



畅享优质旅行服务

# 全球 旅游 平台

战略合作伙伴：

BITWORK 加速器、Oak Valley、Phoenix hotel& resorts、Kkday、Smasy Park

Vallix 白皮书V1.0

# 目录

	<b>摘要</b>	<b>04</b>
	公司概况	06
<b>01</b>	<b>行业痛点及潜在商机</b>	<b>07</b>
1.1	在线旅行社垄断性趋势	08
1.2	通用付款方式缺失	09
1.3	跨行业平台、大数据分析 & 智能商业	10
1.4	战略联盟释放无限商机	11
<b>02</b>	<b>Vallix生态简介</b>	<b>12</b>
2.1	战略性业务合作伙伴	14
2.2	针对商家	14
2.3	针对游客	14
2.4	针对VLX持有者	16
<b>03</b>	<b>使命</b>	<b>18</b>
<b>04</b>	<b>愿景</b>	<b>20</b>
<b>05</b>	<b>Vallix解决方案</b>	<b>22</b>
5.1	战略品牌合作和业务伙伴关系	22
5.2	全球社区、优质会员计划和客户忠诚度激励机制	23
5.3	项目路线图	25
<b>06</b>	<b>VLX 代币生态系统</b>	<b>27</b>
6.1	VLX代币	27
6.2	Vallix代币升值前景	28
6.3	创新、专享加密货币营销推广计划	29
6.4	VLX持有和优先购买	30
6.5	社交媒体、社区建设、分析和奖励	31
6.6	VLX代币发行及资金管理	33

# 目录

<b>07</b>	<b>Vallix中国市场</b>	<b>35</b>
<b>08</b>	<b>核心团队</b>	<b>38</b>
<b>09</b>	<b>顾问团队</b>	<b>42</b>
<b>10</b>	<b>联盟公司背景</b>	<b>48</b>
10.1	Oak Valley	48
10.2	Bitwork	48
10.3	Phoenix 平昌	49
10.4	Kkday	49
10.5	Smasy Park	50
<b>11</b>	<b>免责声明</b>	<b>51</b>



## 摘要

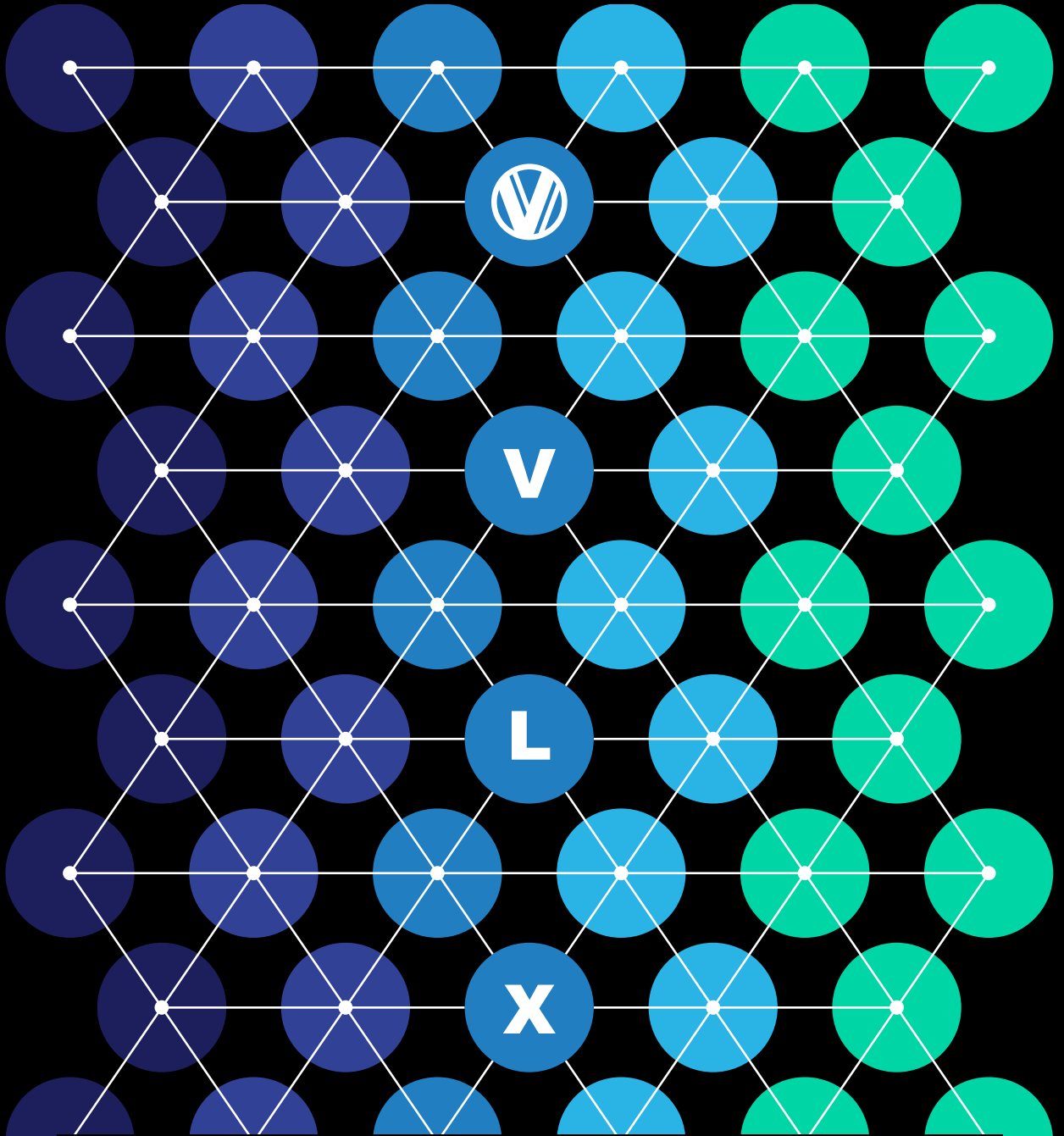
近年来，在旅游和酒店业的在线预订市场中，在线旅行社（以下简称OTA）占据巨大市场份额，从而形成了一定的垄断性趋势。而旅游和酒店业在线预订市场的前驱之一——Vallix项目（简称“项目”），将在旅游和酒店业中引入区块链技术及其原生代币。

Vallix项目旨在结合区块链技术，引入自有品牌代币Vallix（以下称为VLX）；整合包括Oak Valley（著名品牌，韩国Hansol韩松生态度假村）、Phoenix平昌（韩国著名滑雪胜地）、KKDAY（韩国当地旅游活动平台）、Smasy公园（大型互动体验主题公园；将近1,0000平方米的室内游乐园，不分季节、天气随时提供各种体育活动）和BITWORK（一家致力于建立互惠生态系统的区块链社区公司）在内的主要战略业务合作伙伴，并建立生态联盟。

