



CLEAR
COST

WHITEPAPER

2018

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|--|----|
| О ПРОЕКТЕ | 3 |
| ОБЗОР РЫНКА | 3 |
| ИСТОЧНИК НИЗКИХ ЦЕН | 5 |
| АУДИТОРИЯ ПРОЕКТА | 5 |
| ЧЛЕНСТВО В КЛУБЕ И ВЫГОДА ТОКЕНОВ | 6 |
| СУБЪЕКТИВНАЯ ЦЕННОСТЬ ТОКЕНОВ | 6 |
| ТЕХНИЧЕСКИЕ И ЮРИДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ | 7 |
| TOKEN SALE | 8 |
| СТОИМОСТЬ ТОКЕНА В ПЕРИОД TOKEN SALE | 9 |
| ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕССА TOKEN SALE | 9 |
| СТОИМОСТЬ ТОКЕНА В БУДУЩЕМ | 10 |
| РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ТОКЕНОВ | 10 |
| РАСХОДОВАНИЕ СБОРА | 10 |
| МАРКЕТИНГ ПРОЕКТА | 10 |
| ДОРОЖНАЯ КАРТА | 11 |
| КОМАНДА | 12 |
| ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ | 13 |
| ИСТОЧНИКИ ДАННЫХ | 13 |

О ПРОЕКТЕ

Миссия проекта

Сделать возможным получение потребителями товаров и услуг по себестоимости.

Суть проекта

Отражена в самом названии ClearCost (чистая себестоимость): наши цены не содержат затрат на рекламу и сверхприбыли, которую получают конкуренты.

Первая цель проекта

Сделать путешествия более доступными, снизив цены на проживание в отелях (в зависимости от отеля и региона, от 5% до 15%, в некоторых случаях – до 25%).

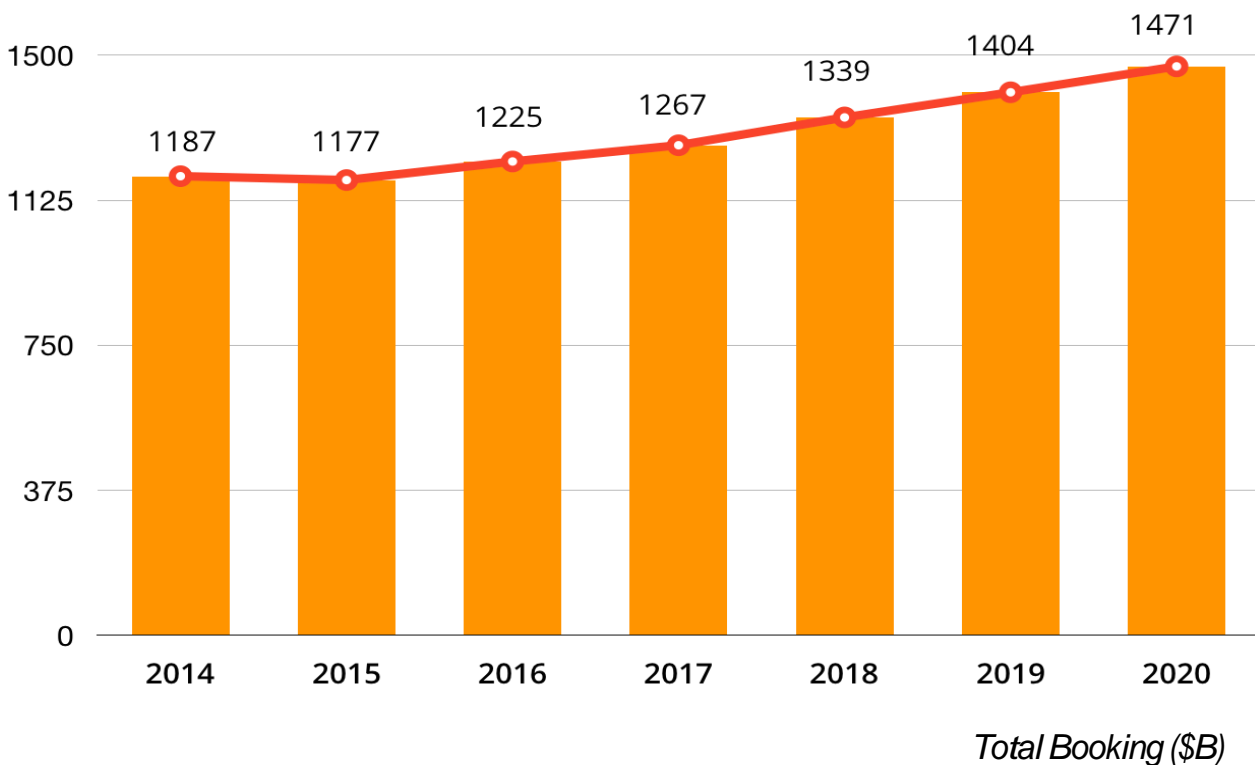
Потратив сейчас около 50\$ на токены, можно получить выгоду более 600\$ от членства в ClearCost.club.

