

TUK  
TUK  
PASS

บล็อกเชน KIOSK  
และ แพลตฟอร์ม  
การท่องเที่ยวสากล

WHITEPAPER

อัปเดตล่าสุด

10 มีนาคม 2018

เวอร์ชัน 1.6

เอกสารนี้แสดงรายละเอียดและแผนของโปรเจกต์ตุ๊กตุ๊กพาส โดยมีวัตถุประสงค์ในการให้ข้อมูลเท่านั้น

## TABLE OF CONTENTS

ความในใจ	3
บทสรุปผู้บริหาร	4
บทนำ	7
TTP Blockchain Kiosk การท่องเที่ยวคืออะไร?	9
ทำไมต้องมี TTP Blockchain Kiosk	10
ภาพรวมตลาดและการแข่งขัน	10
กลยุทธ์การเปิดตลาด	13
แผนงานโครงการ	14
กรุงเทพมหานคร	15
หมวดหมู่การบริการ	16
พันธมิตรทางธุรกิจ	18
ประมาณการรายได้	20
คำอธิบายเหรียญ TOKEN	21
การจัดสรรเหรียญ TOKEN	22
เหรียญ TTP-C	23
ข้อสงวน	24
ทีมงานและที่ปรึกษา	25
ติดต่อเรา	29

## ความในใจ

ฟ้าได้รับทุนการศึกษาเต็มรูปแบบจาก New York University ที่ให้โอกาสฟ้าไปศึกษาในอเมริกา (นิวยอร์ก) ตะวันออกกลาง (อาบูดาบี) และยุโรป (ฟลอเรนซ์) โอกาสนี้เป็นแรงบันดาลใจให้ผลิตรายการโทรทัศน์ชื่อ The Passion นำเสนอสถานที่ท่องเที่ยวและเรื่องราวของนักเดินทางทั่วโลกที่เดินทางในสไตล์ต่างๆ ออกอากาศทางสถานีโทรทัศน์เนชั่นทีวี สถานีข่าวอันดับ 1 ของไทย จากการทำรายการ ฟ้าได้สร้างเครือข่ายกับนักเดินทางที่มีอิทธิพลด้านการท่องเที่ยวและผู้เชี่ยวชาญ ในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวทั่วโลกกว่าพันคน

ประสบการณ์และความหลงใหลในการเดินทางของฟ้า นำไปสู่ความตั้งใจในการสร้างแพลตฟอร์มที่จะช่วยให้นักเดินทางมีความสะดวกในการใช้บริการการท่องเที่ยวในท้องถิ่น ลดขั้นตอนการหาข้อมูลเมื่อเดินทางไปยังจุดหมายปลายทางใหม่ๆ จึงเป็นที่มาในการทำแพลตฟอร์ม ตุกตูกพาส (TTP) โดยได้รับความร่วมมือจากองค์กรต่างๆ ทั้งในและต่างประเทศ อาทิ สมาคมมัคคุเทศก์อาชีพแห่งประเทศไทย (PGAT) Meituan Dianping (สตาร์ทอัพยูนิคอร์นอันดับ 4 ของโลก) และ VISA รวมทั้งการสนับสนุนจากที่ปรึกษาทิมตักดี อาทิ ประเสริฐ บุญสัมพันธ์ อดีตประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) ผู้นำ ปตท. เข้าสู่ฟอร์จูน 500 (Fortune Global 500: # 192, 2017) ดีเอโก้ กูเตอเรส ซัลติวาร์ ประธานบิทคอยน์ลาตินอเมริกาและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร Rootstock Smart Contracts (RSK) และ ศาสตราจารย์นายแพทย์ ดร. กระแส ชนะวงศ์ อดีตรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการต่างประเทศ และเจ้าของรางวัล รามอน แมกไซไซ ในปี พ.ศ. 2516 นอกจากนี้ หนึ่งในที่ปรึกษาคนแรกๆของเราคือ ปรมินทร์ อินโสสม ผู้ก่อตั้ง Zcoin ซึ่งได้รับการยกย่องจาก โรเจอร์ เวอร์ Bitcoin Angel Investor ว่า “Zcoin จะมาเป็นคู่แข่งของบิทคอยน์”

โครงการนี้คงเป็นไปได้ หากไม่มีการสนับสนุนจากที่ปรึกษาและทีมงาน ตลอดจนความร่วมมือของพันธมิตรในอุตสาหกรรมท่องเที่ยวทุกภาคส่วนทั่วโลก และด้วยเทคโนโลยีบล็อกเชน ตุกตูกพาสมีเป้าหมายในการปฏิวัติการให้บริการของ Online Travel Agent แบบดั้งเดิม เพื่อสร้างแพลตฟอร์มระดับโลกสำหรับการท่องเที่ยว

— ปรางพิสุทธิ์ (ฟ้า) แดงเดช ผู้ก่อตั้งตุกตูกพาส

## บทสรุปผู้บริหาร

### แพลตฟอร์มการท่องเที่ยว

ตุ๊กตุ๊กพาส (TTP) เป็นแพลตฟอร์มที่เชื่อมต่อบริการทุกอย่างที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยว ผ่านบริการทั้ง 3 รูปแบบคือ Blockchain Kiosk / Website / Application ด้วยเป้าหมายในการสร้างแพลตฟอร์ม เราจะเชื่อมต่อกับธุรกิจนักท่องเที่ยวผ่านระบบ API (Application Programming Interface) เพื่อให้ผู้ใช้มีความสะดวกในการเข้าถึงบริการที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยวทั้งหมดในแพลตฟอร์มเดียว (Seamless User Experience) และทำให้ธุรกิจนักท่องเที่ยวได้รับลูกค้าใหม่ ๆ มากขึ้น นอกจากนี้เรามุ่งมั่นที่จะสร้างแพลตฟอร์มที่ทั้งนักท่องเที่ยวและผู้ให้บริการได้รับประโยชน์จากชุมชนการท่องเที่ยวทั่วโลก เช่น นักท่องเที่ยวที่เขียนรีวิวดี ๆ จะได้รับคะแนนที่นำไปใช้เพื่อแลกบริการการท่องเที่ยวสำหรับการเดินทางครั้งต่อไป ส่วนผู้ให้บริการที่มีคุณภาพก็จะได้รับคะแนนและโอกาสในการเข้าถึงลูกค้ามากขึ้น ด้วยเทคโนโลยีบล็อกเชน ระบบการจองและการชำระเงินผ่านบริการตุ๊กตุ๊กพาสเป็นระบบ Decentralized มีความถูกต้องรวดเร็วกว่าระบบออนไลน์ (OTA) แบบเดิม อีกทั้งยังรองรับการชำระเงินดิจิทัล Cryptocurrency และในรูปแบบเหรียญ Token สกุลต่างๆ

กลยุทธ์ของเรา: การโฆษณา ณ จุดขาย 100,000 แห่ง ในเมืองท่องเที่ยวอันดับต้นๆ 100 เมืองทั่วโลก

ในขณะที่แอปพลิเคชันต่างๆ ใช้เงินทุนส่วนใหญ่ไปกับงบโฆษณาเพื่อเข้าถึงลูกค้า กลยุทธ์ในการประชาสัมพันธ์ของ TTP คือ กลยุทธ์การโฆษณา ณ จุดขาย (Point of Purchase Advertising-POP) ด้วยการวางตู้ Blockchain Kiosk ในบริเวณล็อบบี้ของ 100,000 โรงแรมชั้นนำใน 100 เมืองท่องเที่ยวระดับโลก

### แผนการเปิดตัว TTP BLOCKCHAIN KIOSK

2018                   เปิดตัวใน 4 ประเทศ 10 เมือง (ไทย ฮองกง สิงคโปร์ และญี่ปุ่น)  
เพื่อเข้าถึงนักท่องเที่ยว 1,09.92 ล้านคน  
(8.9% ของนักท่องเที่ยวที่เดินทางไปต่างประเทศ)

2019-2022           90 เมืองท่องเที่ยวที่เหลือ เพื่อเข้าถึงนักเดินทางอีก 445.08 ล้านคนรอบโลก  
(36.1%)



## ประมาณการรายได้ (จากหนึ่งหมวดบริการ - บน KIOSK PLATFORM เท่านั้น)

ประมาณการรายได้จากสมมติฐานยอดขายของบริการผ่านการใช้บริการ Kiosk โดยเฉลี่ยเพียง 6 แพ็คเกจ/โรงแรม/วัน โดยมีราคาแพ็คเกจเฉลี่ย \$75 จะเห็นว่า

รายได้เฉลี่ย (จาก 10,000 Kiosk)	\$1,620,000,000 ต่อปี
กำไรเบื้องต้น (15%)	\$243,010,000 ต่อปี
กำไรสุทธิ (3%)	\$48,600,000 ต่อปี

เมื่อเปิดตัว ใน 10 เมืองแรก (10,000 Kiosk) จะมีกำไรสุทธิ \$48,600,000 ต่อปี

เปิดตัวทั้งเอเชีย (40,000 Kiosk) จะมีกำไรสุทธิ \$194,400,000 ต่อปี

เปิดตัวทั่วโลก: (100,000 Kiosk) จะมีกำไรสุทธิ \$486,000,000 ต่อปี

จากการประเมินดังกล่าว จะเห็นได้ว่าในอีก 5 ปีข้างหน้า เมื่อมีการขยายบริการครบในเฟสสาม TTP จะมีกำไรสุทธิคิดเป็นเพียง 20% ของกำไรสุทธิของกลุ่มบริษัท Priceline ซึ่งเป็น OTA อันดับ 1 ของโลก ในปัจจุบัน (รายละเอียดเพิ่มเติม หน้า 9-10) หมายความว่า TTP มีโอกาสในการทำรายได้มากกว่าที่ประเมิน เนื่องจากมีบริการมากถึง 15 หมวดบริการ ในอุตสาหกรรมที่เติบโตไม่น้อยกว่า 4% ทุกปี

