



# BITPAREX

## WHITE PAPER V 1.6.2

Bitparex, online seyahat rezervasyonlarını merkezi olmayan blok zincir teknolojisiyle kolaylaştıran platform. Seyahat edenler, Bitparex Wallet sayesinde tatil yaparken ihtiyaç duyacağı tüm ödemelerini hızlıca yapabilirler.



[INFO@BITPAREX.COM](mailto:INFO@BITPAREX.COM)



[WWW.BITPAREX.COM](http://WWW.BITPAREX.COM)

“Blockchain, birden çok sektörü düzenleme potansiyeline sahip bir teknolojidir. Mevcut endüstri güç bloğu zincirleme uygulamalarının yetersizliğine rağmen, küresel kuruluşların, girişimcilerin ve hükümetlerin bu teknolojiye olan ilgisi açıktır. Turizm, Seyahat, Eğlence sektörleri ile Blockchain sistemlerinin birlikte uygulanması, daha geniş ekonomik ve sosyal konuların değerlendirilmesini gerektirir.”

*T. Aggun*

Tahir Aggun - CEO

# İçindekiler

Önsöz	4
1 Yürütme	5
2 Problem	7
3 Çözüm	8
4 Bitparex Giriş	9
5 Fırsat Büyüklüğü & Hedef Pazar	11
6 Tokenomics	13
7 Yol Haritası	15
8 Sonuç	17
9 İletişim	18
10 Teşekkür	19

Devam etmeden önce aşağıdaki uyarıları tamamen okumanız gerekmektedir. Bu İş Planı, hiçbir şekilde bir taslak veya teklif belgesi değildir ve kendisi başlı başına herhangi bir şekilde işletme güveni birimleri, kolektif yatırım şeması birimleri veya diğer yatırım türlerine yönelik bir teklif oluşturmayı amaçlamamaktadır, aynı şekilde herhangi bir yatırım türüne yönelik bir talep oluşturmamaktadır ve herhangi bir yargı yetkili makamı, bu belgede yer alan bilgilerin incelenip onaylandığını doğrulamamıştır. Bu İş Planı, herhangi bir yargı yetkili makamında kayıt altına alınmamıştır. Bu belgede yer alan bilgi ve görüşler kapsamlı olmayı iddia etmez ve bağımsız olarak doğrulanmamıştır. Bu belge iyi niyetle hazırlanmış olmasına rağmen, ("Bitparex") veya yatırımcıları veya yan kuruluşları veya ilgili bağılı kuruluşları veya danışmanları, bu belgenin yeterliliğı, doğruluğı, eksiksizliğı, güvenilirliğı veya makul olup olmadığı konusunda herhangi bir temsil, garanti veya taahhüt (açık veya zımni) yapmamıştır ve böyle bir sorumluluk ve yükümlülük açıkça reddedilir.

Bu projeksiyonlar sadece örnek niteliğindedir ve gerçek sonuçlar, öngörülemeyen ekonomik değışiklikler veya diğer koşullar tarafından önemli ölçüde etkilenebilir. Bu belgenin okuyucusu, bu belgede yer alan bilgilerin geçerliliğı ve bu bilgilerin ekonomik, finansal, düzenleyici, yasal, vergisel ve muhasebeleştirme açıdan olası sonuçları hakkında kendi bağımsız araştırmasını ve değerlendirmesini yapması gerektiğini kabul eder ve kendi profesyonel danışmanlarına başvurmalıdır. Bu belgedeki bilgiler, haber verilmeksizin değıştirilebilir veya güncellenebilir ve Bitparex tarafından taahhüt olarak algılanmamalıdır. Bu belge yalnızca bilgi amaçlıdır ve Bitparex veya herhangi bir ilişkili veya bağlantılı şirkette hisse veya menkul kıymet satışı veya teklifi teşkil etmez. Bu İş Planı, mevcut şekliyle, yalnızca genel bilgi ve geri bildirim almak amacıyla Bitparex tarafından dolaşıma sokulmuş olup, Bitparex'in yöneticileri, şirketin danışmanları ve/veya hukuk danışmanları tarafından gözden geçirilmeye ve revize edilmeye tabidir.

