

# WHITE PAPER

---



AirPod bounty : [bountyhive.io/browse/AirPod](https://bountyhive.io/browse/AirPod)

# WHITE PAPER

---



---

# AirPod Sleeping Pod – Transforming Travel and Napping Industry

“ Er is zoveel potentieel ... ik maak er een miljardenindustrie van.

”

Charlie Shrem

AirPod Sleeping Pod (ook bekend als AirPod) is een particuliere algemene "craft fashion" -eenheid die gemeenschappelijke luchthavens, hotels, spoorwegen, busstations, winkelcentra en kantoren is. De beste oplossing is voor diegenen die zich nog op een openbare plek bevinden, ontspannen, slapen, werken of genieten van de persoonlijkheid.

Het is uitgerust met moderne technologie om ervoor te zorgen dat de AirPod-kosten volledig en technisch efficiënt zijn, in een openbare of commerciële ruimte. AirPod beschikt over wifi, touchscreen-indicators, airconditioning, ruisonderdrukkingstechnologie, privacy-jaloezieën in slim glas, slimme verlichting en anti-Program.

AirPod interessante ambient, ergonomisch ontwerp, kan het een buurt omgeving. Howe-ver, hebben we besloten om de Hubble AirPod grote luchthavens te lanceren. Na maanden van strategische analyse, AirPod team concludeerde dat de invoering van het geven van luchthavens. Om de lancering van baanbrekende ondersteunen, zullen we de samenwerking met een van de grootste bedrijven in de business te ontwikkelen om de distributie in 's werelds grootste internationale luchthavens te vergemakkelijken.

---

“ Airports are the perfect place for AirPods, hence the name “AirPod”. ”

Passagiers op luchthavens over de hele wereld kunnen enkele uren duren. De meesten van hen zijn vertraagd, afhankelijk van langdurige overdracht of langer, en worden gedwongen hun tijd door te brengen in een drukke, drukke kamer zonder enige persoonlijkheid.

AirPod biedt een handige en betaalbare manier voor klanten om tijd te spenderen aan deze luchthavenrandapparatuur (en uiteindelijk migratieknooppunten, winkels en kantoren zoals andere kantoren).

De opties zijn eenvoudig. Betaal voor harde stoelen of stoelen voor privé-ruimtes voor privéruimte. Een nabijgelegen hotel om te slapen. Hoewel het AirPod-team op tijd was om de huidige "privé-lay-out" van sommige luchthavens te analyseren, zijn de resultaten geweldig. De huidige persoonlijke vriendschappen zijn op vele manieren afgenomen, en niet alleen degenen die willen slapen, maar ook werken. Ze zijn klein, donker, vaak "in het graf".

AirPod zorgt voor een gebalanceerde, comfortabele ruimte voor haar gebruikers met gratis Wi-Fi, comfort, privacy, veiligheid en rust. Ten eerste krijgen toeristen extra slaap om hun favoriete boek te lezen, films te kijken, te luisteren of opnieuw in te vullen en te rusten.

AirPods zijn ontworpen voor gezondheid, ontspanning en prestaties.

---

## Meet the Founders

Ongeveer twee jaar geleden was AirPod te midden van een discussie tussen Greg Mughal en Michael Maylak. Medeoprichter Mihalel wachtte op het coördinatenvliegtuig om zijn vliegtuigcrash te zien hangen, hangend op de luchthaven. Michael heeft het geluk om de hele wereld rond te reizen en ervaring op te doen met wereldwijde vliegreizen.



[PICTURE: Grega Mrgole and Mihael Meolic]

Na een lange en vruchtbare dialoog concludeerde het team van AirPod dat de vereisten van de passagiersvervoerssystemen van de passagier niet naar behoren werden overwogen. De enige manier om dit probleem op te lossen was om een circuit te ontwikkelen. Dit geeft de gebruiker een extra gevoelige ervaring en een luxueuze slaap. Maar het is nog steeds betaalbaar.

Het Airguard-team heeft besloten een volledig nieuw concept te ontwikkelen dat de manier van het zien van een privéparadijs voor het goede zal veranderen. Het AirPod-team bracht tijd door met het delen van hun kennis en het samenvoegen met bestaande marktinformatie, inclusief marktrapportinformatie. Daarnaast heeft het AirPod-team tijd besteed aan de samenwerking met meer dan 10 wereldwijd erkende bedrijven in verschillende takken van het AirPod-project.

---

“ For me, becoming the best you can be in something that you love, like rowing, is incredibly challenging, and what you learn about yourself, the sense of satisfaction as you get older and move on, you'll never forget that. It's huge. ”

Tyler Winklevoss

Onze missie is simpel: het verbeteren van de ervaring van reizigers door een eenheid te bouwen om te wachten, te vertrekken, te slapen en te genieten van een persoonlijk genot dat op het vliegtuig wacht.

Het luchtvaartteam neemt deze vlucht over door tijdelijk naar luchthavens te vertrekken en creëert een geavanceerd product dat voldoet aan de behoeften van de reiziger. Deze oplossing zorgt voor een ontspannend en comfortabel verblijf voor een paar uur om de vermoeide mensen een ontspannende en ontspannen sfeer te bieden.

AirPod-project wordt een snelgroeiende industrie. Ze hebben het juiste toegangspunt voor de markt geanalyseerd om een kosteneffectieve prijsstrategie te garanderen en een uniek product te garanderen dat een noodzakelijk product is. Daarom zijn wij van mening dat we het kunnen implementeren op alle grote internationale luchthavens.

Het bedrijf is van mening dat het mogelijk zal zijn om dergelijke diensten tegen redelijke prijzen te verkrijgen en een ervaren marktleider voor toeristen te worden.

---

# Het AirPod-project is een unieke kans om onderdeel te worden van een geautomatiseerde infrastructuurcomponent met behulp van Blockchain-technologie.

“ Opportunities don't happen.  
You create them. ”

Chris Grosser, Owner Advisor at Tesla

Met AirPod kunt u deelnemen aan een ICO-gesponsorde campagne door een echte onderneming. AirPods APOD utility token (APOD tokens) ontworpen om wereldwijd op luchthavens te worden gedistribueerd. In de loop van de tijd zal de distributie van AirPod zich uitbreiden naar elke openbare plaats waar mensen willen rusten.

Tijdens de tweede fase van de AirPod-installatie kunnen APOD-tokens AirPods (AirPods) of AirPod gebruiken. De term "Sponsored Program" is dat APOD-tokens hun tokens voor de rechten van de AirPod-eenheid overal kunnen inwisselen. Het proces en de overgang worden verder in het wit beschreven.

De laatste fase van het 3 projectontwikkelingsproject is de daadwerkelijke bedrijfseconomie die automatisch wordt uitgebreid met de Blokenhain-infrastructuur. Het belangrijkste doel is om zoveel mogelijk locaties te bereiken om AirPods te bedienen en om het publiek in staat te stellen deel uit te maken van onze zelfinitiatiefcampagne. Kort gezegd betekent dit dat alle nieuwkomers die geïnteresseerd zijn in het bedrijf of een deel van AirPod kunnen deelnemen aan het uiten van belangstelling voor het openen van een nieuwe locatie. Het aanvraagproces wordt hieronder in het wit beschreven.

Ons doel is om een product te maken voor het veranderen van de industrie en het podium. Het ultieme apparaat voor het bewaken en beheren van de beleggingsportefeuille (AirPod-eenheden). Dit is wat elke dag in ons team oplet.

---

# The Company

AirPod's ontwikkelingsmaatschappij AirPod Technologies Limited (het merk van Mino Farmer and Engineering Limited, een vennootschap met rechtspersoonlijkheid in Engeland en Wales in de Europese Unie).

Het grootste deel van het bedrijf is eigendom van AirPod Founders door Grega Mugol en Myhay Myoko, die het ondersteunt. Naast dit team zijn strategische partnerschappen en werk aangekocht met de meest gerespecteerde namen in Europa voor productie, planning, onderzoek en ontwikkeling.

Met de nadruk op het inhuren van industriële ontwerpers, ingenieurs en marketingprofessionals, afhankelijk van de beschikbare opties voor de klanten, hebben de concurrenten het gemakkelijkste tempo van actie op het gebied van gemak en technische vooruitgang.

**Door de beschikbare technologieën te combineren met de markt, willen we de branche veranderen door de beste oplossingen te bieden voor ontspanning, plezier en ontspanning.**



# The AirPod Capsule

“ If you can imagine it, you can achieve it. If you can dream it, you can become it. ”

William Arthur Ward



[PICTURE: AirPod outer look]

## KEY ADVANTAGES:

- Innovatieontwerp, gemak, comfort, privacy, veiligheid en superieure faciliteiten
- Ruimtevermogen - Een relatief kleine ruimte voor installatie (5,22m<sup>2</sup>)
- Brede, collaboratieve high-tech verbeteringen gericht op zakenreizigers
- Vermindering van externe geluiden
- Betaalbare producten met toegevoegde waarde voor internationale toeristen
- High Mobile - Kan overal in de luchthaven worden geplaatst .

## KEY FEATURES:

- Gebruiksvriendelijk
- Gratis toegang tot Amazon Fire TV
- Snelle Wi-Fi voor alle gebruikers
- Geluids-, beeld- en parfumerie / anti-stressprogramma's
- Internet, IOS en Android mobiele app of prepaid
- Eenvoudig in gebruik - een onbeheerd bedieningsvenster
- Elektrische stopcontacten (USB / Power)
- Werktafel
- Opslag van bagage en persoonlijke spullen
- Airconditioners en HEPA-filters (frisse lucht en constante temperatuur)
- Geluidsklok
- Informatie over luchtvaartkwaliteit
- Een stoel van hoge kwaliteit die kan worden omgezet in een bed
- Zelf-antiseptisch LED-systeem

Op concurrerende productielocaties wordt dezelfde oplossing geboden voor migrerende passagiers, maar niemand is perfect als AirPod. Op de luchthaven zijn de technologie en het dienstenaanbod op de luchthaven tegen betaalbare prijzen beschikbaar en bieden een vergelijkbare optie als de bestaande VIP lounge op de luchthaven.

Alle componenten geleverd door de AirPod-competitie, maar entertainment (Amazon Fire TV en glasplaten gefixeerd), design, kwaliteit, privacy (geluid), comfort en antistress / ontspanning (geur, zicht en gehoor).

Het wordt een laatste eenheid voor verlof (en later op andere plaatsen) op luchthavens, lounges en privacy. Dit kan worden gecombineerd met moderne technologie, ergonomie, licht, sensoren en visie. Omdat stress vaak een gemeenschappelijke factor is voor onze gebruikers, wordt de combinatie van problemen en de heropleving van de antiprint-technologie gecombineerd.

Volgens wetenschappelijke studies stimuleren verschillende aroma's, kleuren en kleuren de perceptie van de hersenen. Omdat het is geïntegreerd met AirPod, drie van de belangrijkste zintuigen: geur, zicht en gehoor. Binnen 15 minuten wordt het volledige biofeedbackapparaat bewaakt (voor en na het effect).



GREEN  
THERAPEUTIC  
LIGHT



RELAXING  
SOUND



DIFFERENT  
RELAXING  
SCENT



BEFORE / AFTER  
MONITORING

Colour	Sound	Scent	Monitoring
Kleuren worden gebruikt in alle vormen van kleuren, spanning, vermoeidheid, depressie, onzekerheid en fobieën, inflammatoire, reumatische aandoeningen, migraine, hormonale aandoeningen en psychische stoornissen. Kleurbalans, generalisatie of geur kan worden bereikt.	Omdat het menselijk lichaam meer water bevat, is het provocerend om de impact van het lichaam door verwarring te doen.	Het vermindert de aromastroom vermengd met natuurlijke olie.	Dit innovatieve apparaat maakt een significant verschil tussen hartritmevariabiliteit (HRV), het hart en de hersenen.

# Challenge of Transit Passenger

Een recente enquête door Squash Scanner maakte 10.000 toeristen. Ze werden gevraagd naar welk vliegveld ze wilden. 36% van de respondenten wilde slapen op de luchthavens. Vanzelfsprekend wordt dit mogelijk ondersteund door de markt. Het is niet nodig om de rechtvaardiging van de bredere markt te rechtvaardigen. Het AirPod-project wordt aan de markt gepresenteerd over wat nodig is.

Vooraf de bioscoopfaciliteiten moeten de meest veeleisende functie zijn. Door dit idee zorgvuldig te overwegen, is het AirPod-team erin geslaagd om audiovisuele faciliteiten in AirPod te integreren.

Een andere enquête is gepubliceerd op de website [sleepinginairports.net](http://sleepinginairports.net). De meesten van hen (54,89%) antwoordden dat ze zich graag op hun gemak voelden en persoonlijk slapen. Een groot aantal van hen (37,84%) zegt dat ze afhankelijk zijn van luchthavens en kosten.

- Yes, I like to nap comfortably and in private 54.89% (2,614 votes)
- Maybe, depends on the airport (and the cost) 37.84% (1,802 votes)
- No way, I've mastered sleeping on airport seats and the floor (plus I'm too cheap) 7.27% (346 votes)

Total Votes: 4,762\*

Andere trends bevestigen deze trend. De Maleisische online krant Seelisos vroeg de lezers dat er dringend behoefte was aan de luchthavens. "Betere slaapplekken" staan hoog bovenaan en dit probleem bevestigt verder de noodzaak van dit probleem.

Met de oprichting van een slaaptostel in Europa op de internationale luchthaven van Helsinki in 2013, identificeerde de luchthaven deze behoefte. Sindsdien zijn er verschillende luchthavens geweest. Volgens hielden van transpiratie, zijn de beste twee van de beste 5 persoonsslaapkamers de beste slaapsets voor twee schepen (Dancing and Helsinki).