## TUK TUK PASS ASSET (TTP-A)

ชื่อเหรียญ	Tuk Tuk Pass Asset (TTP-A)
จำนวนโทเคนทั้งหมด	1,000,000,000 TTP-A
จำนวนโทเคนที่จัดสรรให้นักลงทุน	700,000,000 TTP-A (70% of total supply)
กำหนดการขาย	25 ม.ค. - 13 ก.พ. (Pre-ICO: 20% Off) 16 เม.ย. - 30 ก.ย. (ICO Round 1)
การเสนอขายเหรียญ	ผ่านเว็บระดมทุน <a href="http://www.tuktukpass.co">www.tuktukpass.co</a> เท่านั้น
ราคาขาย	1 TTP-A = 1 USD
การส่งเหรียญให้นักลงทุน	ภายใน 30 วันหลังจากที่ ICO Round 1 จบลง โดยผู้ลงทุนจะได้รับเหรียญผ่านทาง Ethereum Smart Contract (ต.ค. 2018)
มาตรฐาน	ERC-20
Token Decimals	18

การลงทุนใน ICO ของ TTP ผู้ลงทุนจะได้รับ Token TTP-A (ASSET) ซึ่งผู้ถือ Token TTP-A จะได้รับผลตอบแทนเป็นค่าประมวลผลเน็ตเวิร์ค จัดสรรให้ทุกไตรมาสที่ 4 ของทุกปี โดยจะได้รับเป็น TTP-C (COIN) ซึ่งเป็นเหรียญที่สามารถนำมาใช้จ่ายในระบบ TTP Platform เพื่อลดปัญหาเรื่องการขาดทุนจากการแลกเปลี่ยนสกุลของโลกผ่านระบบอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศแบบเดิม (Centralized) และเพื่อส่งเสริมให้ผู้ถือ TTP-A ได้ออกเดินทางท่องเที่ยวไปทั่วโลก

### TUK TUK PASS COIN (TTP-C)

Token Name	Tuk Tuk Pass Coin (TTP-C)
การสร้างเหรียญ	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ผู้ลงทุน: เหรียญ TTP-C จะถูกสร้างขึ้นจากส่วนหนึ่งของกำไรสุทธิจากธุรกรรมที่เกิดขึ้นบนแพลตฟอร์มตุ๊กตุ๊กพาส : โดยแบ่งให้กับผู้ถือเหรียญ TTP-A ทุกไตรมาสที่ 4 ของปี</li> <li>2. การสร้างมูลค่า/มีส่วนร่วมบนแพลตฟอร์ม: ผู้ใช้ (นักเดินทางและผู้ให้บริการ) ที่เข้าร่วม ในแพลตฟอร์มตุ๊กตุ๊กพาสสามารถได้รับรางวัลในรูปแบบของเหรียญ TTP-C กรณีตัวอย่าง: โกดนำเที่ยวที่ให้บริการที่มีคุณภาพ หรือ ผู้ใช้แชร์รีวิวที่เป็นประโยชน์สำหรับเพื่อนนักเดินทาง วิธีการนี้สนับสนุนและให้ผลตอบแทนแก่ผู้ใช้ที่มีส่วนร่วมกับชุมชนการเดินทาง</li> </ol>
การใช้งาน	แลกรับผลิตภัณฑ์และบริการด้านการเดินทางบนแพลตฟอร์ม TTP ใน 100 เมืองท่องเที่ยวทั่วโลก

### TTP ICO มีจุดเด่นที่แตกต่างดังนี้

1. กลยุทธ์การโฆษณา ณ จุดขาย และการวางตู้ TTP Blockchain Kiosk ในล็อบบี้โรงแรม 100,000 แห่ง ในเมืองท่องเที่ยวอันดับต้นๆ 100 เมืองที่เข้าถึงนักท่องเที่ยว 555 ล้านคน
2. การจัดสรร Token TTP ที่จะนำ Token จำนวน 200,000,000 ไปใช้ swap กับธุรกิจท้องถิ่น ทำให้ TTP สามารถ scalable ได้เร็ว เป็นกลวิธีที่ยังไม่เคยมี ICO รายใดทำมาก่อน
3. ความมุ่งมั่นของทีมงาน (มีช่วง Silent Period ในการแจกเหรียญถึง 5 ปี) เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับผู้ถือ TTP-A ว่าทำงานระยะยาว

## บทนำ

ในปี 2016 อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวโลกมีมูลค่ากว่า 7.5 ล้านล้านดอลลาร์ หรือ 10.2% ของ GDP โลก จากการวิเคราะห์ผลกระทบทางเศรษฐกิจโดยสภาการท่องเที่ยวโลก (World Travel & Tourism Council) การจ้างงานในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวมีส่วนถึงหนึ่งในสิบของงานทั่วโลก อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวสร้างงานให้คนกว่า 292 ล้านคน

ในยุคของการเชื่อมต่อและโลกาภิวัตน์ อุปสรรคในการเดินทางมีน้อยลง สายการบินราคาประหยัดช่วยให้ผู้บริโภคมีทางเลือกและมีความยืดหยุ่นมากขึ้นสำหรับการเดินทางไปท่องเที่ยวในต่างประเทศ เทคโนโลยีและแอปพลิเคชันเกี่ยวกับการท่องเที่ยว (Travel Tech) อาทิ แอปเรียกรถแท็กซี่ หาไกด์ท้องถิ่น แพ็คเก็ตทัวร์ ร้านอาหาร ขอความช่วยเหลือฉุกเฉิน เรียกตำรวจ ปริญญาแพทย์ บริการสุขภาพและความงาม และแอปซื้อของท้องถิ่น มีบทบาทต่อการวางแผนการเดินทางมากขึ้น

แต่ในขณะที่เทคโนโลยีการท่องเที่ยวเติบโต แอปพลิเคชันต่างๆยังไม่สามารถให้บริการประสบการณ์การเดินทางที่ราบรื่น (Seamless Travel) ในการเดินทางแต่ละครั้ง นักท่องเที่ยวยังประสบปัญหาในการติดตามหาแอปท้องถิ่น ที่มีจำนวนมาก เพื่อตอบสนองความต้องการที่หลากหลาย และมีชื่อเรียกแอปพลิเคชันที่ต่างกันไปในแต่ละที่ ต้องเสียเวลาค้นหา เรียนรู้ และดาวน์โหลดแอปจำนวนมากเพื่อใช้ในการเดินทางท่องเที่ยว และลบทิ้งเมื่อเปลี่ยนเส้นทางไปยังสถานที่ใหม่ๆตลอดจนปัญหาการบริการการท่องเที่ยวที่ไม่ได้มาตรฐานและเอาเปรียบนักท่องเที่ยว

TTP คือแพลตฟอร์มที่เป็น Total Solution เพื่อแก้ปัญหาเหล่านั้น ด้วยการเป็นแพลตฟอร์มที่เชื่อมต่อบริการที่มีคุณภาพในแต่ละท้องถิ่นพร้อมระบบการจองการชำระเงินที่ถูกต้องรวดเร็วผ่านเทคโนโลยีบล็อกเชน

## ตุ๊กตุ๊กพาส

ตุ๊กตุ๊กพาส เป็นแพลตฟอร์มการท่องเที่ยวระดับโลก ที่เชื่อมต่อบริการทุกอย่างที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยว โดยตุ๊กตุ๊กพาสจะไม่สร้างบริการของตนเอง แต่เน้นการเชื่อมต่อกับบริการที่มีอยู่แล้วผ่านทาง API (Application Programming Interface) โดยร่วมมือกับแอปพลิเคชันท้องถิ่น บริการต่างๆที่เกี่ยวข้องกับ

การท่องเที่ยว อาทิ โกดังท้องถิ่น บริษัทท่องเที่ยว ทัวร์ โรงแรม ร้านอาหาร และธุรกิจอื่นๆที่ขับเคลื่อนด้วยการท่องเที่ยว แพลตฟอร์มนี้จึงเป็นการรวบรวมบริการทุกด้านของอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวในท้องถิ่นนั้นๆ เพื่อสร้างบริการที่สมบูรณ์แบบสำหรับคนท้องถิ่นและนักท่องเที่ยว เพื่อให้ผู้ใช้บริการได้รับความสะดวกสบายและทำให้ธุรกิจท้องถิ่นมีผู้ใช้งานเพิ่มมากขึ้น นักท่องเที่ยวจะสามารถเข้าถึงบริการที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยวได้ทั้งหมดในแอปพลิเคชันเดียว แทนที่จะต้องดาวน์โหลดแอปพลิเคชันหลายรายการ

ภารกิจของเราคือการสร้างแอปพลิเคชันท่องเที่ยวที่ให้ประสบการณ์การใช้งานที่สะดวกสบายไร้รอยต่อ (Seamless User Experience) ผ่าน 15 หมวดบริการการท่องเที่ยว นักท่องเที่ยวสามารถหาข้อมูลเพื่อสร้างและปรับแผนการเดินทางของพวกเขาในแพลตฟอร์มเดียว ปัจจัยสำคัญของประสบการณ์การท่องเที่ยวแบบไม่มีรอยต่อคือการออกแบบเพื่อให้ผู้ใช้งานสามารถปรับแต่งประสบการณ์การใช้งานในแบบของคุณ (Customization)