# 1

## Yürütme

Bitparex, bu neslin seyahat ve turizm sektörü işlevselliğini sonraki neslin merkezi olmayan teknolojileri ve tokenize edilmiş teşvik yapıları tarafından sağlanan inanılmaz faydalarla birleştiren, zaten işletmekte olan tam donanımlı bir token platformudur. Çevrimiçi Seyahat Acentesi ("OTA" örneğin Expedia, Booking.com, Ctrip, Tripadvisor vb.) modeli on yıldan uzun bir süre önce devrim niteliğindedir, ancak şu anki halinde kusurludur, oligopolistik bir piyasaya sahiptir (en iyi 10 site 2 oyuncu tarafından sahiplenilmekte) ve yüksek aracı ücretleri ve sınırlı ürün farklılaşması içermektedir. Gerçek tüketici seçeneğinin eksikliği bugüne kadar akıllı çoklu site markalaması ve yüksek kar marjlarında sunulan indirimlerle iyi gizlenmiş olsada, yüzeyde çatlaklar görünmeye başlamıştır. Airbnb tarafından getirilen erken bozucu gelişmeler gibi, tüketicilerin daha küçük tedarikçilere güç veren platformlara geçmeye hazır oldukları ve kullanıcı itibarının ve güvenilir incelemelerin etkisini daha ilgili hale getiren platformlara geçmeye hazır oldukları görülmüştür. Bitparex için temel bir etkinleştirme teknolojisi olarak, Blok Zinciri, insan bağlantısı için üçüncü evrimsel bir sıçrama (ilk olarak sesli telefon, ikinci olarak veri iletimi) olarak nitelendirilmekte ve şimdi ağ katılımcıları arasında gerçek değer alışverişini olanaklı kılmaktadır. Önceden rezervasyonları doğrulamak ve ödeme garantisi sağlamak için merkezi bir otorite gerektiği seyahat endüstrisinde, alıcıları ve satıcıları doğrudan bağlamak ve daha düşük ücretlerden, anında ödemelerden ve güvenilir incelemelerden faydalanmak mümkün olmaktadır.

Çevremizdeki teknolojilerdeki değişime paralel olarak, tüketici demografileri ve tercihleri de devam ediyor. Genç kuşak tüketiciler, Bitcoin ve diğer kişiden kişiye kripto para birimlerinin yükselişiyle simgelenen merkezi olmayan teknolojilere doğru hareketi yönlendirenlerdir. En önemlisi, 1995 ve 2010 arasında doğmuş olan Gen-Z olarak adlandırılan demografik gruplar, Baby Boomer ve X Nesli olarak sınıflandırılanlardan temel olarak farklı tüketicilerdir. Gen-Z, kurumsal düzene karşıdır, henüz marka sadakatini oluşturmamıştır ve teknolojiye yatkındır ve son derece sosyal bilinçlidir. Bu tüketici grubunun, kendilerinden önceki hiçbir gruptan daha fazla seyahat etmesi beklenir, ancak bunu yeni yollarla yapması da tahmin edilmektedir.

Bitparex, Gelecek Nesil Çevrimiçi Turizm ve Seyahat Ödeme Yöntemi (BİTA) olarak, geleceğin tüketicisi ile seyahat alışverişleri arasındaki ilişkiyi temel olarak değiştirir. Bitparex'in hedef pazarı şunlardan faydalanır:

- Küresel düzeyde rekabetçi bir seyahat hizmetleri yelpazesi; Konaklama (Oteller, Tatil Köyleri, Hosteller), Uçuşlar, Yapılacak Şeyler (Turlar, Aktiviteler, Deneyimler), Restoranlar, Transferler, Araç Kiralama, Tatil Kiralama ve Gemiler
- Mevcut ana akım OTA'lardan her zaman ortalama %15 daha düşük fiyatlarla sunulur; önde gelen toptan seyahat çözümü ortaklarının çevik entegrasyonu ile mümkün kılınmıştır.
- Hem önde gelen kripto para birimleri hem de geleneksel (FİAT) para birimlerini ödeme seçenekleri olarak sunar.
- Markalardan ve tedarikçilerden doğrudan alınan indirimler ve özel tekliflerle desteklenir.
- %100 geri bildirim otantikliği için blok zinciri doğrulanmış incelemelerle onaylanır.
- Kullanıcı yönlendirmeleri ve önemli görüş lideri içerikleri gibi değerli eylemler için gerçek ödülleri sağlayan bir token destekli teşvik ekonomisi tarafından desteklenir.
- En iyi sınıf kullanıcı deneyimi için yenilikçi kullanıcı deneyi tasarımı ve mekaniği

Bu Bitparex değer önerisi, ekosistemin yerli dijital varlığı olan Binance tokeni tarafından desteklenir. Kullanıcılar bir sonraki seyahatlerini rezerve ederken en büyük indirimlerden faydalanmak için BNB tokeninden yararlanabilir, platformu gerçek yorumlar ve diğer içeriklerle büyüten katkıda bulunanlara verilir, başarılı yönlendirmelerde bulunanları ödüllendirir ve diğer platformların kendi tekliflerini iyileştirmek için Bitparex altyapısını kullandığında yakıt maliyeti olarak ödenir. Bitparex tüketici tabanı büyüdükçe, BNB tokeninin kullanımı platform benimsenmesiyle uyumlu olarak artar ve tüm paydaşların faydalanabileceği sağlıklı bir iç token ekonomisinin oluşturulmasına yol açar.

