



CLEAR
COST

WHITEPAPER

2018

目次

プロジェクトについて	3
市場	3
低価格の源泉	5
プロジェクト・オーディエンス	5
クラブ会員とトークンの利益	6
トークン主観価値	6
トークン販売	7
トークンセール中のトークンの価格	8
初期トークン提供プロセスのいくつかの側面	8
将来のトークン価格	9
トークンの配布	9
収集した資産の支出	9
行程表	10
チーム	11
用語と定義	12
データソース	12

プロジェクトについて

プロジェクト・ミッション

消費者が費用をかけて商品やサービスを受け取れるようにする。

プロジェクトエッセンス

クリアーコストという名前に反映（マークアップのない価格）：広告価格や競合他社がしている、価格の超利益を当社は含みません。

主要プロジェクトの目標

旅行を手ごろな手頃な価格にするにはホテルの宿泊価格を下げることです。（ホテルと地域によっては6%から15%まで：場合によっては25%まで）。

現在トークンを約50ドル支出し、クリアーコストクラブ（ClearCost.club）のメンバーシップで600ドル以上のメリットを得られます。

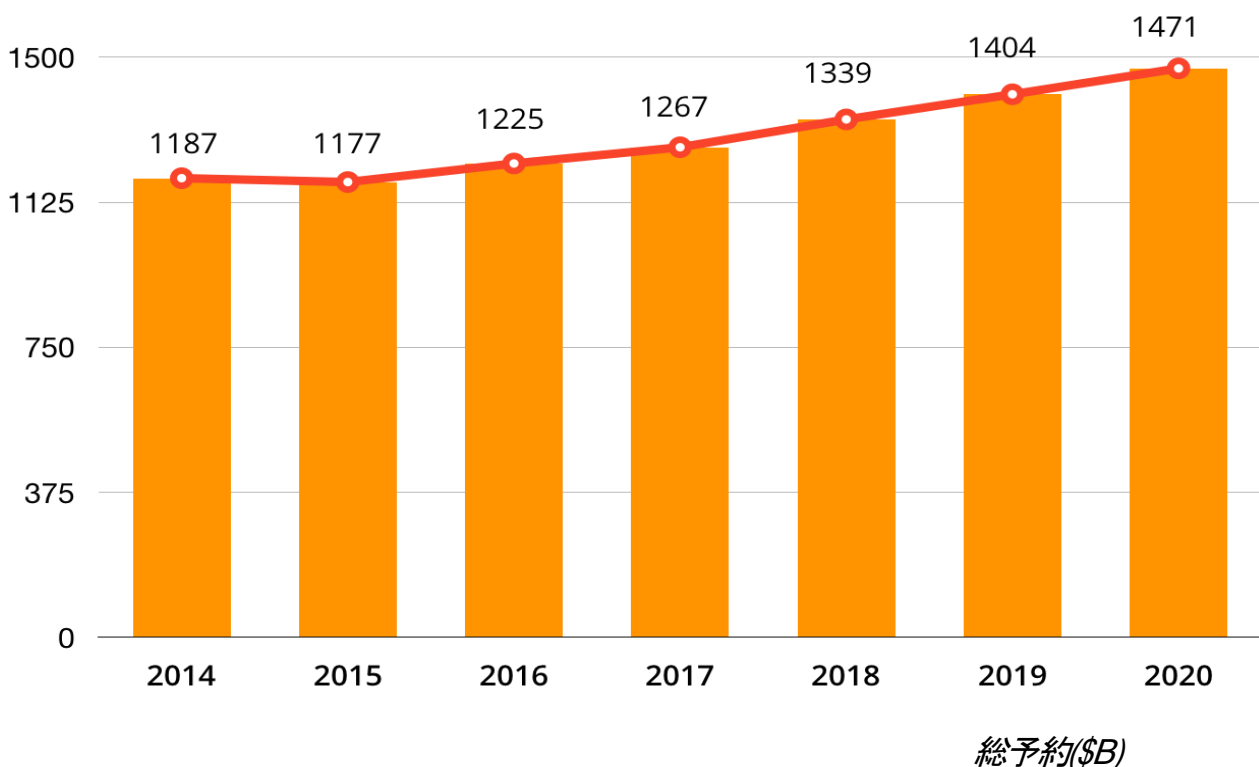
ITOの目的

プロモーションの為に資金調達そしてすでに作業中や要求されたサービスの開発；

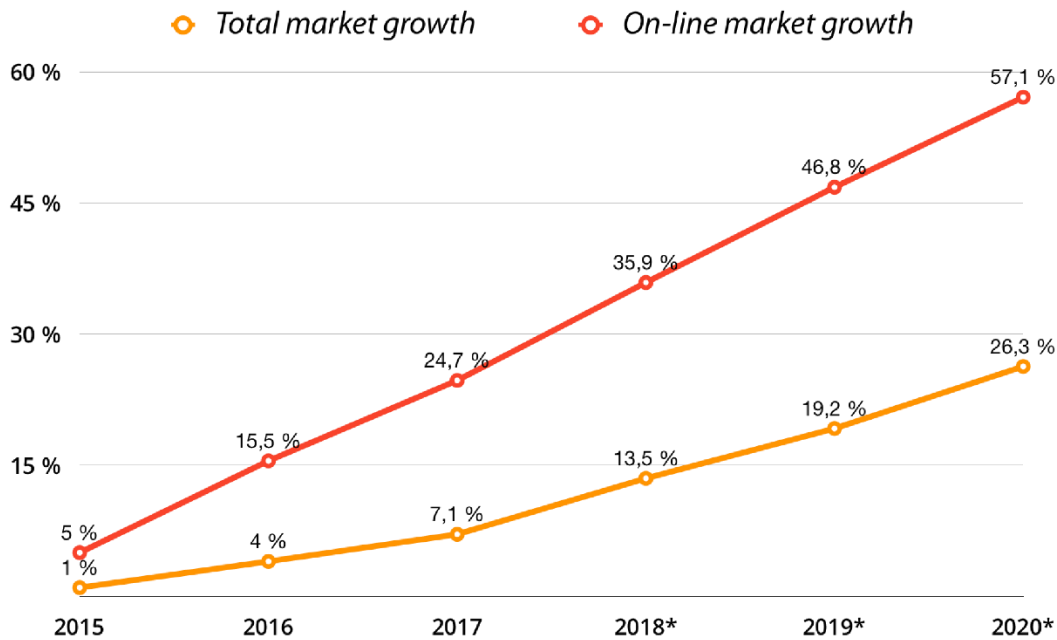
MVPはすでに機能しています：www.clearcost.club。

市場

1.3兆ドルのグローバル旅行市場は非常に大きく、断片化している¹。



同時に、オンライン旅行予約はオフライン旅行予約よりも大きな成長を示しています¹。



Cumulative total compared to 2014

* According to Credit Swiss forecast

したがって、2017年にはオンラインサービスを使って約60億のホテル宿泊を予約し、そのうちの主要な2つのOTA（オンライン旅行代理店）は約10億を予約しました。

すべてを見積もると、1泊の価格は100ドルを超えています。：\$100.10²、\$107¹、\$118³。この分析で、私たちのプロジェクトが関連していて、魅力的な市場に入りそしてビジネスモデルによって市場シェアを獲得できると結論しました。