Цель ИТО

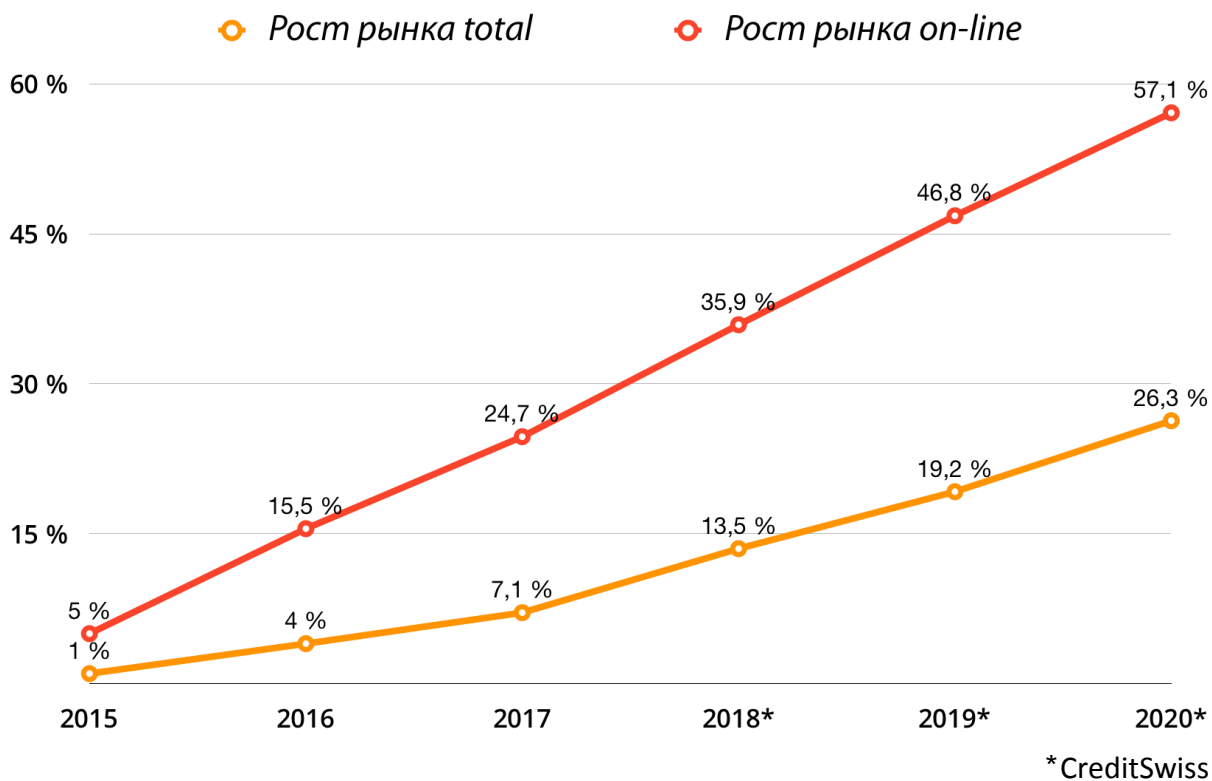
Привлечение средств для продвижения и развития уже работающего и востребованного сервиса, MVP которого уже функционирует: www.clearcost.club.