WEB



APP

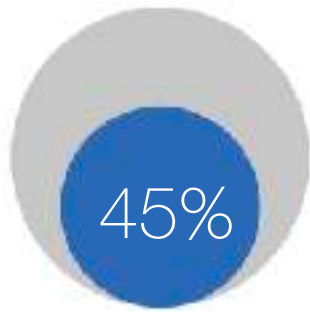


KIOSK

อย่างไรก็ตาม อุปสรรคสำคัญในการสร้างแอปพลิเคชันหรือแพลตฟอร์มใหม่ๆ คือ การเข้าถึงผู้ใช้งาน ซึ่งต้องอาศัยการโฆษณาประชาสัมพันธ์ให้แอปพลิเคชันเป็นที่รู้จักและถูกดาวน์โหลดมาใช้งาน ทำให้แพลตฟอร์มทุกรายต้องลงทุนกับงบโฆษณาจำนวนมาก ตัวอย่างเช่น Traveloka สตาร์ทอัพจากประเทศอินโดนีเซียที่ต้องการขยายตลาดในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ 5 ประเทศ ซึ่งได้รับเงินลงทุนจาก Expedia รวมถึง East Ventures Hillhouse Capital Group JD.com และ Sequoia Capital ด้วยมูลค่าการลงทุนรวมที่มากถึง \$500 ล้าน เพื่อเข้าสู่การแข่งขันในตลาด OTA หรือการจองการท่องเที่ยวผ่านระบบออนไลน์ (Online Travel Agent) ก็ต้องใช้เงินส่วนใหญ่ที่ได้จากการระดมทุนในการทุ่มโฆษณา ซึ่งก็ต้องต่อสู้กับ OTA รายใหญ่ของโลกเจ้าเดิมๆ ที่ทุ่มงบโฆษณาเพื่อสกัดกั้น ซึ่งการสาตงบโฆษณาเข้าหากันอย่างหนัก เป็นการใช้ทรัพยากรอย่างไม่คุ้มค่า เหมือนการตักน้ำพริกละลายแม่น้ำ ได้ไม่คุ้มเสีย ธุรกิจเติบโตภายใต้ตัวแดงหรือภาวะขาดทุนต่อเนื่อง



สำหรับกลยุทธ์ในการโฆษณาและการเข้าถึงผู้ใช้งาน TTP ใช้การโฆษณา ณ จุดขาย (point of purchase advertising - POP) โดยเปิดตัวแพลตฟอร์มการท่องเที่ยวแบบครบวงจรในรูปแบบ On Ground ด้วย TTP Blockchain Kiosk ซึ่งเป็นทั้งสื่อโฆษณาและจุดขายที่ครอบคลุมการให้บริการถึง 100,000 จุดทั่วโลกที่มีนักท่องเที่ยวรวมมากถึง 555,000,000 คน ซึ่งครอบคลุม 45% ของจำนวนนักท่องเที่ยวทางทั่วโลก 1,235,000,000 คน



นักท่องเที่ยวทั่วโลก 1,235 ล้านคน/ปี

จำนวนนักท่องเที่ยวใน  
100 เมืองท่องเที่ยวหลัก =  
555 ล้านคน (คิดเป็น 45% ของนักท่องเที่ยวทั่วโลก)

ข้อมูลท่องเที่ยว ปี 2560 : UNWTO

การโฆษณา ณ จุดขายและประสบการณ์ในการใช้ TTP Blockchain Kiosk จะทำให้เกิดความคุ้นเคย และนำไปสู่การใช้บริการผ่านแอปพลิเคชัน หรือเว็บไซต์ต่อไป

## Blockchain Kiosk การท่องเที่ยวคืออะไร?

ตุ๊กตุ๊กพาส Blockchain Kiosk คือ จุดขายหรือจุดให้บริการการจองบริการด้านการท่องเที่ยวผ่านระบบออนไลน์ (Online Travel Agent) โดยใช้ Blockchain Technology ซึ่งเป็นเทคโนโลยีที่เหมาะสมกับแพลตฟอร์มที่มีการเชื่อมต่อกับแอปพลิเคชันอื่นๆ และบริการทางการท่องเที่ยวอื่นๆ ผ่านทาง API ซึ่งตุ๊กตุ๊กพาส Blockchain Kiosk มีระบบรองรับการชำระเงินด้วย Kiosk จะมีหน้าจอ 2 ส่วนคือ บัตรเครดิตและเดบิต ตลอดจนอ่าน QR โค้ด ยังรองรับการชำระเงินผ่านกระเป๋าเงินดิจิทัล โดยหน้าจอด้านบนทำหน้าที่เป็นสื่อโฆษณา ให้ข้อมูลการเดินทาง ข่าวสารทางการท่องเที่ยว ในขณะที่จอด้านล่างเป็นหน้าจอสัมผัสสำหรับใช้ทำการต่างๆ จองซื้อบริการต่างๆ ได้เช่นเดียวกับหน้าจอคอมพิวเตอร์

ทั้งนี้ ตุ๊กตุ๊กพาส ได้ออกแบบระบบหลังบ้าน (Back Office) เพื่อเป็น Clearing House ซึ่งนอกจาก Kiosk ระบบชำระเงินผ่านแอปพลิเคชันและเว็บไซต์ก็รองรับการชำระเงินดิจิทัลในรูปแบบของ Token หรือ Cryptocurrency เช่น Bitcoin Zcoin หรือ Ethereum ภายในปลายปี 2018 ซึ่งเทคโนโลยี blockchain จะสนับสนุนภารกิจของโครงการในการสร้างแพลตฟอร์มที่เชื่อมต่อกับแอปพลิเคชันและ

บริการด้านการท่องเที่ยวเทคโนโลยี โดยช่วยให้ระบบการจองห้องพักและการทำธุรกรรมแบบ Decentralized นั้นมีความรวดเร็ว ปลอดภัย และถูกต้อง

## ทำไมต้องมี Blockchain Kiosk การท่องเที่ยว?

จากการสำรวจโดยวารสารเศรษฐศาสตร์และการจัดการระหว่างประเทศ พบว่าจากจำนวนนักท่องเที่ยวทั้งหมดที่เดินทางมาประเทศไทย นักท่องเที่ยว 86% จะเข้าพักในโรงแรม 10% จะพักเกสต์เฮาส์ และอีก 4% เลือกอาศัยบ้านพักของเพื่อนหรือญาติ ดังนั้น การวางโฆษณา ณ จุดขาย และการเข้าถึงผู้ใช้บริการของตึกตึกพาสที่มีประสิทธิภาพสูงสุด คือการวาง Blockchain Kiosk บริเวณล็อบบี้โรงแรมซึ่งเป็นจุดที่นักท่องเที่ยวทุกคนต้องเข้ามาใช้บริการเพื่อติดต่อสอบถาม และหาข้อมูลบริการที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยวซึ่งพนักงานของโรงแรมจะสามารถแจ้งให้นักท่องเที่ยวหาข้อมูลหรือจองซื้อบริการต่างๆผ่าน Kiosk อันจะเป็นการลดภาระงานของพนักงานที่อยู่ประจำเคาน์เตอร์ของโรงแรม และยังเป็นแหล่งให้ข้อมูลอย่างเป็นทางการจากกระทรวงการท่องเที่ยวของแต่ละเมือง เพื่อให้ นักเดินทางได้รับข้อมูลที่ดีและถูกต้องของเมืองนั้นๆ

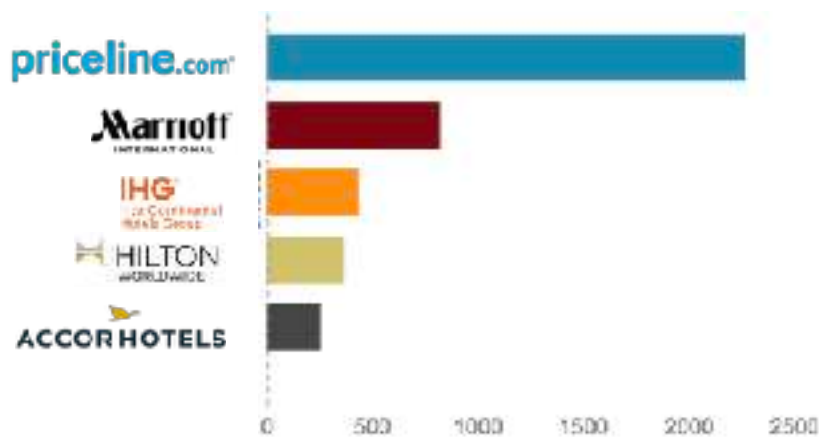
เมื่อนักท่องเที่ยวมีโอกาสได้ทดลองใช้บริการผ่านตู้ Kiosk และมีความคุ้นเคยกับแพลตฟอร์ม ก็จะใช้โหลดแอปพลิเคชันเพื่อใช้งานผ่านระบบออนไลน์ต่อไป ตู้ Kiosk จึงเป็นทั้งสื่อโฆษณา ณ จุดขาย และแพลตฟอร์มที่ให้บริการในเวลาเดียวกัน ผู้ใช้งานจะได้รับความสะดวกสบายจากแพลตฟอร์มที่รวบรวมบริการหลากหลาย สามารถสนองตอบความต้องการของนักท่องเที่ยว โดยไม่ต้องโหลดแอปพลิเคชันหลายตัว