たとえば、2017年に予約されたPricelineグループ（現在予約保有分）は、²：



673,1 million
Room nights



73 million
machine days



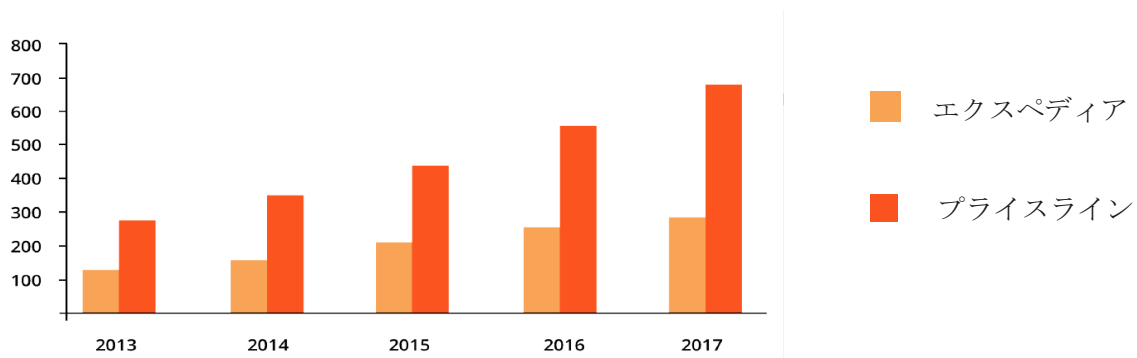
6,9 million
air flights

総額81.2億ドル、マークアップは12.4億ドル。

フォーブスによると売上高は83%そして97%が当社の利益がホテルに該当するそうです。⁴

つまり、マークアップは売上高の約15%であり、一泊の平均価格は100.10ドルです。

市場における大企業の2社は市場で17%の支配力しかなく、他の企業にとって大きな成長機会を提供します。¹



この分析で私たちのプロジェクトが関連していて、魅力的な市場に入りそしてビジネスモデルによって市場シェアを獲得できると結論します。

低価格の源泉

大市場プレーヤー又は卸売業者とも言われ、大量に一晩滞在を購入する者です。最も知られているプレーヤーはエクスペディア、GTA、ホテルベッドです。

彼らは B2B 広告にお金を使わずその代わりに彼らが割引を与える代理店のネットワークを通して部屋を販売します。多くの場合がかなり印象的です。彼らのターンになると、代理店は顧客を引き付けるコストを負担します。

当社の顧客はトークン所有者であるため、上記のコストは当社の価格から除外されており、当社の推定マークアップはライバルのマークアップのわずか3分の1であるため、顧客は大きな経済的利益を得る事ができます。

プロジェクト・オーディエンス

プロジェクトの視聴者は、25歳から55歳までの年齢層の上層階級に属する社会的および経済的に活動的な人達です。したがってこの同じオーディエンスは活発的な仮想通貨ウォレットのユーザーと暗号投資家です。⁵

このように、プロジェクトは、対象読者のいくつかの要求に一度に答えます:



メリットと同じ物を使いたい願望



仮想通貨の実際に使用の必要性



旅行に節約をしたい願い

クラブ会員とトークンの利益

ウェブサイトで年会費を支払い、現金でクラブプログラムの購読を購入することができます。しかし、あなたが CCWT を使ってクラブのメンバーになった場合、それは 4 倍の有益です。この比率は成長するだけです。

さらに、ブロックチェーン技術を使用したクラブプログラムへの購読は、メンバーが親しみやすく便利な形式でトークンを交換して取引できるようにします

表 1. アメリカドルと CCWT によるクラブプログラムへの年間購読価格

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
2018 年 10 月にトークンを購入する際の給付率	3.8	4.3	5.0	5.6	6.3	7.1
2018 年 7 月にトークンを購入する際の給付率	4.4	5.1	5.9	6.5	7.6	8.4

トークンの主要価値

トークンの主観的価値は、特定の人物がトークンを購入することにより得られる最も高い価格レベルです。ホルディングス 2 の予約公式統計によると一泊の平均価格は 100.1 ドルです。

以下は年間でホテルに 15 泊滞在した観光客の計算です。

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	トークンを過ごした	利益*, ドル	トークンの主観的価値 CCWT, ドル
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	607	平均: 10.65

このパラメータは個人に対してのみ見積もることができ、トークンの予想市場価格とは関係がない事を理解することが重要です。誰でも当社のウェブサイト上にある電卓を使ってトークンのおおよその利益と個人的な主観的価値を計算することができます。