<https://www.skyscanner.net/press-releases/international-survey-reveals-travellers-dream-airport>

\* <http://blog.sleepinginairports.net/2014/03/25/airport-sleeping-pods/>

## RE-CAP OF TRANSIT PASSENGER NEEDS:

- Van halte: veel passagiers zijn het reizen moe, op zoek naar slaap of slaap
- Werk: tijd verspillen aan zaken om werk te voltooien
- Gastvrijheid: tijd doorbrengen met kijken Films, luisteren naar muziek of lezen
- Winkels: een veilig alternatief voor het opslaan van privé-artikelen zoals reistassen en handtassen
- Privacy: er is een openbare ruimte in uw ruimte

## SWOT analysis

Strengths	Weaknesses	Opportunities	Threats
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Innovatieve producten in de groeiende markt</li> <li>• Concurrerende voordelen in vergelijking met vergelijkbare producten op de markt</li> <li>• Sterk management</li> <li>• Creatief ontwerp en functionaliteit</li> <li>• Hotel is winstgevender dan het hotel</li> <li>• Supply chain</li> <li>• (Production)</li> <li>• Zeer betaalbaar</li> <li>• Omvang en mobiliteitsvoordelen</li> <li>• De merknaam</li> <li>• Ervaren adviesraad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Geen toiletten</li> <li>• De enige grote dealer</li> <li>• Gebruikt door een persoon</li> <li>• Low-start productie (Slow First Vacancy)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Een winstgevende zakelijke mogelijkheid</li> <li>• De markt bevindt zich nog in een vroeg stadium</li> <li>• Een wereldwijde zakelijke kans</li> <li>• Toekomstige gebruikers groeien; De gemiddelde gebruiker die op het vliegveld slaapt, is ongeveer 25-40 jaar oud</li> <li>• Garge toegevoegde waarde voor luchtvaartmaatschappij en luchthaven</li> <li>• Het gebruik van de mysterieuze economie als een zich snel ontwikkelende economie</li> <li>• Easy scalability of business</li> <li>• Upgrading product into new markets (railway stations, family use, shopping centers)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Luchthaven slaap troopers (vroeg fase) (depressie beëindigd)</li> <li>• De productie vorderde met technologische ontwikkeling</li> <li>• Een wereldwijde recessie zal het aantal transitvluchten verminderen</li> </ul>

## Use cases

Het volgende is een dwarsdoorsnede van reisalternatieven, zoals verkeer, verval of lange reizen naar de transitschepen op de luchthaven.

### Solution 1: Sleeping on airport seats and terminal loors

De meeste reizigers op de luchthaven kunnen tijd besteden aan het wachten op hun coördinerende vliegtuig door de stoelen op de luchthaven of zelfs aan de perifere routes. Dit is waarschijnlijk de goedkoopste optie, slapen (of zelfs ontspannen) en niet de beste keuze zijn voor entertainment. De luchthaven Wi-Fi is vaak ongelofelijk en moet zijn eigendom en bagage kennen. Er is geen privacy en wachttijden voor de passagiers kunnen moe worden.

---

### **Solution 2: Booking a hotel**

Afhankelijk van de duur van de vlucht besluiten sommige luchthavenpassagiers om de nacht in een hotel te scheiden. Het is vaak niet nodig om een volledige nacht vóór het coördinatievliegtuig van de passagier door te brengen. Dit is vaak niet rendabel. Bovendien, de hotelkamers, boten poorten erte tussen de test / proef proces kost tijd. Passagiers hebben een snelle, gemakkelijke en kosteneffectieve manier nodig om enkele uren alleen door te brengen. Hotels voldoen niet aan dit criterium. Dus in plaats van veel passagiers de terminal van de luchthaven of de grond omdat de grond zal worden geselecteerd.

### **Solution 3: Booking airport Lounge**

Op de luchthaventerminal van de luchthaven biedt het handige functies die niet gemakkelijk toegankelijk zijn. Betere toegang tot meer comfortabele stoelen, een tevreden inhoudomgeving en betere vertegenwoordigers van de klantenservice. Privé-vergaderruimtes, telefoons, Wi-Fi-toegang en andere zakelijke diensten kunnen worden aangeboden om het comfort van de passagiers, gratis eten, drinken, tijdschriften en toiletfaciliteiten te verbeteren. Al deze zijn erg duur, maar in de meeste gevallen zijn ze niet toegankelijk voor transitpassagiers.

### **Solution 4: The ledgling sleeping pod market**

Het is wel verstaan dat er een tekort aan markten is dat op luchthavens moet worden ingevuld en dat passagiers op het luchthaventerrein bereid zijn te betalen voor slapende benzine. Dientengevolge, luchthavens over de hele wereld hebben verschillende mijlen en sommige slapen.

### **Solution 5: New age “book room by the hour” app’s**

Onlangs zijn er een aantal nieuwe apps op de markt gekomen die uren in de hotelkamer hebben gediend. In feite zijn veel van de reserve een hotelkamer, het is de luchthaven exit, reizen, cheques, en terug naar het vliegveld meldt problemen met het bereiken van uw vlucht te hebben. In termen van tijd en moeite voor deze optie, is de realistische benadering dat diegenen die een hotelkamer gebruiken over het algemeen nachtelijke inspanning en kosten zijn.

<https://cilisos.my/msian-airports-getting-a-rm4bil-makeover-5-improvements-netizens-want-to-see/>  
<https://www.finavia.fi/en/news-room/news/2015/helsinki-airport-provides-europe-s-first-sleeping-pods/>  
<http://www.viraltrends.co/2016/10/17/best-airports-to-sleep-in-around-the-world-including-estonias-tallinn-airport/>  
<http://www.sleepinginairports.net/2016/best-airports-sleeping.htm>

# Customer Analysis & Segmentation

**TAM or Total Available Market** is the total market demand for our service.

- Europe: 988 million passengers
- Worldwide: 6.664 million passengers

Average growth of passenger traffic is 4.82% / year which will result in approx. 17 bil. passenger traffic by 2035 (source: [http://www.boeing.com/resources/boeingdotcom/commercial/about-our-market/assets/downloads/cmo\\_print\\_2016\\_final.pdf](http://www.boeing.com/resources/boeingdotcom/commercial/about-our-market/assets/downloads/cmo_print_2016_final.pdf))

**Serviceable Available Market (SAM)** is the segment of the TAM targeted our services, which is within our geographical reach.

- Europa: 99,3 miljoen passagiers (inclusief ongeveer 10% van de passagiers en passagiers die de vlucht vertragen of annuleren, inclusief 1,5-2% van de passagiers) ...
- Wereldwijd: 666 miljoen passagiers (bijna 10% transit en passagiers met vertraagde of geannuleerde vluchten, inclusief 1,5-2%) .....

**Serviceable Obtainable Market (SOM)** is the portion of SAM that we can capture.

Year	AirPods installed	Number of Airports	SOM
2018	100	23	20.6 million passengers per year
2019	400	50	45.9 million passengers per year
2020	700	75	68.6 million passengers per year
2021	1000	100 out of 284	91.9 million passengers per year

## Europe example:

All EU Airport Travelers (988 million passengers / year)			
100%			
EU Domestic travelers		EU International travelers	
(694 million passengers / year)		(294 million passengers / year)	
70 %		30%	
National	Intra-Flights	Transit	Direct flight to destination
(traveling within country - UK, Spain, Germany...)  (145 million passengers / year)	(traveling within EU countries)  (549 million passengers / year)	(Domestic Transfer Passengers With An International Connection Flight - Munchen-London-New York) and  Transfer flights (International Transfer Passengers With A Domestic Connection Flight - Munchen-New York-Miami)  (88 million passengers / year)	(206 million passengers / year)
15 %	55 %	9 %	21 %
AirPod need: LOW	AirPod need: MEDIUM	AirPod need: HIGH	AirPod need: MEDIUM
Direct flights - no need to rent AirPod	In case of an indirect or canceled flight	All flights are indirect - waiting time is usually between 15-1 hours	In case of delayed or canceled flight. On-Time Arrival Performance National (January - October, 2017)  On Time: %79.4 Air Carrier Delay: %5.12 Weather Delay: %0.53 National Aviation System Delay: %6.06 Security Delay: %0.03 Aircraft Arriving Late: %7.03 Cancelled: %1.6 Diverted: %0.23

Source: Eurostat (online data code: avia\_paoc)



De migratie van al onze belangrijkste doelmarkten en het vertrek en de annulering van passagiers voor meer dan 3 uur zijn niet inbegrepen. AirPod spreekt alle ouderen aan.

De gemiddelde tijd die de passagiers op de luchthaven doorbrengen is van luchthaven naar luchthaven (1 - 15 uur). In een Miles Potential Minuten van de Global Airport,

*"De internationale luchthaven van Abu Dhabi, met 62% van de passagiers die de luchthaven passeren, reist ongeveer 10 uur op een reguliere reis.*

## Overall potential spending breakdown (at the airport) and comparison

Water and coffee cost: (average price on airports)	Wi-Fi cost: (average price on UK airports)
Coffee: 2-4 €	Approx.: 4.5 € / hour
Water: 2-3 €	Approx.: 6 € / 2 hours
	Approx.: 10 € / day

## Lounge programs – cost:

**Example 1:** Op het vliegveld is meer dan 1000+ Lions 's werelds grootste onafhankelijke manicures-programma voor luchthavens.

STANDARD	STANDARD PLUS	PRESTIGE
Annual fee 99€	Annual fee 249€	Annual fee 399€
Per visit fee 24€ Guest visit fee 24€	Per visit fee 10 FREE visits, then 24€ Guest visit fee 24€	Per visit fee ALL FREE Guest visit fee 24€

**Example 2:** Heathrow airport Lounge

- Entry fee: 40 GBP (max. 3 hours)
- POD bedroom: 20 GBP / hour

Cost for 3 hours: 100 GBP

Source:

[https://www.heathrow.com/file\\_source/Heathrow/Static/PDF/Airport\\_guide/Wi-Fi\\_FAQs.pdf](https://www.heathrow.com/file_source/Heathrow/Static/PDF/Airport_guide/Wi-Fi_FAQs.pdf)

<https://www.aph.com/community/holidays/wi-fi-free-time-costs-uk-airports-like-gatwick-heathrow-and-manchester/>

## Cost comparison: (on a basis of 3 hour waiting time)

AIRPOD	Not renting anything – paying for WIFI, drinking coffee and water	Lounge programs - Example 1	Lounge programs - Example 2
Rent: 15€ / hour or \$18 / hour	6 - 8€ (coffee & water) 10€ (WI-FI)	Annual fee €99 Per visit fee €24	Entry fee: 40 GBP (max. 3 hours) POD bedroom: 20 GBP / hour
<b>Total cost: 45€</b>	<b>Total cost: 16 – 18€</b>	<b>Total cost: 123€</b>	<b>Total cost: 113€</b>

# Market Overview & Competition

Het genereert in 2016 een wereldwijde luchthaven van \$ 55 miljoen, die naar verwachting in 2021 \$ 75 miljoen zal bedragen. Het groeipotentieel van deze opkomende markt is zo groot. Volgens Unmanu Bazu, hoofdanalist van het ruimtevaartonderzoek van Tito, is de toekomst voor het slapen in pizza's gezond:

“ Het Smart Smartphone-concept bepaalt de vraag in het slaapgedeelte van de luchthaven. Met het toegenomen gebruik van internet op het internet, hebben we een Smart Airport-concept voorgesteld door de International Air Transport Association en de Airport Council, die de infrastructuur van intelligente luchthavens verbeteren en de technologische vooruitgang bevorderen. ”

Vliegtuigexploitanten zullen opereren om de methodologieën te gebruiken om onderscheid te maken tussen concurrenten en hun concurrenten voor de bescherming van de winstgevendheid en passagiersaantallen. De slimme luchthaven, een luxueuze luchthaven, heeft getoond zich in te zetten voor kostenbesparing, verbetering van de efficiëntie en bescherming van passagiers. Volgens de Smart Airport-aanpak zijn alle systemen geïntegreerd in slechts één digitaal netwerk, realtime delen en ondersteuning voor een diepe platformafhankelijke samenwerking.

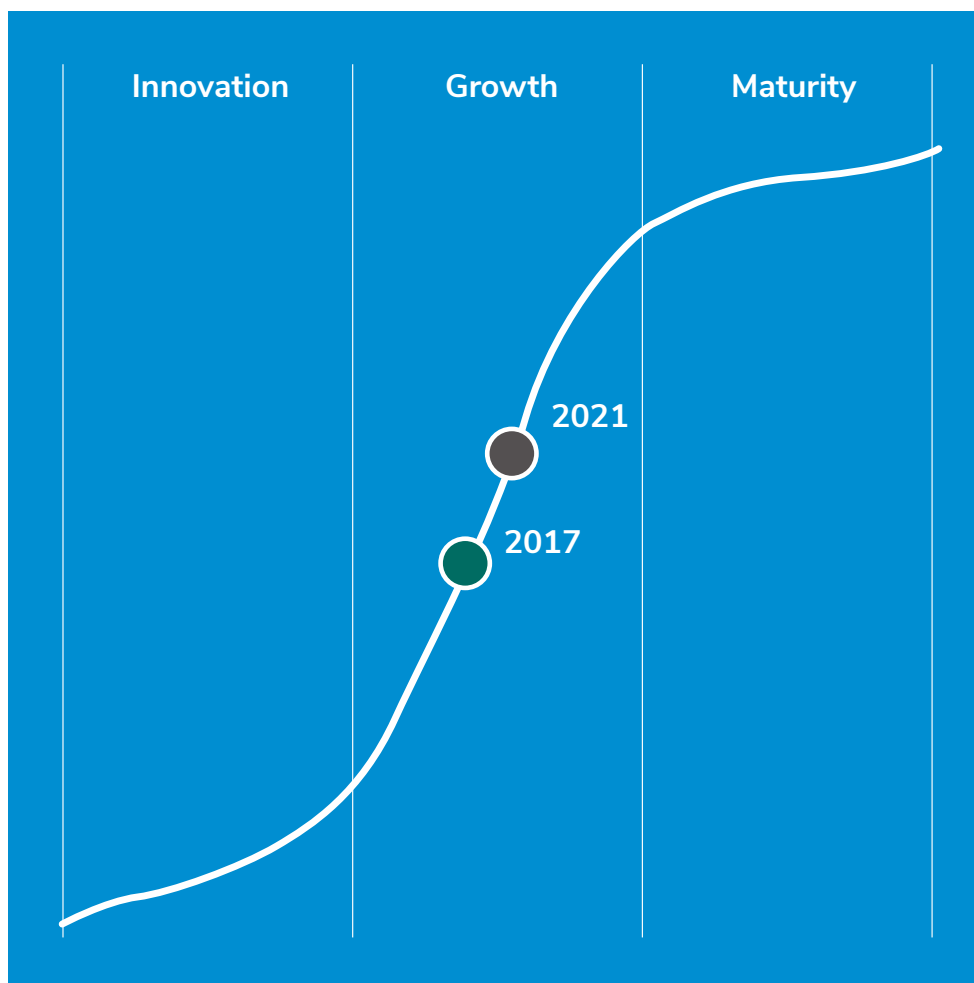
## Trend toward capsule hotels for airport passengers

Het concept van de luchthaven rond de luchthaven is de belangrijkste motor voor groei in de markt. Luchthavenexploitanten zijn ontworpen om de beleving van passagiers te verbeteren door diensten met toegevoegde waarde aan te bieden, zoals opties voor klanten, alternatieve opties voor alle segmenten, door kosteneffectieve rustonderbrekingen. In de afgelopen jaren is er een toenemende vraag naar late verpakking of over-the-air slaapparaat, waardoor passagiersvluchten efficiënter en flexibeler zijn.

