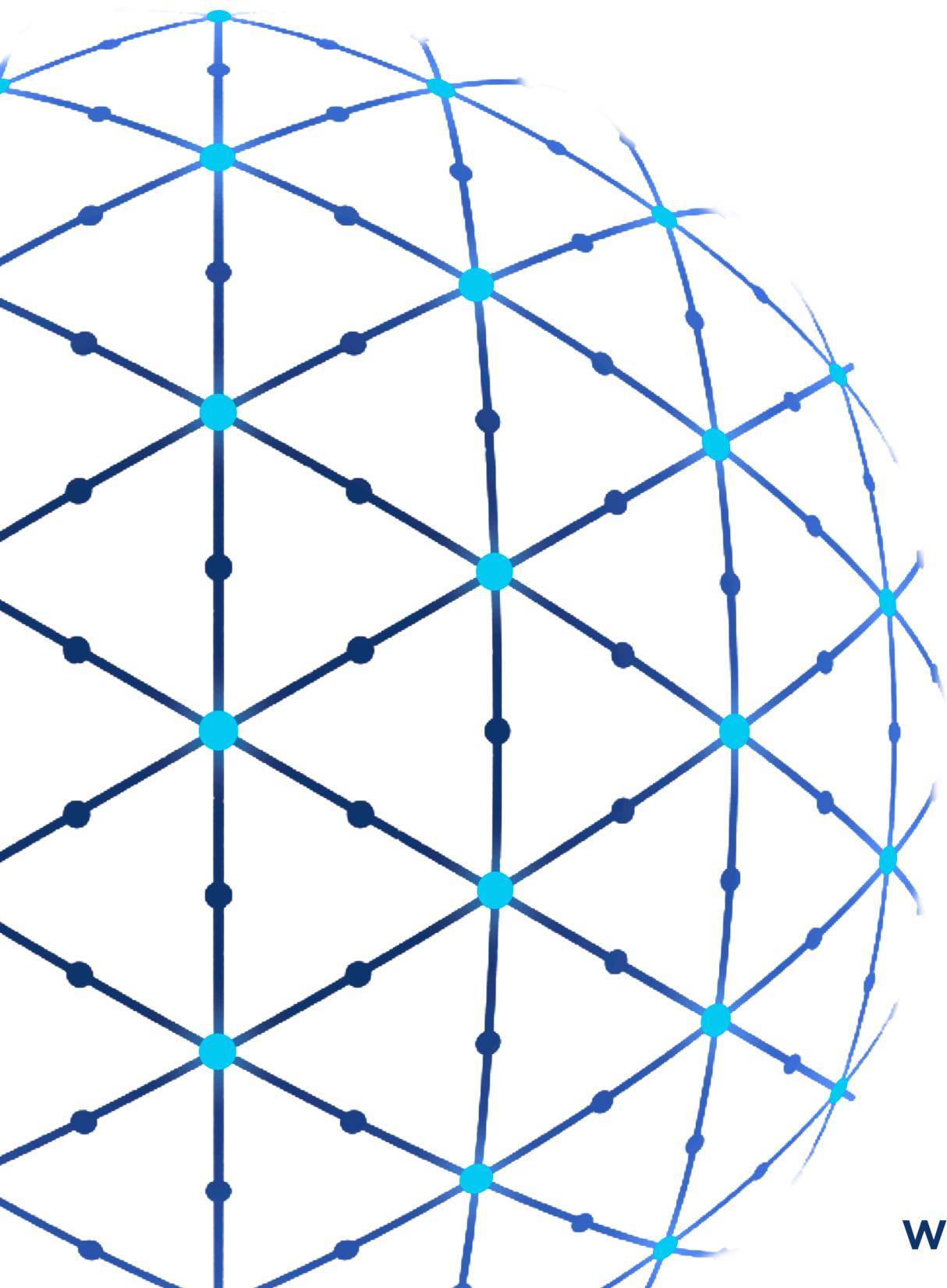


TravelChain

Decentralized Data Exchange for the Travel Industry



White Paper •

内容	2
主な市場の問題	3
データ使用のポテンシャル	3
私たちの使命	4
TravelChainのデータ	5
TravelTokenの使用	6
TravelChainでの旅行の例	7
ダイレクト広告メッセージ	9
プラットフォーム上の役割	10
TravelChainのビジネスモデル	12
投票	13
TravelTokenの発生と流通	14
デジタル開発の基金	15
分布	16
パートナー	17
ボーナスプログラム	18
TravelChainのロードマップ	19
チーム	21
顧問	24
免責条項	25

/ 主な市場の問題

旅行市場では顧客のライフサイクルは平均6ヶ月間です。しかし、業者がツアーやチケットの購入、ホテルの予約などの段階でのみ顧客を見つけるケースが多い。つまり、購入決断の最終段階です。

残りの時間にはマーケティング担当者はただ旅行者好みを推測しようとしています。また、ビジネスは購入後に顧客を視界から失い、新しい顧客を引き付けるために再び大金を使わなければいけない状況になってしまいます。