Vallix的终极目标既不是仅仅提供便捷的付款方式，也不是打造简单的促销和服务方式，而是希望增强行业内各公司的协作，集成跨行业间不同公司的优势，构建基于区块链技术的旅游和酒店业新型生态联盟。该生态联盟将集成旅游和酒店行业内领先者的各项优势，为行业创造前所未有的生态圈，集众家之所长，致力于整体远超过其部分，形成利益循环效应。在Vallix生态圈中，所有用户随时都可轻松地一站式服务提供商获取全面、高质量的产品和优质的服务组合，帮助用户出行省心省力。用户出行的反馈及体验评论会得到相应的代币奖励，同时促进Vallix生态成长。此外拥有优质会员资格的用户还可以在VLX战略业务合作伙伴平台享受特别优惠或折扣。







Vallix项目将开发自有品牌代币VLX。基于区块链技术的VLX代币将提供便捷的支付方式，使客户能够购买与旅游和度假业相关的产品或服务（例如，在线预订酒店及其产品和服务），帮助构建VLX生态系统（以下称为“生态系统”）。

# 公司概况

## Vallix

Vallix公司是由多家公司组成的战略商业合作联盟。联盟创始成员公司都具有相同的愿景，即为旅游业提供领先的区块链解决方案。联盟创始成员均由旅游和酒店业市场中的领先者组成，其成员包括: Oak Valley 橡树谷（著名品牌，韩国Hansol韩松生态度假村）、Phoenix平昌（韩国著名滑雪胜地）、KKDAY（韩国当地旅游活动平台）、Smasy公园（大型互动体验主题公园，其有将近1,0000平方米的室内游乐园，不分季节、天气，随时提供各种体育活动）和BITWORK（致力于建立互惠生态系统的区块链社区公司）。

VLX生态系统的构建将倚靠Vallix联盟展开。Oak Valley橡树谷将利用其度假胜地品牌的战略地位，为用户提供酒店客房以及其他优质设施和产品服务；Phoenix平昌将为用户提供滑雪胜地和服务组合；KKDAY平台则拥有广泛的用户基础和网络渠道，通过其享誉全球的号召力为Vallix平台助力；Smasy Park则将提供优质全面的产品组合，在将近10,000平方米的室内游乐园内提供全套体育项目及活动；而BITWORK平台则将启动BITWORK加速器计划，该计划将致力于使Vallix项目快速实施，支持和促进在Vallix系统中区块链技术和VLX代币的引入及其采用。





# 01

## 行业痛点及潜在商机



# 1.行业痛点及潜在商机

## 1.1 在线旅行社垄断趋势日增，主导在线预订市场

一方面，研究表明，在酒店市场的在线预订领域中，在线旅行社（以下简称OTA）已获得了大量市场份额。

近年来数据显示，OTA的市场份额不断增加，并开始在线预订领域显示出垄断迹象。用户和客户都在使用代理商提供的在线平台，预订世界各地的旅行、酒店设施及服务。

例如，目前OTA市场份额占全球在线预订市场份额的2/3，并由3个主要参与者主导，分别是Expedia亿客行（28.09%）、Booking.com缤客（19.13%）和Priceline（16.15%）。

同时值得一提的是，Priceline集团是Booking.com的全资子公司（最近更名为Booking Holdings）。

因此，60%以上全球在线预订市场由Booking Holdings和Expedia亿客行两个主要品牌主导。

鉴于其可观的增长速度，预计到2020年，主要的在线旅行社品牌市场份额将占全球在线预订市场份额的94%以上！

另一方面，主要酒店品牌正不断失去其在线预订业务板块中的市场份额。目前，通过线下酒店直接预订的业务量占全球在线预订业务量的1/3。传统酒店业务中的主要品牌分别有万豪国际（26.21%）、希尔顿酒店（17.25%）和洲际酒店集团（15.58%）。从市场趋势来看，在线旅行社（不受酒店库存、运营成本以及巨额人力成本等的影响）很可能会接管这个市场。

当前的状况是，传统酒店为入驻主要的OTA平台，同时对这些主要OTA平台的用户保持竞争力和可搜索性（类似于支付广告和其他营销策略，例如优化搜索引擎费用，以保持平台内的竞争力），需向其支付超额佣金，而且佣金溢价很有可能还会随着OTA平台市场不断增长而增加。

此外还值得一提的是，在线旅行社正在创新并推出新产品和服务，并将其相关业务进行捆绑，而例如汽车租赁此类服务，由于与酒店业提供的服务相同，业务上的重叠，使得在线旅行社将进一步扩大竞争优势，逐步蚕食传统业务。

参考: *Skift, HospitalityNet, Direct Pay Online, SoftInn*

## 1.2 支付手段有限，不同机构间缺乏通用的付款方式

在充满活力的现代技术世界中，付款方式及速度对企业发展至关重要。而纵观当前旅游和酒店业市场，其现有的付款方式较其他行业还十分落后，市场仍然严重依赖现金、信用卡（且仅限于某些信用卡品牌）以及各银行转账。尤其在旅游和酒店业零售市场中，只是进行一笔简单的交易，却需要游客和用户进行从某种法定货币兑换成另一种法定货币的操作转换，使得游客和用户的支付体验大打折扣，同时这也使得支付手段有限、不同机构间缺乏通用的付款方式成为制约旅游和酒店业发展的行业痛点。

此外，由于传统支付行业中，信用卡品牌众多，众多商家只选择同一家信用卡品牌的可能性几乎为零，这就会带来一定的问题：如果商家不接受某种特定的信用卡品牌（例如Visa和Mastercard）付款，那么这无疑是对持有这种信用卡的游客和用户设置了一个高门槛，甚至是将一部分潜在消费人群拒之门外。同时，即使接受此种信用卡付款，用户也仍可能需要承担高额转账费等费用。而Vallix项目则将目光投向了区块链，由于区块链技术的发展和普及，使得加密货币支付更为轻松，且加密支付具有交易速度快和费用低等特点，Vallix项目将通过引入VLX代币作为这一支付痛点的最终解决方案。

### 1.3 跨行业平台、大数据分析及智能商业

在数字化时代，仅凭世界一流的产品和优质的服务可能已不足以在市场中取得成功，企业还必须能够理解用户的行为和消费基本原理，才能生存和发展。而要了解用户消费心理及行为，企业则还需要掌握数据，这也是大数据现在被誉为企业发展最重要的决定性因素之一的原因。而目前市场中企业的现状是，大多数公司已有现存系统可用于数据收集，但是在利用大数据预测和提供商业创新解决方案方面还收效甚微，市场上鲜有用例。而Vallix项目通过聚焦不同行业（例如旅游、酒店、娱乐和零售）建立战略联盟，将构建一个跨界、多行业的平台，打通各个销售点及渠道，构建一个完整的旅游和酒店业生态系统。同时，在该平台上，将汇聚行业大数据，并对数据进行全面分析，并将这种分析预测及基于大数据的创新解决方案，提供给平台所有合作伙伴使用，并充分利用平台系统网络和渠道，分享洞见，汇聚见解，集八方智慧，以探索和创新可操作项目，拓展商业机会。

