



www.clearcost.io - Internationales Projekt, Spiegelt sich in dem Namen des ClearCost (Der Kostenpreis): unsere Preise beinhalten keine Kosten für Werbung und Zwischenhändler.

ERSTER SERVICE

www.clearcost.club ermöglicht Ihnen Unterkünfte in Hotels auf der ganzen Welt zu buchen.

Das Service ist billiger als der niedrigste Marktpreis um ca. 5% bis 15%, in einigen Fällen bis zu 25%.

GESCHÄFTSMODELL

Die **ClearCost Formel lautet: Selbstkostenpreis + Mitgliedsbeitrag**

Der Selbstkosten - der Preis des Händlers + die Mindestgebühr für die Deckung der Kosten (nicht mehr als 4,85%, von denen mehr als die Hälfte Zahlungskarten sind).

Keine Kosten für Marketing und Werbung (die 15% des Umsatzes erreichen) weil unsere Käufer sind Klubmitglieder.

Weiterhin profitiert ClearCost Club durch den Verkauf von Mietwagen, Ausflüge, Tickets, Versicherungen.

CLUBMITGLIEDSCHAFT UND DIE VORTEILE DER TOKENS

Wenn Sie das Jahresgebühr in CCWT Tokens bezahlen, wird es um vier bis achtmal günstiger.

Darüber hinaus ermöglicht die Teilnahme an den Clubs-Programmen den Mitgliedern einen Austausch und Handel mit Tokens in einer vertrauten und bequemen Weise.

Tabelle 1. Kosten der jährlichen Mitgliedschaft in US-Dollar und in CCWT

Jahr	1	2	3	4	5	6
US-DOLLAR	45	47,5	50	50	50	50
CCWT	12	11	10	9	8	7
Die Profitfaktor für den Verkauf des Tokens im Oktober 2018	3.8	4.3	5.0	5.6	6.3	7.1
Die Profitfaktor für den Verkauf des Tokens im Juli 2018	4.4	5.1	5.9	6.5	7.6	8.4

DER SUBJEKTIVE WERT DES TOKENS FÜR DEN KÄUFER

Der subjektive Wert des Tokens ist ein Wert, unterhalb dessen ist es ein Vorteil den zu kaufen.

Nach der amtlichen Statistik ist der durchschnittliche Preis für eine Hotelübernachtung bei Booking ca. 100\$.

Tabelle 2 Berechnung für den Touristen, der 15 Nächte pro Jahr übernachtet.

Jahr	Die aufwenden Token	Vorteile *	Subjektive Wert des CCWT Tokens
1	12	82	6.90
2	11	90	8.20
3	10	98	9.80
4	9	105	11.70
5	8	113	14.10
7	7	120	17.10
Insgesamt	57	488	Durchschnitt: 8.56

* Der Vorteil gemäß einem mathematischen Modell welchem von ca. 0,5 % jährlich zusammen mit dem Wachstum des Umsatzes des Unternehmens erhöhen wird: Je größer der Käufer, der besseren Zustand bieten Hotels und Großhändler. Diese Werte sind nicht garantiert und können von der Realität abweichen: der Gewinn kann für jeden spezifischen Fall sehr unterschiedlich sein, da er von der Klasse des Hotels, seinen Preis und Rabattpolitik abhängt.

WIRTSCHAFTLICHER HINTERGRUND

Tourismus-Markt zeigt die stabile Entwicklung in den vergangenen sechs Jahren und es gibt keine Anzeichen, dass der Trend sich ändert. Bei der Online-Booking-Branche ist das Wachstum deutlich höher als auf Restmarkt.

Im Jahr 2017 war Tourismusmarktvolumen ca.1.3 Trillionen USD.

TOKEN VERKAUF

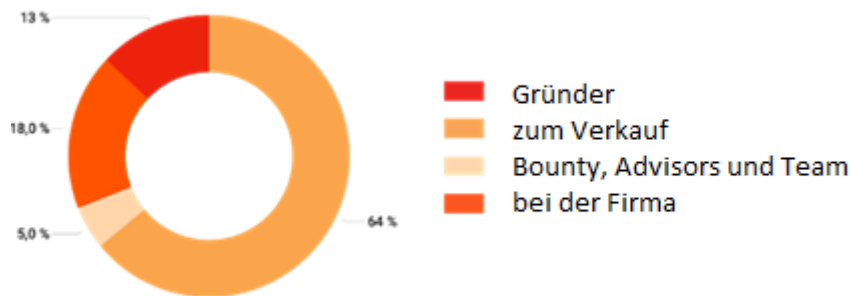
Das Gesamttokenvolumen: **5.5 Millionen**.

Das Verkaufsvolumen von Tokens: **3.5 Millionen** Tokens, w. h. pre-ITO **1000 000**.

Tabelle 3. Preis des Tokens CCWT in den TOKENSALE-Perioden (\$)

	Pre-ITO 21.05.- 20.06	ITO 01.07. 31.07.	ITO 01.08. 31.08.	ITO 01.09. 30.09.	ITO 01.10. 30.11.
Discount	20 %	15 %	10 %	5 %	0 %
Token Preis in \$	0,8	0.85	0,9	0.95	1
Minimaler Satz von Token	2000	57	57	57	57
Mindestpaketpreis, \$	1600	48,45	51,3	54,15	57

VERTEILUNG VON TOKEN



KOSTENVERTZEILUNG

