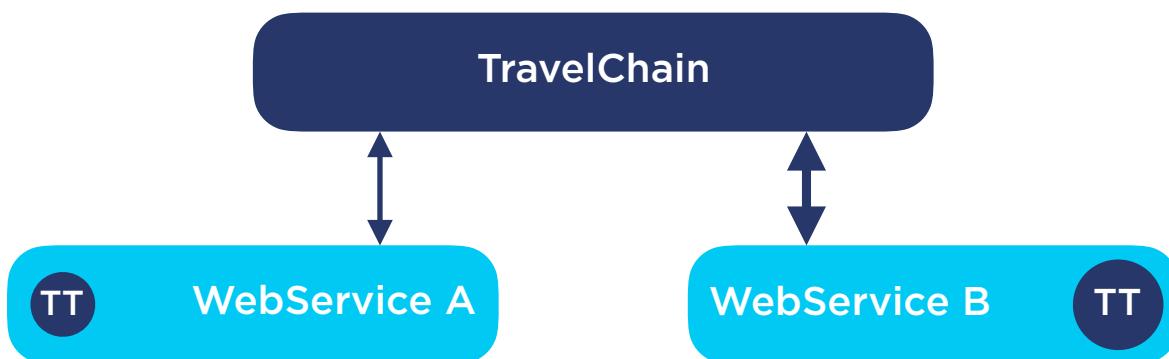
# / Использование TravelToken (TT)

TravelChain является ядром экосистемы Умных Путешествий, а TravelToken - её топливом.

## TravelToken обеспечивает владение мощностью сети

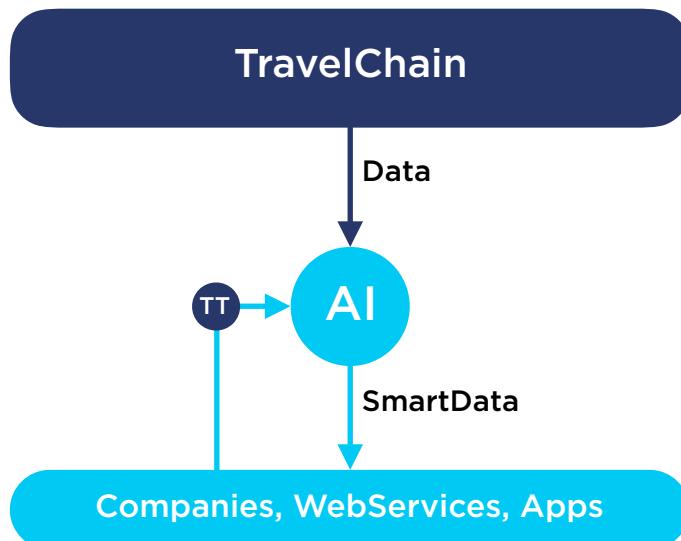
Каждый может пользоваться информацией из TravelChain бесплатно, имея любое минимальное количество TravelToken. Для бесперебойной работы высоконагруженных сервисов на TravelChain, необходимо иметь достаточно TravelToken в целях обеспечения гарантированной пропускной способности даже в моменты пиковой нагрузки на сеть.

Если сеть находится под высокой нагрузкой, то объем владения TravelToken определяет ширину доступного канала получения информации из TravelChain. Чем больше TravelToken имеет держатель, тем большее количество запросов к TravelChain он может совершить за сутки.



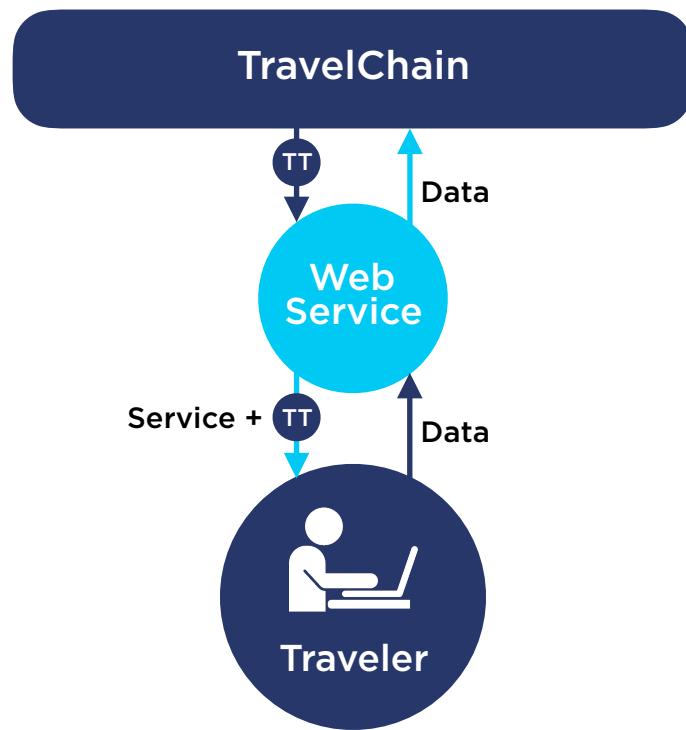
## Покупка SmartData за TravelToken

Компании могут получать обработанные данные у AI-сервиса, передавая TravelToken в качестве оплаты. Стоимость обработки и метод оплаты определяется создателями алгоритма ИИ.