## Emergence of Agile airports

Met de groeiende passagiersvervoerroute richten stakeholders en overheden zich op het ontwikkelen van nieuwe luchtvaartinfrastructuur met moderne faciliteiten. Daarom richten luchthavenautoriteiten zich op het ontwikkelen van een unieke aanpak om de klantervaring te verbeteren met veilige en geloofwaardige diensten. Deze aanpak kan worden gebruikt om de database met de overgrote meerderheid van de belanghebbenden te delen en geschikte en gemeenschappelijke infrastructuur te creëren.

## Market Maturity



### Key market drivers:

- Overdrachten en overdrachten van transitpassagiers
- De opkomst van Smart Airport-concepten
- De luchthaven die schepen voor passagiers levert

Key market challenges	Oplossing
Market penetration addressing cost issues	Het wereldwijde distributienetwerk van de luchtvaartmaatschappij van meer dan 1.000 luchthavens over de hele wereld heeft het potentieel van AirPod geïdentificeerd. Dit betekent een wereldwijd distributienetwerk dat geen andere slaapparaat op de markt heeft.
Lack of maintenance of sleeping pods	AirPod zuivert en onderhoudt onze assistent door onze distributiepartner.
Electrical system safety and regulations	IEC is het CBT-testcertificaat.

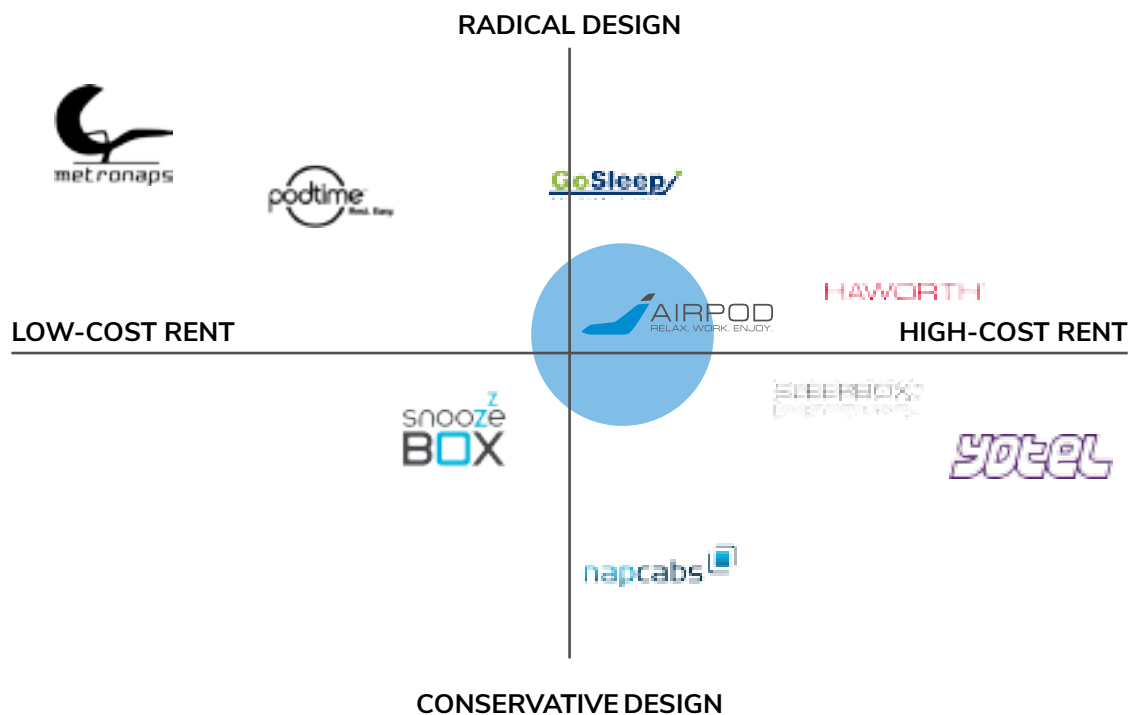
## Competition

Onze visie is om AirPods in alle grote luchthavens over de hele wereld te laten draaien voordat u op kleine luchthavens stapt. De huidige concurrenten zijn de belangrijkste transporthub en een oplossing is gewoon slapen.

Onze visie is om AirPods op de grootste luchthavens ter wereld te gebruiken voordat u op kleine luchthavens vaart. De huidige concurrenten zijn de belangrijkste transporthub en de oplossing slaapt gewoon.

AirPod's zijn hier enkele van de naaste concurrenten.

	AIRPOD	GOSLEEP	NAPCABS	SNOOZECUBE	MINUTESUITES	ZZZLEPANGO	YOTELAIR
FREE WIFI	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
POWER SOCKET	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
FLIGHT STATUS	✓		✓		✓		
ALARM CLOCK	✓		✓		✓		
SOUNDPROOF	✓			✓	✓		
LUGGAGE STORAGE	✓				✓		
RELAXATION FEATURES	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
LED LIGHT DISINFECTION SYSTEM	✓						
AIRCONDITION	✓		✓				
MOOD LIGHT	✓		✓			✓	✓
ONLINE VIDEO STREAMING (AMAZON FIRE TV)	✓				✓	✓	
Doesn't need PRE-READY SPACE FOR INSTALLATION	✓	✓					
RESERVATION VIA APP	✓						
COST FOR RENT / HOUR	15 €	10 €	12 €	20 €	40 €	10 €	30 €
NUMBER OF PODS INSTALLED	N/A	51	12	13	35	7	20



## Our Answer to the Challenge

- Betere prestaties van de unit met meer functies in vergelijking met concurrentiekracht.
- Luxe en state-of-the-art technologie.
- Het is niet nodig om een prefix klaar te maken voor installatie.
- Een snelgroeiend bedrijfsmodel met als doel marktleiderschap in twee jaar tijd.

# The AirPod Business Model

“Beperk informatie tot de perfectie en volledigheid van elke beschrijving”

Jack Dorsey, Twitter co-founder

AirPods heeft de belangrijkste activiteiten van het bedrijf ingehuurd. We zullen producten op de markt brengen, het bedrijfsformaat bewijzen en producten aan klanten leveren.

Meer dan 1000 luchthavens wereldwijd worden gecontroleerd door onze partner. We zijn trots op onze stakeholders die trots zijn op de potentiële energie van AirPod die een uitgebreid distributienetwerk heeft geopend.

Plannen zijn gepland om 1.000 luchthavens te exploiteren binnen de komende drie jaar.

## Project partners and their roles:

- Maiko Farma & Engineering Ltd (AirPort Technologies) - Produceer, vermarkt en monitor via het DaPpe-platform
- • Distributiepartner - Distributie en onderhoud van AirPods (reiniging en reparatie)
- **Het belangrijkste voordeel ten opzichte van de concurrentie is een bestaand netwerk met wereldwijde luchtvaartmaatschappijen en een dealer \***

\*Due to legal reasons, we are unable to reveal the name of distribution partner. Official announcement will be released in Q2 2018.

## Company financial projections: (1 EUR = approx. 1.2 USD)

Year	Number of AirPods installed	Cash inflow from sales	Outlays for expenses	Salaries	Income Tax	Net income
2019	400	13.140.000€	3.022.200€	400.000€	2.040.738€	7.677.062€
2020	800	26.280.000€	6.044.400€	400.000€	4.165.476€	15.670.124€
2021	1000	32.850.000€	7.555.500€	400.000€	5.227.845€	19.666.655€

## Airports

Doelnetwerk - het aantal beschikbare luchthavens (ongeveer 0,5% van de wereldwijde luchthavens).

Airports globally:	52.000 + (EU, US, ASPA, MENA)
International Airports globally:	724 (EU, US, ASPA, MENA)
AIRPOD target Airports globally:	284 (EU, US, ASPA, MENA) - passenger traffic (above 5mil - 100mil)

Target 284 International Airports by region:

EU: 63	US: 39	ASPA: 176	MENA: 6
--------	--------	-----------	---------

## Case study: Dubai Airport

De statistieken van het passagiersverkeer van de luchthaven geven aan dat ze van luchthaven tot luchthaven verschillen. Ten minste 10% op Dubai International Airport en Dubai Airport

PASSENGER TRAFFIC 16/2015:	83 million
(TP) Transit / Transfer passengers:	67%
Number of TP:	55 million
Number of TP waiting more than 3hr:	5,5 million (%10)
Assumption – if %5 of TP decides to rent AP:	275.000 passengers
365 / 275.000 days =	753 passengers / day
24 / 753 hours =	31 passengers per hour

If single passenger rents AIRPOD for 1 hour we have to install 31 AP, which will be occupied 365/7/24.

Hypothetically – if that is the case we make more than 4 million EUR in revenue by installing 31 AP at Dubai Airport alone.

OUR TARGET: 284 AIRPORTS WORLDWIDE

With our distribution partner we gain ACCESS TO MORE THAN: 1.000 airports.



# Developing AirPod Capsule

Door het handhaven van een constant niveau van klantverwachtingen om de verwachtingen van de klant te behouden, zal uw totale personeelsbestand, de ontwikkeling van producten werken in overeenstemming met uw merkimago.

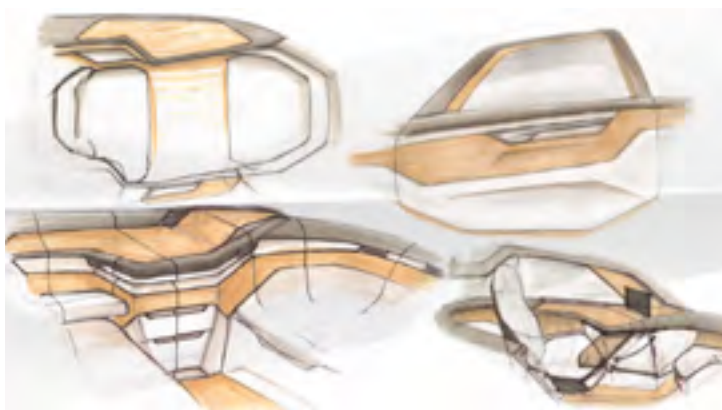
”

Richard Branson

Ontwikkeling en productieproces Meer dan 15 verschillende leveranciers, meer dan 10 partners, 2 ingenieurs, 4 industriële en 5 ontwikkelaars van software. Meer dan 30 producten groeien actief. AirPod-inhoud AirPod's belangrijkste AirPod-apparaten, ontworpen door partnerbedrijven. Na voltooiing worden componenten naar moderne winkels getransporteerd. Het is klaar om te werken met een groep arbeiders die op het vliegveld zijn geassembleerd.

De belangrijkste componenten van AirPod zijn als volgt:

- AirPod-zwembad gemaakt van glasvezel
- De glazen zijn donker
- Zoeker van 180 graden en zoeker van 360 graden
- De interne delen zijn gemaakt van hoogwaardig hout
- Elektrische installaties (kabel, enz.)
- Elektrische uitrusting (iPad, LCD TV, AC, LED-verlichting, HEPA-filters, etc.)
- LED-lampen voor desinfectiemiddelen
- Slaapbanken ...
- Andere apparaten



“

Binnen is mooi, zoals buiten. ”

Coco Chanel

#### **Anti-Stress Technology introduced for the first time**

Naast zijn basisfunctie kan hij ook worden gebruikt als onze AirPod Human Recovery Unit. Elk van de herbruikbare technologieën voor de specifiek ontworpen mentale en emotionele helende technologie is AirPod's eigen technologie en regeneratie. Het bevat ook drie meer belangrijke gevoeligheden (geur, zicht en gehoor), maximale ontspanning.

#### **Mold production**

Matrijzen zijn een essentieel onderdeel van de AirPod-productie. Het bedrijf produceert binnen 1 maand verschillende soorten mallen (<http://roto-group.eu/>). Een extra aantal AirPod-frames zal worden geproduceerd door de extra duur / maanden / jaren.

#### **Production of the AirPod frame**

Na het vormen van de mal, kunnen AirPod-frames worden aangepast naar 2 frames per dag. Dit betekent de productie van acht AirPod-frames tot 4 dagen gedurende 4 dagen. 1.000 AirPod-frames zijn 125 dagen beschikbaar (minder dan 6 maanden).

#### **Glass (left, right, on top)**

Lappex Glass is verantwoordelijk voor de productie van AirPod Glass. Hun huidige klanten zijn Bentley Motors, Aston Martin, McLaren, Lamborghini, Ferrari, Alpha Romeo en nog veel meer. Meer informatie over Lipik Glass is hier te vinden. ([Http://www.lipikglas.com](http://www.lipikglas.com)). Glaskwaliteit brengt geluid omlaag. Het uiterlijk is volledig gekleurd en het is te verwaarlozen in het interieur. Daarom is de gebruiker altijd verbonden met de omgeving. Verschillende glazen nemen twee maanden in beslag voor hun producten en distributie. Omdat we dit artikel vooraf bestellen, is er geen kritieke locatie voor enige onvertraagde vertraging of montage in de AirPad-assembly.

#### **AirPod Interior padding and noise insulation**

Boxmark ([www.boxmark.com](http://www.boxmark.com)) is een van 's werelds toonaangevende fabrikanten van high-end hoods, met materialen aan de binnenkant voor hiaten en geluidsdichtheid. Ons team van collega's zal het duel met AirPod beëindigen.

### **The AirPod seat**

Een ander uniek kenmerk is de stoel op AirPod. Het assortiment van de AirPod is beschikbaar in alle bestaande containers op de markt. Volgens de kenmerken comfort, plezier en plezier vertegenwoordigt het een aanzienlijke groei. Ombouw van het vliegtuig in een bed. Bereid je voor op een revolutie in het luisteren naar muziek en het bekijken van films, omdat gebruikers het echt fysiek voelen, versterkt een composietvoetafdruk het geluid. Bocbark, een van 's werelds toonaangevende fabrikanten van kleurenmerken, Meer details over de doos zijn verkrijgbaar bij AMG, Audi, Bentley, BMW, Bugatti, Ford, Jaguar, Lamborghini, MAN, McLaren, Mercedes-Benz, Opel, Porsche, Recaro, Seat, Skoda. [www.boxmark.com](http://www.boxmark.com).

### **Mechanism**

Izkarra, een Spaans bedrijf, produceert het AirPod stoelmechanisme. Meer informatie over het bedrijf vindt u hier (<http://www.iskra-mehanizmi.si/en/products/industrial>). Huidige klanten zijn Philips-, Continental- en Bumper-sensoren. Verkorting van het product en levertijd voor het AirPod-mechanisme (voor een paar dagen) in een korte tijd.