競争ビジネスでの主な優位性、そして「XXI世紀の石油」はユーザーのデータです。しかし、データの20%だけが公開されており、残りの80%はGoogle、Apple、Amazonなどの大企業のサーバーや社内システムに隠され保存されています¹。

中小企業はこの情報は入手できません。そして、ユーザーは自分のデータを管理することをできず、データ利用から何も得ることができません。

同時に、人々は個人用のアプリを受け取るために、自分自身に関する個人情報を嬉しく企業に提供しています²。

/ データを使用のポテンシャル

未来はそのようなデータを収集して構造化できるプラットフォームのものです。次には人工知能を持つアプリケーションを使用して、ユーザー好みを推測し、ユーザーに個別のオファーを提供するために使われます。

データ量は増え、アルゴリズムは学習してより賢くになります。そして最終的には、私たち自身が知らない願いさえも予見することができるようになります。

しかし、データへのアクセスが大企業だけ持っていたら市場を変わらないだろう。データはオープンで、すべての人がアクセスできる必要があります。

旅行市場の供給者と消費者に関する最も完全で客観的な情報をもつグローバルデータベースがあると想像してください。このデータベースへのアクセスは中小企業や世界中の才能のある開発者およびあらゆる規模の企業にあります。

ブロックチェーンはそのようなシステムを作成することを可能にします。参加が簡単ですべての市場参加者が一人のプラットフォームオペレーターに従うことなく、共通のインフラストラクチャーの発展に投資することができます。

/ 私たちの使命

私たちの使命は全市場プレイヤー間での平等なデータ交換へのアクセスを提供することです。また、ユーザーの管理下にデータを戻すことでユーザー自身がそれを所有し取り締めるようになります。

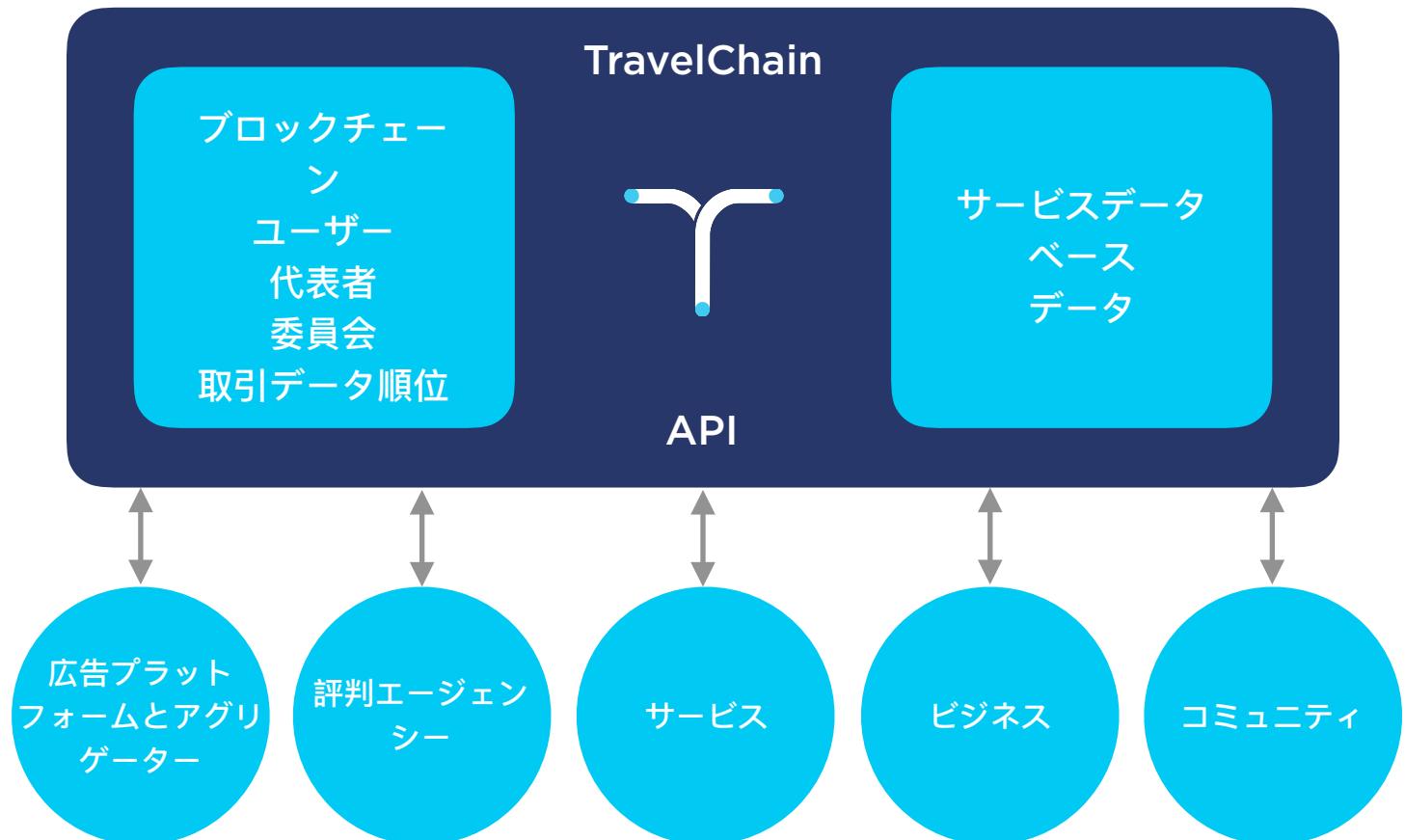
そのため、私たちは観光業界におけるデータ交換のための分散型プラットフォームであるTravelChainを作成しています。ここではユーザー自身が自分の情報を共有し、報酬を受け取ります。