## ภาพรวมตลาดและการแข่งขัน

ธุรกิจท่องเที่ยวเป็นธุรกิจที่ใหญ่ที่สุดในโลกและเกี่ยวข้องกับคนมากที่สุดในโลกธุรกิจหนึ่ง จากสถิติปี 2015 ในจำนวนประชากรโลก 7,600 ล้านคน มีคนออกเดินทางไปต่างประเทศมากกว่า 1,235 ล้านคนต่อปี และยังมีคนเดินทางท่องเที่ยวภายในประเทศอีกไม่น้อยไปกว่าการเดินทางท่องเที่ยวระหว่างประเทศ ธุรกิจท่องเที่ยวจึงเป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับทุกคนและเชื่อมโยงกับธุรกิจอื่นๆอีกมากมายเช่น ธุรกิจสุขภาพ การค้าขายระหว่างประเทศ เป็นต้น

การเปิดตัวของ Agoda และ Booking.com สองบริษัทระดับโลกที่มีอิทธิพลในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว ภายใต้ชื่อบริษัท Priceline Group จดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์อเมริกา เป็นบริษัท Online Travel Agent (OTA) ที่ใหญ่ที่สุดในโลก บริษัท Priceline มีส่วนแบ่งการตลาดเพิ่มขึ้นมาก แทนที่บริษัททัวร์แบบดั้งเดิม คู่แข่งที่สำคัญของบริษัทยักษ์ใหญ่ Priceline คือ Expedia ซึ่งตามทีกล่าวไว้ข้างต้น เป็นบริษัทที่เริ่มบุกตลาดด้วยตนเองและลงทุนผ่าน Traveloka สตาร์ทอัพจากประเทศอินโดนีเซียที่กำลังขยายตลาดในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ 5 ประเทศ

### เปรียบเทียบกำไร บริษัท Priceline



- MARRIOT: 5,974 โรงแรม 1,170,367 ห้องพัก มีกำไร \$824 ล้าน (824,524,428)
- INTERCONTINENTAL: 5,070 โรงแรม 749,721 ห้องพัก มีกำไร \$437 ล้าน (437,632,196)
- HILTON: 4,727 โรงแรม 775,866 ห้องพัก มีกำไร \$367 ล้าน (367,864,744)
- ACCOR: 4200 โรงแรม 524,955 ห้องพัก มีกำไร \$255 ล้าน (255,995,203)
- PRICELINE: ไม่มีโรงแรมและห้องพัก มีกำไร \$2,265 ล้าน (2,265,177,000)

เมื่อนำตัวเลขทั้ง 4 เซนโรงแรมชั้นนำที่ใหญ่ที่สุดในโลก มารวมกันจะได้ 19,971 โรงแรมทั่วโลก มีจำนวนห้องรวมกัน 3,220,909 ห้อง และมีกำไรรวมกัน \$1,886 ล้าน แต่กำไรจาก ธุรกิจของ 4 เซนโรงแรมชั้นนำก็ยังน้อยกว่ากลุ่มบริษัท Priceline ซึ่งทำกำไรสูงถึง \$2,265 ล้าน โดยที่กลุ่มบริษัท Priceline ไม่ได้เป็นเจ้าของโรงแรม และไม่มีห้องพักสักห้องเดียว

ทั้งนี้ ในปีที่แล้ว มีการจองโรงแรมผ่านกลุ่มบริษัท Priceline เป็นยอดเงินมากถึง 2.4 ล้านล้านบาท ซึ่งตัวเลข ดังกล่าวสูงกว่า GDP บางประเทศเลยทีเดียว และนั่นหมายถึงทุกครั้งที่มีการจองห้องพักผ่าน

Agoda และ Booking.com กลุ่มบริษัท Priceline จะได้รับส่วนแบ่งค่าคอมมิชชั่นจากโรงแรม โดยที่บริษัทไม่ต้องมีโรงแรมเป็นของตัวเอง ปีที่ผ่านมาบริษัท Priceline มีรายได้ค่าคอมมิชชั่นสูงถึง \$11,359 ล้าน หรือ 16% ของยอดจองทั้งหมด 2.4 ล้านล้านบาท (70,993.75 ล้านเหรียญสหรัฐฯ) จึงทำให้กำไรขั้นต้น (Gross Profit) ของกลุ่มบริษัท Priceline มีมากถึง 96% มีต้นทุนขายเพียงแค่ 4% ของรายได้ โดยค่าใช้จ่ายหลักของบริษัทคือ ค่าโฆษณา ค่าบริหาร และค่าพนักงาน คิดเป็น 56% ของยอดขาย และเมื่อหักภาษีต่างๆแล้วจะเหลืออัตรากำไรสุทธิที่ 20% (\$2,265 ล้าน) ถือว่าเป็นธุรกิจที่มีอัตรากำไรที่ดีมาก

## กลยุทธ์เปิดตลาด

นอกจากการติดตั้ง TTP Blockchain Kiosk 100,000 แห่งทั่วโลก ใน 100 เมืองท่องเที่ยวยอดนิยม ตึกตุ๊กตาสจะเปิดสำนักงานในกรุงเทพฯ อ่องกงและสิงคโปร์: 3 เมือง ที่มีนักท่องเที่ยว รวมกันมากถึง 66.57 ล้านคนคิดเป็น 5% ของนักท่องเที่ยวทั่วโลก

ตึกตุ๊กตาส ปักหลักตั้งสำนักงานหลัก ใน 3 เมือง โดยแบ่งความสำคัญดังนี้

**ฮ่องกง :** สำนักงานใหญ่ เพื่อเป็นสำนักงานทางการเงิน โดยตึกตุ๊กตาสจดทะเบียนบริษัทกับบริษัทกฎหมาย Howse Williams Bowers ที่ได้รับรางวัล Law Firm of the Year 2014 ฮ่องกงเป็นแหล่งที่ตั้งออฟฟิศเชิงกลยุทธ์ในการแข่งขันในธุรกิจ OTA เพราะเป็นประตูสู่ประเทศจีน ซึ่งเป็นตลาดการท่องเที่ยวที่ใหญ่และเติบโตมากที่สุดในโลก ซึ่งเราวางแผนที่จะขยาย TTP Blockchain Kiosk ไปยัง 7 เมืองท่องเที่ยวในประเทศจีน

**สิงคโปร์ :** สำนักงานการขยายธุรกิจสู่ภูมิภาคอื่นนอกจากเอเชีย เนื่องจากสิงคโปร์เป็นเมืองที่มีต่างชาติตั้งเป็นสำนักงานระดับภูมิภาคมากที่สุดในโลก

**กรุงเทพฯ :** สำนักงานปฏิบัติการ เช่นคอลเซ็นเตอร์ และบริการหลังการขาย เนื่องจากกรุงเทพฯ มีความพร้อมทางด้านบุคลากรและยังเป็นศูนย์กลางของอาเซียน นอกจากกรุงเทพฯ แล้ว เรามีแผนที่จะขยายบริการ TTP Kiosk ไปยัง 3 เมืองท่องเที่ยวหลักของไทยคือ ภูเก็ต พัทยา และเชียงใหม่

ภายใต้แนวคิด Asia First : ปี 2018 ตึกตุ๊กตาสจะลงทุนใน 10 เมืองท่องเที่ยว (ไทย (4) ญี่ปุ่น (4) สิงคโปร์ และฮ่องกง) เพื่อเข้าถึงนักท่องเที่ยว 109.92 ล้านคน คิดเป็น 8.9% ของนักท่องเที่ยวทั่วโลก ซึ่งนับเป็นการใช้ทรัพยากรในการลงทุนที่ประหยัดทั้งเงินทุนและเวลา ในการเข้าถึงนักท่องเที่ยวได้อย่างคุ้มค่า และขยายต่อเนื่องในปี 2019 เพื่อบุกเอเชียรวม 12 ประเทศ 38 เมืองซึ่งจะทำให้สามารถเข้าถึง 22.5% ของนักท่องเที่ยวทั่วโลก หรือคิดเป็น 277.23 ล้านคน

## แผนงานโครงการ

Phase 1 (2018): 2018 เปิดตัวใน 4 ประเทศ 10 เมือง เพื่อเข้าถึงนักท่องเที่ยว 109.92 ล้านคน (8.9% ของนักท่องเที่ยวทั่วโลก)

ประเทศไทย (4 เมือง)—นักเดินทาง 45.6 ล้านคน: กรุงเทพฯ (23.27 ล้านคน), ภูเก็ต (12.08 ล้านคน), พัทยา (7.31 ล้านคน), เชียงใหม่ (2.94 ล้านคน)

ฮ่องกง—25.69 ล้านคน

สิงคโปร์—17.61 ล้านคน

ญี่ปุ่น (4 เมือง)—นักเดินทาง 21.02 ล้านคน: โตเกียว (9.71 ล้านคน), โอซาก้า (6.13 ล้านคน), เกียวโต (3.03 ล้านคน), ซิบะ (2.15 ล้านคน)

Phase 2: ประเทศจีนและอินเดีย (13 เมืองท่องเที่ยว) เพื่อเข้าถึงนักท่องเที่ยว 93.4 ล้านคน (7.56%)

ประเทศจีน (7 เมือง)—นักเดินทาง 55.48 ล้านคน: มาเก๊า (16.3 ล้านคน) เซินเจิ้น (12.96 ล้านคน) กวางโจว (9.07 ล้านคน) เซี่ยงไฮ้ (7.2 ล้านคน) ปักกิ่ง (4.15 ล้านคน) จูไห่ (3.27 ล้านคน) กุ้ยหลิน (2.53 ล้านคน)

อินเดีย (6 เมือง)—นักเดินทาง 37.92 ล้านคน: เดลี (10.25 ล้านคน) มุมไบ (8.88 ล้านคน)

อัครา (6.74 ล้านคน) เจนไน (5.18 ล้านคน) ชัยปุระ (4.32 ล้านคน) โกลกาตา (2.55 ล้านคน)