### **Foam**

Het Zweedse bedrijf zal een bescheiden AirPod-stoel leveren. Gebruik de <http://www.octaspringtechnology.com/> voor meer informatie over AutoPress-technologie. De huidige klanten van de luchtvaartindustrie zijn Airbus, Stiliya en Boxkey. De productie-, distributie- en implementatieperiode is maximaal 300 maanden.

### **Metal structure**

De Spaanse TPV-groep zal AirPod Seat-metal-vorm bieden. De auto-, body- en chassis-assembleurs zijn marktleider in de auto-industrie, die 60 jaar geleden is opgericht. Meer informatie over de TPV-groep vindt u hier (<http://www.tpv.si/en/tpv-group/customers/>). De productie- en levertijd voor honderden stukken (of 1000 stuks) is erg kort (2 weken) omdat het al gebruikte product voor de auto-industrie slechts een kleine basis is.

### **Vibrating plate**

Om een revolutie muziek te laten produceren om naar muziek te luisteren en naar films te kijken, kan de samengestelde inspectiepaneel van de fabrikant fysiek de gebruiker zinvol zijn voor geluidsverbetering. Dit product bestaat uit een Sloveense all-inclusive muzikant, Olohol, een beroemde muzikant. We hebben besloten om deze technologie te gebruiken om het potentieel van het product te bepalen na testen van het AirPod-product van het product. Van 6 tot 8 weken is de productie en levertijd bevestigd.

### **Other parts:**

- Airconditioning: gekocht van de markt; Het distributiebedrijf kan zeven dagen duren.
- HEPA-filters: gekocht van de markt; Het distributiebedrijf kan zeven dagen duren.
- • Machine-installatie en andere elektrische onderdelen: op de markt gekocht; Distributiebedrijf kan zeven dagen duren ....
- LCD met camera: gekocht van de markt; Het distributiebedrijf kan zeven dagen duren.
- LED-lampjes voor desinfectie: gekocht van de markt; levering kan tot 2 weken duren. Meer informatie over de technologie is hier beschikbaar: (<https://vitalvio.com/products/vld/>)
- • Houtdelen: het is een lokaal bedrijf; Aangezien het product wordt vervaardigd met behulp van een CNC-machine, verloopt het inkoopproces snel en tot tien werkdagen;
- LED-lampjes van hoge kwaliteit: gekocht van de markt; Distributie kan vijf dagen duren.

### **AIRPOD Assembly**

LED-lampjes van hoge kwaliteit: gekocht van de markt; Verdeling van de finale vraag bij klanten, rekening houdend met de markt meest geschikte levensduur van het product is kort. De LEAN-aanpak zal de belangrijkste leidraad zijn voor het tot stand brengen van een stroom van kunst in de kunst van productie. Onze activiteit eist verhoging, die naar zijn oordeel, als gevolg van een inefficiënt en verspillende processen vaak en het aanpassen van hen aan te passen aan de markt. Lean zal al dit uitdagende en duidelijke concurrentievoordeel geven....

### **Correct implementation of the Lean principles will bring substantial benefits:**

- Betere productiviteit
- Betere doorvoer
- Betere kwaliteit
- Geoptimaliseerde cyclustijden
- Soepele werking
- Minimale operationele kosten

### **Five guiding Lean principles will be followed rigorously:**

- Vrije doorstroming: vrijheid van werk toestaan.
- Trekwaarde: beheers de flow door het werk door het proces te laten trekken.
- Streef perfectie na: maak verbetering een gewoonte.

Het operationele niveau van het serviceniveau zal een strategische taak zijn. Beide bieden goede toegang tot tools en technieken voor het verbeteren, ontwikkelen en onderhouden van workloads van medewerkers. Identificatie van deze prioriteiten, vaststelling van prioriteiten, creëren van een cultuur voor opleiding en verbetering van het personeelsbestand.

**People, process and tools are critical to Lean, but there is one final and vital ingredient:** The De omgeving, uitrusting, omstandigheden en factoren machtigen zichzelf voor activiteiten en groepsgedrag.

Termen en factoren kunnen sociaal, cultureel, persoonlijk, fysiek, institutioneel of actief zijn. Maar ze moeten gelijk hebben. Slechte huisvesting, kortlevend materieel en bureaucratie proberen het vaak te repareren. Deze houding is geen positieve houding.

Onze kennis zal moeilijk zijn om te leggen bij een infrastructuurbedrijf.

Een gespecialiseerd team werkte samen met een periode van vijf jaar om een productieomgeving vast te leggen,

### **Initiating**

Deze belangrijkste stap wordt gespecificeerd in de timing van het plan. Als dit niet goed wordt gedaan, is de kans groot dat het project mislukt. De eerste fase is het bekendmaken van de businesscase, de reikwijdte van het project en de verwachtingen van de stakeholders. De timing van communicatie, planning, bedrijfsontwikkeling en verwachte opbrengsten zal succesvol zijn. Hoewel taken snel bewegen, leidt de zwakke startfase vaak tot problemen en falen. Al onze hoofdrolspelers hebben de belangrijkste informatie voor algemeen succes bestudeerd.

## Planning

Sleutel tot succes is ontworpen. Het creëren van een perfect ontwerp is onze eerste taak gezien het operationele aspect van de productie van AirPods. Doorgaan met het proces wordt vaak over het hoofd gezien bij de planning. De meeste mensen begrijpen echter niet de waarde van plannen om tijd en geld te besparen en vele andere problemen. Het juiste plan helpt de winnaars op het juiste moment te versnellen, dus zorg ervoor dat de prijs van het product ons een stap voor is..

## Executing

Implementatie is voor het leveren van diensten, het leveren van diensten of het resultaat van de geplande uitkomst. De meeste projecten zijn in dit stadium in bedrijf en het gezichtspunt van de exploitant moet de volledige aandacht van de leider zijn. Terwijl hij aan het werk van het projectteam werkt, coördineert de Operations Excellence Leader de middelen. Aangezien het projectteam erg belangrijk is voor de succesvolle implementatie van het team, moet worden aangenomen dat de ontwikkeling van die groep belangrijk is. De leidinggevende verwacht dat het budget veel hoger zal zijn om de productiviteit van het project te verhogen. In dit stadium zijn mogelijke eisen voor veranderingen en risico's te vinden.

Dood, dagen, weken of zelfs maanden kan duren. Het is ook belangrijk voor de baan.

## Monitoring and controlling

Andere werkgroepen worden achtereenvolgens gemaakt en observatie en controle kunnen over het hele proces worden opgepikt. Door het proces te observeren, te bewaken en te reguleren, zullen problemen of uitdagingen elk gebied detecteren dat geplande veranderingen vereist. Het is moeilijk te raden dat we altijd op de landingsbaan zijn. Het is eenvoudiger om het plan te vergelijken in echte vergelijking, variantie te meten en corrigerende acties te corrigeren.

Een manier om te denken, te denken, te controleren en te controleren is dat u zich verplaatst in het hele land volgens uw plan of routekaart. Geef een aantal velden op die we beheren: bereik, kosten en planning. We gebruiken de tools en technieken die we gebruiken om ze te besturen. Maar elk van deze is gedefinieerd in de planningsfase van publieke aangelegenheden. We zullen onze vooruitgang tegen deze belangrijke punten bekijken, en we zullen ze niet lichtvaardig veranderen. Elke wijziging die moet worden aangebracht, moet vooraf worden goedgekeurd door de Group of Excellence.

Consumenten en symbolen zijn voldoende om beleggers tevreden te stellen met constante aandacht, traceren en rapportage.

## Closing

Omdat het vaak over het hoofd wordt gezien, is het belangrijk om ervoor te zorgen dat het project goed wordt afgesloten. Omdat veel projecten geen definitief teken hebben, hebben veel projecten geen duidelijk einde. Klanten moeten het niet eens worden over het afronden van projecten en niet meer werken. Na afsluiting zal dit project worden beoordeeld om effectief te verspreiden en ongehinderde punten. Bij het ontwikkelen van producten of het updaten daarvan, is de laatste sectie bijzonder nuttig.

Zodra de infrastructuur aanwezig is en er onderdelen beschikbaar zijn om te monteren, is de workflow eenvoudig en relatief snel.

- By simulating our assembly process, we manage to calculate cycle time for the product:  
Estimated time to produce one AirPods frame: 1 day (one mold: 2 AirPods per day / two molds: 4 AirPods per day, etc.)
- Estimated time for Transport: 1 day

Alle andere onderdelen (geproduceerd en gekocht van de markt) worden aanvankelijk in een paar honderd stuks besteld en bij ons magazijn afgeleverd voor montage. De stoelonderdelen geproduceerd door

---

Kan binnen nog eens drie maanden worden voorbereid om enkele fabrikanten en eindproducten (tot 300 stoelen) verder te ontwikkelen. Alle leveranciers hebben hun productiecapaciteit verhoogd in vergelijking met onze vereisten. Vandaar dat het bestellen van honderden of duizenden producten een fractie is van hun totale productiecapaciteit.

### **Labour Scalability**

Er mag geen bedrijf zijn, en daarom is het belangrijkste troef van de beweging niet het ontwikkelen van het personeel. Permanente opleiding van het personeel is essentieel voor de continue ontwikkeling van vaardigheden. Omdat een bedrijf consistente kosten heeft, gaat het vaak om bedrijfsmanagers. Waarom een continue personeelsopleiding echter voordelig is voor het bedrijf, er zijn veel redenen waarom dit onze prioriteit is. Met een plan om kwaliteitstraining te bieden, zal onze balans investeringen in onze beleggingen zien.

Door ons groeiproces continu te verbeteren, zullen we altijd onze toekomstige concurrenten zijn. Omgaan met veranderingen in de industrie, het omgaan met de laatste technologische ontwikkelingen en zwakke punten en tekorten aan vaardigheden identificatie, kennis en vaardigheden te ontwikkelen, jobtevredenheid niveaus, interne promotie kansen voor en ten slotte, aantrekken van nieuw talent, onze kant juiste mensen in Om zeker te zijn.

Binnen 3 dagen zijn 7 personen verplicht om een AirPod te verzamelen. Met een team van zeven kunnen we 100 AirPods per jaar produceren, zodat we alle apparatuur kunnen krijgen die we kunnen krijgen (3 tot 4 maanden) van de zitcapaciteit van de producten. Als we echter het aantal werknemers verhogen dat we toevoegen aan 14, 21 of 28, kunnen de geproduceerde AirPods per jaar worden verdubbeld, verminderd. Het productiepotentieel wordt langer nadat het inkoopproces voor materialen en componenten is toegenomen.

# Blockchain Technologies in AirPod

“ [Cryptocurrency] will be everywhere and the world will have to readjust. ”

John McAfee

Blocachine-technologie en tokens gebruiken - Decentralized Application Platform (DApp).

Onze bedrijfsgroei en blockchain-technologie zijn essentieel. Ons door ons ontworpen bedrijf Bloccene zal ons helpen onze doelen als ons bedrijf te bereiken. Blockchain draagt ook grotendeels bij tot het gebruik van AirPod-eenheden, die kunnen worden gebruikt om te huren met de APPOD-tokens. (Zie hieronder voor meer details).

Om ons te richten op algemeen management, economische analyse en unit AirPod-eenheden, ontwikkelen we een platform en zullen gebruikers verhandelbaar zijn voor client-programma's. Dit platform maakt gebruik van blockchain-technologie om contracten te verzekeren.

**De sleutel tot succes en snelle groei is een milieuvriendelijk systeem. Het verbindt AirPods, die verbonden zijn met verschillende locaties over de hele wereld en worden gedistribueerd volgens een op Blockchain gebaseerde technologiestandaard.**

## BETA VERSION OF THE PLATFORM WILL ENABLE:

- Toegang is beperkt tot ICO-bijdragers (APOD-tokeneigenaren).
- Gratis toegang tot financiële analyse van de specifieke AirPod.
- APOD-houder kan tokens uitwisselen voor het recht op deelname aan de winst die wordt gegenereerd door de AirPod-eenheid - (Sponsoringprogramma)
- Sponsoringprogramma kan worden verhandeld (gekocht of verkocht in bepaald%) tussen geïnteresseerde partijen

## RELEASE VERSION OF THE PLATFORM WILL ENABLE:

- Toegang tot het publiek - Nieuwe gebruikers die geïnteresseerd zijn in het bedrijf of deelnemen aan het uiten van gretigheid om een nieuwe locatie te openen voor de oprichting van AirPod.
- Nieuwe gebruikers (voor de reeds gevestigde AirPod-sites om toegang te krijgen tot een partnerprogramma voor de aanschaf van APOD-token (voor uitwisseling of bedrijf)).
- Gratis financiële analyse voor een specifieke AirPod-analyse.
- Het uitwisselingsprogramma kan worden uitgewisseld tussen geïnteresseerde partijen (soms gekocht of verkocht)

## DApp platform user interface

1346 Airpods already around the world

### MENU

#### Overview

- Airport stats
- Current locations

#### My account

- Account balance
- My airpods
- Stats
- Invest in new locations
  - \* Sponsorship programm
  - \* Placement on demand
- Payout