联盟可以通过整合平台公司存储的历史数据，预测分析和制定智能商业策略。通过合作，联盟伙伴可以释放业务价值和推出新的战略商机（例如根据消费者行为需求推出新的定制产品）；同时简化流程改善公司业务运营（例如绩效管理），并使联盟能够在保持稳定性的同时，还能帮助联盟创始公司在各个行业保持并提高竞争力。



将多个合作伙伴归于旗下的联盟将利用行业之间的协作，梳理数据并进行评估分析，洞察消费者的消费习惯和体验（例如，酒店住客的体验和评级），查找潜在问题并予以解决，逐步完善产品和服务，提升消费者的消费体验。这些措施带来的影响和利益将是长期的，因为在该领域的不断努力，将有助于确保联盟及其所有企业的生存能力，同时还可评估新技术创新带来的影响。

## 1.4 战略联盟释放无限商机

该平台不仅是针对OTA进行改良的基础平台，其同时也是具有其他核心功能的整体平台。游客和用户可现场实时通过加密货币进行酒店预订，此外，还可通过VLX访问平台内更丰富、更广泛的产品组合及服务（例如高尔夫球场、零售商店消费等。）

随着更多合作伙伴关系的建立，将会有更多更全面的产品和服务引入此框架，这将丰富数据整合，并存储和创建更强大的主干数据，从而实现更好的数据分析，为所有业务实体发展提高效率和效力。除数据分析之外，联盟还可以为企业提供其他方面的改进方案，例如更优化的战略管理、更高效的计划和更有效的执行方案，以帮助企业迎合不同类型的用户需求。



# 02

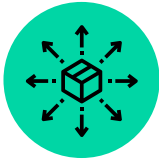
## Vallix生态简介



# 1.简介

VLX平台将引入区块链技术及其相应的VLX代币。酒店和度假胜地行业在新技术采用方面进展一直缓慢，VLX平台将赋能传统业务，帮助传统行业抓住机会，利用已获得的市场份额来释放其在在线预订市场中的新业务价值。区块链技术被誉为将颠覆和革新众多行业的新技术之一，这种新技术可使传统酒店迅速开展业务并振兴其品牌，引入此新商业模式有益于联盟公司、合作商家、游客和所有其他用户。

区块链技术为平台带来了诸多好处，包括：



## 分布式记账和可扩展性

区块链技术使VLX系统可以在区域、公司甚至全球范围内分布。



## 去信任化

由于服务器中的所有参与者或“节点”都有每笔交易的副本，因此所有数据记录都是不可篡改及准确的，且不需要中心化的第三方机构。因此，形成了可信的系统。



## 安全性和加密戳

需通过永久“加戳流程”进行身份认证和验证，该流程具有加密戳，使其安全性得到真正保障。



除了区块链技术可能提供的主要好处外，VLX平台还将由区块链应用下世界一流技术提供者——以太坊智能合约提供支持。

## 2.1 战略合作伙伴

在本项目中，主要的战略业务合作伙伴可将传统的商业模式、产品和服务（例如，酒店客房预订）在Vallix平台上发布。通过该平台，客户和用户可使用法定货币购买加密货币。这为用户从这些公司购买产品和服务提供了一种全新的方法。同时联盟将旅游、酒店、高档景点和其他活动（如游乐园）的预订全部集中在Vallix平台上，平台将可以对联盟公司中广泛的产品和服务进行组合以供用户选择，从而创造共赢的业务伙伴关系。

## 2.2 针对商家

通过捆绑主要战略业务合作伙伴所提供的不同产品和服务，商家可享受此捆绑业务带来的巨大利益。除了通过新平台为其带来的数十万新的潜在客户和查询关注外，同时还将使公众对公司业务有新的认识。同时，由于和区块链加密技术新行业的连接，这种合作关系不仅会使得公司能够引起普通公众的关注，也将激起加密货币和区块链爱好者的兴趣。其他业务合作伙伴（例如电子商务中合作伙伴）也可以采用平台技术上线其产品和服务，区块链技术人员和加密货币爱好者也可以通过VLX代币支付，以获得限量促销和特殊交易等优惠。

将VLX代币作为主要的现金支付首选替代产品将极大地改变现有支付状况。由于该平台从加密货币转换为法定货币自由度更大，或者甚至在平台内可将VLX代币作为传统法定货币之间的交换渠道（例如不同类型的法定货币），这也可潜在增加公司业务的现金流。

## 2.3 针对游客

游客和用户将成为引入由区块链技术支持的Vallix代币平台的最大受益方。首先，由于区块链的不可篡改性，因此，如果用户的预订正确，其平台将确保所有预订的准确性；其次，一旦信息通过平台进行更新，它将共享给所有业务提供商，且这一更新快速有效（如酒店房间的预订数量）；再者，如今的旅行者和用户对在线平台有强烈依赖倾向，也因此，更多的用户希望创建一个能在一站式商店中公开共享多个品牌（包含全球和本地）的全球平台。至此，用户可以更轻松地比较各地区各市场的价格，并根据自己家人朋友的需求做出明智的决定。此外，游客在加入平台时也可获得VLX代币。例如，当前往Vallix集团旗下（如Oak Valley）的景点或使用其各种设施时，他们可以提供评论并以各种方式分享体验（如在线共享语音、书面或视频内容），这些内容均可分享到各种社交媒体平台（例如Kakao Talk、微信）上。平台根据质量对发布内容进行分析（例如，将参与度作为质量度量的标准），从而使得用户可解锁所赚取的VLX代币数量。这不仅对内容提供者和用户有积极的社会影响，而且用户评价通过在社交媒体上传播，也使得品牌传播越来越广。同时平台还会根据用户评价对这些数据进行分析，以便发现问题，并采取补救措施，同时在产品和服务上进行快速改进，以便为用户提供更好的服务和产品。

## 2.4 针对VLX持有者

**Vallix**代币作为一种加密货币本身不具有价值，其价值来自与多个全球和本地品牌的战略业务合作伙伴关系。

**Vallix**代币需通过合作伙伴关系进行估值，因此，当合作伙伴关系增加时，更多商家加入平台并带来其产品和服务，需求（和价值）就会增加。

当产品和服务的数量和质量持续增加时，不同业务实体之间将会有更多的促销、折扣和优惠交易。这将会带来无限商机，由此形成的生态系统将通过**VLX**为其持有用户创造价值。