は観光市場における公正な競争条件を作り出します。エコシステム内のすべてのユーザーによって管理されるオープンソースの公開ブロックチェーンです。プラットフォームを用いて観光の大企業からのデータ所有の独占を排除し、業界内の全員が利用できるようにします。

私たちは、TravelChainプラットフォームの発展とともに人々が近い将来の新しい旅行基準が実装される画期的なソリューションが登場すると確信しています。

私たちはこれをSmart Travelingと呼んでいます。

スマートトラベルエコシステム



/ TravelChainのデータ

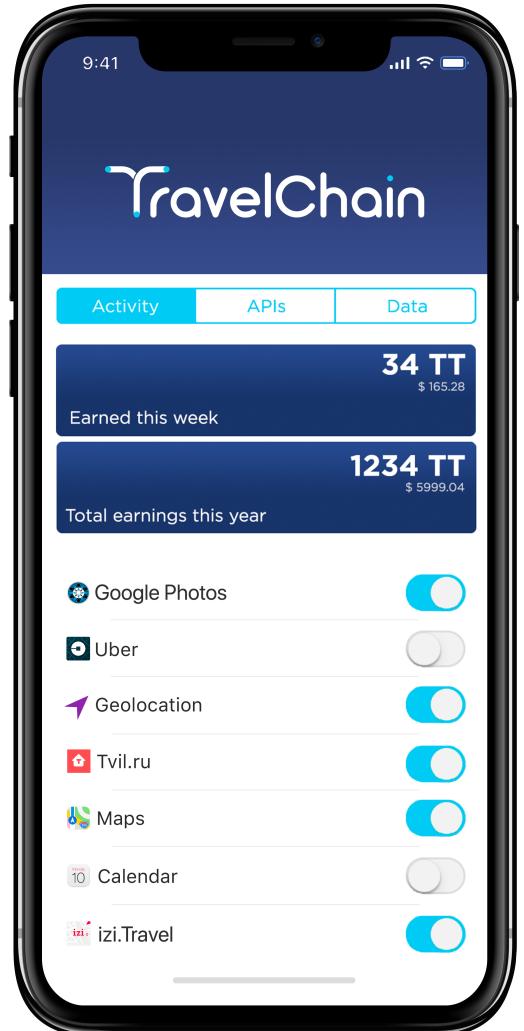
に基づいて動作するサービス、アプリケーション、またはプラグインを使用することで、ユーザーは自分や自身の興味に関する情報を収集することを許可します。

したがって、次のデータがブロックチェーンに記録されます：

- ユーザーの取引履歴
- 評価とフィードバック
- 購入したおよび見たツアー
- 移動情報と訪問した場所
- 宿泊施設
- イベント
- サービス
- 製品
- ユーザーの個人情報

個人情報には次のものが含まれます：

- 個人的経験（ガイドブック、ライフハック、レビュー）に基づいて作成されたコンテンツ
- 個人と連絡情報
- 興味他
- 検索履歴
- 移動履歴
- ソーシャル関係
- ビジネスに価値のあるその他の情報



公開データはそのまま、機密データは暗号化された形で保管されます。

TravelChainの価値は蓄積されたデータ、ユーザー数、およびそれらの間の接続が増えるにつれて増加します。ユーザー数が臨界質量に達するとネットワーク効果が発揮されエコシステムの爆発的な成長が見られます。

今後TravelChainは旅行業界で使用されるすべてのデータのリポジトリになることができます。この目的のために、すでにノボシビルスク州立大学の科学者とともに «Ontology»と«Technical Paper»に掲載された分散型観光データ保管のための標準が開発されています。