* 利益は、数学的モデルに基づいて計算されます。その下で、顧客の割引は、売上高の増加に伴い、年間 0.5% 増加します。購入者が大きければ大きいほど、卸売業者やホテルによってより良い条件が提供されます。これらの条件は保証されておらず、実際には異なる場合があります。ホテルのレベル、価格、割引ポリシーに依存するため、特典ごとに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額 5 500 000.
- 販売に供するトークンの合計金額 3 500 000, Pre-ITO に置かれるトークンを含む 1 000 000.
- これらのトークンの配布は無く、トークンセール時には循環に流通もありません。
- Pre-ITO 期間 – 2018 年 5 月 21 日から 2018 年 6 月 20 日まで
- ITO 期間 – 2018 年 7 月 1 日から 2018 年 11 月 30 日まで
- ソフトキャップ- 無。
- 発行されたトークンの管轄- セイシェル。
- サービス会社の最初の管轄権（オンライン旅行代理店）- エストニア。
現地市場では、現地企業によってサービスが提供されることがあります。
- 2018 年 11 月 30 日以降, トークンは少なくとも 1 つの為替を通して自由な循環に入ります。
- 支払い受け入れ: ETH、BTC、その他の仮想通貨。
- 技術基準: ERC20
- トークン所有者はいつでもトークンの代わりにメンバーシップを取得できます。
- 当社は、トークンの市場価値が平均的な顧客のトークン主観的価値の 2/3 を超え、マーケティングキャンペーンのために販売することができる準備金を有しています。
- トークンの現在の市場価格が 2.50 ドルを下回る場合、創業者はトークンを販売することが禁止されています。
- サービス会社は告知された日の 00-01 CET で最大市場購入価格のトークン償還の申し込みを行うことにより、トークン保有者に記載されたサービスの提供をいつでも停止する権利を有します
同じ時期に交換が可能な代替トークンを使用している。

トークンセール中のトークンの価格

表 3。CCWT トークンの価格

	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%
価格*, ドル	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

* 販売促進の際に例外が発生する可能性があります。

初期トークン提供プロセスのいくつかの側面

トークンの購入は、ClearCost.io のウェブサイト上で登録ユーザ、およびウェブサイトに掲載されているパートナープラットフォームで利用可能になります。

支払い後、購入したトークンは購入者の名前で予約されます。彼又は彼女は、いつでもクラブ会員プログラムを購読する目的で、彼らに移転させるよう命じることができます。

トークンを購入するに KYC (Know Your Customer) 手続きを直ちに受ける必要はありません。しかし、その購入者は 1000CCWT 以上 (合計) でこの手順をしていない場合は予約トークンの所有者になれません。: この手続きが 2018 年 12 月 1 日までに完了していない場合、CCWT はサービス・カンパニーに、表 2 に従った期間クラブ・プログラムの購読を自動的に付与します (7 年目以降は、1 年間の購読ごとに 7 トークン)。

以下の国や地域の市民や居住者はインターナル・セキュリティー規制により KYC 手動を受ける事が出来ません。アメリカ、シリア、イラン、北朝鮮、パルミラ環礁、グアム、北マリアナ諸島、プエルトリコ、米領バージン諸島、アメリカ領サモア、ウェイクアイランド、ウェイクアイランド、ミッドウェイ環礁、ジョンストン、ベーカーアイランド、アイランドハウランド、ジャービス島、リーフキングマン、バホ・ヌエボ礁、セラニャ礁、ナバサ島です。