#### Market place

#### Trade existing sponsorship deals

- \* Buy
- \* Sell
- Trade Apod tokens
  - \* Buy
  - \* Sell

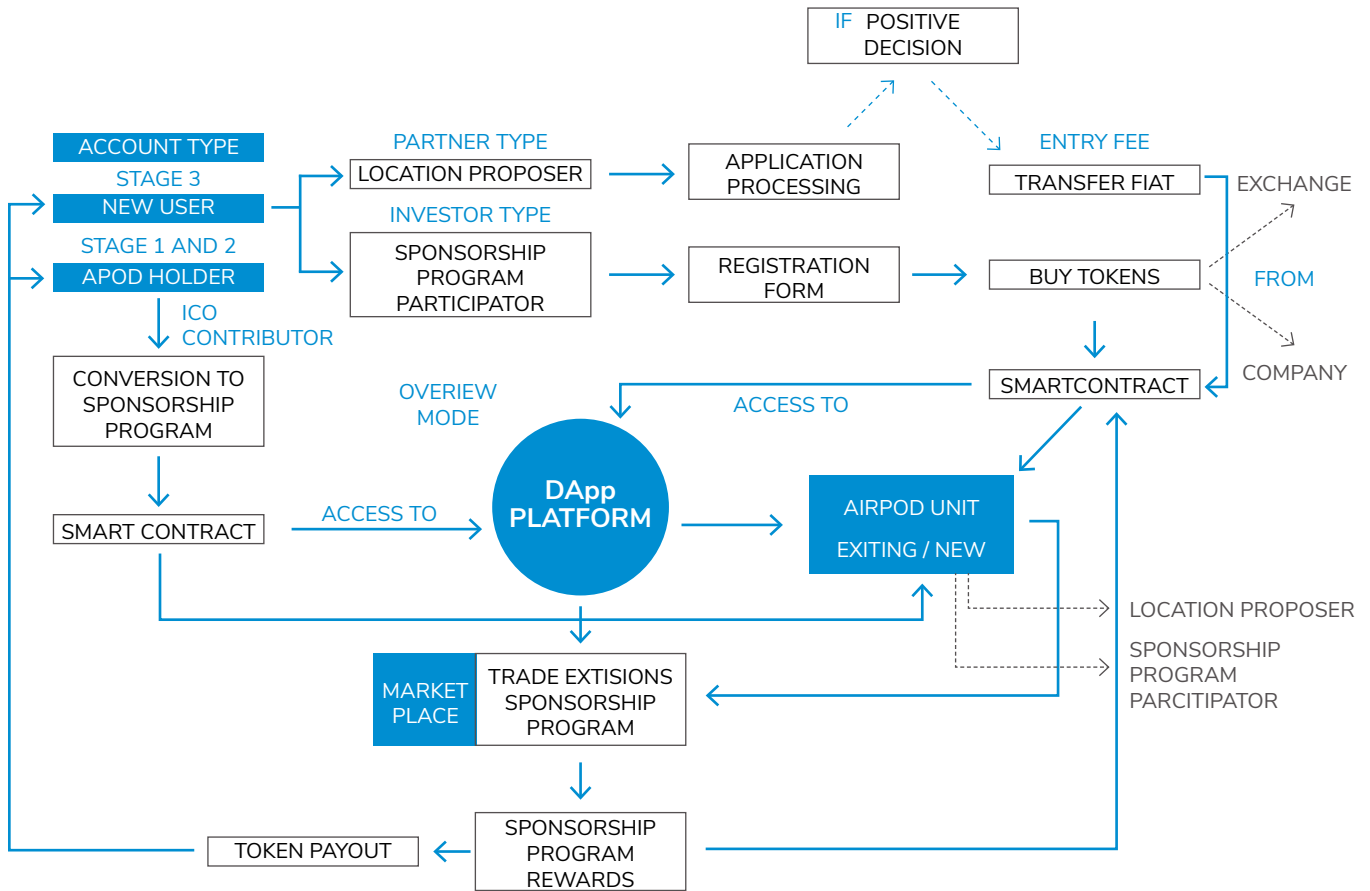
### Selected Airpod

- Operating costs
- Income per hour in use
- Number of hours in use per day
- Airpod value
- Profit after tax
- Payout to sponsor
- Sponsorship structure
  - \* 70% private
  - \* 30% Airpod company
  - 10% now available for sale!





## DApp Platform Processes



“  
Systematisch wordt  
gedecentraliseerd  
vertrouwen aanvaard als een  
nieuw en effectief  
betrouwbaar model. De  
evolutie van dit begrip is te  
zien op internet.

“

## Andreas Antonopoulos

---

## Software

Web-, mobiele en gedistribueerde apps zijn ontwikkeld om samen te werken met AirPod-gebruikers en AirPod-platforms. gebruikers:

- Zoek de dichtstbijzijnde AirPod / -series op een specifieke locatie, zoals de luchthaven.
- Huur en gebruik de AirPod;
- AirPod-reservering maken;
- Maak een sponsorovereenkomst voor één AirPod;
- Volg de statistieken en economische profielen van een AirPod;
- Deelnemen aan een biedproces;
- Voorstellen en biedingen voor AirPod nieuwe locatie;

Deelt vergelijkbare faciliteiten als internet en mobiel. De meesten zullen helpen bij het ontdekken van AirPod, het proces van huren en gebruiken ervan. APOD is een eenvoudige applicatie voor gemakkelijke bediening en interoperabele verhuur van Technon, de bijbehorende blok- en serveroplossingen. De zoeksites van AirPods kunnen vooraf worden gepositioneerd of worden bepaald door de positie.

DPPES (gedecentraliseerde applicaties) zal worden besteed aan verbeterde zakelijke gebruikers. Elke AirPod-prestatie is vereist om elk klantcontract te creëren. Deze applicatie maakt gebruik van AirPod als Smart Contra op beryllaanon onbattery. Gebruikers kunnen het biedproces voor een specifiek percentageprogramma voor elke locatie of elke AirPod-beoordeling invoeren.

“ Wij geloven dat wanneer het voor iedereen werkt, het goed gaat met de economie. Deze nieuwe fase is een motor met een motor.

”

Don and Alex Tapscott

---

# AirPod project Stages

## STAGE 0: AirPod product development

- Het eerste AirPod-formaat: DONE - verschillende ontwerpen gemaakt door onze ondersteuningspartner Kreatif Design
- Mockup: DONE - Maakt een 1: 1-mockup om de initiële omgeving voor de gebruiker te testen op basis van tekeningen
- Redesign: DONE - Matching na het controleren van de Mockup
- Pre-productie ProtoChip: Pakket - ICO Crowd wordt aangeboden voor verkoop
- Eindproduct: te geven - Commerciële test op Britse luchthaven



## STAGE 1: Grow distribution and customer base

Onze belangrijkste functie is het huren en leasen van luchthavens via internationale luchthavens. Tegelijkertijd is het hulpprogramma-symbool voor het bouwen en verbeteren van onze mysterieuze economie - APOD.

## STAGE 1.1: The Platform - Decentralized Application Platform (DApp) Using Blockchain Technology and Tokenization

Blockchain is essentieel voor onze bedrijfsgroei. Ons succes is het belangrijkste platform. We zijn bezig een platform te ontwikkelen voor het aansturen van General Manager, General Manager, Economic Analysis of Radio Unit. Verder zal er een marktplaats zijn voor marketingdiensten op de markt. Een ecosysteem van potentieel succes en groei voor een duurzame groei is een weg die verschillende locaties over de hele wereld verbindt met AirPods, een op blockchaintechnologie gebaseerd platform voor distributie van filiaalmodellen.

“

Om een degelijke database te hebben,  
moet je beveiliging hebben. Om  
beveiliging te krijgen, moet je - je hebt  
incentives nodig ”

Vitalik Buterin

## STAGE 2: Token to \*Sponsorship Program Transition

\*Het ondersteuningsprogramma betekent de overdracht van tokens aan APK-beukelaars voor het recht op deelname aan de door AirPod gegenereerde Winst.

Zodra we onze bedrijfsmodellen hebben ontwikkeld, zullen we aanvullende techan-modellen mogelijk maken. ICO-abonnees kunnen APOD-tokens omzetten naar het gesponsorde programma gedurende de opgegeven tijdsperiode voor elke geïnstalleerde AirPod-eenheid. Hiermee kunt u de winstdelingsratio (beloningen) vaststellen, de eenheid laten beheren en kosten voor de APOD-tokens toevoegen. .

Deze fase is gepland:

- (1) 400 installed AirPods; or after
- (2) 1 year of business (whichever happens first).

Tokott's APOC Tokens Owners (ICO Subscribers) zullen door het Depap-platform aan het AirPods gesponsorde programma worden gegeven. Via dit platform beslist AirPod om ze individuele en individuele financiële analyses te laten maken, zodat ze een gratis en toegewijde promotie worden. Het sponsorprogramma is afgestemd op zijn financiële prestaties. We hebben het basisprijzalgoritme opgesteld. Een speciale AirPod-persoon kan bieden op de eigenaren van APOD Tookon's, daarom is het hoog om de prijs te verhogen. Wanneer de rente stijgt, voldoet het sponsorprogramma aan de kosten van deelname. De enige bron voor het sponsorprogramma is Turnovers en Benefits of Benefits. Abonnees krijgen de kans om deel te nemen aan een speciale aanbieding voor (aandeel) aandelen voor een speciale AirPod. Deelname aan het sponsorprogramma kan een specifiek percentage zijn. (Volgens het nummer dat ICO aan de Tikves heeft gekocht), een sponsorprogramma

---

Andere geïnteresseerde partijen (een bepaald percentage) kunnen worden verkocht. En een ander gesponsord programma kan andere AirPod-eenheden creëren in een bepaald percentage. Het sponsorprogramma neemt de maandelijkse beloningen van de deelnemers voor hun account op. Het APOD-token kan worden geconverteerd naar FIAT via de ERC20-creditcardaanbieder. Dit betekent dat het dagelijkse APP-token kan worden gebruikt voor dagelijkse aankopen (ERC20 op ETRA).

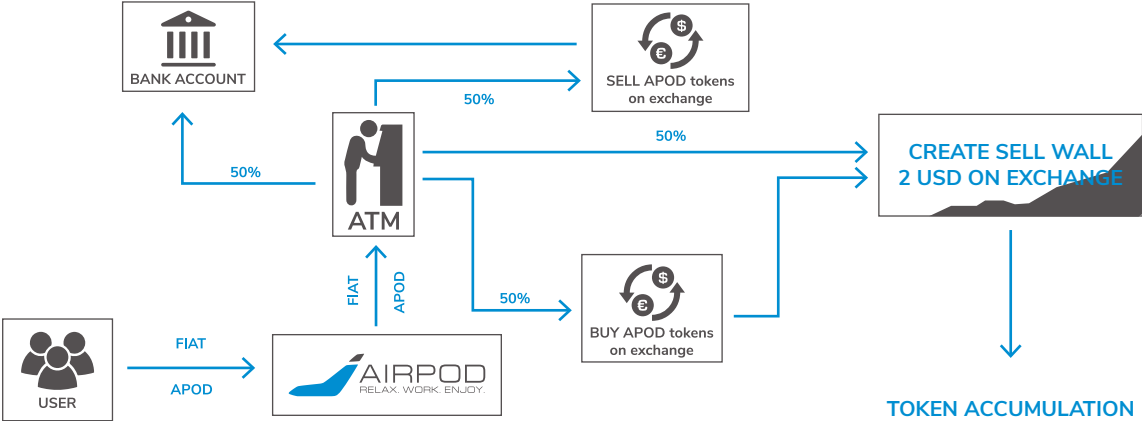
## **STAGE 3: Self-Expanding Real business economy supported by Crypto Infrastructure**

Na het einde van de fase zal alles naar behoren werken en zullen we voor de derde fase zorgen. In dit stadium zullen we openen op de zogenaamde locatie, AirPod installeren en verbinding maken met het netwerk voor alle potentiële locatieverschaffers. Het zijn (1) eigenaren of (2) ze kunnen op een specifieke locatie worden gehuurd. U hebt de persoon nodig evenals alle nodige informatie (brieven, foto's). De betreffende grond moet worden ingediend voor het verkrijgen van vergunningen en alle kosten worden geïnd zonder het relevante land te verhuren. Huur, elektriciteit en online kosten kunnen worden betaald. Wij (1) keuren het verzoek goed of (2) het af. Als het verzoek wordt goedgekeurd, worden de parameters naar een slim contract geschreven. APOD Tokio is de enige contante betaling. Verlaging van de kosten van AirPod-eenheidsomzet (die in mindering wordt gebracht op provisie) zal later worden bekendgemaakt. Fiat kan worden verkocht via de verkoop van maandelijkse huur (voordelen van APOD Tokyo) of via de ERC20-creditcardaanbieder. Of om een nieuwe AirPod-locatie te verkopen (een extra percentage).