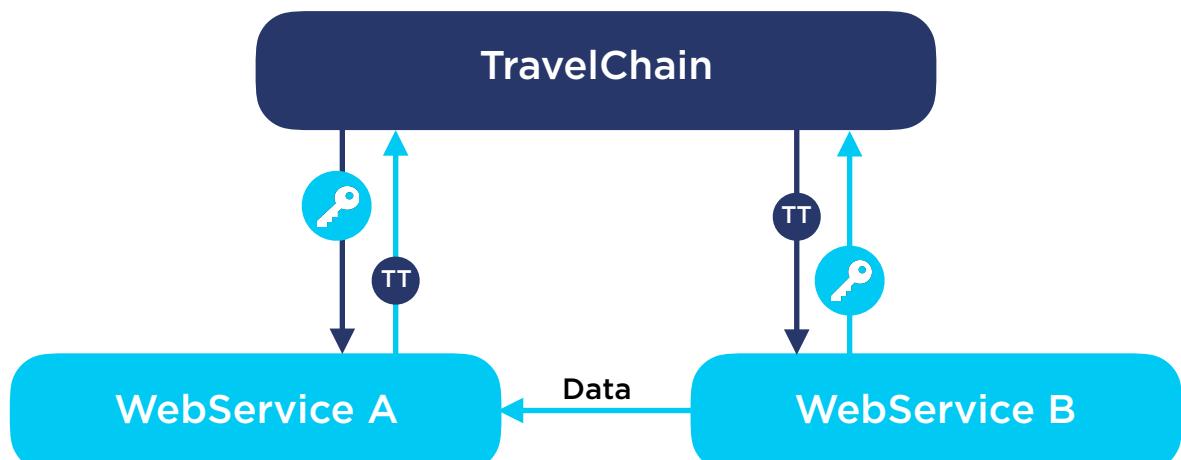
## Поставка данных в TravelChain

Используя веб-сервисы, пользователь может делиться информацией с другими участниками экосистемы в обмен на TravelToken или услуги сервиса. TravelChain в обмен на информацию возвращает TravelToken, а создатель сервиса самостоятельно определяет - передавать вознаграждение пользователю или оставить его себе в качестве дохода.



## Обмен данными

Для обмена данными между сервисами А и В, используется TravelToken и ключи доступа, которые передаются через TravelChain.



## / Токены на TravelChain

На базе TravelChain будет возможно создание ассетов различного назначения, таких как UIA (User Issued Asset) и MPA (Market Pegged Asset).

UIA-токены могут быть билетами, очками, баллами программы лояльности и обменными единицами любого характера.

MPA-токены могут быть привязаны к цене стандартного путешествия в конкретной стране или курсу доллара на рынке.

## / Бизнес-модель TravelChain

TravelChain является некоммерческой платформой и не ставит своей целью извлечение прибыли. Набор комиссий и эмиссия, параметры которых управляются децентрализованной администрацией проекта, обеспечивают поддержание команды, инфраструктуры и развитие экосистемы TravelChain.

Больше сеть — больше транзакций и комиссий, и тем больше TravelToken поступает в Фонд Развития. Таким образом, каждый участник экосистемы становится заинтересован в росте сети.

Децентрализованная администрация проекта управляет эмиссией Travel-Token, которые попадают в Фонд Развития. Они направляются на поощрение активных команд и вознаграждение пользователям за использование их данных.

# / Кейсы использования

Мы верим, что запуск TravelChain приведёт к появлению таких сервисов, которые мы даже не в состоянии себе вообразить сегодня. Получив доступ к многообразным данным, творческая энергия тысяч независимых разработчиков, создаст прорывные решения, которые полностью изменят то, как мы планируем и осуществляем путешествия.



## Виджеты

Компания, которая желает узнать о своих клиентах чуть больше с целью создания более точных и своевременных предложений, может воспользоваться виджетом TravelChain. Виджет может быть сгенерирован на сайте TravelChain.io и установлен на сайте компании посредством вставки одной строчки кода. Виджет во всплывающем окне предлагает пользователю привязать социальные сети, ответить на несколько вопросов, и заработать цифровых монет за каждое действие.