/ TravelTokenの使用

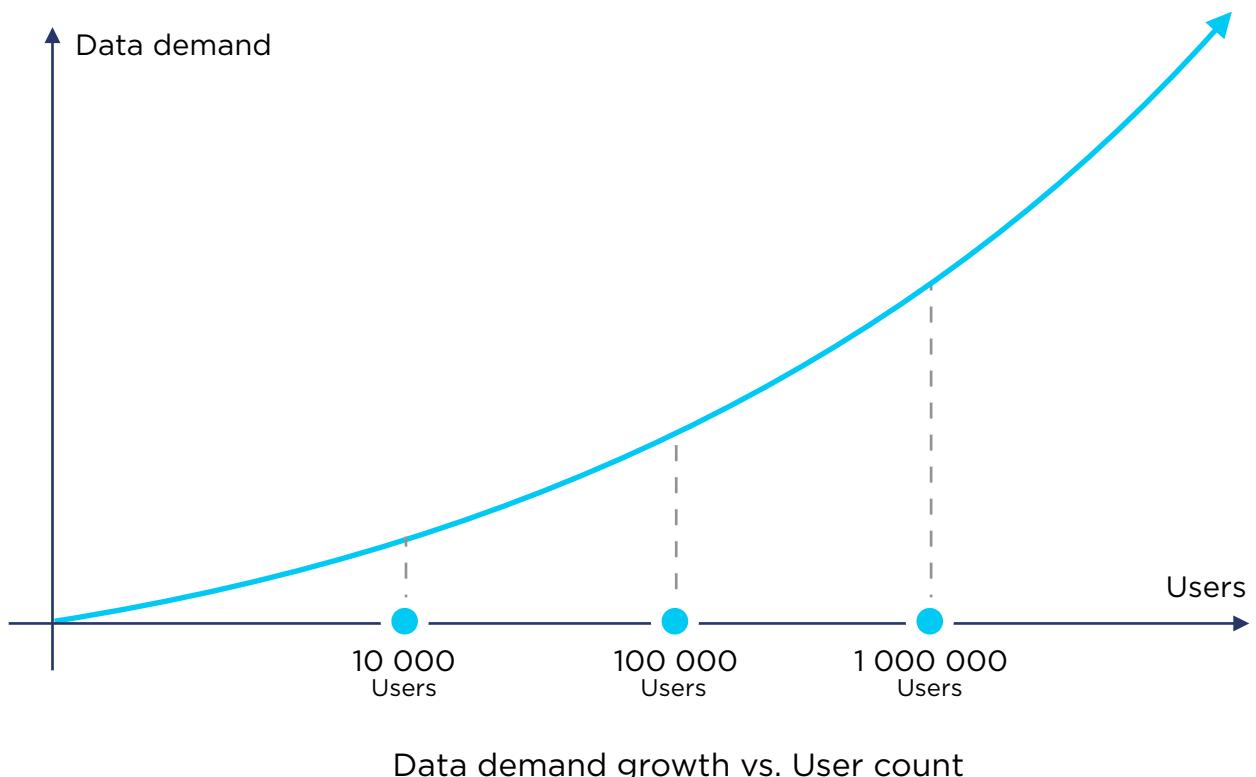
TravelTokenは、TravelChainスマート旅行エコシステムの燃料です。

TravelTokenは次のためにはじめに使用できます：

- 個人化されたユーザー情報を受信する
- 広告メッセージの作成と配信
- 旅行のサービス、交通、宿泊施設、娯楽の支払い
- コミュニティ内での地位と意思決定の機会
- アカウント改善
- 機械学習サービスとAIの追加サービスの支払い
- プラットフォーム内での手数料支払い

そして20種類以上の動作。詳しくはTechnical Paperで読むことができます。

システム内のデータが多いほど利用者が多くなり、TravelTokenの需要は高くなります。



/ TravelChainでの旅行の例

TravelChainを使用することで業界は新しいレベルの個人化に到達することができます。近い将来に旅行がどう変わるかをご覧になってください。

旅行の準備

数か月前にあなたはTravelChainアプリケーションのエコシステムが存在していることを知りました。アプリを使用して観光に関する全体の知識ベースに自分に関する情報や観光について知っていることを共有しました。

あなたの情報が使用される事であなたはTravelTokenを受け取り、しばらくしたら旅行に行くのに十分な金額が集まりました。そしてTravelChainにはあなたの望みをよりよく理解するのに十分な情報が蓄積されています。

旅行の準備

ある日、TravelChainのアプリケーションにアクセスしたら、キューバの夢のホテルから個人的な広告メッセージを受け取りました。このメッセージにはあなたの夢のキッティングの水と風がホテルから50メートル、山が見える崖近くの小さなヨガスタジオ、両側の窓。

あなたは決して誰にも夢について話したことはなかったが、あなたの前に現れました。考える必要なしに夢をつかむしかない。

カイティングはあなたの主な情熱であり、悪天候の可能性は高く、ハリケーンの風によって良い休息が台無しになる可能性がありますからアプリケーションでそこを訪れるべきの日付がわかります。

予約

「注文」ボタンを押すと、電話番号、郵便、パスポートなどの個人情報へのアクセスが求められます。

同意すると、数秒後にチケットと予約がされているのがわかります。ボタンを押すだけで支払いを確認します。

あなたの旅行を提供するすべての業者は、あなたが共有することに同意した好みに関する情報を受け取りました。従業員はあなたを迎える準備をすぐにできるようになり、あなたを驚かせるでしょう。

