



**CLEAR
COST**

<https://www.clearcost.io/> – это глобальный международный проект, миссия которого отражена в самом названии «Чистая себестоимость»: сделать возможным получение потребителями товаров и услуг без затрат на рекламу и сверхприбылей продавцов.

ПЕРВЫЙ СЕРВИС

www.clearcost.club позволяет бронировать проживание в отелях по всему миру дешевле самой низкой рыночной цены на 5% - 15%, а в некоторых случаях – до 25%.

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Она отражена в формуле **ClearCost = Cost price + token**.

Себестоимость (cost price) - это цена поставщика + минимальный сбор на покрытие расходов (не более 4.85%, из которых больше половины составляет плата за эквайринг платёжных карт).

Затрат на маркетинг и рекламу (которые доходят до 15% оборота) нет, поскольку покупателями являются члены клуба.

Продавая отели с минимальной наценкой, дополнительный доход ClearCost.club получает от продажи аренды машин, экскурсий, билетов, страховок.

ТОКЕНЫ И ИХ СУБЪЕКТИВНАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЯ

За токены их владелец получает клубные баллы по ежегодно растущему курсу. Каждый балл даёт право забронировать одну ночь в отеле по себестоимости.

Размещение клубной программы в блокчейне позволяет членам клуба обмениваться и торговать токенами в привычной и удобной форме.

Субъективная стоимость токена – это уровень цены, ниже которого человеку выгодно его покупать.

Год	Ночей	Курс	Токенов потрачено	Выгода*	Субъективная стоимость
1	15	1.20	13	78	6.20
2	15	1.30	12	87	7.50
3	15	1.40	11	96	9.00
4	15	1.50	10	105	10.50
5	15	1.60	9	114	12.20
Total	75		54	480	

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ

Рынок туристических услуг демонстрирует устойчивое развитие на протяжении последних шести лет, и нет предпосылок для изменения этого тренда. При этом объем онлайн-бронирований показывает рост, заметно превышающий рост рынка в целом.

Объем рынка составил в 2017 году 1,3 триллиона долларов. При этом два крупнейших игрока вместе занимают лишь 17% рынка, что оставляет значительные возможности для роста и развития других компаний, например, сервиса ClearCost.

По статистике Booking Holdings, средняя стоимость ночи составляет \$100.1. В таблице выше приведен расчёт даже для более экономного туриста, который тратит на ночёвку в среднем \$80.

То есть для среднего путешественника субъективная стоимость токена будет еще выше.

* Выгода указана в соответствии с математической моделью. По ней скидка клиента будет возрастать примерно на 0.75% ежегодно вместе с ростом оборота компании: чем крупнее покупатель, тем лучше условия ему предлагают отели и оптовые поставщики. Для каждого конкретного случая выгода может сильно отличаться от указанной, поскольку зависит от класса отеля, его цены и скидочной политики.

TOKEN SALE

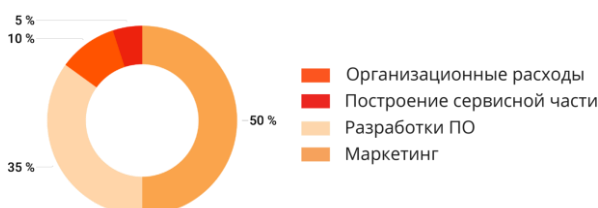
Общий объем выпуска токенов: **5 500 000**.

Всего выпускаются в продажу: **3 500 000** токенов, в т.ч. на pre-ITO **1 000 000**.

	pre-ITO 21.05 - 20.06	ITO 01.07- 31.07	ITO 01.08- 31.08	ITO 01.09- 30.09	ITO 01.07- 30.11
Дисконт цены токена	20%	15%	10%	5%	0%
Стоимость 1 токена, \$	0.8	0.85	0.9	0.95	1
Минимальный пакет токенов	2000	57	57	57	57
Цена минимального пакета, \$	1600	48.45	51.3	54.15	57



РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ТОКЕНОВ



РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СБОРА