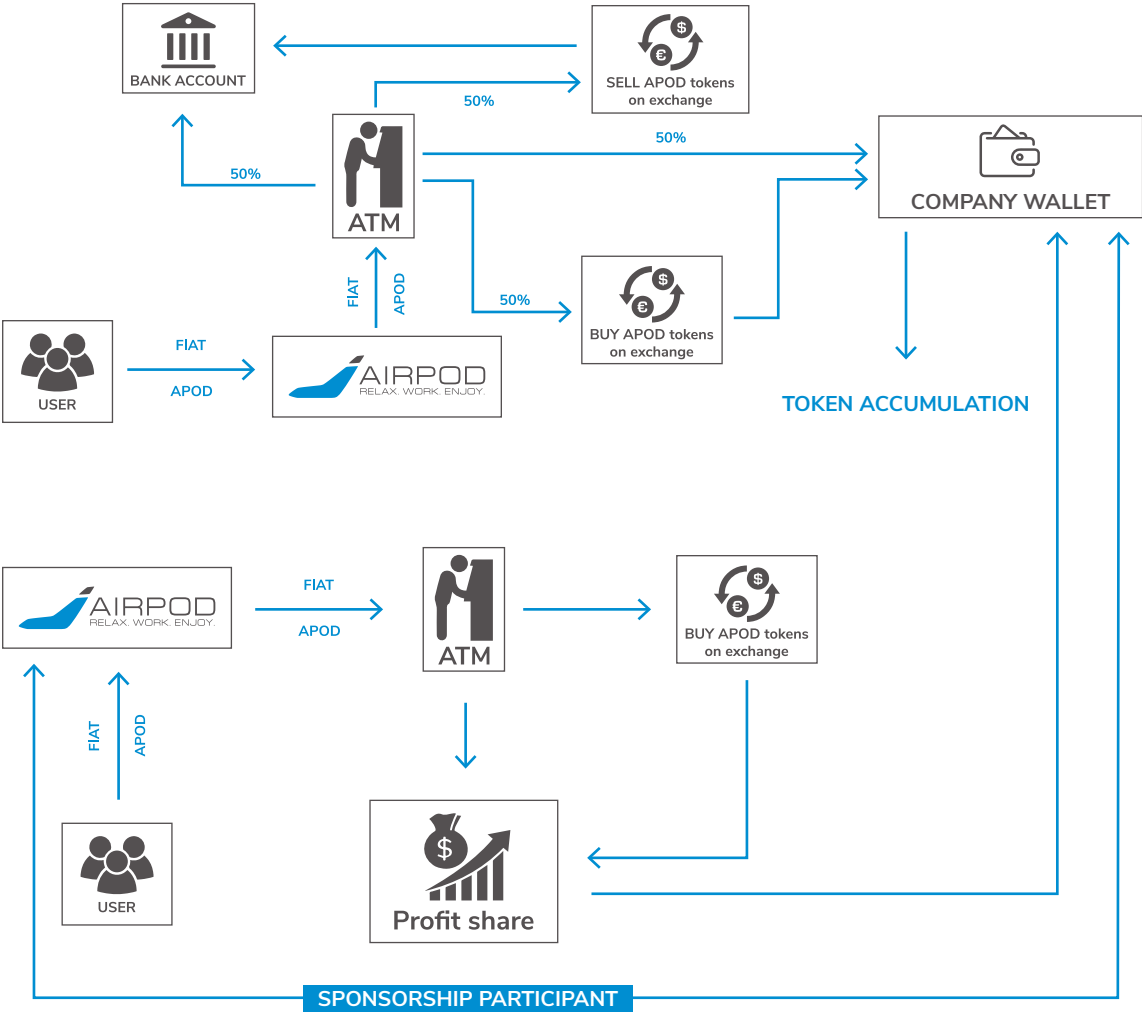
## Development stages overview

Who buys (makes AirPods)? Who owns them?	COMPANY	COMPANY COMPANY, "LEASE" THEM	COMPANY COMPANY, "LEASE" THEM
Who covers maintenance cost?	COMPANY	COMPANY	COMPANY
Who gets the rent pay-out?	Stage 1  SELL WALL/ APOD/ETH or/and BTC in equivalent value of: - 0,023 APOD/ETH - 0,0002 APOD/BTC  <b>Payment in APOD:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>COMPANY sells 50% of tokens on Exchange and uses FIAT to cover costs</li> <li>With other 50% of received tokens COMPANY creates SELL WALL (2 USD) on Exchange</li> </ul> <b>Payment in FIAT:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>50% of received FIAT - COMPANY uses to cover costs</li> <li>With other 50% - COMPANY buys APOD tokens on Exchange and creates SELL WALL (2 USD)</li> </ul>	Stage 2  SELL WALL IS REMOVED  BETA VERSION OF THE PLATFORM ENABLES:  Access is limited to ICO contributors (APOD token owners).  Free of charge access to financial analysis of the specific AirPod.  APOD holder will be able to exchange tokens for the right to participate in profit generated by AirPod unit - (Sponsorship Program)  Sponsorship Program can be traded (bought or sold in certain %) between other parties	Stage 3  RELEASE VERSION OF THE PLATFORM ENABLES:  Access to public - all new users interested in the business or expressing interest in opening a new location for setting up the AirPod.  New users to participate in business (established AirPod locations) by buying APOD Token (at the exchange market or from a company).  Free financial performance analysis for the specific AirPod.  Sponsorship Program can be traded (bought or sold in certain %) between other parties
How does the company get financing?	CROWDSALE (LIMITED), 20% FROM RENT	FROM RENT	FROM RENT, Sponsorship PROGRAM
How do new AirPods get financing?	CROWDSALE	FROM RENT	FROM RENT, Sponsorship Program; Fiat Income

# Stage 1



# Stage 2 and 3



# Renting the AirPod Capsule

## Rent calculation

AirPod Hub is beschikbaar voor verhuur en wordt gepubliceerd in een lokale valuta in een land waar het centrum is gevestigd. Verschillende luchthaventarieven voor elk AirPod-centrum, kosten voor beheer en schoonmaakservice, kosten voor internetverbinding, etc. Prijzen kunnen een keer per maand worden gewijzigd en aangekondigd tegen een huurprijs. De minimale huurprijs is slechts 1 uur. De klant kan APOD-tokens gebruiken om te huren of te betalen met een creditcard. De prijs van de tokens die nodig zijn voor een huurcentrum, de huurperiode (uren), de huurprijs in lokale valuta en de huidige verkoop van tokens op internet is afhankelijk.

- $N(\text{APOD}) = t(h) * P(\text{LC}) * \text{ER} * \text{DR}$
- $N(\text{APOD})$  - number of APOD Tokens, needed for renting an AirPod hub
- $t(h)$  - renting period in hours
- $P(\text{LC})$  - price for renting (per hour), expressed in the local currency
- ER - exchange ratio between the local currency and APOD Token on the online exchange. In case, that this ratio does not exist on the online exchange, a substitute exchange ratio with USD (\$) is used and pre-calculated according to USD/local currency ratio.
- DR - discount ratio, this is a discount for customers that choose to provide APOD Tokens for renting the AirPod hub
- Discount ratio, expressed as a percentage of full price, will be normally set to 0,09 (90%), thus 10% discount will be applied.

## Renting on-site

De AirPod Hub is beschikbaar voor verhuur en de klant kan alle Hubble Airbus Industries op die luchthaven bekijken. Eenmaal geselecteerd, kan een klant het huurproces openen. De geselecteerde eenheden blijven in de status-quo in de status van het volledige huurproces.

Bij het kiezen van APOD Token om een klant te huren, zal de ATM-eenheid de volgende informatie aan de klant verstrekken: een lokale valuta wordt uitgegeven in een land waar het centrum zich bevindt. Verschillende luchthaventarieven voor elk AirPod-centrum, kosten voor beheer en schoonmaakservice, kosten voor internetverbinding, etc. Prijzen kunnen een keer per maand worden gewijzigd en aangekondigd tegen een huurprijs. De minimale huurprijs is slechts 1 uur. De klant kan APOD-tokens gebruiken om te huren of te betalen met een creditcard. De prijs van de tokens die nodig zijn voor een huurcentrum, de huurperiode (uren), de huurprijs in lokale valuta en de huidige verkoop van tokens op internet is afhankelijk....

- Number of APOD Tokens, required for renting the AirPod unit for the designated time period.
- Ethereum address to which customer have to transfer APOD Tokens to conclude the renting process
- Timer showing the time period of customer's reservation. The Tokens should be deposited on the given Ethereum address in this time period in order for a renting to be valid. After this period, the reservation is cancelled.
- PIN code that the customer will use to enter the AirPod unit. The PIN will be activated after conclusion of the renting process.



---

In het geval dat de klant kiest voor de kredietbetaalmethode voor het huren, zal ATM de klant begeleiden bij het betalingsproces:

- Toon de totale prijs voor de huur gedeclareerd door een lokale valuta.
- • Kiezen van de creditcard, invoeren van de creditcardreferenties en veiligheidspincodes.
- Betalingen.
- • Een geldige PIN-code wordt uitgegeven na goedkeuring van de huur.

## Renting on reservation

- Een geldige PIN-code wordt uitgegeven na goedkeuring van de huur.

## Token supply on online exchanges

Sell orders for APOD Tokens will remain on online exchanges at a fixed ratio \$2/APOD until 2<sup>nd</sup> Phase. A continuous token supply will be generated with received Tokens, enabling our users to obtain Tokens at any time. Purchases on online exchanges can be made independently from renting process.

# The APOD Token

“ The future of money  
is digital currency. ”

Bill Gates

De ATD-token maakt gebruik van een gedecentraliseerde Ledger-technologie om de conversies van een Ethernet-blok op een Ethernet-blokker (Cryptocurrency) te testen en te valideren. Onze Blockchain wordt een open source en alle gebruikers zullen onze technologie kunnen begrijpen, begrijpen en begrijpen.

APPOD-toernooien kunnen het op elke AirPod gebruiken.

APOD Token AirPod-verhuur en AirPod-platform zijn een belangrijke brandstof. In de loop van de tijd zal APOD een belangrijke vloeistof worden in een zichzelf in stand houdende economie op het AirPod-platform, waarbij de AirPod-services aan hun eigenaars worden besteld, gereserveerd of 'geleased' (lees: gesponsord). Door deze tokens te gebruiken, kunnen we onze doelstellingen bereiken.

APOD Token AirPod-verhuur en AirPod-platform zijn een belangrijke brandstof. Een slim contract op het Ethereum-netwerk (token) wordt vrijgegeven in de Generation Event / s (TGE's) -distributie van de Telesyn. Veel tokens worden verdeeld tussen de massa's en gespecialiseerde fondsen en een klein percentage wordt verdeeld binnen het Airdrop-proces. APOD's vergrendeld in de tokens om de beveiliging van TGE en distributie te vergroten. Dat wil zeggen, gedurende deze periode worden alle transacties tijdelijk opgeschort en ontgrendeld na de laatste verificatie van de nauwkeurigheid en nauwkeurigheid van het distributieproces. Tegelijkertijd zal APOD Token een belangrijke vloeistof worden in een zelfvoorzienende economie op het AirPod-platform. Bestellen, reserveren of "Lease" (lees: Affiliate-programma) AirPod Services. Door deze tokens te gebruiken, kunnen we onze doelstellingen bereiken.

Wij zullen u een langere periode van tijd geven om uitdrukking te geven aan de wil en eerlijkheid van onze ambities, die zullen worden vrijgegeven aan Windows-gebruikers, consultants, zakelijke partners

**General** en andere deelnemers.

Om het project te gebruiken, is het mogelijk om aangepaste technieken genaamd APOD vast te stellen in overeenstemming met de ECR-20. Bijdragen worden verzameld voor de implementatie van het businessplan volgens het fondsdistributieplan.

## Token Model

Het hoofddoel van APOD Token is gebruik te maken van het verhuurproces van AirPods-eenheden en een backbone te bieden voor een intern AirPod-model. Als puur utility-token biedt het toegang tot AirPod-services en maakt het gebruik van AirPod-eenheden mogelijk.

Na het Token Generation-evenement wordt een meerderheid van tokens verdeeld onder aanvankelijke bijdragers die in staat zullen zijn Tokens te gebruiken voor AirPod-services of om ze verder te verspreiden. De verhandelbaarheid van tokens wordt mogelijk gemaakt door online beurzen die uitwisselingsdiensten aanbieden voor Ethereum-netwerkcentrales.

Tokens zullen in een beperkt aantal worden gegenereerd, zonder optie om ze extra te genereren, te vernietigen of te vergrendelen. Alle Tokens moeten op elk moment in omloop zijn zonder beperkingen op het gebruik. U kunt meer informatie vinden door te kijken naar ons circulerend bedrag en marktkapitalisatie.

“ Naarmate de waarde omhoog gaat, beginnen de hoofden te draaien en worden sceptici verzacht. ”

Adam B Levine

## A sustainable CRYPTO economy

Op de lange termijn zou de mysterieuze beweging een aanjager moeten zijn voor een duurzame economie. Consumenten gebruiken AirPod en de inzet is verbeterd en zal de impact van het ecosysteem voor eigenaren en tokens op lange termijn rendabeler maken.

## Reason for the AirPod-Crypto-Economy success

Elke economie, evenals AirPod-Crypto-Economy, wordt bepaald door vraag en aanbod. Het belangrijkste bedrijfsmodel van AirPod is het genereren van inkomsten en het vergroten van het klantenbestand. Het succes van de verhouding inkomsten (vraaggeneratie) is afhankelijk van de vraag en de vraag van de consument. Het belangrijkste doel van de AIRPOD van de mysterieuze economie is de efficiëntie van de distributie en de gebruiker.

De belangrijkste reden is vooral te wijten aan de uitvoering van de waarde na de betaling voor FIAT AirPod service technologie veroorzaakt Token APPD. We verkregen Payet (betalingen voor betalingen) gedeeld: de laagste prijs voor een vaste prijs van \$ 2, en nog eens terug te geven aan het resterende deel van de Token en de resterende 50% te delen om te worden gebruikt voor de kosten van ons bedrijf. Tokens zal groeien, maar het mechanisme voor de uitwisseling door de AirPod Sleepin Pods gebruikers en gedistribueerd,

---

De waarde van APOD tok zal in de loop van de tijd automatisch toenemen. Dit is slechts AirPods geïnstalleerd en er worden meer gebruikers gegenereerd, en de wisselkoersen zullen het aantal frequenties verhogen dat Token tegen een hogere prijs heeft gekocht, de APOD zal de prijzen verhogen.

## Token circulation

Om onze interne economie te creëren, het AirPod-project en de distributiecircuiten tussen onze klanten. Ze worden aangemoedigd om offertes te gebruiken om een gehuurde huur te huren en hebben de neiging om APOD-tokens te kopen voor frequente reizigers.

## Token Feedback

De uitgebreide distributie en het constante gebruik van APOD Techno is belangrijk voor ons en de gemeenschap. Dus we volgen een unieke manier om ervoor te zorgen dat we APOD-ticketing gebruiken. Ons idee is dat het APP-token een echte token is waaraan een vaste waarde is gekoppeld om ervoor te zorgen dat we onze services kunnen betalen (met behulp van AirPod).

Ons plan is om alle tokens die voor APOD worden gebruikt in de loop van de tijd in te wisselen en uit te wisselen. Dit werkt niet om de circulatie van het lichaam te garanderen, niet om de artillerieprijzen te blijven verhogen. Ze zullen het voor een vaste prijs aanbieden bij een wereldwijd geselecteerd Exchange-team.

## Cash / Token flows

In het geval dat APOD-tokens werden ontvangen voor verhuur, zullen tokens worden verzonden naar online-ruil, waar de helft (50%) van de Tokens tegen de huidige marktprijs zal worden verkocht om de kosten te dekken. Met de rest van de Tokens (50%) wordt een verkooporder gecreëerd met een vaste prijs van \$ 2.

In het geval dat de huur gedekt was met een fiat-betaling (creditcardbetaling), wordt 50% van het bedrag gebruikt om de kosten te dekken en de rest wordt op de online-uitwisseling geplaatst (na omruiling naar EUR of USD) om APOD-tokens te kopen bij huidige marktprijs. Bij gekochte Tokens wordt een verkooporder op de beurs geplaatst tegen een vaste verhouding van \$ 2 / APOD.

In beide scenario's zal een deel van de Tokens beschikbaar komen op de markt (online exchanges) voor een vaste prijs van \$ 2. We zullen onze klanten aanmoedigen om APOD-Tokens te kopen van de markt tegen de huidige prijzen en profiteren van de korting voor het huren in Tokens. Op deze manier zullen de Tokens verder worden verdeeld onder onze potentiële klanten, en zo onze eigen economie opbouwen.

Ons bedrijf is nog steeds levensvatbaar als we 50% van het bedrag dat de gebruiker betaalt met fiat-betaling afsnijden.

De kosten van zowel de inkomstenstructuur als de kosten (verdeling van de winstbelasting met de distributiepartner) en alle andere bedrijfskosten, inclusief marketing

100% income	%	50% income	%
Company costs (operating costs; partner agreements; etc.)	23,53%	Company costs (operating costs; partner agreements; etc.)	23,53%
Wages and salaries	1,22%	Wages and salaries	1,22%
Depreciation	1,48%	Depreciation	1,48%
Operating income before taxes	73,77%	Operating income before taxes	23,77%

\*Calculation is made on a basis of 1.000 working AirPod; average occupancy per AirPod – 6 hours / day (rent rate at 18 USD/ hour).

---

# The ICO Stages

“ Maakt het me bang? Natuurlijk, maar de technologie is echt .. Legitieme ICO's & 'Altcoin' zijn een manier om te investeren in innovatieve blockchain projects. ”

Zack Chen

De ICO zal in twee verschillende fasen worden uitgevoerd. Dit zijn de Pre-Sale Periode en de Crowdsale – ICO Period.