旅行

キューバの夢のホテルでは、引き続き地元の業者からオファーを受続けます。チエッ

クするだけでお金が貰えて、さらにあなたの考えていることが推測されていることで楽しむことができます。

今回は現場でオートバイを借りてTravelTokenで支払いを済ませるオファーがでました。便利で安全で、レビューに頼ることなくバイクをまず見ることができます。

オートバイのチェックが終われば、オートバイの所有者の電話にあなたの電話を持ってくるだけで、電子契約をして支払いを終わらせる。数秒でオートバイはあなたのものです。

「便利だなあ。」と考えながらあなたは母国語でTravelChainを補充してくれた人々の知識を持って、島の冒険に向かう。

TravelChainの旅行は実際の期待を上回ります。

/ ダイレクト広告メッセージ

私たちが広告メッセージの問題に触れたました。それらについてもっと詳しく説明します。

TravelChainを使用すると、各ユーザーは広告メッセージを送受信できます。

メッセージは、ユーザーの同意がある場合にのみ受信されます。広告主が広告を出すために支払うべき価格は、ユーザー自身が示しています。

業者は、ポイント・オファーを作成するために個人データ、興味、過去の旅行に関する情報などの必要な情報をTravelChainから受け取ります。それには現在地の情報（GPS座標など）も含まれます。

例えば、レストランではイタリア料理に興味を持ち、近くにいるユーザーのみが広告を受信します。

ユーザーはこの広告を1つではなく、マーケティングネットワークに参加している全てのアプリケーションで見ることができます。

このようなターゲット広告からの収益は、マス広告よりも高く、ビジネスにとって有益です。そして、ユーザーは、特別に作成されたかのようなオファーを受信するだけでなく、見ることで報酬も受け取ります。

/ プラットフォーム上の役割

TravelChainプラットフォームでは、次の役割があります：

ユーザーと業者：

- サービスと情報の消費者
- サービスプロバイダおよび情報提供者

同じアカウントは、情報の売り手と買い手の両方になります。

1つのアカウントで2つのプロファイル（個人と業者の両方）の作成ができます。

ユーザーはデータへのアクセスを完全に制御し、その使用の報酬を受け取る利点以外にも下記の利点があります：

1. 興味分析と市場でのベスト・オファーの交差点で形成されたオファー
2. スマートニュース
3. 使用されるアプリケーションに関係なく、統一したのプロファイルとソーシャルコネクションのソース（フレンド、サブスクリプション）

業者はユーザーに関する情報を受け取り、ビジネス上の問題を解決するためにその情報を使用します。

サービス

サービスは情報の買い手と売り手の間の情報媒介です。サービスはすでに処理されたデータを提供し、TravelChainのAPIとの相互作用を支援します。

アプリケーションやWebサービスの開発者は、データ収集やコンテンツ作成にリソースを費すことなく、TravelChainのデータベースにアクセスすることで、ユーザーフレンドリーなインターフェイスと高品質のアプリケーションを作成することができます。

TravelChain上のアプリケーションの開発者は下記が与えられます：

- 情報の共通データベースへのアクセス。
- サービスのグローバルカタログへのアクセス。
- 取引とユーザーの好み情報へのアクセス。
- サービスプロバイダのグローバル格付けへのアクセス。
- ユーザーの関心情報へのアクセス。
- 旅行者にとってより纏まった体験を提供するアルゴリズムを作成する能力。

AIクリエイターは、アルゴリズムや処理されたデータを開発者に提供することで収益を得ることができます。支払いは、契約ベースもしくはTravelTokenの両方で可能です。

分散型管理局

プラットフォームの分散はネットワーク参加者から形成されます。

各ユーザーは、管理局に応募することができ、いつでもコミュニティによって承認または撤回することができます。すべてのTravelChainユーザーはリアルタイムで他の参加者に投票することや反対することができます。

管理局には下記のメンバーが入ります：

技術観察者（代表者）

彼らは代表者デモクラシー原則でTravelToken所有者によって選択され、サーバー上のTravelChainソフトウェアの作業性を監視します。

経済観察者（委員会）

ブロックチェーンの経済パラメタを管理し、コミュニティの長期的利益のためにバランスを保ちます。

委員会のメンバーは、TravelChainブロックのチェーンの特定のパラメータを管理で、このため、代表者とは異なり、特別なソフトウェアをインストールする必要はありません。すべての変更は、ネットワークを再起動なしに行われます。

代表者と委員会の詳細については、Technical Paperを参照してください。

/ TravelChainのビジネスモデル

TravelChainの主要パートナー：

- サービスをTravelChainと統合や新しいプラットフォームに基づいたのサービスを作成したりできるアプリケーションおよびWebサービスの所有者
- TravelChainのマーケティング機能をビジネスプロセスに統合できる広告ネットワーク
- 全規模の旅行会社
- 観光客にサービスを提供するすべての業者：起業家、ホテル、航空、バス、鉄道会社、観光業者など

TravelChainの重要な価値は、ユーザーが共有することに同意するデータを提供することです。そのお陰で：

- 旅行はより簡単にできるようになります。
- 企業はマーケティングで節約し、観光客を個人化されたオファーをすることができます。
- ユーザーは、データの使用と個人メッセージの受信で報酬を受け取ることができます。

したがって、TravelChainはデータの売り手と買い手の間の仲介役として、取引の技術的サービス、透明性、安全性を提供します。

主な活動 - 最初に重点を置くもの：

- データ収集方法の拡大と、TravelChainエコシステムで起動するアプリケーション数の増加
- 収集したデータの構造化、カテゴリ增加
- データへの需要の増加とその使用に関心を持つパートナーの関与
- 広告プラットフォーム（個々のアプリケーションと広告ネットワークの両方）の数の増加
- TravelChainエコシステムによる広告需要の増加