ОБЗОР РЫНКА

Объем рынка туристических услуг оценивается в 1,3 триллиона долларов¹.



При этом рынок онлайн-бронирования показывает еще больший рост¹.



Таким образом, в 2017 году онлайн было забронировано около шести миллиардов суток проживания, из них на долю двух ведущих OTA (Online Travel Agency) приходится около миллиарда. При этом стоимость одной ночи, по разным оценкам, превышает 100 долларов США: \$100,1², \$107¹, \$118³.

Например, в 2017 году только через Priceline group (ныне – Booking Holdings) было забронировано²:



673,1 миллиона
суток проживания в отелях



73 миллиона
машино-дней



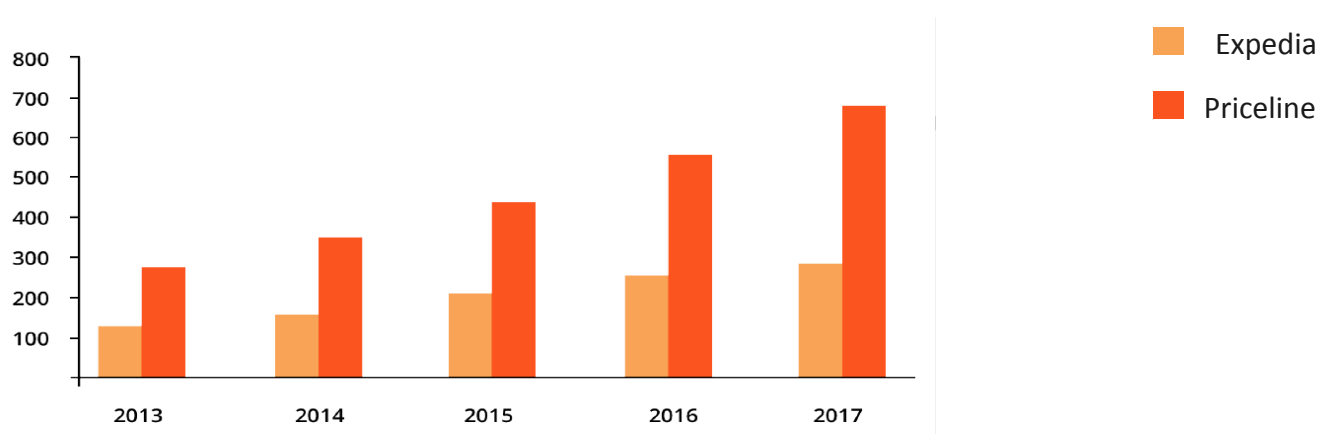
6,9 миллиона
авиаперелетов

на общую сумму в **81,2 миллиарда долларов** с маржей **12,4 миллиарда**.

При этом, по данным Forbes, **83% продаж** и **97% прибыли** приходится на отели⁴.

То есть **маржа составляет примерно 15% от оборота**, а средняя стоимость ночи - \$100.1.

Крупнейшие игроки суммарно занимают лишь 17% рынка, что оставляет значительные возможности для роста другим компаниям¹.



Данная аналитика позволяет сделать вывод, что проект актуален и выходит на привлекательный рынок, а бизнес-модель позволит занять свою рыночную нишу.

ИСТОЧНИК НИЗКИХ ЦЕН

На рынке присутствуют крупные компании, т.н. wholesaler'ы, закупающие номера в отелях оптом. Самые известные из них - Expedia, GTA, Hotelbeds. Они не тратят денег на B2B рекламу, а продают услуги через сеть агентов, которым дают скидку, часто – весьма внушительную. И уже агенты несут затраты на привлечение конечных покупателей.

Поскольку нашими покупателями являются члены клуба, из цен исключаются эти затраты, поэтому наша расчетная маржа примерно втрое меньше маржи коллег, что и даёт нашим клиентам существенную экономию.

АУДИТОРИЯ ПРОЕКТА

Аудитория проекта - это социально и экономически активное население с доходом средний+ в возрасте 25-55, что совпадает с активными пользователями **криптовалютных кошельков и криптоинвесторами**⁵.