## Pre-Sale

Dit is de eerste keer dat "gewone mensen" tokens openen. We hopen dat we het hoogste aantal tokens leveren aan degenen die zeer snel aanwezig zijn. Je zult eerder een hogere tol hebben.

## Crowdsale

Het belangrijkste evenement dat iedereen kan bijwonen, is Crownsale. Bij eerdere loten zullen er veel tokens beschikbaar zijn voor de bijdragen van de meeste mensen.

You can find out more information about these periods below.

## ICO Soft Cap

De soft cap voor deze ICO-raise is \$ 2.700.000 (twee miljoen zevenhonderdduizend). We hebben dit aantal berekend op basis van het werk dat al is uitgevoerd en het werk dat nodig is om het project te krijgen waar we het nodig hebben.

---

## ICO Hard Cap

De enorme limiet voor de ICO is \$ 20.000 (Twenty Twenty). Als deze limiet is dit aantal verhoudingsgewijs berekend en we zijn van mening dat we al onze doelstellingen en nog veel meer voor dit project zullen kunnen halen.

## Token Cap

In het eerste blok worden in totaal 250.000.000 APOD-tokens ("Total Cap") gegenereerd en verdeeld volgens het Token Distribution Plan.

## Crowdsale information:

- Start of Token Crowdsale: March 2018
- Duration: 30 days
- Token symbol: APOD
- Token standard: ERC-20
- Soft Cap: \$2.7 million
- Max. Hard Cap: \$20 million
- Total supply: 250.000.000 APOD
- APOD Distributed in the Crowdsale: 200.000.000 APOD (80%)
- Token price: \$0.10

## Bonus allocation

### Pre-Sale:

- Bij 30% van de token sleep, zullen we elke bijdrager in dit stadium \$ 2,7 miljoen in rekening brengen. (Soft-Cap)
- Bonus 18% of Tokens will be attributed during this phase to each contributor above Soft cap, up to 140 million APOD tokens, which is Pre-Sale hard cap.

### Crowdsale:

- Those who contribute in first 48 hours: 12%
- Week 1: 9%
- Week 2: 6%
- Week 3: 3%
- Week 4: 0%

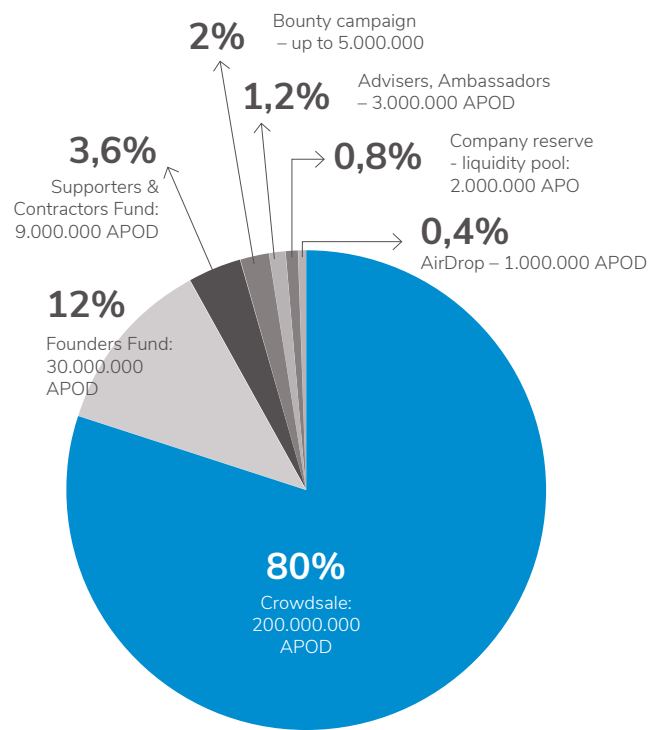
\*Pre-Sale Phase: Invitation only (max. 70% of all the APOD tokens can be sold)

## Token Distribution

Tokens will be distributed in the following method

The Total Cap of 250.000.000 APOD (100%) Tokens will be assigned:

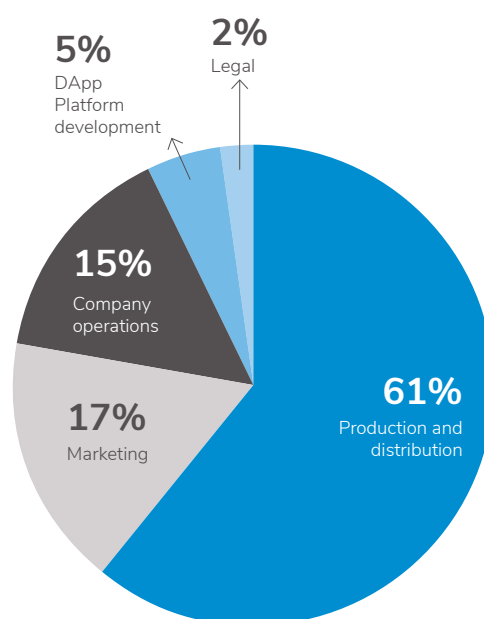
- Crowdsale: 200.000.000 APOD (80%);
- Founders Fund: 30.000.000 APOD (12%);
- Supporters & Contractors Fund: 9.000.000 APOD (3.6%);
- Bounty campaign – up to 5.000.000 (2%);
- Advisers, Ambassadors – 3.000.000 APOD (1.2%);
- Company reserve – liquidity pool: 2.000.000 APOD (0.8%);
- AirDrop – 1.000.000 APOD (0.4%)



## Allocation of funds (if Hard-cap is reached)

- 61% Production and distribution
- 17% Marketing
- 15% Company operations
- 5% DApp Platform development
- 2% Legal

Nadat elke KYC met succes is geïmplementeerd, leveren ICC's tokens. Raadpleeg onze Algemene voorwaarden voor meer informatie hierover.





---

## Restricted and forbidden participants

Burgers of inwoners van de volgende landen kunnen niet deelnemen aan onze Crowdsale:

- The United States of America
- Singapore
- China
- South Korea

Burgers of ingezetenen van deze landen zullen tokens van beurzen kunnen kopen, op voorwaarde dat dergelijke beurzen legaal in hun land kunnen opereren.

## Wallet Information

You will be able to store APOD tokens in any ETH based compliant wallet

## Minimum threshold

In order for ICO to be successful, a minimum value of \$2.70 million should be collected. In case that this minimum value is not collected, all contributions will be returned to respective contributors with only transaction fees to be withheld.

## Pre-sale List for Contributors

Alle geïnteresseerde personen kunnen worden ingeschreven op de Pre-sale List en krijgen het recht om deel te nemen aan de eerste ICO-fase. Een overeenkomstig aantal tokens wordt voor elke bijdrager gereserveerd in equivalent van de aangekondigde bijdragende waarde. Een opeenvolgende tijdsvolgorde wordt gerespecteerd. De Emittent behoudt zich het recht voor om contribuanten van de Pre-sale Lijst naar eigen goeddunken uit te sluiten.

---

# ICO Phases

There will be two Main ICO Phases (continued from above):

## Pre-Sale Phase

- Up to 140.000.000 APOD will be assigned to this phase. Approx. \$11.3 million of value will be collected in this phase;
- Min. Investment 1 ETH; Max. Investment 300 ETH
- Phase is open only for the Pre-sale contributors, enlisted on Pre-Sale List (subject to KYC).

## Crowdsale Phase (ICO)

- • Alle niet-verkochte APOD-tokens worden aan deze fase toegewezen. Tot 200.000.000 APOD-tokens worden in deze fase verkocht. Tokens die in Pre-sale Phase zijn verkocht, worden van deze fase afgetrokken.
- Een beperkte investering
- • Podium voor de interesse van alle geïnteresseerde mensen (onderworpen aan KYC).

Tijdens de pre-sale en ICO-podia kunnen alle deelnemers hun (ETH) -bijdrage delen om APOD voor Token uit te wisselen. Op het moment van aankoop is de wisselkoers weergegeven op de site

## Transfers between ICO phases

Als de voorverkoop geen schaal bereikt, worden de overblijvende overgebleven tokens overgedragen aan de publieke Crowdale-fase.

## Unsold Tokens

Als de voorverkoop geen schaal bereikt, worden de overblijvende overgebleven tokens overgedragen aan de publieke Crowdale-fase.

---

## How to enlist on the Pre-sale List?

Het wervingsproces zal een week voor de start van ICO beschikbaar zijn op de officiële webpagina. Pre-sale medewerkers worden aan het begin van het proces door de uitgever aan de lijst toegevoegd. Bijdragers zullen persoonlijke informatie moeten verstrekken voor KYC, het privé Ethereum-adres en de verwachte waarde van de bijdrage.

## KYC and AML

Het wervingsproces zal een week voor de start van ICO beschikbaar zijn op de officiële webpagina. Pre-sale medewerkers worden aan het begin van het proces door de uitgever aan de lijst toegevoegd. Bijdragers zullen persoonlijke informatie moeten verstrekken voor KYC, het privé Ethereum-adres en de verwachte waarde van de bijdrage.

Alle deelnemers moeten documenten voorbereiden om hun identiteit en locatie te bewijzen. Speciale kennisgeving: niet alle APO-tokens zullen worden gedistribueerd wegens niet-naleving door KYC of



*KYC and AML checks are being undertaken by our compliance partner  
- Gresham International.*

Deelnemers moeten op zoek gaan naar informatie van ons en van hen, maar geven nooit persoonlijke informatie aan anderen zonder te verifiëren dat het is door onze website te controleren en up-to-date te blijven met de laatste informatie over onze ICO door in te schrijven op onze nieuwsbrief.

Alle deelnemers worden respectvol herinnerd aan onze volledige voorwaarden en bepalingen, samen met de lijst met verboden rechtsgebieden.

## Bounty

Er wordt een premieproject geïmplementeerd om ervoor te zorgen dat de community de meeste informatie over ons project ontvangt. Maximaal 5.000.000 APOD (2%) van alle uitgegeven Tokens wordt toegewezen aan de Bounty-pool.

Alle deelnemers zullen prijzen ontvangen om dit project te promoten. Van de deelnemers wordt verwacht dat zij hun bijdrage en hun identiteit bevestigen. Deelnemers moeten de website altijd controleren op de meest recente informatie.

---

# Marketing & Sales Promotion

## Airdrop

Voor marketingdoeleinden wordt 0,4% (1.000.000) van alle APOD-tokens gratis in het luchtvaartproces gedistribueerd. Wanneer de Tinten voorbij gaat ten tijde van Snowbotton voor Croissdale, wordt de ETH verdeeld tussen alle ETA-adressen met een duidelijk evenwicht. Captain Investors, onze marketingdoelgroep, hopen deze aanbiedingen uit te breiden.

Een hoeveelheid ETH, vereist om Airdrop-tokens te ontvangen, en een proportionele verhouding voor Airdrop-tokens worden bepaald volgens marketingplannen. Het Airdrop-proces zal plaatsvinden in dagen vóór de Crowdfund om de zichtbaarheid van ons project en APOD-token te vergroten.

## Referral and Loyalty Program

Specifieke fondsen worden gestort via een webgebaseerd deel van de tokens die zijn gekocht bij een huurkoop.

- Resell Fund: tokens tegen de kortingsprijs die beschikbaar is voor grotere reisagentschappen en bedrijven in ruil voor het aanbieden van tokens als onderdeel van hun diensten.
- Verwijzing en loyaliteit: tokens gebruikt voor marketing- en loyaliteitscampagnes.

Fiat payments, received from resellers, will be further used to rebuy Tokens from online exchanges. Referral programs will reward agencies and companies that will help to promote our services or contribute to our marketing campaigns. Loyalty program will be set up in later phases of the project and will reward our regular customers with additional Tokens.

## Building the community around project

Merkbekendheid en community building zijn belangrijke factoren in onze transparantie. Het AirPod-project richt zich op forums, forums, beheer van sociale media en reclame. De vroege dagen van het mysterie, bits, intink.org en reddies wisselden vaak ervaringen en innovaties uit. Ons team neemt deel aan deze dialogen en kan in balans worden gebracht tussen de waarde en de advertenties. Dit is het doel om een gemeenschap van onze investeerders te bouwen.

De e-maillijst is een marketingtool die nodig is voor communicatie. Daarom wordt de contactlijst van AirPod vanaf het begin opgebouwd. Dit zal ons toelaten om updates en inhoud te bieden aan onze gebruikers en om ambassadeurs aan te trekken. Dit zijn degenen die onze volgende releases comfortabeler maken.

We zullen aanwezig zijn op alle relevante socialemediakanalen met behulp van tools om de lancering en het product te promoten. We zullen ook gebruik maken van het influencer-netwerk om ons product te promoten. Een van de

---

Wegen van Community Focus Build-up AirPods zullen visueel aantrekkelijk zijn, een onderscheid maken en een ambitie creëren voor elke luchthaven. Zo kan de AirPods Hydrotherapie van de London Zoo de zoölogie dekken en kan deze worden omgevormd tot AirPods in de Mullan Rouge Club of de Eiffeltoren. Geclassificeerde advertenties worden gemaakt om meer mensen dan sociale media over gebruikers aan te trekken. Binnen aangepaste ontwerpen geven de stad een unieke ervaring.

Bewustmaking van de consument maakt deel uit van ons marketingbudget en AirPods zijn duidelijk zichtbaar en beschikbaar op luchthavens en er zijn stimulansen voor luchthavens om het gebruik van vliegtickets en luchthavens voor luchthavens aan te moedigen.

Reizen met reizigers, reisgids en gidsprogramma's vindt ook plaats op Texans reiservaring. Hun klanten hebben een goede ervaring met het verstrekken van hun kortstondige bonussen voor tokenbedrijven en reisbureaus voor uren slaap of rust. Het is plezier en innovatie die kan worden gebruikt voor symbolische prikkels voor verschillende organisaties en promoties.

---

# Team

## Core Team

Grega Mrgole  
**CEO, Co-Founder**

Granga heeft een zeer sterke en succesvolle geschiedenis sinds het begin van de verschillende producten, voedingsmiddelen, vrije tijd en de fitness-industrie. In 2004 leverde Grega een specialisatie voor distributie en marketing aan de Europese Unie. In 2010, na de verkoop van het bedrijf, startte Grega Company een nieuw bedrijf genaamd Aroma Pharma. Het bedrijf is gespecialiseerd in de productie van functionele kauwgomproducten (met name energie, vitamines, kauwgom, enz.). Businessmodellen en producten werden met succes gelanceerd in de Sloveense, Kroatische en Oostenrijkse markten. Een paar maanden na het betreden van de Sloveense markt om de merknaam tot een succes te maken, dekte het bedrijf meer dan 5% van de lokale jasmarkt. In Grega werd in 2015 het grootste deel van het bedrijf verkocht aan verschillende investeerders.