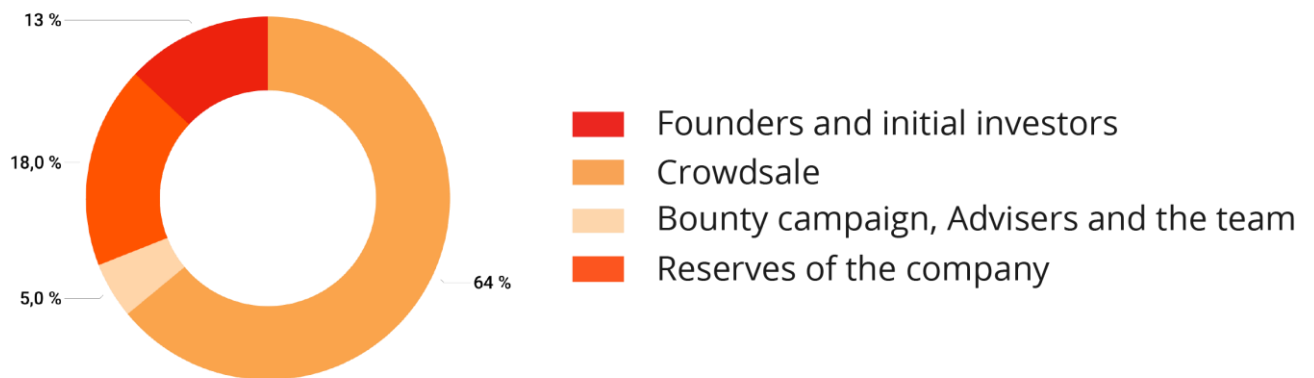
この場合トークンの所持は除外され、サービス会社は、表 1 に基づいて、購入者にクラブプログラムへの定期購読を自動的に付与します (8 年目以降は 7 トークン/1 年間の購読)。

将来のトークン価格

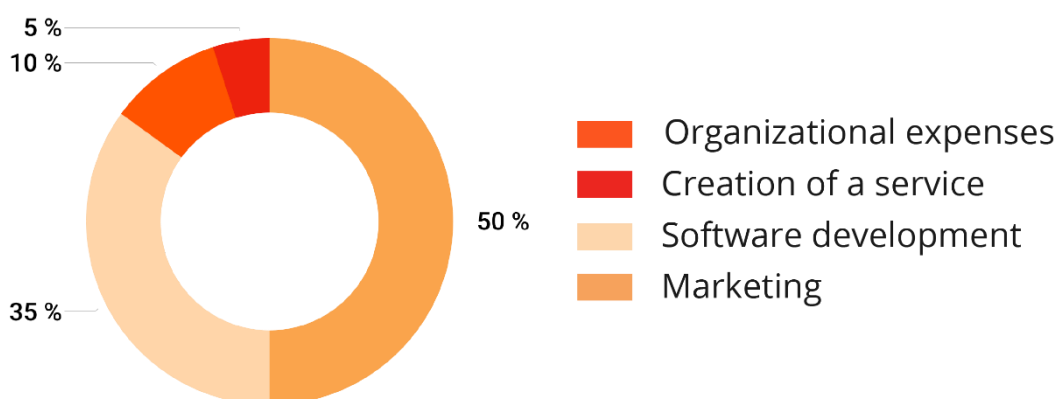
当社は、トークン価格の変動について前提とする投資または仲介会社ではありません。レートに影響する要因は多すぎます。

私たちはトークンを、投資手段としてではなく、コストでサービスを受ける方法としてのみ扱います。

トークンの配布



収集した資産の支出



行程表

●	QIII 2017	ホテルサービスプロトタイプ開発の開始
●	QIV 2017	別のドメインでの最初のプロトタイプの起動
●	QI 2018	本格的なプロジェクトのためのチーム編成の開始
●	4月 2018	技術的な部分のリファクタリング組織構造の形成
●	4月25 2018	コンシェルジュモードでのロシア市場向けサービスの提供開始
◎	5月21 2018	Pre-ITO 開始
●	6月20 2018	Pre-ITO 終了
◎	7月1 2018	ITO 開始
◎	7月 2018	本格的にロシアのコールセンターを立ち上げ
●	8月15 2018	自動化されたサービスの開始
●	9月 2018	本格的に英語のコールセンターを立ち上げ
●	10月 2018	ドイツでのサービス開始
●	11月 2018	スイスとオーストリアでのサービスの開始
●	11月31 2018	ITO 終了
●	12月 2018	オランダとポーランドにおけるサービスの開始
●	QI 2019	モバイルアプリケーションの作成
●	2019	自社の契約部門の開設
◎	2020	ClearCost クラブワールドワイド