# 2

## Problem

Küresel seyahat pazarı, geçmişteki herhangi bir dönemden daha değerli hale gelmiştir, ancak tüketicilere sunulan seçeneklerin genişliği ve değeri şu anda en düşük seviyededir. Büyük Çevrimiçi Seyahat Acentelerinin (OTA'lar) hakimiyetine yükselmesi ve tüketici erişimini kontrol etmeleri nedeniyle, oteller ve diğer seyahat hizmeti sağlayıcıları, hem kârlılıklarını hem de tüketicinin seçimini etkileyen OTA kurallarına uymak zorunda bırakılmaktadır.

Her tüketici, seyahat hizmetleri aradığında tercih ettiği bir OTA'sı olabilir, ancak aslında sadece seçim illüzyonu ile karşı karşıyadır. Seyahat rezervasyon pazarında gerçek değeri ve gerçek seçimi aramak için çaba harcanmasına rağmen, tüketiciler düzenli olarak yalnızca beş piyasa katılımcısı arasında seçim yaparlar.

Seyahat sektöründeki en büyük değer kategorisi olan oteller, bugünkü pazarda etkili olan OTA oligopolünden en çok etkilenen kesimdir. Oteller, sürekli olarak RevPAR'ı (odada kişi başına gelir) maksimize etme baskısı altındadır, bu baskı onları maliyetleri azaltmaya (tüketiciler için daha düşük kalite standartları) ve aynı zamanda Expedia gibi OTA'lara ödedikleri marjları artırmaya iter. Şu anda, oteller tarafından ödenen OTA komisyon seviyeleri %15 ila %35 arasında değişmektedir ve bu komisyon oranı zaman içinde artmaya devam etmektedir. Ayrıca, OTA'lar otellere standart komisyonun üzerine arama sıralamalarını ve tüketici maruz kalımını artırmak için Performansa Bağlı Bonus (PLB) talep etmektedir. Doğal olarak, otellere ve seyahat hizmeti sağlayıcılarına yönelik bu ticari baskı aynı zamanda tüketicilere de yansır ve her iki taraf için önemli sorunlara yol açar.

OTA modeli on yıl önce geldiğinde devrim niteliğindedir, ancak şu anki haliyle bozuk ve yüksek aracı ücretler ve sınırlı ürün farklılaşması içeren oligopolistik bir pazarı temsil ediyor. Gerçek tüketici seçeneğinin eksikliği bugüne kadar iyi gizlenmiş olsa da, yavaş yavaş yüzeyde çatlaklar belirginleşmeye başlıyor. Airbnb gibi bozucular, tüketicilerin daha makul fiyatlandırma sağlayan platformlara geçmeye hazır olduğunu, özgürce rekabet etmelerine olanak tanıyor.

# 3

## Çözüm

Tespit edilen sorunlar, temel olarak aşırı müdahil bir aracı olan OTA'nın tüketici ile tercih ettikleri seyahat hizmeti sağlayıcısı arasındaki ilişkide çok etkin bir rol oynaması sonucunda ortaya çıkmaktadır. OTA modelinin işlevselliği kendisi başlı başına bozuk değildir, sadece işlemesi için ayarlandığı parametreler bozuktur. İdeal bir dünyada, oteller ve diğer tedarikçiler, alıcıları ve satıcıları bağlamak için şeffaf, güvenli ve verimli bir aracı platform aracılığıyla güçlendirilirler. Bu üç faktör arasında en önemlisi şeffaflıktır. Daha büyük şeffaflık, otellere, sundukları değere uygun bir şekilde fiyatlandırma imkanı verir; fazla ya da az değil. Bu, otellerin bu fiyattan daha büyük bir net pay almasına olanak sağlar, bu da daha yüksek hizmet standartlarını sürdürmeye ve dolayısıyla daha yüksek müşteri memnuniyetine destek olur.

Şeffaflık, bu müşteri memnuniyetinin, gerçek ve teşvikli bir inceleme sistemi aracılığıyla doğru bir şekilde temsil edilmesine olanak tanır ve gelecekteki müşterilere alışveriş yaparken güven verir. Şeffaflık, güvenlik ve verimlilik üçlüsünün uygulama alanı olan blok zinciri teknolojisiyle önemli ölçüde geliştirilir. Gerçek dünya blok zinciri uygulamalarının ortaya çıkması, insan bağlantısı için üçüncü bir evrimsel sıçramayı (ilki sesli telefon, ikincisi kişiden kişiye veri iletimi) işaret eder. Bu üçüncü sıçrama, ağ katılımcıları arasında gerçek, değiştirilebilir değer alışverişinin mümkün olduğu anlamına gelir. Daha önce rezervasyonları doğrulamak ve ödeme garantisi sağlamak için merkezi bir otorite gerektiği seyahat endüstrisinde, alıcıları ve satıcıları doğrudan bağlamak ve daha düşük ücretler, anında ödemeler, daha iyi güvenlik ve güvenilir incelemelerden faydalanmak mümkün olmaktadır.

