



WWW.CLEARCOST.IO 是一个全球性项目，其使命在 ClearCost 这一名称上体现出来：允许消费者在没有广告费用和卖家超额利润的情况下获得商品和服务。

主要服务

WWW.CLEARCOST.CLUB 允许消费者预订来自世界各地的酒店住宿，比最低市场价格便宜 5% 至 15%；在某些情况下，可以便宜 25%。

商业模式

我们的商业模式反映在这个公式上 $\text{ClearCost} = \text{成本价格} + \text{会员费}$ 。

成本价格是批发商的价格 + 能够覆盖我们花费的最低费用（不超过 4.85%，其中超过一半的费用是购卡费）。

我们没有营销和广告花费（可能高达营业额的 15%），因为我们的买家是俱乐部的成员。在以最低价格出售住宿服务的同时，我们通过出售汽车租赁服务，短途旅行，门票和保险获得额外收入。

经济基础

旅游服务市场在过去六年中一直呈现持续增长，并且没有迹象表明这一趋势将会发生变化。与此同时，在线预订的份额不断增长，其增长率大大超过了整个市场的增长速度。2017 年市场销售额达到 1.3 万亿美元。值得注意的是，两家最大公司的份额仅占市场的 17%，因此为其他公司（如 ClearCost）的增长和发展留下了很大的空间。

俱乐部会员和代币的收益

您可以在网站上使用货币支付年费，成为俱乐部会员。然而，使用 CCWT 代币支付会员费能获得大约多四倍的收益，并且这个比率还会增加。

此外，将俱乐部项目置于区块链环境中将允许俱乐部成员以熟悉和方便的形式交换和交易代币。

表 1. 以美元和 CCWT 代币计算的俱乐部年度会员费用

年	1	2	3	4	5	6
美元	45	47.5	50	50	50	50
CCWT	12	11	10	9	8	7
2018 年 10 月购买代币的增益系数	3.8	4.3	5.0	5.6	6.3	7.1
2018 年 7 月购买代币的增益系数	4.4	5.1	5.9	6.5	7.6	8.4

代币及其主观价值

代币主观价值是低于特定人购买价格能获得收益的价格水平。

根据 Booking Holdings 的官方统计数据，一晚的平均房费为 100.1 美元。

表 2. 每年旅行需住宿 15 晚的游客的代币主观价值的计算（美元）

年	代币	收益 *	CCWT 的主观价值
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
总计	57	608	平均: 10.66

* 收益是基于数学模型计算的。根据这个模型，客户的折扣每年将增长 0.5%，与公司营业额的增长一致：买家越多，批发商和酒店给出的条款就越好。在不同情况下，收益可能会有很大差异，因为它取决于酒店的等级及其价格和折扣政策。

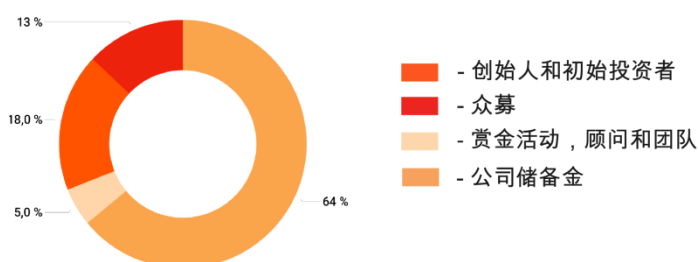
代币销售

将发行的代币总数：5500000. 待售的代币总数：3 500 000，包括 ITO 预售的代币：1 000 000.

所有未售出的代币都将被销毁。

	ITO 预售 - 21.05 20.06	ITO 01.07 31.07	ITO 01.08 31.08	ITO 01.09 30.09	ITO 01.10 30.11
代币价格折扣	20%	15%	10%	5%	0%
1 代币的单价，美元	0.8	0.85	0.9	0.95	1
最低购买量	2000	57	57	57	57
最低购买量的价格，美元	1600	48.45	51.3	54.15	57

代币分发



资金支出