---

Mihael Meolic  
**COO, Co-Founder**

Na zijn afstuderen met een ingenieursdiploma, begon Mishael met professioneel voetbal. Op een gegeven moment is hij echter gespecialiseerd in import en distributie via Middlesex, Zwitserland, via de Zwitserse en andere rechtsgebieden. Met zijn succes in dit project verliet hij zijn voetbalwedstrijd en in 2009 werd na de marketing een nieuw bedrijf geopend voor engineering en installatie van robotica voor de auto-industrie in de auto-industrie. De klanten van zijn bedrijf zijn Rolls Royce (Solomon, Verenigd Koninkrijk), Porsche, BMW, Adar, Ford (Duitsland), BM (China) en VEDO (Zuid-Afrika).

---

Jaka Gornik  
**Marketing Advisor**

Jaka begon 25 jaar geleden zijn carrière in marketing. In die tijd was hij verantwoordelijk voor externe oplossingen voor veel van de internationale bedrijven die actief zijn in de Adriatische regio. Vanwege zijn verlangen gaat hij naar een keerpunt om oplossingen te vinden voor zijn marktpotentieel.

---

Jure Jakomin  
**Bounty Manager**

Juri is een vrome gelovige met de behoefte aan technologie in de toekomst. Het ontwikkelen van het 'ongeoorloofde' ongeoorloofde onderwijs van vandaag in Amsterdam wordt geassocieerd met een digitale competentiepsychologie en fusie neuroscience voor nieuwe ervaring in marketinguitdagingen.

---

Dejan Cerni  
**Technical Advisor**

Dagan begon zijn zakelijke vaardigheden te verbeteren door het studeren van economie aan de Universiteit van Maribo. Vanaf het begin begon X-mas natuurlijke oliën te produceren en op de markt te brengen. Vervolgens verkocht hij zijn bedrijf om de droomindustrie van de Duitse automobiellindustrie na te streven. Na uitgebreide technische kennis, gecombineerd met de kennis van internationale ervaring en economie, heeft hij veel ruimte gezien en is hij toegetreden tot het Airpod-project.

---

Miran Pavlic  
**Communication Manager**

Miran heeft meer dan 15 jaar ervaring in communicatie met zakelijke en klantenklanten op lokaal en internationaal niveau, in samenwerking met tal van bedrijven van multinationals, lokale marktleiders tot startups in verschillende sectoren zoals digitale marketing, internet en slimme gegevens in heel Europa. Liefde voor communicatie bracht hem in de eerste plaats in het verkoop- en marketingveld. Hij heeft een sterke passie voor cryptocurrencies en reizen, studeerde zelfs aardrijkskunde, waardoor hij de communicatie met AirPod's Worldwide community effectief kan coördineren.

---

Andrej Kregar  
**Product Development**

Voorafgaand aan het opzetten van zijn eigen studio, diende Angry Kerger als modelontwerper voor J & J Design. Zijn ski's, CAD 3D-modellen en de zichtbaarheid van vele bekende merken zijn gebruikt voor bekende merken zoals Sea Sulphur Alexander, Greenline, Ocean Place, Siberian, Sunbeam en Temporary Crafts. Kreatief Design samengesteld door een breed scala aan creatieve aantekeningen door Adre in 2014. Intermediaire groepen werken aan het bieden van creatieve oplossingen voor alle ontwerpers, architecten, architecten en andere creatieve ontwerpers.

---

Drago Bilic  
**Manufacturing Process Supervisor**

Dravo is toonaangevend door het leveren van case- en herkenningsoplossingen. Training en ondersteuning door onderbrekingen; Voorbereiding van nood- / herstelplan (nen) voor voortgang in praktische schema's (implementatie en financieel).

---

Nina Arko  
**Graphic Designer**

Een grafisch ontwerper met een achtergrond over kunstenaar, mode en fotografie. Ze draagt bij aan ons oog om haar esthetische karakter te detailleren.

---

Petra Znoj  
**Content Creator**

Petra heeft veel ervaring met journalisten (alle vier soorten media), inhoud en creatief schrijven. Het is geweldig om embedded composities te maken en uit te voeren om AirPods te bouwen en te ondersteunen.



---

<b>PRODUCT DEVELOPMENT:</b>	Andrej Kregar, Tamara Likon, Uros Babnik, Andrej Senk
-----------------------------	--

---

<b>AIRPOD SOFTWARE DEVELOPMENT:</b>	Borut Markelj, Ziga Lesjak, Jernej Janezic, Timotej Fartek
-------------------------------------	---

---

<b>MARKETING:</b>	FM Agency, Epic Agency - Matic Kogovsek, Gregor Medved, Misa Podpecan, Nadia Zorman
-------------------	--

---

<b>BLOCKCHAIN AND SMART CONTRACT DEVELOPMENT:</b>	Spartan Solutions Ltd.
---	------------------------

## Advisors

<b>BUSINESS ADVISORS:</b>	Tomaz Lorenzetti (GoOpti), Cal Evans
---------------------------	--------------------------------------

---

<b>Drago Bilic Manufacturing advisor</b>	Dravo is toonaangevend door het leveren van case- en herkenningsoplossingen. Training en ondersteuning door onderbrekingen; Voorbereiding van nood- / herstelplan (nen) voor voortgang in praktische schema's (implementatie en financieel).
--	--

---

<b>BLOCKCHAIN ADVISORS:</b>	Spartan Solutions Ltd., Peter Trcek
-----------------------------	--

---

<b>AIR TRAVEL ADVISOR:</b>	Iztok Franko
----------------------------	--------------

---

<b>LEGAL, COMPLIANCE AND STRATEGY:</b>	Gresham International Limited
--	-------------------------------

# Roadmap

“ Targeting is de eerste  
stap in visuele  
verandering die visueel  
beperkt is.. ”

Tony Robbins

Het stellen van doelen is de eerste stap om het onzichtbare in het zichtbare te veranderen

<b>March 2018</b>	Pre-sale begins
<b>March 2018</b>	EVENT and Press conference; Pre-production Prototype revealed (MVP)
<b>March 2018</b>	ICO Starts
<b>April 2018</b>	ICO Ends
<b>Q2 2018</b>	AirPod mass production infrastructure completed
<b>Q2 2018</b>	Production Starts; first 10 AirPods manufactured
<b>Q3 2018</b>	Commercial test of first 10 AirPods on UK Airports - PROOF OF CONCEPT
<b>Q1 2019</b>	100 AirPods installed
<b>Q2 2019</b>	Introducing the DApp Platform
<b>Q3 2019</b>	400 AirPods installed - Transition to 2 <sup>nd</sup> Stage
<b>Q1 2020</b>	500 AirPods installed / DApp open to public - 3 <sup>rd</sup> Stage
<b>Q2 2021</b>	1000 AirPods installed

---

# Legal and Disclaimer

Let alstublieft op deze kritiek. Als er een argument rijst met betrekking tot de actie die u onderneemt, moet u handelen als uw advocaat, financiële instelling, belastingdienst of andere professionele adviseur.

De onderstaande informatie bestaat niet en betekent niet elk deel van een contractuele relatie. We doen er alles aan om ervoor te zorgen dat een deel van dit witboek correct en up-to-date is en geeft helemaal geen professioneel advies. Airpod Token onderschrijft geen enkele legitieme verantwoordelijkheid op grond van enige nauwkeurigheid, betrouwbaarheid, financiële of zelfs directe aansprakelijkheid van materiaal dat zich in deze tegenpartij bevindt. Beleggers en voorzichtige bagagewagens uit de luchtvaartruimte moeten het nodige onafhankelijke loopbaanadvies inwinnen voordat ze zich baseren op of afhankelijk zijn van gepubliceerde materialen in dit witte tijdschrift.

Airpod-tokens zijn niet bedoeld om effecten te vormen in enig rechtsgebied. Dit white paper is geen document of presentatie van welke aard dan ook, noch is het een presentatie van een veiligheidsvertegenwoordiging of een belegging in gerechtelijke zekerheden. Er worden geen instructies gegeven voor het kopen, verkopen of anderszins raadplegen van het AirPod-token en het feit dat dit kan worden gepresenteerd, is niet afhankelijk van een contract of investeringsbeslissing. Niemand was verplicht om verdragsverplichtingen in verband met de verkoop en aankoop van AirPod-tokens juridisch te verbinden en mag niet worden uitbetaald op een van de mysterieuze of andere vormen van deze whiteface. Niemand was verplicht om verdragsverplichtingen in verband met de verkoop en aankoop van AirPod-tokens wettelijk te verbinden en mag niet worden uitbetaald op een van de mysterieuze of andere vormen van deze Whiteface.

Het AirPod White Paper is alleen voor informatie. We kunnen de conclusies of conclusies in deze whitepaper niet garanderen. Deze witte bankbiljetten zijn niet beperkt of beperkt en zijn niet gepubliceerd, gepubliceerd, geïmpliceerd, impliciet, wettelijk of anderszins bekendgemaakt of worden duidelijk afgewezen. (I) de garanties van verkoopbaarheid, geschiktheid voor het specifieke doel, geschiktheid, gebruik en niet-inbreuk; en (ii) de inhoud van dit concept onjuist is? En (iii) dergelijke inhoud schendt de rechten van derden niet. En zijn gelieerde ondernemingen zijn niet verantwoordelijk voor inhoud, gebruik, verwijzingen of andere soorten schade aan dergelijk wit materiaal. Elke luchtvaartmaatschappij of haar gelieerde onderneming is aansprakelijk jegens een persoon of entiteit, ongeacht in welke vorm, direct of indirect, direct of indirect, compensatie, compensatie, incidenteel, feitelijk, exemplarisch, punitief of anderszins. Gebruik, vermeld, verbindt of linkt dit papier van beperkte oplage of andere inhoud, inclusief zonder beperking, inclusief verlies, zaken, inkomsten, winst, gegevens, gebruik, goed bestuur of ander verlies van productie van wit papier of andere opschriften Verbinden of verbinden. Airpod maakt geen enkele verklaring of aansprakelijkheid bekend (expliciet of impliciet) en wijst elke aansprakelijkheid af die voortvloeit uit enige informatie in de whitepaper. In het bijzonder kan een "routekaart" op het witboek veranderen, zodat het betekent dat Airpod geen enkele verbinding heeft met toekomstige prestaties en AirPod-herstel. De resultaten van de AirPort White Papers en de radioprestaties kunnen aanzienlijk verschillen.

Houd er rekening mee dat het managementteam van het team de inhoud van AirPod White Paper op elk gewenst moment kan wijzigen of bijwerken. Alleen timers zijn voorbereid met de basis van Aviation's Tower. Geen enkel bedrijf is verplicht om aandelen of andere effecten in te dienen in overeenstemming met de sitemap. Niemand wordt uitgenodigd of uitgenodigd om de rechten van het bedrijf of andere effecten te kopen of te kopen. Aandelen van de voorraad zijn onder de eigendom van aandelen van een bedrijf onder de Securities Act ingeschreven is, van enige effecten recht van een land is momenteel niet beschikbaar. De Amerikaanse Securities and Exchange Commission, die door werd geregistreerd, een toegelaten of goedgekeurd niet de Verenigde Staten de overheid beurstoezichthouder of een andere regelgevende instantie, eigenschappen of goedgekeurd cheque boven een autoriteit of het Token sales economische realiteit of de VS. De nauwkeurigheid of nauwkeurigheid van de informatie in dit white paper. 1933, zoals gewijzigd, of de Securities Act of onder enige wet staat effectenwetgeving van enige andere jurisdictie in de Verenigde Staten 28.

Kopers van dit token in het wit moeten weten dat er een risico bestaat bij het verwerven van Airpod-tokens zonder een onbepaalde overweging. Outlook, met een futuristische kijk op de huidige ideeën van het bedrijfsschiereiland, omvat productontwikkeling, routekaart voor implementatie, financiële prestaties, bedrijfsstrategie en toekomstplannen. Het bedrijf werkt. " Expectations ", " Expectations ", " Planning ", " Trusts ", " Expectations " will be " " " " " " " " " " " " Kan worden voortgezet. Alle publicaties gericht op alle dingen die onzekerheden en onzekerheden bevatten. Dienovereenkomstig hebben de in deze publicaties genoemde punten belangrijke factoren die de echte resultaten van de groep wezenlijk kunnen veranderen. Deze factoren zijn, samen met andere waarschuwingsinstructies, waaronder 'wit knippen', niet die beschreven in de sectie 'witte schoenen' die wordt beschreven in het thema 'Cracknila'. Deze worden weerspiegeld in de gepubliceerde uitingen van de huidige opvattingen van de Groep over toekomstige gebeurtenissen en deze en andere risico's, onzekerheden en veronderstellingen met betrekking tot de prestaties, resultaten en groeistrategie van de Groep. Deze perspectievenverklaring wordt witte datum genoemd. De industrie heeft geen publieke plicht om nieuwe informatie, toekomstige ontwikkelingen of op welke manier dan ook, in welk opzicht dan ook, te actualiseren of te herzien, onder voorbehoud van openbaarmaking in de gehele industrie en wetten van transparantie en publiciteit. Alles is allemaal later schriftelijke en mondelinge uitspraken over de toekomst die te wijten zijn aan het Project Airpod of personen die namens Airpod handelen, zijn uitdrukkelijk volledig gekwalificeerd door deze paragraaf. Geen enkele verklaring in de whitepaper is bedoeld als een winstprognose en geen verklaring in de whitepaper moet worden geïnterpreteerd als zijnde dat de inkomsten van Project Airpod voor de huidige of toekomstige jaren zouden zijn zoals geïmpliceerd in deze whitepaper. Door akkoord te gaan met het aanschaffen van Airpod-token, bevestig ik hierbij dat ik de hierboven vermelde kennisgevingen en disclaimers heb gelezen en begrepen.

Geen enkele regelgevende instantie heeft de informatie in dit witboek onderzocht of goedgekeurd. Er is of wordt dus geen actie ondernomen door de wetten, wettelijke vereisten of regels van enig rechtsgebied. De publicatie, distributie of verspreiding van dit witboek betekent niet dat aan de toepasselijke wetten, wettelijke vereisten of regels is voldaan. Raadpleeg onze website voor de algemene voorwaarden voor deelname aan Airpod-initiële munten.

---

# Version & Contact

Version 12.0

15.2.2018

English

[info@air-pod.io](mailto:info@air-pod.io)