Таким образом, проект удовлетворит сразу несколько потребностей целевой аудитории:



Желание **получать выгоду от своих действий**



Потребность реального **использования криптовалюты**



Желание **экономить** на путешествиях

ЧЛЕНСТВО В КЛУБЕ И ВЫГОДА ТОКЕНОВ

Приобрести членство в клубе можно и за деньги, оплатив годовой взнос на сайте. Однако, **стать членом клуба с использованием CCWT вчетверо выгоднее**, и это соотношение будет расти.

Кроме того, участие в клубной программе в форме блокчейна позволяет членам клуба обмениваться и торговать токенами в привычной и удобной форме.

Таблица 1. Стоимость годового членства в клубе в долларах США и в токенах CCWT

| Год | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|--|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| USD | 45 | 47.5 | 50 | 50 | 50 | 50 |
| CCWT | 12 | 11 | 10 | 9 | 8 | 7 |
| Коэффициент выгоды при покупке токенов в октябре 2018 | 3.8 | 4.3 | 5.0 | 5.6 | 6.3 | 7.1 |
| Коэффициент выгоды при покупке токенов в июле 2018 | 4.4 | 5.1 | 5.9 | 6.5 | 7.6 | 8.4 |

СУБЪЕКТИВНАЯ ЦЕННОСТЬ ТОКЕНОВ

Субъективная ценность токена – это уровень цены, ниже которого человеку выгодно покупать токен.

По официальной статистике Booking Holdings², средняя стоимость ночи составляет \$100.1.

Ниже приведен расчёт для туриста, который путешествует 15 ночей в год.

Таблица 2. Расчет субъективной ценности токенов (\$)

| Год | Токенов потрачено | Выгода* | Субъективная ценность токена CCWT |
|--------------|-------------------|------------|-----------------------------------|
| 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 |
| Total | 57 | 607 | Средняя: 10.65 |

Важно понимать, что этот параметр определяется **только для каждого конкретного человека и никак не связан с ожидаемой рыночной ценой токена**. Примерную выгоду и личную субъективную стоимость токена каждый может посчитать для себя, используя калькулятор на нашем сайте.

* Выгода указана в соответствии с математической моделью, по которой скидка клиента будет возрастать примерно на 0.5% ежегодно вместе с ростом оборота компании: чем крупнее покупатель, тем лучше условия ему предлагают отели и оптовые поставщики. Эти значения не гарантируются и могут отличаться от реальности: для каждого конкретного случая выгода может сильно отличаться от указанной, поскольку зависит от класса отеля, его цены и скидочной политики.