Phase 3: อีก 7 ประเทศในเอเชีย (15 เมืองท่องเที่ยว) เพื่อเข้าถึงนักท่องเที่ยว 74.31 ล้านคน (6.01%)

มาเลเซีย (3 เมือง)—นักเดินทาง 21.6 ล้านคน: กัวลาลัมเปอร์ (12.84 ล้านคน) โยโฮบาร์ (5.57 ล้านคน) เกะปิง (3.19 ล้านคน)

เวียดนาม (3 เมือง)—นักเดินทาง 13.8 ล้านคน: โฮจิมินห์ (5.5 ล้านคน) ฮานอย (4.3 ล้านคน) ฮาลอง (4 ล้านคน)

ไต้หวัน (2 เมือง)—นักเดินทาง 11.48 ล้านคน: ไทเป (9.31 ล้านคน) ไทจง (2.17 ล้านคน)

เกาหลี (2 เมือง)—นักเดินทาง 10.08 ล้านคน: โซล (7.66 ล้านคน) เกาเซจู (2.42 ล้านคน)

อินโดนีเซีย (2 เมือง)—นักเดินทาง 9.81 ล้านคน: เดนปาซาร์ (6.23 ล้านคน)

จาการ์ตา (3.58 ล้านคน)

กัมพูชา (2 เมือง)—นักเดินทาง 5.34 ล้านคน: พนมเปญ (3.01 ล้านคน) เสียมราฐ (2.33 ล้านคน)

ศรีลังกา—โคลัมโบ (2.2 ล้านคน)

Phase 4: ตะวันออกกลางและแอฟริกา (10 เมืองท่องเที่ยว)—นักท่องเที่ยว 53.65 ล้านคน (4.34%)

Phase 5: สหรัฐอเมริกา (10 เมืองท่องเที่ยว)—นักท่องเที่ยว 60.27 ล้านคน (4.88%)

Phase 6: ยุโรป (10 เมืองท่องเที่ยว)—นักท่องเที่ยว 94.44 ล้านคน (7.65%)

Phase 7-10: เปิดตัวใน 32 เมืองท่องเที่ยวที่เหลือ—นักท่องเที่ยว 69.901 ล้านคน (5.66%) และทำการตลาดในทั้ง 100 เมืองท่องเที่ยวของโปรเจกต์กตุกพาส

## เริ่มต้นที่กรุงเทพมหานคร

ธุรกิจท่องเที่ยวมีมูลค่าถึง 18% ของ GDP (Gross Domestic Product) ของประเทศไทย ธุรกิจท่องเที่ยวจึงเป็นธุรกิจหลักที่สร้างรายได้ให้กับประเทศไทย เช่นเดียวกับกับเมืองท่องเที่ยวทั่วโลกอีก 100 เมืองที่มีธุรกิจท่องเที่ยวเป็นตัวสร้างรายได้หลัก

ตุ๊กตุ๊กพาส ถือกำเนิดในกรุงเทพมหานคร เมืองที่มีนักท่องเที่ยวเดินทางมามากที่สุด 1 ใน 3 ของโลก ประจำปี 2017 ในมุมมองของการท่องเที่ยว การนั่งรถตุ๊กตุ๊กนับเป็นหนึ่งในกิจกรรมที่นักท่องเที่ยวนึกถึงเมื่อมาเยือนไทย อีกทั้งรถตุ๊กตุ๊กนับเป็นสัญลักษณ์อย่างหนึ่งของประเทศไทยอีกด้วย และคำว่า "ตุ๊กตุ๊ก" ในสำเนียงภาษาอังกฤษที่ออกเสียงว่า "ทูกทูก" ให้ความหมายในภาษาไทยเช่นเดียวกับคำว่า "ทุกอย่าง" ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงเป้าหมายในการเป็น "พาสของทุกอย่าง" สำหรับการท่องเที่ยวไทยของตุ๊กตุ๊กพาส จึงเป็นที่มาของชื่อแพลตฟอร์ม ที่ครอบคลุมบริการทุกอย่างสำหรับการท่องเที่ยว ในขณะที่ไทยเป็นที่รู้จักในฐานะประเทศยอดนิยมของนักเดินทางทั่วโลก แต่ไทยก็ยังมีชื่อเสียงในด้านการเอาเปรียบหลอกลวงนักท่องเที่ยวอยู่ไม่น้อย ซึ่งเกิดจากการบริการที่ไม่ได้มาตรฐาน และส่งผลเสียต่อภาพลักษณ์การท่องเที่ยวของประเทศ ดังนั้น เป้าหมายแรกของตุ๊กตุ๊กพาสคือ การรวบรวมการบริการด้านการท่องเที่ยวที่ได้มาตรฐานเข้ามาให้บริการในแพลตฟอร์มเดียวกัน เพื่อแก้ปัญหาธุรกิจเคาน์เตอร์ทัวร์ดั้งเดิมและยกระดับการบริการ

ตุ๊กตุ๊กพาส มีกำหนดเปิดตัวในไตรมาสที่สามของปี 2018 ที่กรุงเทพมหานคร เมืองหลวงของประเทศไทยและเป็นเมืองท่องเที่ยวที่มีนักท่องเที่ยวเดินทางเข้ามาท่องเที่ยวมากที่สุดในโลก โดยการวางตู้ Kiosk จำนวน 700 ตู้ ในโรงแรม 700 แห่งทั่วกรุงเทพฯ พร้อมกับการเปิดให้บริการ เว็บไซต์ และแอปพลิเคชัน จากข้อมูลของสำนักงานสถิติแห่งชาติ (กระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร ประจำปีประเทศไทย, พ.ศ. 2557) ประเทศไทยมีโรงแรมและเกสต์เฮาส์ที่จดทะเบียนกว่า 10,000 แห่ง โดยมีโรงแรมและเกสต์เฮาส์กว่า 704 แห่งในกรุงเทพฯ ซึ่ง 383 แห่งมีห้องพักตั้งแต่ 60-150 ห้องขึ้นไป แม้ว่าจำนวนโรงแรมในกรุงเทพฯจะเติบโตขึ้นจากปี พ. ศ. 2557 การเปิดตัวตู้ Blockchain Kiosk ครั้งแรกจะสามารถครอบคลุมทั้งโรงแรมขนาดใหญ่และขนาดเล็ก/เกสต์เฮาส์ทั่วกรุงเทพฯได้ทันที

ตุ๊กตุ๊กพาส ร่วมมือกับ Local Applications โดยจะเชื่อมต่อกับบริการที่มีอยู่แล้วผ่านทาง API (Application Programming Interface) เพื่อการเข้าถึงบริการต่างๆที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยวภายใต้แพลตฟอร์มเดียว เพื่อเป็นการตอบสนองต่ออัตราการเติบโตของนักท่องเที่ยวอิสระ การให้บริการใน Phase แรกของแพลตฟอร์มจะมุ่งเน้นไปที่การปรับปรุงบริการที่สำคัญที่สุดสองอย่าง คือ แพคเกจทัวร์ และการบริการมัคคุเทศก์ ผ่าน 3 แพลตฟอร์มหลักคือเว็บ แอปพลิเคชันบนมือถือ และตู้ Kiosk ที่ตั้งอยู่ในโรงแรม

## หมวดการบริการสำหรับ PHASE 1

ให้บริการโดยพันธมิตรธุรกิจการท่องเที่ยวในท้องถิ่นผ่านทาง API



### 1. แพ็คเก็จท่องเที่ยว

แพ็คเกจทัวร์กว่า 50 แพ็คเกจต่อเมืองเพื่อรองรับนักท่องเที่ยว แต่ละแพ็คเกจได้รับการจัดระเบียบแนะนำและรีวิวโดยลูกค้ายบล็อกเกอร์ และไกด์มืออาชีพ



### 2. มัคคุเทศก์

ฐานข้อมูลมัคคุเทศก์มืออาชีพที่มีใบอนุญาตจำนวน 45,000 คน สามารถจองไกด์และตรวจสอบข้อมูลเพื่อหลีกเลี่ยงการถูกหลอก และมีระบบรีวิว/แนะนำ เพื่อสนับสนุนไกด์ที่มีคุณภาพ

## หมวดการบริการอื่นๆ ในแพลตฟอร์ม



### 3. โรงแรม / รีสอร์ท

เปรียบเทียบราคาและจองที่พักรวมทั้ง โฮมสเตย์และรีสอร์ท



### 4. การเดินทาง/ขนส่งในประเทศ

จองตั๋วเครื่องบิน รถแท็กซี่ ตลอดจนบริการเช่ารถและส่งเอกสาร เพื่อเชื่อมต่อการเดินทางต่อเนื่องภายในประเทศ



### 5. F&B Deals

ดีลร้านอาหารและร้านเครื่องดื่มที่ดีที่สุด รวมถึงการสั่งอาหาร Delivery



### 6. บริการทางด้านสุขภาพและความงาม

จากสปา ฟิตเนส คลินิกเฉพาะทางและโรงพยาบาล รวมถึงการติดต่อแพทย์ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านด้วยระบบวิดีโอคอล



### 7. ช้อปปี้ง

บริการซื้อสินค้า / ช้อปปี้งออนไลน์: เครื่องสำอาง ผลิตภัณฑ์แบรนด์เนม เครื่องประดับอัญมณี และบริการ Private Shopping ที่นำสินค้าไปให้เลือกถึงโรงแรม



### 8. ที่ปรึกษาทางธุรกิจ

ติดต่อหาความ/ที่ปรึกษาทางธุรกิจ สำหรับนักเดินทางที่มองเห็นโอกาสทางธุรกิจและต้องการเชื่อมต่อกับธุรกิจ เพื่อทำ Business Matching