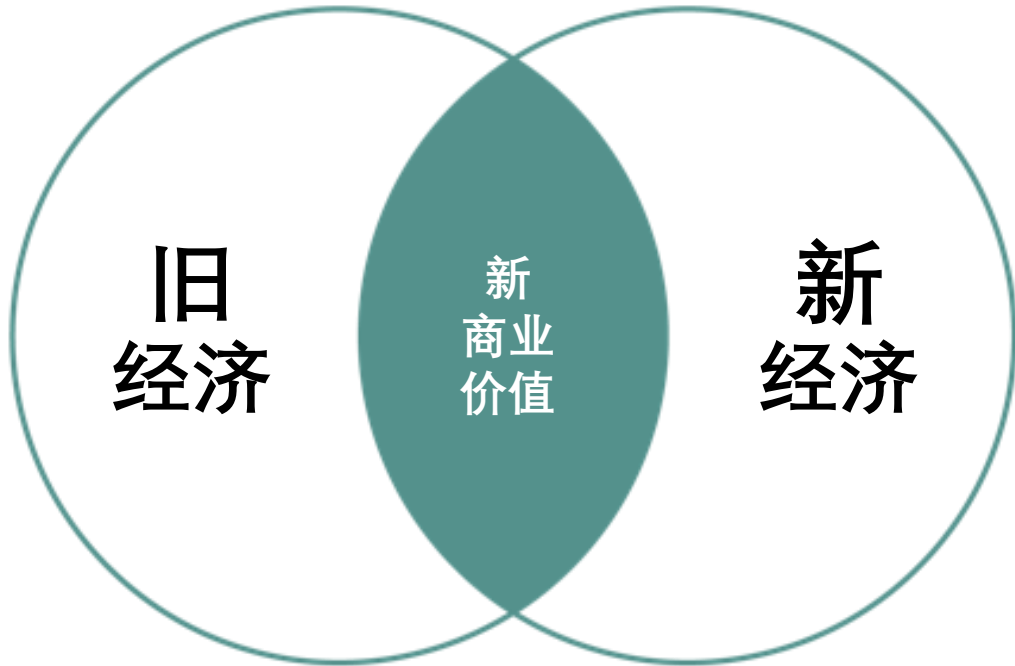


# 03

使命



### 3.使命



Vallix旨在与世界一流旅游和酒店业品牌以及本地服务提供商建立牢固的战略合作伙伴关系，建立跨区域业务联盟，为全球所有潜在用户和游客提供高质量的产品和服务。在旧经济中，绝大多数规模不同的公司都将重点放在既定的战略上（例如，建立品牌形象、扩大渠道同时对抗竞争）。然而，在新经济的数字化世界中，企业开始认识到许多部门和行业具有不同的技能、产品和服务。这些技能、产品和服务不仅可以互相补充，还可以互相完善。Vallix提出了以协作为核心的新手段。VLX的推出旨在促使企业从旧经济过渡到新型经济。这改变了传统组织和商业模式的性质，使他们能够协同合作，实现双赢的业务关系并释放新的商业价值。





# 04

愿景



## 4. 愿景

Vallix旨在成为旅游和酒店业的世界级市场领导者。Vallix构想建立全球品牌Vallix，创建优质的生态系统，使所有用户都可轻松地在此一站式服务提供商处找到高质量、全面的产品和服务组合，以便出行省心省力。

Vallix希望与各行各业的公司不断建立战略业务联盟，搭建世界一流的可信赖平台，并引入一种新的全球数字货币，这种货币将被所有旅行社、商家和用户接受。利用区块链技术收集的大数据可以通过跨行业、互通的销售点系统进行分析，生成可预测的创新洞见，并转化为可操作的项目，从而改善业务运营效率。





# 05

VALLIX  
解决方案

## 5. Vallix 解决方案

Vallix的最终目标既不是提供便捷的付款方式，也不是提供简单的促销和服务方式，而是希望增强行业内各公司的协作，集成跨行业间不同公司的所有优势，组建前所未有的优势联盟，从而致力于使联盟竞争力大大增强，当总和远超过其部分时，就会产生巨大的利益。

### 5.1 战略品牌合作与业务伙伴关系

由于每个企业的独特性以及商业公司对个人资料的严格保护，品牌协作从来都不容易，而这也是各个公司多年专注于建设其独特品牌身份的结晶。正因如此，由于始终存在的不确定性，缺乏协同作用可能会损害公司品牌，且由于不同的业务和核心公司价值不匹配，公司和管理层对新的合作伙伴一直持怀疑态度。随着VLX的推出，企业知道自己拥有可信赖的付款平台，可以在同一平台上线，这将促使商家考虑与其他品牌合作，并简化上述合作关系之间的运营流程。品牌不会仅限于一个行业，而是提供了新的机会之窗。企业可以更轻松地计算每次促销和业务合作的收益。VLX平台还可以简化合作伙伴关系，这可能会激发不同行业公司之间的短期、新型的合作，一旦成功，信任和协同作用也将得到加强，并有望帮助企业建立更多长期业务伙伴关系。

## 5.2 全球社区、优质会员计划和客户忠诚度激励机制

持有VLX的用户有权访问VLX生态系统。此外，获得优质会员资格的用户还可以在VLX平台战略业务合作伙伴平台享受特别优惠或折扣。



### 会员计划可解锁独家优惠或服务

VLX持有者在购买代币后将获得奖励，会员可使用其他合作公司的促销或服务，并解锁其他合作实体的促销套餐。



### 拥有VLX代币是特殊分级会员计划的决定因素

拥有的VLX数量可最终解锁不同分级的会员身份。在给定时间，VLX持有者必须拥有一定数量的代币，才能保持已解锁的特定级别的会员资格。



## 不同级别的会员计划：

第一级（白金级），具有顶级权益，例如：

- 酒店预订大幅优惠
- 设施使用优惠
- 季节性促销
- 独家特惠

第二级（黄金级），具有高级权益，例如：

- 酒店预定大幅优惠
- 设施使用优惠
- 季节性促销

第三级（白银级），具有优质权益，例如：

- 酒店预订优惠
- 设施使用优惠

入门级，具有很大的权益，例如：

- 酒店预订优惠

*\*所有会员计划均非最终，可能会随时更改。*

## 5.3 项目路线图

该项目将按以下顺序启动，但是由于生态系统较为庞大、全面和复杂，该项目路线图及发展也将根据各种因素而做出相应的调整（这些因素可能包括诸如市场状况、业务伙伴关系，团队发展计划以及实施策略）：