ТЕХНИЧЕСКИЕ И ЮРИДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

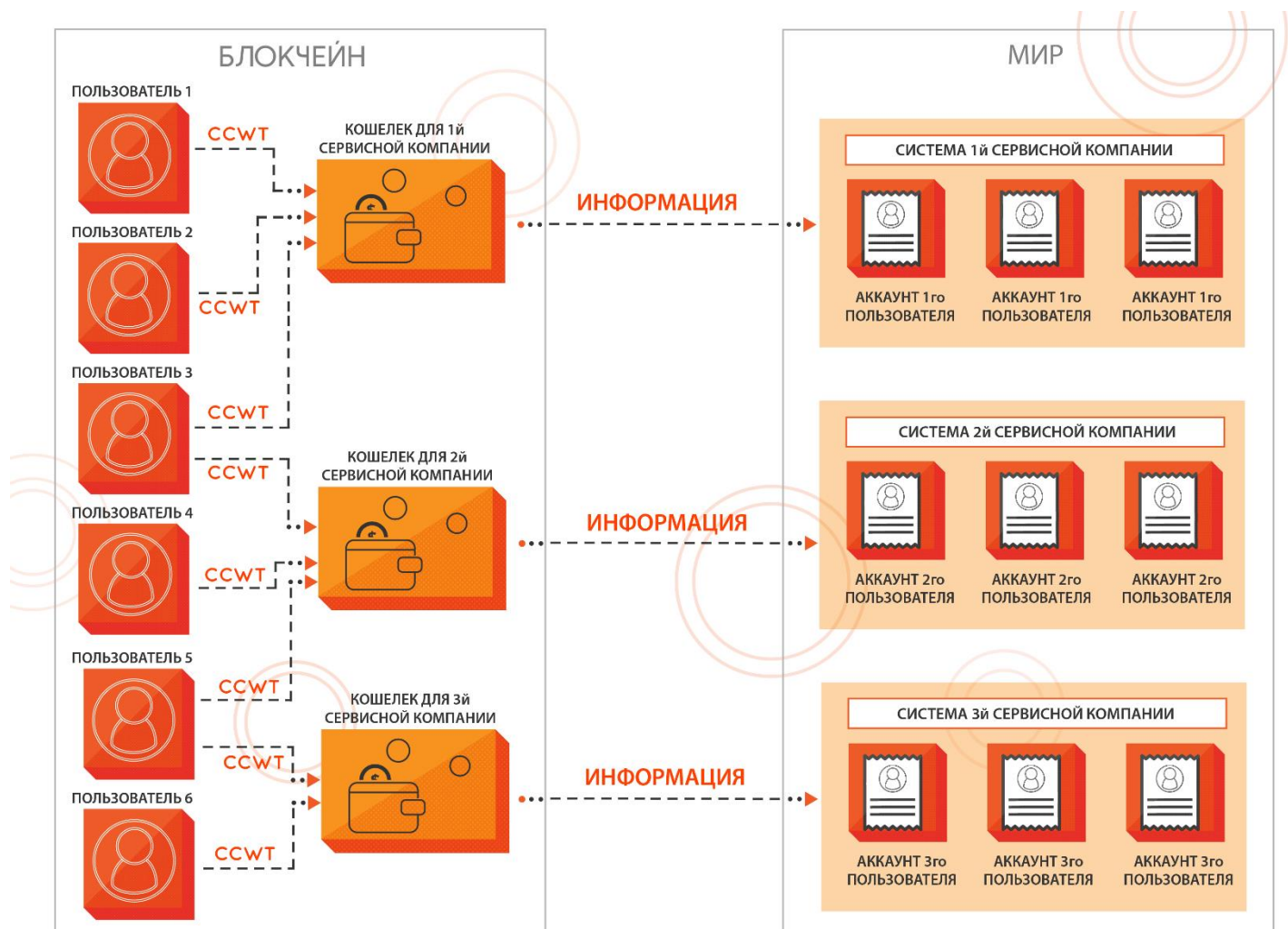
Для каждой из сервисных компаний Оператор распределенного реестра создает кошелек.

Покупатели отправляют токены CCWT на эти кошельки, используя протокол ERC20.

Сервисные компании отслеживают поступление токенов и в своих собственных системах учитывают увеличение прав покупателя на получение товаров или услуг по себестоимости.

Например, первая сервисная компания продлевает период подписки на Clearcost.club.

Опционально Оператор может сам использовать API и информировать Сервисную компанию о передаче токенов.



Важная юридическая особенность использования токенов CCWT.

«По умолчанию», если это не определяется отдельными соглашениями, токены CCWT не становятся собственностью Сервисной компании, поэтому для неё не требуются государственные лицензии и разрешения на операции с криптовалютами.

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.**

Те из них, которые не будут проданы во время TOKEN SALE, будут сожжены.
- **Период pre-ITO - с 21.05.2018 по 20.06.2018**
- **Период ITO - с 01.07.2018 по 30.11.2018**
- **Использование токена для получения клубного членства – в любой момент, т.е. даже в день покупки.**
- **Soft cap - отсутствует.**
- **Юрисдикция выпуска токенов - Сейшельские острова.**
- **Юрисдикция первой из сервисных компаний (Online Travel Agency) - Эстония.** На каждом локальном рынке сервис может быть представлен местной компанией
- **После 30.11** токены поступят в **свободное обращение** как минимум на одной бирже.
- К оплате принимаются **ETH, BTC** и другие криптовалюты.
- Технический стандарт: **ERC20**
- Покупатель токенов **может стать членом клуба в любой момент.**
- Компания оставляет в своём распоряжении фонд для выпуска в продажу в случаях, когда рыночная стоимость токена превысит две трети субъективной ценности для среднего клиента и для проведения маркетинговых акций.
- Основатели не имеют права выпустить свои токены в продажу, если текущая рыночная цена токена ниже **\$2,5.**
- Сервисная компания имеет право в любой момент прекратить вышеописанное обслуживание владельцев токенов, выставив оферту выкупа токенов по максимальной рыночной цене покупки на **00-01 СЕТ дня**, в котором произошло объявление, или обеспечив владельцев токенов альтернативными токенами, позволяющими получить клубное членство на не меньший срок.