Системы ИИ обрабатывают полученную информацию, и со временем, начинают предсказывать и сообщать компании желания пользователя и его туристические предпочтения еще до того, как он сам об этом узнал. Это дает возможность создавать точные персональные предложения, удовлетворяющие спрос на стадии его формирования.



## AI сервисы

Одним из применений TravelChain является создание AI-сервисов и алгоритмов. Например сервис Aigents, на основе вашей деятельности в социальных сетях выявляет ваших последователей, авторитетов, людей со схожими интересами, и строит карту интересов во времени.

Данные в обработанном виде, могут быть предложены компаниям и создателям приложений, желающих интегрировать обработанную информацию в свои сервисы. Обладая достаточным объемом данных, уже сегодня ИИ способны помочь нам понять, чего мы хотим, даже если мы сами не в состоянии это сформулировать.

Aigents станет одним из первых AI-сервисов, работающих на TravelChain и предлагающих обработанные данные за TravelToken.



## Сообщества

Mapala.net – действующий проект, который уже сейчас успешно решает задачу создания туристической базы знаний. С появлением торговой площадки, Mapala станет источником данных о сделках, начав формирование репутаций пользователей, которая ляжет в основу Паспорта Путешес-

репутаций пользователей, которая ляжет в основу Паспорта Путешественника.

Сообщество Mapala в формате игры предлагает участникам отправиться в бесплатное путешествие. Участники выполняют задания по развитию сообщества и наполняют базу знаний, что приносит очки опыта. Полученный опыт продвигает участника в очереди бесплатных путешествий, которая является бизнес-моделью команды ядра Mapala.<sup>1</sup>



### Применение для агрегаторов недвижимости

Представьте, что вы решили отдохнуть неделю в Париже и вам необходимо снять себе жильё для проживания. Вы отправляетесь на привычный вам агрегатор, такой как Booking или Airbnb. Но теперь он подключился к TravelChain и стал знать о вас гораздо больше.

На этапе выбора, сервис сообщит вам, что в Париже уже были ваши друзья Боб и Элис. Вы знаете в каких отелях они останавливались, можете посмотреть их отзывы, и главное, узнать у них подробности лично.

Сервис знает, что вы вегетарианец и занимаетесь Йогой, поэтому рекомендует вам отели поблизости от кафе с вегетарианским питанием и с залами, где можно заняться Йогой. И подобных примеров использования больших данных - бесчисленное множество.



### Контент для путеводителей по городам и странам

Одним из самых популярных типов туристических приложений в Appstore и Google play, являются путеводители по городам и странам.

Любому создателю такого приложения необходимо решить 2 задачи – создать само приложение (интерфейс, функционал и т.д), а также наполнить приложение контентом. Используя TravelChain, создатели приложений смогут не думать о контенте и сфокусироваться на создании самого приложения.

Контент в TravelChain уже создан тысячами авторов и может быть использован для создания приложений. Таким образом, создатели приложений экономят существенные средства и время на создание контента. Такой контент может быть интегрирован во многие сервисы, сделав пользовательский опыт более полным, не покидая конкретного сервиса и повысив его потребительскую ценность для пользователей.



### Создание узкоспециализированных приложений

Существует большое количество узкоспециализированных потребностей, которые сложно удовлетворить в сегодняшних реалиях. Например, для

1 - Подробнее см. в «Mapala Community Paper»

сёрферов большой проблемой является решение задачи по перевозке оборудования до места катания. Серфы габаритные, и поэтому, приходится оплачивать дополнительные сборы за их перевозку.

Тарифы на грузоперевозку в различных авиакомпаниях могут отличаться в разы и приходится делать много ручной работы, выбирая лучшее предложение. Благодаря экосистеме TravelChain, локальные задачи будут типичными для разных разработчиков и могут быть использованы всеми. Разработчики смогут собирать свои сервисы на базе готовых решений, создавая решения даже для узкоспециализированных задач.

## Гибкое ценообразование

20% клиентов приносят 80% прибыли, и SmartData позволит работать именно с такими клиентами. В таких сферах, как прокат оборудования или гостиничный бизнес, существуют расходы, связанные с порчей имущества. Неаккуратные клиенты или даже злостные вредители, портят прокатное оборудование, воруют полотенца в номерах отелей, и все эти расходы ложатся на плечи добропорядочных клиентов.

Взаимная оценка и Паспорт путешественника, позволят поставщикам услуг формировать гибкий подход к ценообразованию, предлагая более выгодные тарифы для надёжных клиентов и повышая расценки для проблемных.