TravelChainの主な費用：

- TravelChainチームの仕事の支払い
- ネットワークの操作性を保証する代表者への報酬

また、重要な費用項目：ユーザーアカウントの登録とデジタル開発基金からのデータ補助金の費用（詳細は下記を参照）。収入の主な源TravelChainはシステムでの取引の手数料とコミュニティの準備金への固定発生。

/ 投票

プラットフォームには代表者デモクラシーの原則が適用されています。すべてのTravelToken保有者は、例外なくTravelChainプラットフォームに投票する権利があります。TravelTokenが多いほど、声の重さが大きくなります。

参加者は自分の声を使用するか、自分の意思決定権を別のユーザーに譲渡したりすることができます。

トークンの所有者は、継続的な投票によって下記のことを管理します:

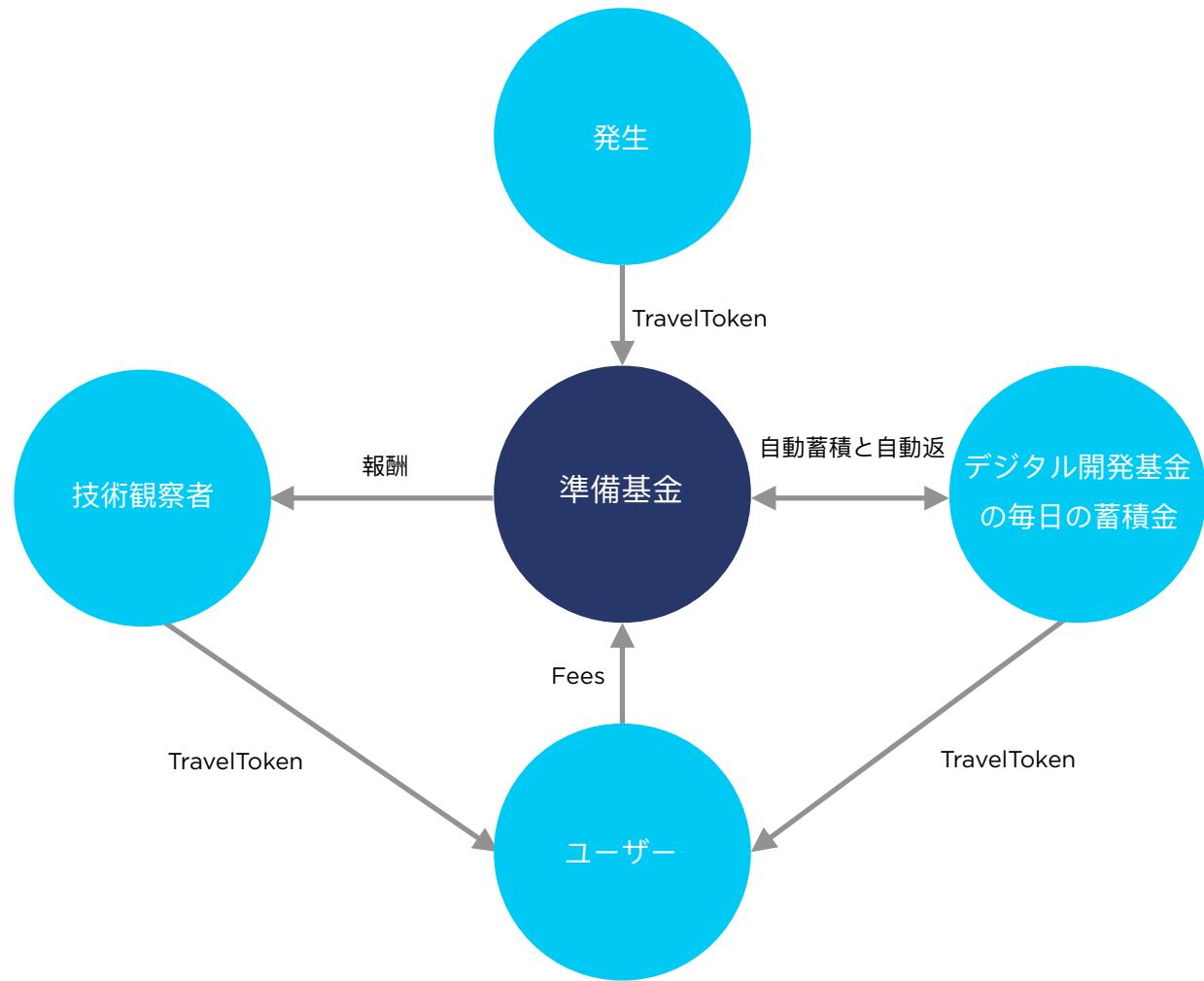
- 技術ネットワークの観察者
- ネットワークの経済観察者
- デジタル開発基金の配布（詳しくは下記で説明されます）
- コミュニティメンバーによる一般投票に提出された決定を行う

投票タイプの詳細については、Technical Paperを参照してください。

/ TravelTokenの発生と流通

発生は年間10%の固定値で定められています。このパーセンテージは開発の追加資金の使用を可能にしますが事前にTravelTokenを受け取った参加者に負担をかけません。