### 9. Data Package

อินเทอร์เน็ตแพ็คเกจสำหรับนักท่องเที่ยวผ่านแอปพลิเคชัน โดยไม่ต้องมีซิมการ์ด หรือพ็อกเก็ตไวไฟ



### 10. ประกันการเดินทาง

แพ็คเกจประกันการเดินทางที่หลากหลาย (บริการนี้ขึ้นอยู่กับข้อตกลงและ license ในแต่ละประเทศ)



### 11. ฉลองวันพิเศษหรือจัดงานเลี้ยง

รวมแพ็คเกจจัดงานเลี้ยงวันสำคัญกว่า 100 แพ็คเกจ เช่นการจัดงานแต่งงาน / Events



### 12. Entertainment Ticket

จองตั๋วคอนเสิร์ตและการแสดง



### 13. การศึกษา

จองคลาสต่างๆเช่น ต่อยมวย โยคะ ทำอาหาร ไรนด์นตรี ทั้งแบบส่วนตัวและแบบกลุ่ม



### 14. ช่วยเหลือนักท่องเที่ยว

ให้คำปรึกษาเรื่องวีซ่า ติดต่อตำรวจท่องเที่ยว และติดต่อขอความช่วยเหลือในกรณีฉุกเฉิน เรียกรถพยาบาลฉุกเฉิน



### 15. แลกเงิน

แลก/โอนเงินสดต่างๆ (บริการนี้ขึ้นอยู่กับข้อตกลงและ license ในแต่ละประเทศ)

## พันธมิตรทางธุรกิจ

นอกเหนือจากการเป็นพันธมิตรกับเว็บและแอปพลิเคชันทางการท่องเที่ยวและธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยวแล้ว เรายังร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐและเอกชนในการทำโปรเจกต์ครั้งนี้

### TRAVEL INDUSTRY PARTNER



### PAYMENT PARTNER



### LEGAL PARTNER



นอกจากนี้ การท่องเที่ยวมีธุรกิจที่เกี่ยวข้องเนื่องมีมากมายเช่น การท่องเที่ยวเพื่อสุขภาพ (Health tourism) และธุรกิจอาหาร (Food & Beverage) เราจึงมีบริการเสริมที่ช่วยอำนวยความสะดวกให้นักท่องเที่ยว ดังนี้:

#### 1. สายรัดข้อมือสุขภาพ (Health Bracelet and Travel ID)

ตุ๊กตุ๊กพาสร่วมมือกับบริษัทดูแลสุขภาพท้องถิ่น เพื่อทำสายรัดข้อมือคิวอาร์โค้ด (Travel ID) ให้นักท่องเที่ยวที่เป็นลูกค้า Tuk Tuk Pass โดยไม่มีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติม เพื่อให้นักท่องเที่ยวที่เดินทางมาไทยสามารถบันทึกข้อมูลส่วนตัว ประวัติทางการแพทย์ เบอร์ติดต่อกรณีฉุกเฉิน ตลอดจนข้อมูลสำคัญต่างๆ เพื่อความปลอดภัยสูงสุดแก่นักท่องเที่ยว กรณีเกิดอุบัติเหตุหรือหมดสติ

## 2. Cashless Travel

ตุ๊กตุ๊กพาสร่วมมือกับ Visa International ซึ่งเป็น Payment Gateway ระดับโลก ออกบัตร Visa Prepaid Cash Card เพื่อใช้ที่ Kiosk และ 7-11 (กว่า 10,000 สาขาทั่วโลก) ตลอดจนร้านค้าพันธมิตรของ VISA อีกกว่า 40 ล้านแห่งทั่วโลก รวมทั้งสามารถซื้อสินค้าและบริการออนไลน์ นอกจากนี้ การใช้บัตรดังกล่าวยังช่วยให้นักท่องเที่ยวสะดวกไม่ต้องเก็บเศษเหรียญกลับประเทศ จากสถิติที่ผ่านมา นักท่องเที่ยวนำเหรียญกลับบ้านมากถึง 6,000 ล้านบาทต่อปี ทำให้ธนาคารชาติต้องเสียทรัพยากรในการผลิตเหรียญขึ้นมาทดแทนทุกปี

บัตรนี้จึงมีเป้าหมายเพื่อลดการใช้เหรียญที่เกิดจากการทอน ลดค่าใช้จ่ายที่เกิดจากอัตราแลกเปลี่ยนเมื่อใช้บัตรเครดิต สร้างความสะดวกในการใช้จ่ายสำหรับค่าใช้จ่ายจำนวนไม่สูงต่อบิล และหากมีเงินเหลือในบัตร นักท่องเที่ยวก็สามารถนำกลับไปใช้ในประเทศของตนเองต่อไปโดยไม่ต้องแลกคืนให้เสียอัตราแลกเปลี่ยน อีกทั้งยังมีความปลอดภัยจากปัญหาการขโมยรหัสบัตรเครดิตของร้านค้า เพราะบัตรใช้ระบบแตะบัตร ไม่ต้องส่งบัตรให้ร้านค้านำไปรูด

นอกจากนี้ ตุ๊กตุ๊กพาสยังร่วมมือกับบริษัท Smart purse ติดตั้งเครื่องรับบัตร (แตะ รูด เสียบ) ที่สามารถรองรับบัตรเครดิต เดบิต Prepaid cash card และรองรับ Union pay, Alipay, QR code ตลอดจนรับชำระด้วยเงินสดทั้งธนบัตรและเหรียญท้องถิ่น และเหรียญ cryptocurrency ในอนาคตอีกด้วย

## 3.Meituan-Dianping

ร่วมมือกับ Unicorn อันดับ 4 ของโลก Meituan-Dianping China Internet Plus Holding จากประเทศจีนที่มีมูลค่าบริษัท 9.8 แสนล้านบาท อยู่ในกลุ่ม E-Commerce/Marketplace ประกอบธุรกิจ เว็บไซต์รวมดีลร้านอาหาร เกิดจากการควบรวมระหว่าง Meituan เว็บไซต์ดีล ที่มี Alibaba หนุนหลัง และ Dianping แอปรีวิวร้านอาหารที่มี Tencent หนุนหลัง กลายเป็นผู้ให้บริการรูปแบบ Online-to-Offline ที่ใช้อิทธิพลของสื่อออนไลน์ผลักดันให้เกิดยอดขายออนไลน์ที่ใหญ่ที่สุดของจีน โดยเริ่มต้นทำการตลาดร่วมกัน เพื่อบริการ Lifestyle seamless solution เพื่อให้นักท่องเที่ยวจีนกว่า 100 ล้านคนที่เดินทางออกท่องเที่ยวในต่างประเทศ ได้รับบริการตั้งแต่ Data package แนะนำร้านอาหาร และข้อป้๊ง ด้วยการร่วมมือกับแอปที่นักท่องเที่ยวจีนคุ้นเคย ที่มีผู้ใช้มากกว่า 800 ล้านคน โดย Tuk Tuk Pass เป็นผู้จัดหาบริการใน Local โดยเริ่มต้นที่ ประเทศไทยที่มีนักท่องเที่ยวจีนมากกว่า 35% ของนักท่องเที่ยวทั้งหมด

## ประมาณการรายได้จากธุรกรรมผ่านตู้ Blockchain Kiosk

รายได้ของตู้ Blockchain Kiosk โดยคำนวณจากการให้บริการด้านแพคเกจท่องเที่ยวเพียงอย่างเดียว จากราคาเฉลี่ยแพคเกจละ \$75

### เป้าหมายเบื้องต้น (ปี 2018)

ขยายตู้ Kiosk ใน 10,000 โรงแรม

(เฉลี่ยยอดขาย = 6 แพคเกจ / โรงแรม / วัน)

รายได้เฉลี่ย \*                 \$450 / โรงแรม / วัน  
\$13,500 / โรงแรม / เดือน

10,000 โรงแรม                 \$135,000,000/เดือน  
(\$1,620,000,000/ปี)

กำไรเบื้องต้น 15%         \$243,000,000/ปี  
(ค่าใช้จ่าย 12%)

กำไรสุทธิ 3%                 \$48,600,000/ปี

### เป้าหมายระยะกลาง (ปี 2019-2020)

ขยายตู้ Kiosk ใน 40,000 โรงแรม ในเมืองท่องเที่ยวเอเชีย

(6 แพคเกจ / โรงแรม / วัน)

รายได้เฉลี่ย \*                 \$13,500 / โรงแรม / เดือน

40,000 โรงแรม                 \$540,000,00 / เดือน  
(\$6,480,000,000 / ปี)

กำไรเบื้องต้น 15%         \$972,000,000 / ปี  
ค่าใช้จ่าย 12%

กำไรสุทธิ 3%                 \$194,400,000 / ปี

### เป้าหมายระยะยาว (ปี 2020-22)

ขยายตู้ Kiosk 100,000 โรงแรม ในเมืองท่องเที่ยวทั่วโลก

(6 แพคเกจ / โรงแรม / วัน)