チーム

- 1 **パベル・マルシェフ**
観光と広告に 20 年以上の経験があります。30 以上のインターネットプロジェクトの創設者であり、多くの特許の所有者であり、彼はチケット代理店 ChaBooka の創設者であり共同経営者です。
- 2 **アレクサンドラ・ジュコワ aka シュラ**
マーケティングとマネージメントにおいて 12 年以上の経験があります。旅行業界を 1 つ含め、5 つ以上のプロジェクトを立ち上げた経験があります。プロジェクト評価と小売銀行（40 人以上の監督のスタッフ）を管理をする経験があります。
- 3 **アンドレイ・インサロフ**
電気通信業界で 9 年以上の経験があります。大手 SMS プロバイダの Intis Telecom の CEO。彼は首尾よく国際的なプロジェクト SMSChain のために ICO を開催しました。
- 4 **ユリ・ソスノフ (デザイナー、フロントエンド開発者)**
フロントエンドの設計と開発を 11 年。パベルと共同で、skytrick.com や handmadebooking.com を含む 10 以上のサイトを開発した。
- 5 **アレキサンダー・ポポフ (バックエンド開発者)**
高負荷システムのプログラミングで長年の経験を持っています。今では ChaBooka のトップ開発者です。
- 6 **ナタリア・シャカレ (コミュニティマネージャー)**
マーケティング担当者、マーケティングの講師。マーケティングの学士号を取得。
- 7 **ダリア・ビコバ**
戦略的マーケティングとブランディングのスペシャリスト。HEARTM 技術のポジショニング戦略の開発を 5 年以上経験しています。

アドバイザーおよびコンサルタント

-
- 8 **アントン・ベレズノイ**
コンサルタント、システム設計者
 - 9 **アレクサンダー・ボルツォフ aka トラベルベルカ**
ロシア最大の旅行コミュニティの設立者、ウェブサイト travelbelka.ru に集まります。
 - 10 **アレクシー・モロゾフ**
DAFund マネージング・パートナー
 - 11 **マリア・ラプク**
ソーシャルネットワーク Odnoklassniki.ru の元 PR コンサルタント、共同設立者の Vinci Agency

用語と定義

トークンの CCWT	<p>ITO で購入したバーチャルディスカウントカードを使用してクラブ会員資格を取得する為にお使いください。</p> <p>ITO の後、交換所で購入または販売することが可能です。</p> <p>これはユーティリティトークンでセキュリティではありません。（つまり、サービスへのアクセスを提供しますが、投資手段ではありません）</p>
ITO (Initial Token Offering)	初期トークンの提供。トークン生成および一次配布イベント。
トークンの主観的価値	<p>特定の人がそれを購入することによって得られる価格水準。</p> <p>これは旅行の地理と滞在するホテルの価格水準に左右されます。通常、ホテルの値段が高ければ高いほど、メリットとトークンの主観的価値は高くなります。</p>
分散レジストリ・オペレータ	トークンの発行と配布を担当する会社。
サービス会社	コストで直接サービスを提供する会社。クラブ会員費と引き換えにトークンを受け取ります。
クラブメンバーシップ	サービス会社とクラブ会員（クラブ会員）との関係は、サービス会社がクラブ会員に費用を払ってサービスを提供する
原価	原価は、卸売業者の価格+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。

データソース

- 1 <https://www.credit-suisse.com/media/assets/microsite/docs/events/2017/private-internet-company-summit/cs-2017-online-travel-primer.pdf>
- 2 <http://ir.bookingholdings.com/static-files/05e91252-845c-476a-a236-9f3599d54cf3>
- 3 <http://hotelier.pro/news/item/2624-expedia>
- 4 <https://www.forbes.com/sites/greatspeculations/2013/01/10/breaking-down-pricelines-business-and-stock-drivers/#157924426216>
- 5 <https://golos.io/ru--apvot50-50/@dickinson-junior/kriptoinvestory-kto-oni>