En önemlisi, ağların tokenleştirilmesi, katılımcıların bir ağın büyümesinden faydalanmasına olanak sağlar. Artık yeni ve yenilikçi çözümler, başarısına katkıda bulunan tüm paydaşlara karşılıklı faydalar sağlayabilecek şekilde ödüllendirebilir. Uzun süredir OTA'lar, seyahat endüstrisinde merkezi kar sağlayıcıları olarak en verimli şekilde hareket ettiler. Ortalama kullanıcı veya otel, OTA'nın büyümesine ve aşırı karlarına katkıda bulunmuş olsa da başarılarından faydalanmadı.

Bitparex, şimdi bu değişikliklerin başlaması için bir sonraki nesil OTA'nın evriminin zamanının geldiğini gösteriyor. Bu Gelecek Nesil Çevrimiçi Seyahat Acenteleri (NOTA'lar), geleceğin tüketicileri ile seyahat alışverişleri arasındaki ilişkiyi temelden değiştirebilir.



# 4

## Bitparex Giriş

Bitparex, dünyanın ilk Gelecek Nesil Çevrimiçi Turizm Topluluk projesidir. Bu proje, bu neslin rezervasyon web sitesi işlevselliğinin en iyisini, gelecek neslin merkezi olmayan teknolojileri ve token tabanlı teşvik yapılarının sunduğu inanılmaz faydalarla birleştiren tek bir durak turizm destinasyon projesidir. Bitparex, BİNANCE blok zincirini (\$3.8 milyar dolarlık piyasa değeri ile Dünya'nın en büyük blok zincirlerinden biri) kendi teknoloji yığını parçası olarak entegre ederek, tüketicileri doğrudan turizm, seyahat, eğlence endüstrisinin en büyük ve en değerli toptan sağlayıcılarıyla bağlar. Sunulan tam hizmet yelpazesi sürekli olarak genişlemekte olup sonunda otel, hostel, restoran, uçak, araba kiralama ve tatil kiralama rezervasyonlarını, eğlence alanlarında cafe, bar, club ödemelerini yapmayı kapsayacaktır. Bu, dünya genelinden bir dizi toptan satıcıyla yapılan müzakereler sayesinde, ana akım OTA'lara kıyasla çok daha düşük fiyatlarla sunulacaktır. Bu, sürekli olarak büyüyen bir ortaklık tabanıdır ve nihayetinde Amadeus, Priceline, Expedia, Ctrip, HotelBeds, HotelsPro, DOTW, Tourico, Restel, Travco, Jactravel, Sunhotels, Totalstay, HotelUSA, RoomsXML, Didatravel, World2Meet, GTA ve birçok diğerini içerecektir.

En önemlisi, Bitparex'nın değer teklifi Bitparex token tarafından desteklenmektedir. Eko sistemin yerli dijital varlığı olarak Bitparex token:

- Kullanıcıların bir sonraki seyahatlerini rezerve ederken (ana akım OTA sitelerine kıyasla) ortalama %15 indirimden yararlanmalarını sağlar.
- Kullanıcılara, gerçek değerlendirmeler bırakanlara, zengin içerik sağlayanlara ve başarılı referanslar verenlere ödüllendirilir.
- Başka platformlar Bitparex altyapısını kendi tekliflerini iyileştirmek için kullandıklarında, yakıt maliyeti olarak Bitparex token öder.

Bitparex, bir NOTA olarak, Bitparex token'ı kullanarak ağın kullanıcılarının platformun büyüme ve başarısından ortaklaşa faydalanmasına izin verir. Bitparex token'ın kullanımı, gerçek ödüllerle teşvik edildiği için platformda en uygun kullanıcı deneyimi için önemlidir. Tüketici tabanı büyüdükçe, Bitparex talebi de platformun benimsenmesiyle paralel olarak artış gösterecektir, bu da tüm paydaşların - erken benimseyenlerden daha sonraki aşamalarda katılanlara göre - sürekli olarak faydalanabileceği sağlıklı bir iç token ekonomisinin oluşturulmasına yol açacaktır.