รายได้เฉลี่ย \*                 \$13,500 / โรงแรม / เดือน

100,000 โรงแรม                 \$1,350,000,000 / เดือน  
\$16,200,000,000 / ปี

กำไรเบื้องต้น 15%         \$2,430,000,000 / ปี  
ค่าใช้จ่าย 12%

กำไรสุทธิ 3%                 \$486,000,000 / ปี

\* หน่วยเป็นเงินเหรียญสหรัฐฯ

## คำอธิบายเหรียญโทเคน

### TUK TUK PASS ASSET TOKEN (TTP-A)

ชื่อเหรียญ	Tuk Tuk Pass Asset (TTP-A)
จำนวนโทเคนทั้งหมด	1,000,000,000 TTP-A
จำนวนโทเคนที่จัดสรรให้นักลงทุน	700,000,000 TTP-A (70% of total supply)
กำหนดการขาย	25 ม.ค. - 13 ก.พ. (Pre-ICO: 20% Off) 16 เม.ย. - 30 ก.ย. (ICO Round 1)
การเสนอขายเหรียญ	ผ่านเว็บระดมทุน <a href="http://www.tuktukpass.co">www.tuktukpass.co</a> เท่านั้น
ราคาขาย	1 TTP-A = 1 USD
การส่งเหรียญให้นักลงทุน	ภายใน 30 วันหลังจากที่ ICO Round 1 จบลง โดยผู้ลงทุนจะได้รับเหรียญผ่านทาง Ethereum Smart Contract (ต.ค. 2018)
มาตรฐาน	ERC-20
Token Decimals	18

ตามแผนงานของเราในการขยาย TTP Blockchain Kiosks ใน 100 เมืองท่องเที่ยวยอดนิยม เราจะนำ 70% ของเหรียญทั้งหมดมาเสนอขายให้กับนักลงทุน ตึกตึกพาสจะทำการเสนอขายเหรียญ จำนวน 10 รอบ โดยเสนอขายจำนวน 70,000,000 TTP-A ในแต่ละรอบ

ICO รอบที่ 1 จะมีช่วง Pre-sale เพื่อมอบส่วนลดพิเศษ 20% ให้แก่ผู้ลงทุนในช่วงเวลาก่อนการเสนอขายโดยจะมีจำนวนไม่เกิน 1 ล้านเหรียญ หลังจากนั้นจะเปิดขายในราคาขายปกติ การขาย Pre-ICO และ รอบที่ 1 มีจำนวนรวม 70 ล้าน TTP-A (10% ของจำนวนเหรียญทั้งหมด) ซึ่งการขายโทเคนรอบนี้จะมีเงินเพียงพอเพื่อเปิดโครงการใน 4 ประเทศแรก ไทย ญี่ปุ่น สิงคโปร์ และฮ่องกง ซึ่งครอบคลุมเกือบ 10% ของนักท่องเที่ยวทั่วโลก

### นโยบาย TOKEN CALL OPTION

ตึกตึกพาสเป็นธุรกิจท่องเที่ยวแห่งแรกที่เปิดขาย ICO ที่มีการออกนโยบาย Token Call Option ซึ่งเป็นข้อตกลงที่เปิดโอกาสให้นักลงทุนใน ICO รอบแรกมีสิทธิ์ในการซื้อเหรียญในราคาเดียวกับที่ซื้อมาใน

รอบที่ 1 (ราคา Token Main Sale Price) ยกตัวอย่างเช่น นักลงทุน A ซื้อ 1000 TTP-A ใน ICO Round 1 ก็สามารถซื้อ TTP-A ได้สูงสุด 1000 Token ได้ในราคาเดิมในช่วงรอบต่อไป

Token Call Option เป็นนโยบายพิเศษสำหรับนักลงทุนที่ลงใน ICO รอบแรกเท่านั้น โดยในรอบต่อไป นักลงทุนเหล่านี้จะได้รับการแจ้งเตือน และมีเวลา 30 วันในการนำเงินไปซื้อเหรียญได้ในราคาเดิม หลังจากช่วงเวลา 30 วัน รอบการขายจะถูกเปิดต่อสาธารณะ ซึ่งจะช่วยให้ให้นักลงทุนรอบแรกได้รับสิทธิ์ในการซื้อในราคาเดิมในรอบต่อไป โดยไม่ถูกปรับราคาขายตามมูลค่าของ Token ในตลาด

ตารางรอบ ICO อาจมีการเปลี่ยนแปลงตามแผนขยายตัวรวมทั้งความต้องการของโทเค็น นักลงทุนสามารถเช็คตาราง ICO และอัปเดตข้อมูลได้ที่ [www.tuktukpass.co](http://www.tuktukpass.co)

## การจัดสรรเหรียญ



- นักลงทุนทั่วไป 70%  
 700 ล้านเหรียญ เพื่อใช้ในการขยายตู้ Kiosk 100,000 ตู้ในเมืองท่องเที่ยว Top 100 ทั่วโลก
- สำรองสำหรับการขยายธุรกิจ ในต่างประเทศ: 20% หรือมากกว่า \*  
 200 ล้านเหรียญ เพื่อไว้ใช้ร่วมทุนหรือแลกเปลี่ยนกับธุรกิจท่องเที่ยวท้องถิ่น เพื่อการขยายธุรกิจในทุกภูมิภาคทั่วโลก
- สำรองสำหรับทีมพัฒนาเหรียญและที่ปรึกษา: 10%  
 100 ล้านเหรียญ โดยทีมพัฒนาจะได้รับเหรียญเฉลี่ยปีละ 2% โดยได้รับเหรียญครบภายใน 5 ปี (Silent Period)

\*Tuk Tuk Pass Token ที่เหลือทั้งหมดที่ยังไม่ได้จัดจำหน่ายในช่วง Pre-ICO และภายในช่วง ICO End Date จะถูกเก็บโอนเป็น Token สำรองเพื่อขยายไปรเจดในต่างประเทศ

นอกเหนือจาก Tuk Tuk Pass Token ที่ได้รับการแจกจ่ายในช่วง Presale และ ICO แล้ว จะไม่มีการออก Token เพิ่มอีก

ผู้ถือ Tuk Tuk Pass A (TTP-A) จะได้รับเหรียญที่ถูกสร้างขึ้นจากค่าประมวลผล network ที่เกิดจากการซื้อบริการท่องเที่ยวต่างๆบนแพลตฟอร์มของตุ๊กตุ๊กพาส ในรูปแบบของ TTP-C (Coin) ทั้งนี้ การจ่ายค่าประมวลผล network จะเริ่มจากการถือเหรียญนานที่สุดไปตามลำดับ และเมื่อผู้ถือเหรียญได้รับค่าประมวลผลเรียบร้อยแล้ว ก็จะกลับไปต่อคิวเพื่อกลับเข้ามารับค่าประมวลผลอีก แบบต่อเนื่อง (recurring) ทุกปี ในช่วงไตรมาสที่ 4

## เหรียญตุ๊กตุ๊กพาส C (TTP-C)

เหรียญ Tuk Tuk Pass C (TTP-C) เป็นเหรียญที่สามารถใช้แลกเปลี่ยนค่าและบริการในระบบแพลตฟอร์มของตุ๊กตุ๊กพาส เพื่ออำนวยความสะดวกให้นักท่องเที่ยวสามารถใช้ในการชำระสินค้าหรือบริการต่างๆ ได้ทั่วโลก ลดปัญหาเรื่องอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

Token Name	Tuk Tuk Pass Coin (TTP-C)
การสร้างเหรียญ	<ol style="list-style-type: none"> <li>ผู้ลงทุน: เหรียญ TTP-C จะถูกสร้างขึ้นจากส่วนหนึ่งของกำไรสุทธิจาก transactions ที่เกิดขึ้นบนแพลตฟอร์มตุ๊กตุ๊กพาส : โดยแบ่งให้กับผู้ถือเหรียญ TTP-A ทุกไตรมาสที่ 4 ของปี</li> <li>การสร้างมูลค่า/มีส่วนร่วมบนแพลตฟอร์ม: ผู้ใช้ (นักเดินทางและผู้ให้บริการ) ที่เข้าร่วม ในแพลตฟอร์มตุ๊กตุ๊กพาสสามารถได้รับรางวัลในรูปแบบของเหรียญ TTP-C กรณีตัวอย่าง: โกดนำเที่ยวที่ให้บริการที่มีคุณภาพ หรือ ผู้ใช้แฮร์รี่วี่ที่เป็นประโยชน์สำหรับเพื่อนนักเดินทาง ตัวเลือกนี้สนับสนุนและให้ผลตอบแทนแก่ผู้ใช้ที่มีส่วนร่วมกับชุมชนการเดินทาง</li> </ol>
การใช้งาน	แลกเปลี่ยนผลิตภัณฑ์และบริการด้านการเดินทางบนแพลตฟอร์ม TTP ใน 100 เมืองท่องเที่ยวทั่วโลก

## DISCLAIMER

TTP-A ไม่ใช่ตราสารวัดระดับการลงทุนใดๆ การเสนอขายเหรียญ TTP-A มีความหมายในการระดมทุน ตามแนวทางระดมทุนของธุรกิจสตาร์ทอัพ

TTP-A เป็นเหรียญดิจิทัลเพื่อมีส่วนร่วมและใช้ในการประมวลผลระบบของTTP และไม่ถือเป็นกรรมสิทธิ์หุ้นในธุรกิจ

จากการที่มีบางประเทศไม่แนะนำหรือมีกฎหมายเกี่ยวข้องกับเหรียญดิจิทัลนั้น เราเชื่อว่าจะเป็นการดีที่สุดถ้าไม่มีใครจากประเทศเหล่านั้นเข้าร่วมในการซื้อTTP-A

เหรียญ TTP-A เป็นเหรียญดิจิทัลที่มีการรักษาความปลอดภัยแบบเข้ารหัสและเป็นตัวแทนการได้สิทธิ์ในการรับค่าประมวลผลระบบของ TTP โดยได้รับเป็นเหรียญ TTP-C เพื่อนำไปใช้ในการชำระสินค้าและบริการเฉพาะใน TTP แพลตฟอร์มเท่านั้น