# 06

**VLX**

代币经济



## 6. VLX代币经济



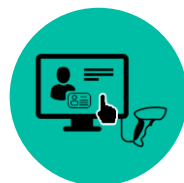
专享加密货币  
营销活动



酒店服务



VLX控股  
和采购服务



平台支付

### 6.1 VLX代币

Vallix将引入VLX代币。但是如前所述，VLX本身不具价值。而是通过平台上提供的产品和服务，得以创建代币价值。

首先，VLX持有者可以从我们的业务合作伙伴（即旅行社）处获得各项酒店服务。VLX的价值直接取决于这些旅行社提供的产品和服务以及未来的所有业务合作。

其次，我们还鼓励VLX持有者持有一定数量的代币。这将解锁不同的分级会员计划，从而获得专享促销和特价优惠。

此外，我们将开展专享加密货币营销活动，鼓励用户购买并持有VLX代币。营销活动将提供不同的促销或折扣。

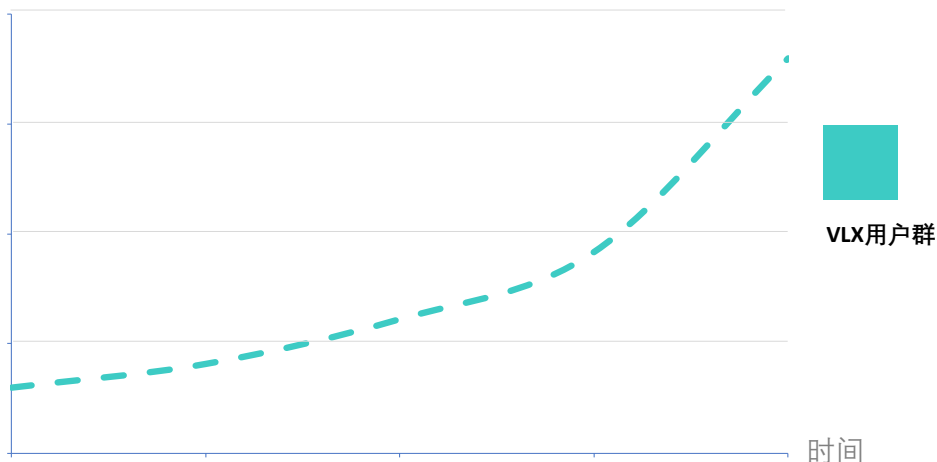
平台本身将启用VLX代币作为首选支付方式。拥有VLX（特殊会员计划），支付代币（特殊促销或折扣）将促使Vallix成为首选支付平台。最终，这将创建一个具有强大用户基础并满足VLX需求的生态系统，同时巩固VLX在Vallix平台中作为首选支付手段的地位。

## 6.2 Vallix代币升值逻辑

商业联盟纳入各大品牌公司，而这些品牌公司已在各自领域确立了市场领导者的地位。随着更多战略合作伙伴的加入，VLX的价值（包括代币的实用性）将大大扩展，从而使用户可以从旅行社和零售商家购买产品和服务。

随着战略合作伙伴和POS系统的增加，Vallix的用户群、价值与需求也将增加，

需求



### 商家和销售点系统


VLX和各阶段	VLX持有者的用户群和需求
<b>初期：</b> 扩大战略业务联盟 增加酒店库存	<b>初期：</b> 持有VLX可解锁会员资格 酒店预定和服务优惠
<b>早期：</b> 增加酒店库存 增加商家和POS系统	<b>早期：</b> 更多VLX转化为更高级别会员 获得更多旅游运营商资源
<b>增长阶段：</b> 以VLX作为支付手段的专享促销	<b>成长阶段：</b> 更高级别的会员资格解锁 优质独家促销
<b>成功阶段：</b> 伙伴关系增加了VLX的效用	<b>成功阶段：</b> 效用增加等于VLX价值增加 为VLX持有者带来更好的回报


### 6.3 创新、专享加密货币营销推广计划


创新的营销促销活动具有无限可能性，譬如利用社交媒体平台（例如Kakao Talk，微信等）或其他主流社交媒体平台，鼓励用户或会员使用其个人帐户在上述媒体平台对特定产品或服务进行宣传或分享，或者通过该平台与其联系人分享特定优惠或促销以建立产品意识。分享信息后，平台将提供激励措施（例如，免费VLX代币）。这不但使用户受益，也给用户为其他用户分享更多信息提供理由，这可以大大降低公司的营销成本（而无需分配大量预算用于营销促销）。此外，让用户成为Vallix的品牌大使，可以提高推荐的合理性，因为公众更能与其朋友相处融洽，建立信任，同时与外界产生更好的共鸣。