СТОИМОСТЬ ТОКЕНА В ПЕРИОД TOKEN SALE

Таблица 3. Цена токенов CCWT по периодам TOKEN SALE (\$)

| | 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 |
|-------------------------------------|---------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| 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 |

Возможны скидки при проведении маркетинговых акций.

ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕССА TOKEN SALE

Покупка токенов проводится в личном кабинете инвестора на сайте ClearCost.io, а также на партнерских площадках.

После оплаты купленные токены резервируются за покупателем. Он может в любой момент дать распоряжение на их перевод для получения членства в клубе.

Непосредственно при покупке токенов не требуется проходить процедуры KYC (Know Your Customer). Однако, без ее прохождения **покупатель суммарно более 1000 токенов не сможет стать собственником зарезервированных токенов**: если эта процедура не будет завершена к 1 декабря 2018 года, вместо них Сервисная компания автоматически предоставит покупателю членство в клубе на срок, исходя из указанных в таблице 1 значений (для восьмого года и далее – из расчета год за 7 токенов).

По регламенту внутренней безопасности процедуру KYC не могут пройти граждане и жители стран и территорий: США, Сирия, Иран, Северная Корея, Атолл Пальмира, Гуам, Северные Марианские Острова, Пуэрто-Рико, Американские Виргинские Острова, Американское Самоа, Остров Уэйк, Атолл Мидуэй, Атолл Джонстон, Остров Бейкер, Остров Хауленд, Остров Джарвис, Риф Кингмен, Банка Бахо-Нуэво, Банка Серранилья, Остров Навасса.

Поскольку в этом случае исключается владение токенами, Сервисная компания автоматически предоставит покупателю членство в клубе соразмерно оплате на срок, исходя из указанных в таблице 1 значений (для седьмого года и далее – из расчета год за 7 токенов).

СТОИМОСТЬ ТОКЕНА В БУДУЩЕМ

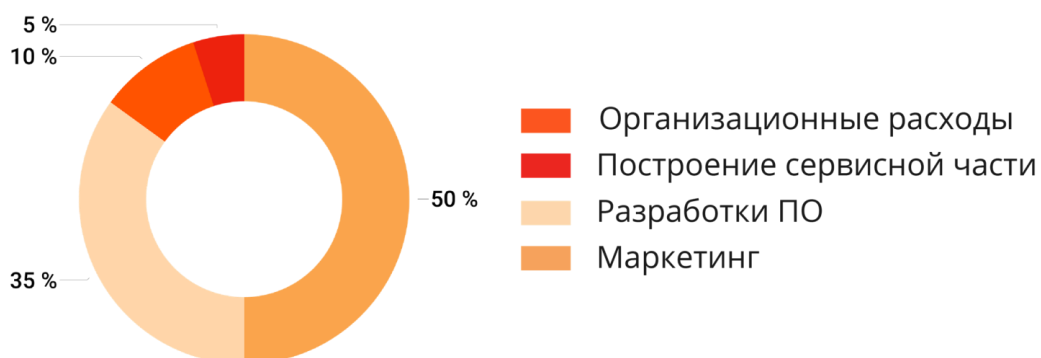
Мы не инвестиционная и не брокерская компания, чтобы делать предположения об этом: на курс влияют слишком много различных факторов.

Мы рассматриваем токен исключительно как способ получать услуги по себестоимости, а не как инвестиционный инструмент.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ТОКЕНОВ



РАСХОДОВАНИЕ СБОРА



МАРКЕТИНГ ПРОЕКТА

Для привлечения клиентов будут использоваться такие инструменты, как:

- 1) Официальные рассылки по подписчикам туристических ресурсов
- 2) Различные форматы на сайтах по покупке билетов (Kayak, Aviasales и т.п.)
- 3) Контекстная реклама

Отдельное внимание будет уделено разработке партнерских проектов, которые могут варьироваться в зависимости от страны продвижения (выпуск туристической карты совместно с банками и т.д.)