発生量全体がコミュニティの準備基金に入り、その管理下にあります。資金は日々準備基金からデジタル開発基金と技術ネットワーク観察者へ移送されます。



デジタル開発基金からTravelTokenは、プラットフォーム上で行動を起こすときにユーザーの報酬として使われます。これによりユーザー数が増加し、その結果、データとTravelTokenの需要が増加しています。

TravelTokenはユーザーからプラットフォーム上の手数料支払いを通じて準備基金に戻ります（手数料の詳細については、[Technical Paperを参照してください](#)）。

これにより、TravelChainの経済システムの流通が保証されます。

/ デジタル開発基金

デジタル開発基金の日々のプールの一部は、プラットフォームの開発に割り当てられていきます。

例えば、分散型管理局はユーザの移動に関するデータの収集に補助金を提供し、関連するアプリケーションに資金を割り当てることができます。 提案を受け入れるかどうかの最終決定は、コミュニティに残されています。

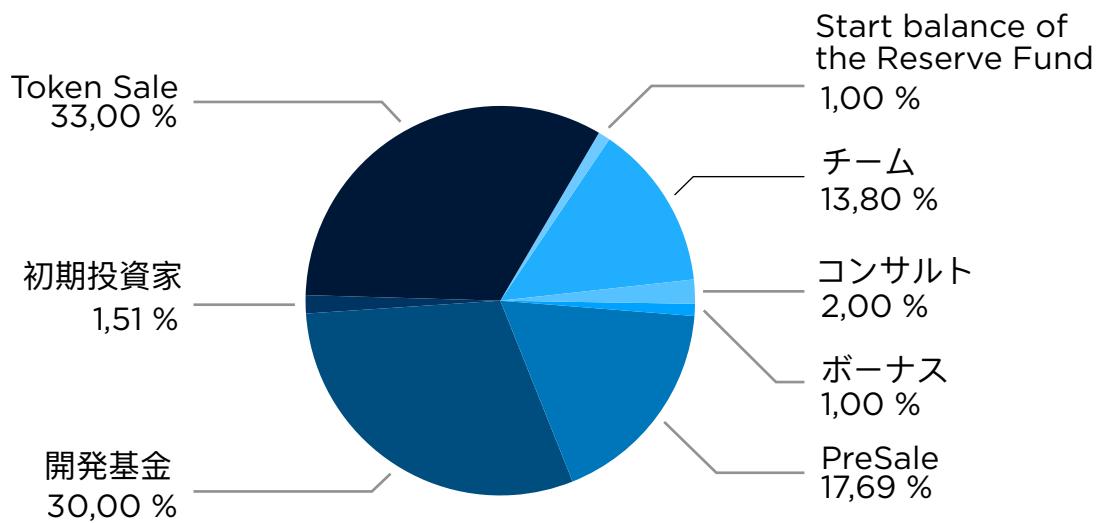
各参加者は、適切な計画を提案し、コミュニティからのサポートを要請する場合、補助金を申請することができます。コミュニティが計画を承認した場合、参加者は、計画に示された計画に従って、TravelTokenで補助金を受け取ることになります。

参加者が計画に従わない場合、または計画が十分効果的でない場合は、補助金は停止されます。これは分散型管理者とコミュニティの関心のある人によって管理されます。

/ 流通

米国、中国、シンガポールの市民にはトークンセールへの参加は拒否されます。

合計2 100 000 000のTravelTokenが発生され、Token preSaleとToken Saleの結果にしたがって配布されます。



TravelTokenはブロックチェーンのTravelChainに基づいて作成されます。トークンの譲渡と取引はトークンセールの完了後に可能になります。

チーム・トークン (13.8%) はTravelChainソフトウェアによって12ヶ月間凍結され、この期間中に均等に解凍されます。

開発基金のトークン (30%) は、観光業界の主要な代表者への販売されます。これらのトークンは等しい2つの印をかけてマルチシグナリングアカウントに振り込まれます。1つは外部エスクローにあり、2つ目はTravelChainチームの管理下に置かれます。トークンは、KPIがエコシステムのユーザーが100,000人に達するとロックを解除されるされます。

プロジェクトの成功を確実なものにするために、TravelTokenの30%を業界の主要なプレイヤーに販売します

TravelChainを業界標準にするためには、プラットフォームになるべく多くの観光市場のプレイヤーを引き付ける必要があります。特に大業者。そしてプロジェクトへの参加ができるだけシンプルにしなければならない。パートナーを引き付けるための柔軟性を維持するために、当社はトークンの一部を機関投資家に販売するためにとって置きます。彼らがプロジェクトに入るのが早ければ早いほど、プラットフォーム上にデータが多くなり、成長する速度も上がります。

/ パートナー

私たちは既にはすでに市場の大手プレイヤーに加わり、その数は絶えず増えています。



the storytelling platform

3 000 000

ユーザー数

3 000 000

一月でのサイト訪問者数



Туристер

189 000

ユーザー数

1 360 000

一月でのサイト訪問者数



TVIL.RU

1 800 000

ユーザー数

ワーキンググループとともに観光業界におけるデータ交換の基準について議論をしています。そうやってTravelChainは業界の課題と必要事項を満たしすべての参加者に個別に、そして業界全体にメリットをもたらします。