#### 会员计划、独家促销和折扣



- 

**白金：** 大幅酒店预订优惠  
设施使用优惠  
季节性促销  
专享特惠
- 

**黄金：** 较大幅度的酒店预订优惠  
设施使用优惠  
季节性促销
- 

**白银：** 酒店预订优惠  
设施使用优惠
- 

**入门：** 酒店预订优惠

非定稿，内容可能更改。



## 6.4 VLX，持有和优先购买权

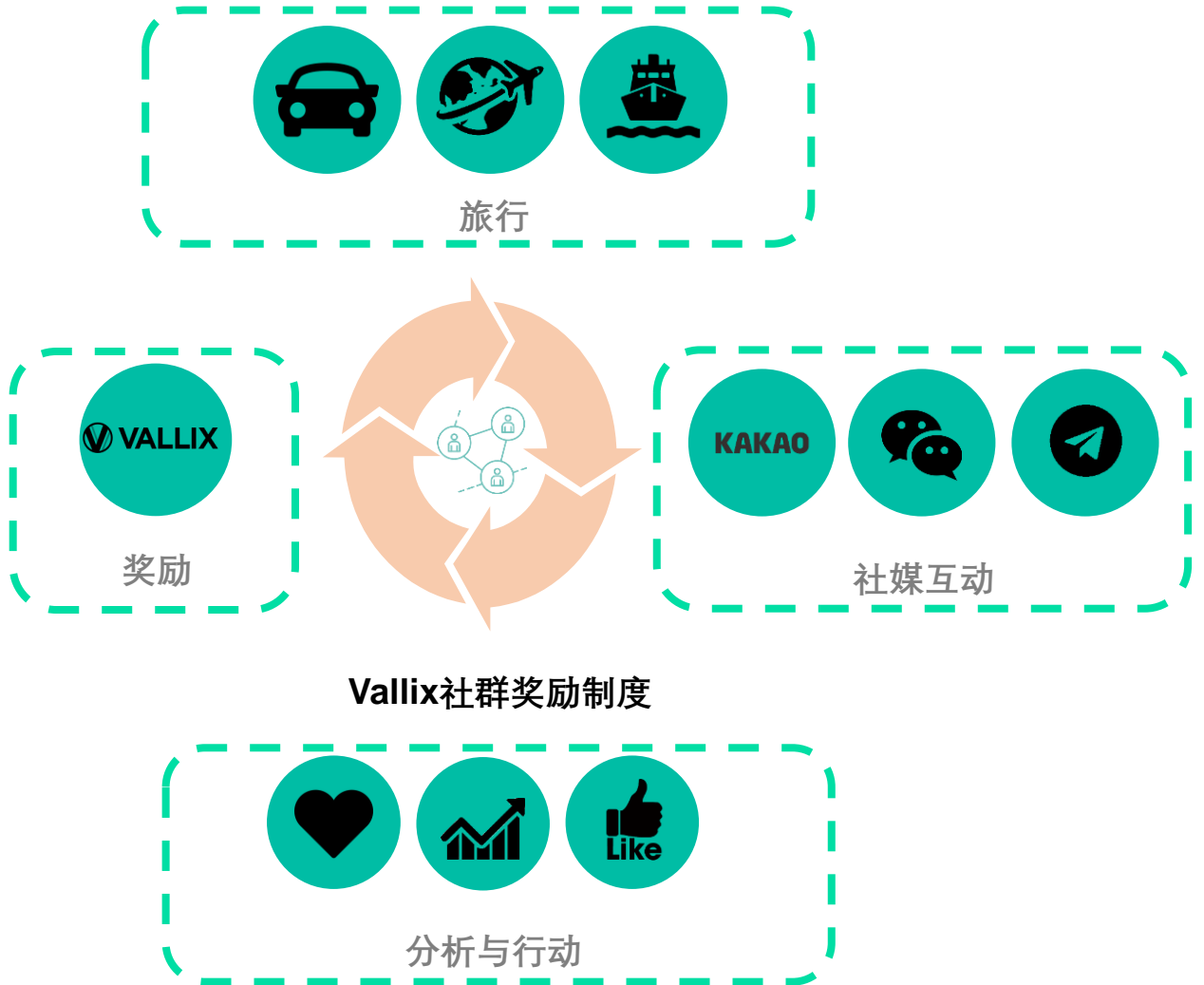
VLX的价值和其作为支付手段直接关联，持有VLX可以从主要品牌公司获得专享产品和服务。据预测，随着更多的业务合作伙伴关系的形成，VLX的用户群体及其需求将会增加。此外，VLX的持有者将更愿意持有代币，因为其在Vallix平台内获得广泛促销和特别交易产品组合的关键因素。VLX的持有者希望持有大量的代币以进行特别交易，同时也愿意支付VLX以使用产品和服务。

我们将向用户提供奖励和VLX代币支持。例如，拥有一定数量的VLX就能够解锁会员资格，从而获得专享优惠和促销。随着拥有的VLX增多，将会有更多分级的会员计划，提供更好的促销和专享优惠。在指定时间，VLX持有者必须拥有一定数量的代币才能保留其会员资格。此外，消费VLX还可以带来更多特别优惠。

这将创建一个VLX生态系统，其中VLX持有者可以从购买VLX中受益，同时也使VLX成为VLX平台内所有公司的首选支付手段。

## 6.5 社交媒体、社区建设、分析与奖励

### 社交媒体、社区建设、分析与奖励



通过对分析平台的使用，现在可以利用主要社交媒体平台的数据（即Kakao Talk、微信）并引入名为社媒互动的分析程序。因此，当游客在新景点中旅行时，他们将提供可分析的内容，通过平台对其内容质量评分，为他们提供VLX代币奖励。

### 旅行

- 旅行者，关键意见领袖和博客作者可以到Vallix平台的度假村及其设施旅行参观
- 可以通过声音份额（SOV）、视频和书面博客内容分享他们的评价

### 社媒互动

- 利用全球和本地社交媒体平台
- 内容质量分析（即参与度）
- 酒店客房以优惠价预订。需求增加时价格也将提高。

### 分析与行动

- 促销、游客口碑
- 有关危机和问题管理的最新消息，可迅速采取补救措施

### 奖励

- 奖励制度有益于忠诚度，可带来积极的社会影响
- 推介促销、优惠和一致的优质内容



## 6.6 VLX代币发行及资金管理

VLX首次交易发行将以IEO的形式在全球不同交易所进行。

明细		代币量	百分比	锁仓期
团队		2,000,000,000	20%	6个月
营销与社区建设		3,480,000,000	34.8%	2年
基金会储备金		2,000,000,000	20%	2年
顾问与代理商		1,000,000,000	10%	1年
战略合作方		300,000,000	3%	6个月
代币发行	第一轮	600,000,000	6%	3个月
	第二轮	600,000,000	6%	
其他		20,000,000	0.2%	
<b>总计</b>		<b>10,000,000,000 VLX</b>	<b>100%</b>	
<b>* 代币估值：1VLX = 0.0018 USDT</b>				



# 07

Vallix中国市场

## 7. Vallix中国市场

在全球生态拓展战略中，中国市场是Vallix的核心市场。Vallix致力于针对中国用户提供一站式的旅游服务并将中国商家及服务商融入Vallix生态，为全球用户提供更多元化的旅游服务。

### 7.1 中国市场背景

前瞻产业研究院发布的《中国旅游行业市场前瞻与投资战略规划分析报告》统计数据显示，2012年中国旅游行业总收入仅仅达2.58万亿元，而2018年全年国内旅游人数预计达55.4亿人次，中国公民出境旅游人数预计达1.48亿人次，预计实现旅游总收入5.99万亿元。相关机构数据显示，预测2019年中国旅游行业总收入将达6.67万亿元，2021年中国旅游行业总收入将超8万亿元，并预测在2023年中国旅游行业总收入将突破10万亿元，达到了10.37万亿元，2019-2023年均复合增长率约为11.66%，2023年旅游人数将超85亿人次。

随着中国旅游业多年来保持较高增速持续增长，旅游产业结构也发生了转变。在出游目的和出游方式上，休闲旅游取代观光旅游成为了主要出游目的，亲子游市场热度不断提升；在出游人群结构上，年轻化成为主要趋势，35岁以下用户是旅游用户中的主力人群，女性用户比例也逐渐提升，男女比例发展较为均衡；在出发地和热门旅游目的地城市上，经济发达省份出游热度更高，目的地城市的旅游设施建设、人文环境和美食文化都是旅游人群考虑的因素。

与此同时，中国也在加大对区块链技术的重视和投入。据央视10月25日报道，10月24日下午，中共中央政治局就区块链技术发展现状和趋势进行第十八次集体学习。中共中央总书记习近平在主持学习时强调，区块链技术的集成应用在新的技术革新和产业变革中起着重要作用，要把区块链作为核心技术自主创新的重要突破口，加快推动区块链技术和产业的新发展。