Планируется ежегодно принимать участие в международных выставках.

ROADMAP



КОМАНДА

- 1 **Павел Малышев**
Имеет более двадцати лет опыта работы в туризме и рекламе, создатель более 30 интернет-проектов, автор многих изобретений, основатель и совладелец билетного агентства ЧаБука
- 2 **Александра Жукова aka Shura**
Более 12 лет работает в маркетинге и управлении, запустила более пяти проектов с нуля (start up), в том числе в Travel, имеет опыт оценки инвестиционных проектов и руководства банковской розницей (в подчинении более 40 сотрудников).
- 3 **Андрей Инсаров**
Имеет более 9 лет опыта работы в телеком-индустрии, генеральный директор ведущего международного SMS-провайдера Intis Telecom.
- 4 **Юрий Соснов (Frontend-developer)**
Одиннадцать лет в фронтенд- дизайне и разработке, в сотрудничестве с Павлом разработал более десяти сайтов, том числе skytrick.com и handmadebooking.com
- 5 **Александр Попов (Backend-developer)**
Имеет многолетний опыт программирования нагруженных систем. Сейчас - ведущий разработчик в компании ЧаБука
- 6 **Наталья Шкарлет**
Маркетолог, проект-менеджер. Преподаватель по маркетингу. Имеет степень бакалавра по управлению маркетингом.
- 7 **Дарья Быкова**
Специалист по стратегическому маркетингу и брендингу. Имеет более 5 лет опыта разработки стратегий позиционирования компаний разного уровня по технологии HEARTM.

СОВЕТНИКИ И КОНСУЛЬТАНТЫ

- 1 **Tommy Ryoo**
Ex - Sales & Marketing Director в FXGear Inc., Technology Strategy Planner в Hyundai (Сеул, Корея)
- 2 **Amol Mozarkar**
Technical Solutions Architect в Bell, ex-Application Architect в IBM;
Амол является членом Global Association of Enterprise Architects
- 3 **Robert Rongen**
Партнёр, архитектор Blockchain технологий в Weconomics Foundation (Эйндховен, Нидерланды)
Ex - Архитектор Управления Информацией и Эксперт в Philips (Эйндховен, Нидерланды)
- 4 **Антон Бережной**
Консультант, системный архитектор

5

Alexey Morozov

Управляющий партнёр в DAFund

6

Александр Борцов

Основатель крупнейшего российского сообщества путешественников - пользователей сайта travelbelka.ru

7

Мария Лапук

основатель PR-агентства Vinci, бывший PR-директор социальной сети "Одноклассники"

ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

| | |
|---|--|
| Token (токен) CCWT | Виртуальная учетная единица, которую можно приобрести в рамках проведения ИТО и использовать для получения Клубного членства. Также после проведения ИТО токены можно будет купить или продать на бирже. Токен CCWT - "utility" (то есть является сервисным, а не инвестиционным инструментом). |
| ИТО (Initial Token Offering) | Процедура выпуска и первичного распространения токенов. |
| Субъективная ценность токена | Цена, при которой каждому человеку выгодно его покупать. Зависит от географии путешествий и уровня отелей проживания: чем дороже отель, тем, как правило, больше выгода и выше субъективная ценность токена. |
| Оператор распределенного реестра | Компания, которая занимается техническим сопровождением выпуска и распространением токенов |
| Сервисная компания | Компания, которая непосредственно оказывает услуги по себестоимости. Она не участвует в обороте токенов, но предоставляет клубное членство тем, кто перечислил токены на определенный адрес Оператора распределенного реестра или кто сделал такое распоряжение в процессе ИТО. |
| Клубное членство | Взаимоотношения между Сервисной компанией и лицом («Членом клуба»), согласно которым Сервисная компания обеспечивает Члену клуба оказание услуг по себестоимости |
| Себестоимость | Цена поставщика + минимальный сбор на покрытие расходов (для первой из сервисных компаний он составляет не более 4.85%, из которых значительная часть - это плата за эквайринг платёжных карт). |

ИСТОЧНИКИ ДАННЫХ

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>