Derin seyahat endüstrisi deneyimi ve blok zinciri teknolojisi uzmanlığına sahip bir ekip tarafından kurulan Bitparex'in misyonu, seyahat endüstrisine şeffaf fiyatlandırma, gerçek bilgi, gelişmiş güvenlik ve etkili paydaş etkileşimi getirmektir. Hedef pazar şunlardan faydalanacaktır:

- Küresel ölçekte rekabetçi bir seyahat hizmetleri yelpazesi; Konaklama (Oteller, Tatil Köyleri, Hosteller), Uçuşlar, Yapılacak Şeyler (Turlar, Aktiviteler, Deneyimler), Restoranlar, Transferler, Araba Kiralama, Tatil Kiralama ve Gemiler
- Her zaman ana akım OTA'lara kıyasla ortalama %15 daha düşük fiyatlarla sunulmaktadır; önde gelen toptan seyahat çözümü ortaklarının esnek entegrasyonu sayesinde mümkün kılınmaktadır.
- Hem önde gelen kripto para birimleri hem de geleneksel (FIAT) para birimleri olarak ödeme seçenekleri
- Marka ve tedarikçilerden doğrudan indirimler ve özel tekliflerle desteklenir. 5.000 USD ve daha fazla tutarda satın alım yapan kullanıcılara sadakat programı dahilinde avantajlar sağlanması.
- %100 geri bildirim doğruluğu için blok zinciri doğrulamalı değerlendirmelerle onaylanır.
- Kullanıcı referansları ve ana fikir lideri içeriği gibi değerli eylemlere gerçek ödüller veren token tabanlı bir teşvik ekonomisi tarafından desteklenir. Pancakeswap'ta listelenme süreci.
- İEO tanıtımından sonra satışların başlamasına ilk kullanıcıların ön satışa özel erişimi avantajı.
- Bitparex'in topluluk oluşturma ve ürün tutundurma politikasıyla paralel olarak mining veya steaking yapılması.

# 5

## Fırsat Büyüklüğü & Hedef Pazar

Online Turizm Acenteleri (OTA) pazarı tek başına 2018 yılında tahmini 694 milyar dolarlık bir değere sahip olacak (KAYNAK), 2016 ile 2022 yılları arasında %11,1'lik bir CAGR bekleniyor. Keter Cryptoeconomic Advisory gibi sektör uzmanlarıyla yapılan çalışmalar sonucunda, Bitparex ekibi, Bitparex'in bu toplam OTA pazarı içindeki Hedef Adreslenebilir Pazarının (TAM) büyüklüğünü %4 olarak belirlemiştir. Bu, 27.76 milyar dolarlık bir değere denk gelmektedir. Bu TAM'in içinde, Bitparex'in 2050 yılına kadar pazar payı olarak %3,34 hedeflediği belirtilmektedir. Bu hedefe ulaşmak için Bitparex'in aşağıdaki kilometre taşlarını gerçekleştirmesi gerekecektir:

- 2023 - OTA Pazarının %0,03'üne hizmet sağlamak (11.12 milyon dolar net hizmet değeri)
- 2025 - OTA Pazarının %0,07'sine hizmet sağlamak (28.55 milyon dolar net hizmet değeri)
- 2030 - OTA Pazarının %0,22'sine hizmet sağlamak (145.18 milyon dolar net hizmet değeri)
- 2035 - OTA Pazarının %0,98'ine hizmet sağlamak (1.19 milyar dolar net hizmet değeri)
- 2050 - OTA Pazarının %3,34'üne hizmet sağlamak (11.6 milyar dolar net hizmet değeri)

Bitparex platformu üç katmandan oluşur:

1. Bitparex dApp Katmanı (kullanıcı arayüzü) şunları içerir:

- Kullanıcılara geniş bir tedarikçi seçeneğiyle (şu anda 210 ülkede ve 80.000'den fazla destinasyonda 550.000+ mülk) istedikleri rezervasyonları gözden geçirme ve tamamlama imkanı sağlar.
- Kullanıcılara Bitparex tokenları tutan yerleşik Bitparex cüzdanına erişim imkanı verir.
- Kullanıcıların platform aracılığıyla yapılan geçmiş hizmetler için güvenilir değerlendirmeler bırakmasına izin verir.
- Kullanıcılara seyahat sigortası gibi özel tekliflere ve hizmetlerin artırılmış şekilde sunulmasına olanak tanır.

2. Bitparex Protokol Katmanı (temel ekonomik kurallar) şunları içerir:

- Endüstrideki tüm ekonomik paydaşların etkileşimlerini düzenleyen akıllı sözleşmelerin bir kümesinden oluşur.
- Paydaşlar arasındaki değer transferini (ekonomik, itibari, bilgi tabanlı vb.) akıllı sözleşmeler aracılığıyla belirler ve bu değer transferine ilişkin hak geçerliliğini sağlar.
- Paydaş etkileşimlerinin sebep-sonuç sonuçlarını uygular, yani bir kullanıcıdan hizmet sağlayıcıya değer akışı, kullanıcının otel rezervasyonunun onaylanması gibi (yine akıllı sözleşmeler aracılığıyla düzenlenir).