## 7.2 中国市场痛点

### 7.2.1 在线旅游平台质量及监管挑战

近年来，消费不断升级，旅游市场规模也不断增长，但是对于OTA平台来说，挑战和竞争也加倍升级，“小而贵”的定制游，正在成为在线旅游服务商下一个角逐战场。他们认为只有不断开发符合消费者需求的定制化产品，花式“引客留人”，才能抢先占据旅游中高端市场，抢到“旅游消费升级”的大蛋糕。这样的定制化旅游虽然吸引力十足，但近几年在线旅游服务商不能按约定提供服务、相关提示环节不到位、旅游投诉渠道不畅通、问题解决不及时等问题仍然层出不穷，对OTA商家的监管仍是巨大挑战。

### 7.2.2 信息不对等带来的不良旅游体验

随着游客自身水平及经历的提升，“打卡式”旅游正在向“体验式”旅游转变。相比以往走马观花地拍照、吃快餐，中国游客对于旅游体验的需求持续提升。然而对当地信息的不了解，“不合理订价、强迫消费、虚假广告、欺客宰客”等问题依然不同程度存在；“一日游”不履约、个别景区高额回扣经营等现象严重扰乱了市场秩序、景区流量控制不严格等问题亦时有发生，然而当前各级相关部门对旅游行业市场监督不足，管理机制及措施也不够完善。此外，旅游综合执法力度有待加强，旅游市场秩序涉及点多、面广，监管难度大，有些单位不同程度存在重投诉、轻处罚现象。同时，对于涉及跨部门、跨行业问题，存在协调联动不够积极主动、整治工作不够及时有效等问题。

### 7.2.3 旅游政策法规相对滞后，用户权益难以保护

随着开放、共享理念的提出和深入，共享经济模式在旅游业中的应用更加广泛，势必会对传统的旅游业造成一定的冲击。传统的酒店业、传统的出租车公司都或多或少受到影响，改革势在必行。共享经济、共享旅游的出现很多领域带给我们新的命题，如税务的征收，就业模式和监管模式的创新等等。虽然共享经济已成为老百姓生活的一部分，但与之相关的法律法规、政策制度很不完善，甚至仍是空白。旅游业各领域的相关政策法规急需加紧落地。

## 7.3 Vallix中国战略

### 7.3.1 针对游客

针对游客，Vallix提供一站式的OTA服务，用户可在Vallix平台公开共享多个品牌（包含全球和本地）。至此，用户可以更轻松地比较各地区各市场的价格，并根据自己家人和朋友的需求做出明智的决定。相比于单个景点单独预定却需要游客对整个旅游进行统筹把握，耗时耗力相比，Vallix生态内部的战略联盟直接将某处的核心景点及旅游项目串联起来，帮助游客最大化的享受整个旅程。此外，游客在加入平台时也可获得VLX代币。例如，当前往Vallix集团旗下（如Oak Valley）的景点或使用其各种设施时，他们可以提供评论并以各种方式分享体验（如在线共享语音、书面或视频内容），这些内容均可分享到各种社交媒体平台（例如Kakao Talk、微信）上。平台根据质量对发布内容进行分析（例如，将参与度作为质量度量的标准），从而使得用户可解锁所赚取的VLX代币数量。这不仅对内容提供者和用户有积极的社会影响，而且用户评价通过在社交媒体上传播，也使得品牌传播将越来越广。同时平台还会根据用户评价对这些数据进行分析，以便发现问题，并采取补救措施，同时在产品和服务上进行快速改进，以便为用户提供更好的服务和产品。在法律法规、监管机制不足的大环境下，靠游客自身体验的分享可以帮助后来的游客躲过那些可怕的商家及体验，而相比传统旅游评论网站，游客在分享自身体验的同时，也将获得VLX代币的奖励，可谓是利人利己。Vallix希望通过这种市场方式，也可以倒逼当地旅游服务水平的提高。

### 7.3.2 针对商家

针对商家，Vallix提供了一个优秀的和游客进行互动的平台。相比于收取大量佣金的传统OTA平台，Vallix采用区块链技术，实现真正的去中心化。商家-游客才应该是一个旅游服务平台的核心利益相关者。与此同时，通过捆绑主要战略业务合作伙伴所提供的不同产品和服务，商家可享受此捆绑业务带来的巨大利益。除了通过新平台为其带来的数十万新的潜在客户和查询关注外，同时还将使公众对公司业务有新的认识。同时，由于和区块链加密技术新行业的连接，这种合作关系不仅会使得公司能够引起普通公众的关注，也将激起加密货币和区块链爱好者的兴趣。Vallix鼓励那些做口碑有着长期发展战略的商家，并希望Vallix平台可以帮助这些商家更多的接触游客，起到宣传促进的作用，帮助整个旅游市场服务提供商的正反馈发展，避免“劣币驱逐良币”的现象发生。





# 08

核心团队



## 8.1 核心团队

### Park Tae Hoon先生 – 首席执行官



**Park Tae Hoon 先生**  
首席执行官

开发基于区块链的广告系统

数家国内外客户

### Lim Sung Hoon先生 – 数据库开发人员



**林成勋先生**  
数据库开发人员

基于AES256的Messenger开发和运行

区块链协议开发

区块链钱包分布式数据库系统



## Jeon Hong Kyun先生 – 平台开发人员



**Jeon Hong Kyun 先生**  
平台开发人员

加密货币交易所前端工程师 ( cointong )

开发基于区块链的兑换钱包和用于支付系统的后端平台

## Sim Jae Hoon先生 – 业务开发人员



**Sim Jae Hoon先生**  
业务开发人员

ModeTour · HanaTour 产品总经理

济州岛旅行规划员 ( 官方 )