/ ボーナスプログラム

賞金プログラムは、2017年11月6日からトークンセールが始まるまで続きます。

各参加者は、次のような簡単なタスクができます：

- 記事の掲載
- 記事の翻訳、
- 私たちの資料をライクや再投稿し、
- ビデオなどの視聴

それぞれの譲渡には、マイルが加算され、トークンセール終了時にTravelTokenに変換することができます。

プログラムの条件は変更されることがあります、現在の情報は[ここ](#)に掲載されます。

/ TravelChainのロードマップ

フェーズ1.トーカンセール

期間：2017年の12月

フェーズの目標はTravelChainの開発と発展に最大10000000ドルを引き付ける

TravelChain TestNetの実行

MVP TravelChainの開始

TravelChainと業界関係者との統合に関するチームの形成

トーカンセール

フェーズ2: TravelChainの実装準備

期間：2018年の1月

フェーズの目的：運用ネットワークの立ち上げの準備TravelChain

TravelChainプラットフォームに観光データを保存するための基本基準の作成

ブロックエクスプローラの実行

TravelChain.ioプラットフォームの基本機能の開始

フェーズ3: 運用ネットワークの開始

期間：2018年の2月

フェーズの目標はTravelChain運用ネットワークを立ち上げ、開発者が独自のアプリケーションを作成できるようにすることです

起源ブロックの形成

運用ネットワークの開始

取引所に出世

TravelChain使用に関する書類を公開する

フェーズ4.情報収集ツールの作成

期間：2018年の第1四半期、第2四半期

フェーズの目的は情報収集者の準備と立ち上げ

Travelchainの追加操作とプラグインを実装する

TravelChainのウォレットの機能とユーザーのデータへのアクセスと管理機能を備えたモバイルアプリケーション

Chrome用プラグイン

パートナーサイトでの実装用のJSウィジェット

フェーズ5.パートナーの統合

期間：2018年の第2四半期

フェーズの目標は経済の観光部門からの戦略的に重要なパートナーを統合すること

パートナーの要求に応じてオントロジの拡張
パートナーサイトへのウィジェットの展開
パートナーの統合

フェーズ6.開発者のコミュニティを作成する

期間：2018年の第2四半期

フェーズの目標は完成したプロジェクトをTravelChainで実装する開発者のコミュニティの作成

高度なドキュメントを作成する
開発者コミュニティを作成する

フェーズ7.コインの分配と臨界量

期間：2018年の第2四半期、第3四半期

フェーズの目標は、エコシステムプロジェクト、開発チーム、アクティブなユーザー勧誘で参加者を募集するためのトークンの配布を開始することです

デジタル開発基金の立ち上げ
課題の実行
100,000ユーザーのセット

フェーズ8.スケーリングのためのインフラストラクチャ

Time: Q1-Q2 2019.

フェーズの目標はTravelChainのスケーリングのためのインフラストラクチャのソリューションの準備

エコシステムを拡大するためのインフラストラクチャのソリューション作成と実装

/ チーム



Alexey Muravjev
Co-Founder, Architect

ブロックチェーンの専門家と研究員プログラマー。ナノマテリアルとオプトエレクトロニクスの物理学の修士。情報システムの統合に興味があり、新しい技術に基づいて人々の間の質の高い関係を構築する効果的な実践的原則を模索しています。



Ilya Orlov
Co-Founder, CEO

当社の管理と戦略を担当する。小・大規模企業で、最大450人の従業員を持つ豊富な管理経験。高度なコミュニケーションスキル、技術の深い理解と業界の発展の見通しを兼ね備えています。



Alexey Soloviev
Co-Founder, COO

貿易、サービス、建設などのさまざまな分野で15年以上の経験を持つ連続起業家。ブロックチェーン「ゴロス」のトップ代表者。管理の追加能力、会社の構造の構築、マーケティング、製品の作成と宣伝。内部管理と外部開発に従事しています。

/ チーム 技師チーム



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

/ チーム コミュニティコア



Anastasia Razmakhnina
Head of Community
Management



Dmitry Kin
Lead Editor



Сергей Логвин
HR Manager



Ekaterina Vlasova
Copywriter



Timofey Matveev
Community Manager

/ チーム

マーケティングチーム



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



Alexandr Petrov
Marketing Manager



Anton Polevich
Producer



Dmitry Lagutin
Investor Relations

/ 顧問

技師チーム



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 Povolotski
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 book
"How to ICO/ITO in Singapore"

/ 顧問

マーケティングチーム



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

/ 免責条項

TravelChain White Paper DRAFT v.0.45 (JPN)

提示された書類は修正することができます。最終的な文書は、トークンセールの開始前に公開されます。

この文は情報提供のみを目的としたものであり、TravelChainプラットフォーム上の株式または有価証券を売却するオファーではありません。

提供された文はどのような形式でも修正することができます。 最終的な文は、トークンセールの開始日前日に公開されます。