3. Bitparex Mutabakat Katmanı (temel kayıtlar) şunları içerir:

- Bitparex ekonomisindeki en önemli paydaş bilgilerini takip eden yönetici kayıtlardır (parasal ve veri ile ilgili durumlar akıllı sözleşmeler aracılığıyla izlenir).
- Kullanıcıların token bakiyelerini ve akıllı sözleşme taahhütlerini kusursuz bir şekilde izler.
- Kullanıcı ve tedarikçi itibarını doğrular ve maksimum güvenilirliği sağlar.

Bitparex platformunun üç ana paydaş grubu bulunmaktadır. Her bir grubun farklı teşvikleri platform tasarımının bir parçası olarak dikkatlice uyumlu hale getirilmiştir. Bitparex'in büyük ölçekli benimsenmesi ve nihai ticari başarısı, tüm üç grupların birlikte çalışarak ortak karşılıklı fayda sağlaması ve geleneksel OTA modelinin ötesinde birbirlerine artı değer yaratması üzerine bağlıdır.

**Kullanıcılar:** Bu gruptaki kullanıcılar, platformu kullanarak seyahat rezervasyonları yapar ve farklı seyahat hizmetleri arasından en uygun fiyat ve kalite seçeneklerini bulmayı amaçlar.

**Tedarikçiler:** Bu grup, oteller, havayolları, restoranlar, eğlence merkezleri, araç kiralama şirketleri ve diğer seyahat hizmeti sağlayıcılarıdır. Tedarikçiler, platformda daha fazla müşteri çekmek ve daha fazla iş hacmi oluşturmak için düşük ücretlerle rezervasyon yapma imkanı sunarlar.

**Bitparex Token sahipleri:** Bitparex token sahipleri, platformun büyümesine katkıda bulunan ve başarıya ulaştığında tokenlarının değer kazanmasını uman kişilerdir. Bitparex tokenleri, kullanıcıların indirimlerden ve teşviklerden yararlanmalarını sağlarken, platformun popülaritesi ve kullanımı arttıkça tokenlerinin değeri de artabilir.