扩大合作伙伴关系，业务模块开发专家



# 09

顾问团队

## 9.1 顾问团队成员

### Lee Seung Woo先生 – Oak Valley Resort 橡树谷度假村品牌与策略



**Lee Seung Woo先生**  
**Oak Valley Resort 品牌与策略**

品牌战略团队负责人

市场营销、代币支付审计

### Park Jae Hoon先生 – Oak Valley Resort 橡树谷度假村软件开发人员



**Park Jae Hoon 朴在勋先生**  
**Oak Valley Resort 软件开发人员**

付款开发支持

平台情感化支持

**Chris Park先生 – KKDAY 韩国首席执行官**



**Chris Park先生**  
**KKDAY韩国首席执行官**

韩国KKDAY总监

伙伴关系管理

**Kwon Kang Hee 先生 – LIKESOME 首席执行官**



**Kwon Kang Hee 先生**  
**首席执行官**

区块链业务专家

伙伴关系管理



## Kim Aaron先生：韩国Bitwork负责人



### Kim Aaron先生 韩国Bitwork负责人

Aaron是一名经验丰富的计算机程序员，在SK C&C集团有7年的工作经验。他为韩华免税（仁川国际机场）系统的汽车零件管理程序的开发做出了巨大贡献。

他还是区块链营销公司建立及运营的重要贡献者。

Aaron是BITWORK韩国的负责人，代表BITWORK。

## Angus Lee先生：BITWORK市场营销与业务发展经理



### Angus Lee先生 市场营销与业务发展部经理

超过5年从营销战略规划到最终交付执行的营销经验

2年以上区块链经验，与客户合作开发商机

确保营销计划可转化为最佳投资回报，并确保团队合作伙伴与战略合作伙伴一起在预算范围内交付高质量的项目

## Lee Seung Hyun先生- TTCHAIN首席执行官



**Lee Seung Hyun先生**  
**TTCHAIN首席执行官**

Ttchain平台

主网、区块链钱包技术支持

## Eunice Kwon女士-团队负责人

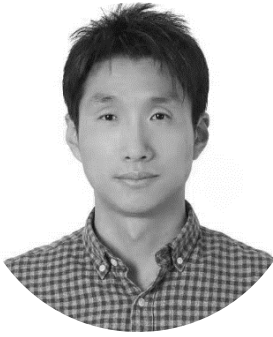


**Eunice Kwon女士**  
**Teamw.e 负责人**

领导由专家组成的teamw.e 团队，为区块链行业提供营销和咨询服务。

专业知识包括：  
公关/亚洲市场营销策略  
在区块链和金融科技行业的丰富经验  
加密经济架构师  
促进区块链交流和会议  
上市专业知识

**Chanick Jeon先生 – Phoenix Hotel & Resorts 凤凰酒店度假村战略业务团队经理**



**Chanick Jeon先生**  
**团队经理 – 战略业务团队**

战略业务团队经理，专注于Phoenix Hotel & Resorts 凤凰酒店度假村的战略和业务发展。





# 10

联盟公司背景



# 10. 当前联盟内公司背景

## Vallix

**Vallix**是一家由数家公司组成的战略业务合作伙伴关系集团，其愿景旨在为旅游业提供领先的区块链解决方案。当前的联盟由各自市场中的领先参与者组成，包括：**Oak Valley**橡树谷（韩国**Hansol**韩松著名生态度假村品牌），**Phoenix**平昌（韩国著名滑雪胜地），**KKDAY**（韩国本地旅游和活动平台），**BITWORK**（基于区块链社区的公司，致力于建立互益的生态系统）。

### 10.1 Oak Valley橡树谷，Hansol 韩松生态度假村

**Oak Valley**橡树谷是由**Hansol** 韩松集团的子公司**Hansol Development** 有限公司运营的全年家庭度假胜地，**Oak Valley**坐落在美丽的自然景观中，以**AAA +**级最佳服务满足寻求高尔夫、公寓、滑雪及其他各种休闲资源的客户。**Oak Valley**被选为韩国第一大环保度假村，是重视自然美景的生态度假胜地。

### 10.2 BITWORK

**BITWORK**是一家基于区块链社区的公司，旨在培育社区中的所有区块链公司，以开发其未知的市场价值。其还为个人提供使用区块链技术的机会或为区块链行业的各方提供孵化机会，以便他们可以打造社区互惠互利的生态系统。

**BITWORK**由来自数位香港的区块链技术专家创立，现已成为一个成熟的区块链社区，是支持全球区块链行业专家的枢纽。

### 10.3 Phoenix平昌

Phoenix平昌，也称为凤凰雪地公园或博光雪地公园，是韩国的滑雪胜地。其位于平昌县凤平面乡，且是2018年冬季奥运会自由式滑雪和单板滑雪比赛的场地。场地可容纳18,000人（10,200个座位和7,800个站位）。其提供的产品和服务包括：

- 自由式滑雪场
- 单板滑雪赛事

### 10.4 KKDAY

KKday是领先的电子商务旅行平台，它将游客与原汁原味的本地旅行和活动联系在一起。自2014年成立以来，业务已扩展到全球许多国家。该平台实际上是由旅行者社区构建的，具有以下特点：

有用的评论：

实用的本地评论，具有当地专业知识，可指导全球用户。

专家分享：

专家评估和评论为用户提供了令人兴奋的社区体验。

浏览和预订不限目的地：

无论是提前计划还是临时起意，都没关系。可以随时随地进行安全的预订并获得即时确认。

## 10.5 Smasy公园

**Smasy**公园是一个互动式体验型主题公园，用户可以在接近**10,000**平方米的季节性城市室内空间中享受游乐园和各种体育运动的刺激，并无需担心天气状况就能尽享全部体验。





# 11

## 免责声明



本白皮书中包含的所有信息和资料仅供一般说明和讨论之用，且随时可能更改，恕不另行通知。

本白皮书中的任何内容都不应被视为构成任何类型的招股说明书或招揽投资，也不会以任何方式进行出售或索取要约及购买任何司法管辖区的任何证券的某些声明或估计。

本白皮书以及此处包含的所有信息不适用于居住或暂住在以下司法管辖区的公民，包括但不限于(i)中国；(ii) 美国；(iii) 新加坡；和 (iv) 韩国。在这些地区若有如下情况：(A)分发此类信息违反当地管辖法律；或(B)在没有取得地方当局必要的许可或授权以及未实际获得此类许可或授权的情况下，则禁止分发此类信息。

Vallix在没有取得地方当局必要的许可和授权或未获得此类许可和授权的情况下，不提供任何与企业融资、法律和税收事宜相关的基金管理服务或任何企业咨询服务。

本白皮书对于信息或资料的准确性、完整性和可靠性，不提供任何明示或暗示的陈述或保证，也不是对后文提及的Vallix、VLX代币、市场或发展的完整声明。阅读者不应该对白皮书提供的资料进行主观判断。白皮书的任何声明或观点如有变更，恕不另行通知。因使用不同的假设和标准，可能另一个语境中表达的声明或观点会不一致或相反。

请根据本白皮书提供的内容和信息自行判断是否参与代币投资。在做出代币投资决策时，参与者应当征求金融、法律、税收或其他相关专业顾问或专家的意见。

本中文白皮书是Vallix、VLX代币的主要官方资料来源。如果翻译成其他语言，在翻译或沟通过程中，某些本文中所包含的信息可能会丢失、遭破坏或误解。我们将实时更新我们的白皮书，但恕不另行通知，建议您定期对本白皮书进行更新和查看。若英文版本和非英文版本之间有任何不一致或矛盾之处，请以英文版本内容为准。



谢谢

Vallix.io