Ещё одна хорошая возможность для компаний — предлагать специальные цены лидеров мнений, которые выявляются ИИ. Оказав им качественную услугу, можно получить рекомендацию, которая повлияет на мнение десятков, сотен или даже тысяч людей, которые доверяют мнению этого конкретного человека.



## Радар

Представьте, что у вас есть приложение-карта, на котором вы можете, выбирать разные фильтры и находить интересных вам людей. Например, отправляясь на выездную игру вашего любимого футбольного клуба, вы можете при бронировании посмотреть в каком отеле остановились фанаты вашего клуба. Или приехав в чужую страну, вы можете получить список людей, которые говорят на вашем языке и задать им вопрос в личные сообщения. Всё это простые задачи, если имеется единый источник геопозиции путешественников и базовой информации о них.

## / Дистрибуция

Всего эмитируется 2 100 000 000 TravelToken, которые будут распределены по итогам pre-ICO и ICO:

**33%** (**700 000 000 TravelToken**) распределяются на команду и ранних инвесторов. Цель — глубокое изучение рынка, разработка концепции и создание MVP.

**67%** (**1 400 000 000 TravelToken**) распределяются среди участников ICO TravelChain. Цель — построение и запуск TravelChain, инвестирование в проекты, направленные на развитие экосистемы TravelChain (интеллектуальные разработки ученых в области ИИ, приложения, использующие TravelChain)

TravelToken создаются на базе смарт-контракта ERC-20 сети Ethereum с последующим переносом в блокчейн TravelChain.

## / Эмиссия

Наша задача сделать TravelChain привлекательным для всех игроков туристического рынка. Мы хотим, чтобы проект был максимально децентрализован и принадлежал всем участникам рынка и простым пользователям. Для этого, в течении 7 лет, будет производиться эмиссия TravelToken, количество которых к завершению цикла, составит **7 000 000 000**, что примерно соответствует количеству жителей планеты Земля.

Главная ценность TravelChain — данные. TravelChain будет поощрять наполнение данными через эмиссию TravelToken. Каждый пользователь или коммерческая компания являются источником данных. А значит, каждый сможет получить TravelToken.

## / Децентрализованная Администрация

Децентрализованная Администрация (Комитет) формируется из участников сети. Каждый пользователь TravelChain может в режиме реального времени проголосовать и отозвать свой голос за других участников. Объем TravelToken на счету определяет вес голоса. Суммарный вес голосов формирует топ участников, которые входят в Комитет.

**Комитет управляет основными параметрами системы:**

- Стоимость перевода средств между аккаунтами
- Стоимость создания аккаунта
- Стоимость создания ассета
- Стоимость обновления аккаунта
- Стоимость создания события
- Размер эмиссии
- Размер вознаграждения за данные
- и многие другие

## / Наблюдатели DPoS

Наблюдатели сети по алгоритму **Delegated Proof of Stake (DPoS)** обеспечивают техническое функционирование цепочки блоков TravelChain и получают за это вознаграждение в TravelToken. Количество и состав активных наблюдателей, а также сумму вознаграждений, устанавливает сообщество.

# / Команда

## Лидеры



**Алексей Муравьев**  
Co-Founder, Architect



**Илья Орлов**  
Co-Founder, CEO



**Орхан Зейналлы**  
Co-Founder, CTO

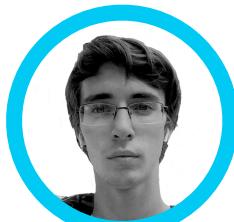


**Алексей Соловьев**  
Co-Founder, COO

# / Команда



**Антон Колонин**  
AI, BigData Expert



**Павел Дорожкин**  
Team Lead, Back-end  
Developer



**Артем Богомолов**  
Front-end Developer



**Сабина Гурбанова**  
UX/UI Designer



**Анастасия Размахнина**  
Head of Community  
Management



**Александр Петров**  
Marketing Manager



**Дмитрий Кин**  
Lead Editor



**Сергей Логвин**  
HR Manager



**Константин Чанчиков**  
SysArch



**Екатерина Власова**  
Copywriter



**Валерия Баранова**  
Head of SMM



**Максим Уваров**  
Digital Producer



**Роман Уфаев**  
Traffic Manager



**Иван Бегунов**  
Head of Public  
Relations



**Дмитрий Селезнев**  
Graphic Designer



**Алексей Пчелин**  
Product Manager



**Тимофей Матвеев**  
Community Manager



**Родион Михалев**  
Community Manager



**Дмитрий Ларин**  
PR-Consultant



**Анна Медведева**  
Community Manager

## / Отказ от ответственности

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 ICO