# 6

## Tokenomics

### Bitparex (BPX) Dağılımı

Toplam Bitparex Arzı: 27 billion (27,000,000,000) BPX

Market oranı: %15

Kilitli token oranı: %60

Kilitli kalma süresi: 2030 yılı

Tedarikçi Sahiplik oranı: %10

Yatırımcı Sahiplik oranı: %10

Takım Sahiplik oranı: %2

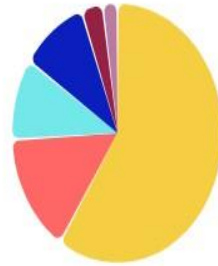
Likidite oranı: %3

Toplam Arz

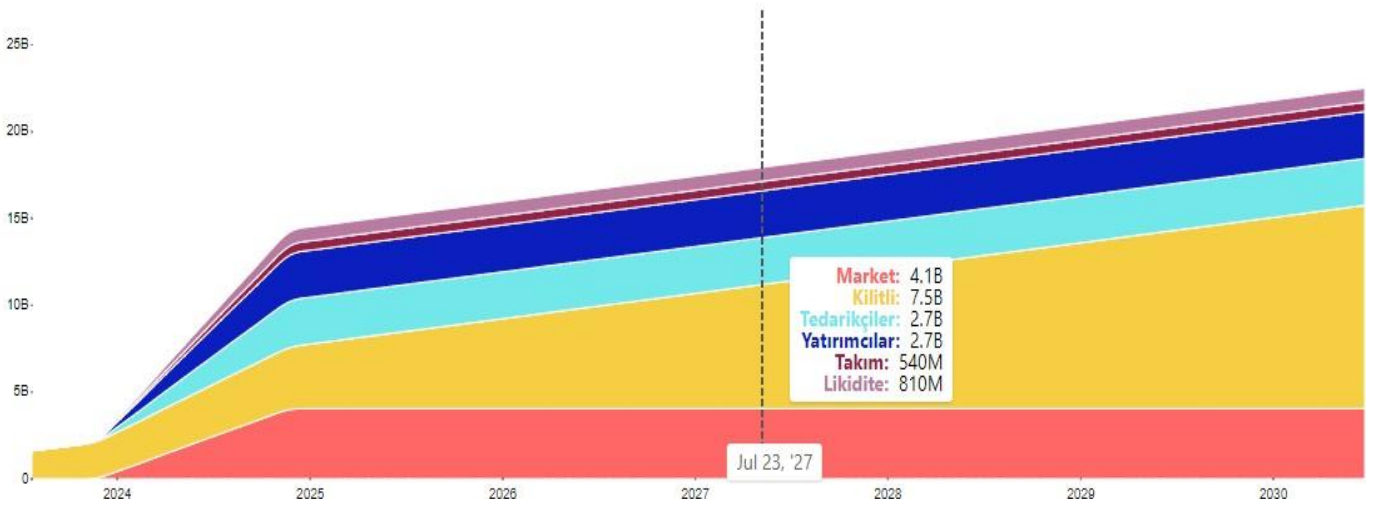
27000000000

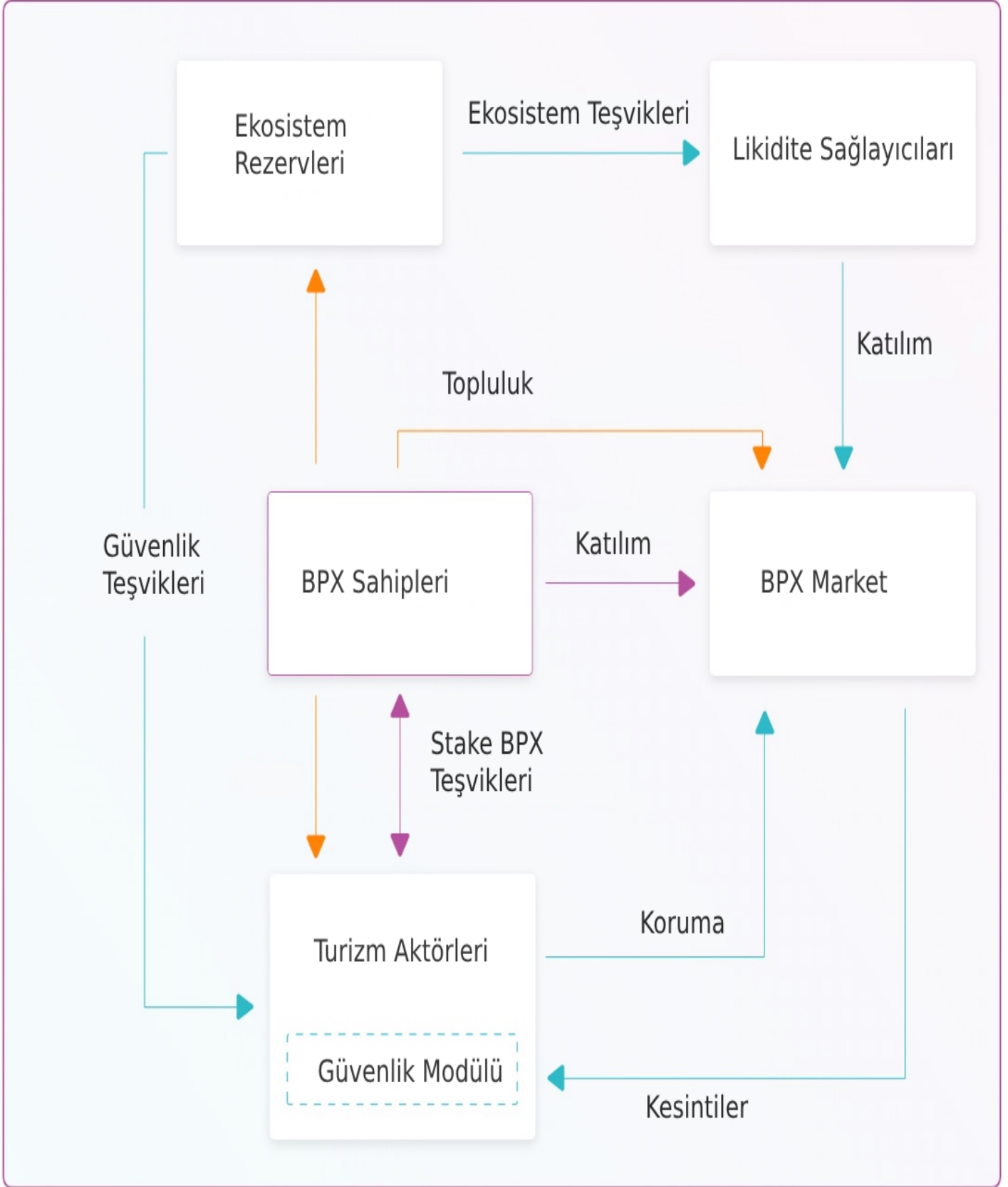
Kilitli Süre (Ay)

