



www.clearcost.io とはクリアーコスト（ClearCost）という名前に反映しているグローバルプロジェクトです。消費者が広告費や販売者の超利益などが無くサービスと商品を受け取る事を可能とさせます。

www.clearcost.club では消費者が最低市場価格よりも 5%～15% 安く世界中のホテルを予約する事を可能にします。いくつかのケースでは、最大 25%まで。

ビジネス・モデル

私たちのビジネス・モデルは式に反映されています **ClearCost = 原価 + 会員費。**

原価は、卸売業者の費用+当社の経費をカバーするための最低費用（4.85%を超えない、支払いの半分以上がカード獲得手数料である）である。

当社の購入者はクラブのメンバーであり、マーケティングや広告費は（売上高の 15%まで）はありません。

最低限の余裕を持って宿泊サービスを販売している中で、レンタカーサービス、小旅行、チケットそして保険の販売により追加収入が得られます。

クラブ会員とトークンの利点

お客様のお金のためにクラブの会員になれ、サイトから年会費を支払うことができます。しかし CCWT トークンで得ることは約 4 倍の収益を上げそしてこの比率は増加します。

さらに、クラブプログラムをブロックチェーン環境に置くことで、クラブ会員は親しみやすく便利な形でトークンを交換して取引することができます。

表 1. アメリカ・ドルと CCWT トークンによるクラブ年間会員費

年	1	2	3	4	5	6
アメリカ・ドル	45	47.5	50	50	50	50
CCWT	12	11	10	9	8	7
購入時の利得係数 2018 年 10 月のトークン	3.8	4.3	5.0	5.6	6.3	7.1
購入時の利得係数 2018 年 7 月のトークン	4.4	5.1	5.9	6.5	7.6	8.4

経済的基盤

観光サービス市場は過去 6 年で持続的な成長を示しており、この傾向に変化があるという指標はありません。同時に、オンライン予約のシェアは拡大し、成長率は市場全体の成長を大きく上回ります。

市場規模は 2017 年には 1 兆 3,000 億ドルに達しました。2 つの最大のプレーヤーの共通のシェアは市場のわずか 17%に過ぎないため、クリアーコストなど他企業の成長と発展のための大きな余地があります。

トークンとその副題

トークンの主観的価値は特定の人がそれを購入することによって得られるレベルよりも低い価格レベルです。

ブッキング・ホルディングスの公式統計によると、客室の平均宿泊料金は\$ 100.1 です。

表 2. 年に 15 泊旅行する観光客のトークンの主観的価値の計算。(＄)

年	トークン	利益*	CCWT の主観的価値
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
6	7	120	17.10
合計	57	608	平均: 10.66

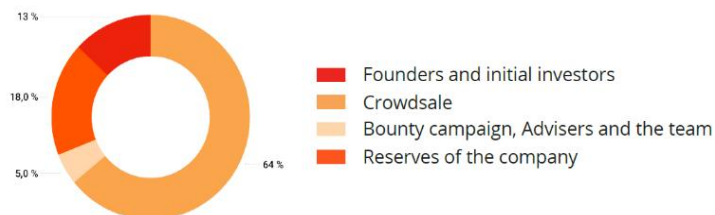
*この利点は、数学的モデルに基づいて計算されています。その下で、顧客の割引は、売上高の増加に伴い、毎年 0.5%増加します。買い手が大きければ大きいほど、卸売業者やホテルによって提供される条件は良くなります。ホテルのレベルとその価格と割引ポリシーに依存するため、特典ごとに特典が大幅に異なる場合があります。

トークン販売

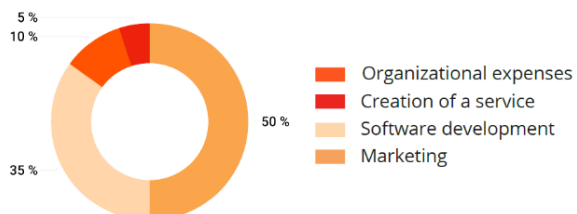
発行されるトークンの総量：5 500 000.

販売されるトークンの総量：3 500 000. 未売りのトークンはすべて焼かれます。

	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
トークン価格割引	20%	15%	10%	5%	0%
1 トークン価格、＄	0.8	0.85	0.9	0.95	1
最小購入額	2000	57	57	57	57
最小購入額、＄の価格	1600	48.45	51.3	54.15	57



トークン・ディストリビューション



資金の支出