84



%15 Market %60 Kilitli %10 Tedarikçiler %10 Yatırımcılar %2 Takım %3 Likidite





# 7

## Yol Haritası



Bitparex Token  
tohum dağıtımı

2023

Teknik Astar

1-4

Pazar Yeri  
Çerçevesi



ICO başlangıcı

2023

Teknik & İş  
Whitepaper

5-8

BPX Wallet  
mobil App



Bitparex DEX  
açılışı

2023

Pankaceswap  
likidite  
havuzlarının  
oluşturulması

9-12



Danışman  
Programı  
başlatmak

2024

Turizm Acente  
anlaşmaları

1-4

Teknik ekibi  
genişletmek



Küresel  
Topluluk  
oluşturmak

2024

Merkezi  
olmayan erişim  
kontrolünün  
temel işlevleri

5-8



Ortak Pazaryeri  
gösterimi

2024

Geliştirici ekibi  
büyütmek

9-12

Dünya çapında  
lansman ve  
tanıtım



4 kıta 20  
ülkede  
temsilcilikler

1-4 2025

Hizmet  
sınıfında V1  
işlevsellik

Pazar Yeri V2  
Çerçevesi



BNB Mainnet  
ve BPX ağı  
arasında token  
köprüsü

5-8 2025

70 ülkede 3500  
Katkıda  
Bulunan ile  
Bitparex Token  
lansman ödül  
dağıtımı



100 ülkede 3500  
Katkıda Bulunan  
ile Bitparex  
Token lansman  
öncesi dağıtımı

9-12 2025

X4 Stake ve  
sadakat  
ödülllerinin  
dağıtılması



Turizm,  
Seyahat acente  
komisyon  
oranlarının  
%5'e  
düşürülmesi

1-4 2026

İş Planı Faz-2



Bitparex'i daha  
uzun süre  
tutmayı teşvik  
etmek

5-8 2026

İş Planı Faz-3

İEO katılımcı  
ödüllendirmesi



Veri değeri  
oluşturma  
döngüsü

9-12 2026

Geliştiricilerin  
Bitparex'te veri  
uygulamaları  
oluşturmasına  
yardımcı olmak



# 8

## Sonuç

Blockchain altyapısının gelmesiyle, artık değişmez fiziksel blok ve alıcı ile gönderici arasında adil fiyatlandırma ve ödeme sistemiyle işlem sahipliğini güvence altına alan çekici bir yol inşa ediyoruz. Bu yeni ödeme sistemi kendi içinde birçok heyecan verici yeni fırsatlar sunuyor. Ödeme sisteminin toplumun en başarılı iş birliklerinden biri olarak önemi tartışılmaz. En büyük fikirler farklı insanların para paylaşımı olmadan asla hayata geçirilemez.

Bu bağlamda, dünya ekonomisine uzun süredir katkıda bulunan geleneksel bankaların rolü kabul edilmelidir. Ancak, geleneksel bankaların kredi seçiciliği, ünlü bürokrasi ve yüksek aracılık maliyetleri nedeniyle mevcut bankacılık sisteminin geliştirilebilir olup olmadığı bilinmemektedir.

Bitparex, çoğu P2P platform tarafından sağlanan çözümü güçlendirmeyi ve genişletmeyi hedeflemektedir. Bitparex token Binance protokolüne göre, Bitparex, akıllı sözleşmeler üzerinde çalışan tüccarları ve kozmetik ajanları birbirine bağlayan bir ödeme ağıdır. Ortak üretim acentesi, yeterli sigorta taahhüdüne sahiptir. Kendi yatırım getirisine dayanarak ödeme işlem hacmini tahmin eder, transfer işlemlerini yönetir ve gönderici varsayılan durumunda fonları toplar.

Bitparex Token, merkezi olmayan, güvenilir, öngörülebilir ve daha verimli bir P2P küresel ödeme ağı için bir adım ileri atar, birçok fikrin hayata geçirilmesini mümkün kılar. Turizm, Seyahat, Eğlence sektöründe geçerli olacak olan her türlü ödeme işlemlerini; yerel limit ve süre sınırlamalarına takılmadan hızlıca ve kolaylıkla gerçekleştirir.

# 9

# İletişim

Yardıma ihtiyacınız var mı? Bize kolayca destek talebi göndere bilirsiniz. Biz her yerdeyiz.

**Web site:**

<https://bitparex.com>

**Email:**

[support@bitparex.com](mailto:support@bitparex.com)

## Sosyal Medya



<https://twitter.com/bitparex>



<https://www.facebook.com/bitparex>



[https://www.youtube.com/channel/UCo9LSEgbVmAnys9\\_GSwQWGQ](https://www.youtube.com/channel/UCo9LSEgbVmAnys9_GSwQWGQ)



<https://t.me/bitparex>



<https://linkedin.com/in/bitparex>

# 10

## Teşekkür

Bu çalışmayı yazarken bize destek olan birçok kişiye teşekkür etmek istiyoruz. Ayrıca eşlerimize, aile üyelerimize, arkadaşlarımıza, danışmanlarımıza, yatırımcılarımıza, takım üyelerimize ve Frankfurt topluluğuna bu girişim yolculuğunda bize verdiğiniz destek için teşekkür ederiz. Siz olmadan bunu başaramazdık.

Sizlerin desteği ve geri bildirimleri bu belgeyi geliştirmede gerçekten önemliydi. Size teşekkür ederiz.