ในกรณีที่ข้อมูลในเอกสารฉบับนี้ได้รับการดำเนินการหรือแปลเป็นภาษาอื่น ๆ นอกเหนือจากภาษาอังกฤษ ("ภาษาต่างประเทศ") ในขอบเขตที่อนุญาตตามกฎหมาย ข้อมูลที่กำหนดในเอกสารภาษาอังกฤษจะมีผลบังคับใช้เหนือภาษาต่างประเทศอื่นๆ



## ทีม

**ปรางพิสูทธิ์ แดงเดช**

Co-Founder, CEO

คุณปรางพิสูทธิ์เป็นผู้อำนวยการสร้างและพิธีกรรายการ Passion ช่อง Nation TV 22 สถานีข่าวอันดับ 1 ของประเทศไทย เธอมีเครือข่ายของนักเดินทางที่มีอิทธิพลด้านการท่องเที่ยวกว่าพันคน ตลอดจนผู้เชี่ยวชาญด้านอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวทั่วโลก และเกิดแนวคิดเรื่องโครงการตุ๊กตุ๊กพาส เธอได้รับปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาภาพยนตร์และสื่อใหม่ ด้านเทคโนโลยีและ New Media จากมหาวิทยาลัยนิวยอร์ก และได้รับรางวัล Innovator Award ปี 2015 - อาบูดาบี สหรัฐอาหรับเอมิเรสต์ จากคณะกรรมการพัฒนาเทคโนโลยีแห่งอาบูดาบี (ADTDC)

**AEK DAENGDEJ**

Co-Founder, Head of Systems Design

คุณศรัณย์พงศ์ จบการศึกษาปริญญาวิทยาศาสตรบัณฑิต สาขาการจัดการระบบสารสนเทศ (Management Information Systems) และด้านการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศ จาก Smeal Business School, Penn State University เขาเชี่ยวชาญในงานด้าน โลจิสติกส์ การวิเคราะห์ข้อมูล และการออกแบบระบบ เขาเคยร่วมทำงานกับทีมออกแบบระบบเพื่อคาดการณ์ความต้องการสินค้าคงคลังสำหรับคาเฟ่เมซอน แพรนไฮส์ร้านกาแฟที่ใหญ่และเติบโตเร็วที่สุดในประเทศไทย

**ดร. วุฒิพงศ์ พงศ์สุวรรณ**

Head of Web/API Development

ดร. วุฒิพงศ์ เป็นหนึ่งในผู้บุกเบิกด้านการพัฒนาระบบคอมพิวเตอร์และเว็บไซต์ของประเทศไทย เขาเป็น CEO ของ App Factory และทำหน้าที่เป็นโค้ชด้านการพัฒนาธุรกิจ ในรายการ The Startup Thailand ช่องเนชั่นทีวี 22 ตำแหน่งอื่น ๆ ได้แก่ ตำแหน่งกรรมการสภามหาวิทยาลัยภาคเหนือและคณะกรรมการสภาวิจัยแห่งชาติ เขาจบปริญญาเอกวิทยาการคอมพิวเตอร์จากสถาบันเทคโนโลยีแห่งเอเชีย



## ธีระนันท์ จิตจักษ์ภรณ์

System Analysis, Web/API Programmer

คุณธีระนันท์เป็นนักพัฒนาเว็บที่มีประสบการณ์ทำงานกับลูกค้าองค์กรหลายราย ได้แก่ บริษัท คาวาน่าโบรกเกอร์ จำกัด บริษัท ริชอินโนเวชั่น จำกัด และ บริษัท เวิร์คมาร์เก็ตไทยแลนด์ จำกัด จบการศึกษาระดับปริญญาโทด้านวิทยาการคอมพิวเตอร์และระบบสารสนเทศจาก สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ (NIDA) และมีความเชี่ยวชาญในด้านการพัฒนาแอปพลิเคชันการพัฒนาและออกแบบผลิตภัณฑ์บนเว็บรวมทั้งการวิเคราะห์ระบบและเครือข่าย



## นครินทร์ ประไพวงษ์

Country Manager—Thailand.

คุณนครินทร์ดำรงตำแหน่งผู้บริหารในหลายบริษัททางด้านโทรคมนาคม ได้แก่ ORA Telecom Thailand, PM Telecom (Blackberry), Pacific Cellular Thailand (Nokia Franchise Network) และ WIKO Mobile Thailand ปัจจุบันเขาดำรงตำแหน่งผู้จัดการประจำประเทศไทยของ Knowlarity Thailand แพลตฟอร์มบริการโทรศัพท์ระบบคลาวด์ ความเชี่ยวชาญของเขา ได้แก่: นโยบายธุรกิจและ บริษัท การพัฒนาผลิตภัณฑ์และช่องทางและการจัดตั้งบริการค้าปลีกสำหรับแบรนด์หลักๆ เช่น Nokia Blackberry และ Kodak จบการศึกษาระดับปริญญาโทบริหารธุรกิจจาก จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



## นครินทร์ เบญจาทิกุล

Country Manager—Thailand.

นครินทร์ เบญจาทิกุล เคยดำรงตำแหน่งผู้จัดการบริษัท ซีเคียวริตี้ (ประเทศไทย) จำกัด ผู้ให้บริการด้านโลจิสติกส์และความปลอดภัยทางการเงินอันดับหนึ่งของประเทศมาเลเซีย ได้รับประกาศนียบัตรการขนส่งและธุรกิจระหว่างประเทศจาก สถาบัน TIFFA เป็นวิทยากรในมหาวิทยาลัยราชภัฏวชิรเวศน์นครราชสีมา เคยดำรงตำแหน่งผู้จัดการฝ่ายขายและการตลาดบริษัท มายเปย์ จำกัด ผู้ให้บริการแอปพลิเคชัน mypay pocket และเครื่องรับชำระเงินอัจฉริยะ ให้บริการในร้านสะดวกซื้อชั้นนำเช่น Family Mart, Tops, Central และโรงแรมชั้นนำ จบการศึกษาจากโครงการบริหารธุรกิจหลักสูตรนานาชาติ มหาวิทยาลัยราชภัฏวชิรเวศน์



## ธีรฤดี ช้วยเมือง

### Fintech Outreach

คุณธีรฤดีเป็นผู้เชี่ยวชาญทางด้านฟินเทค Kiosks และการจัดการการพัฒนาธุรกิจ: เขาสนับสนุนการพัฒนาตู้บริการระดับ high-end ในประเทศไทยสำหรับลูกค้าเช่น My Pay Co. , Ltd. และ E-money for PayforU ทักษะ / ความเชี่ยวชาญอื่น ๆ ได้แก่ : การทำงานในกระบวนการวิศวกรรมวิศวกรรมคุณภาพและเป็นวิศวกรจัดหาจบการศึกษาระดับปริญญาตรีสาขาวิศวกรรมศาสตร์จากสถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง



## RASHANE LIMTRAKUL

### Marketing Communication

คุณราเชนทร์เป็นผู้อำนวยการสร้างภาพยนตร์ / ผู้กำกับชื่อดังจากภาพยนตร์เรื่อง “โลกทั้งใบให้นายคนเดียว” (1995) ความสำเร็จของภาพยนตร์เรื่องนี้ได้รับรางวัลจาก National Motion Picture Award ด้านผู้กำกับดีเด่น และภาพยนตร์ดีเด่นแห่งปี นอกจากนี้ยังมีผลงานการกำกับและการผลิตภาพยนตร์โฆษณาทางโทรทัศน์ ละคร และสื่อการตลาดออนไลน์ที่สร้างสรรค์ เคยดำรงตำแหน่งผู้บริหารในบริษัท จีเอ็มเอ็ม แกรมมี่ จำกัด (มหาชน) บริษัทสื่อบันเทิงรายใหญ่ที่สุดในประเทศไทย และเคยเป็นผู้บริหาร ตำแหน่งส่งเสริมการขาย บริษัทอาร์เอสโปรดโมชั่น จำกัด (มหาชน) และผู้ก่อตั้ง Avant Productions เขาจบการศึกษาด้านภาพยนตร์จากมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

## ที่ปรึกษา



### ประเสริฐ บุญสัมพันธ์

Company structure and Business Advisor

คุณประเสริฐดำรงตำแหน่งผู้บริหารระดับสูงของบริษัทมหาชนหลายแห่ง ในระหว่างดำรงตำแหน่ง CEO และกรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) ได้นำบริษัทเข้าสู่ Fortune Global 500 (# 192, 2017) เขาดำรงตำแหน่งประธานกรรมการบริหารธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) และดำรงตำแหน่งกรรมการธนาคารนครหลวงไทย จำกัด (มหาชน) เขาได้รับประกาศนียบัตร Advanced Management Program จาก Harvard Business School และ MBA จาก Utah State University และได้รับปริญญาเอกดุษฎีบัณฑิต กิตติมศักดิ์ จากมหาวิทยาลัยในประเทศไทยหลายแห่ง



### ดีเอ โกวูเตอเรส ชัลดิวาร

Technical Advisor

คุณดีเอโกเป็นหนึ่งในผู้บุกเบิกด้านการพัฒนาเว็บในอาร์เจนตินาและละตินอเมริกา ในปี 2538 ปัจจุบันเขาดำรงตำแหน่งประธานองค์กร Bitcoin Latin America และ CEO ของ Rootstock Smart Contracts (RSK) ซึ่งเป็นแพลตฟอร์ม Open Source Smart Contract แห่งแรกที่เชื่อมต่อระบบเครือข่ายการชำระเงินกับบิทคอยน์ เขายังเป็นหนึ่งในสมาชิกผู้ก่อตั้ง Clarín Digital เว็บไซต์หนังสือพิมพ์หลักของอาร์เจนตินา และเว็บ patagon.com ซึ่งเป็นชุมชนทางการเงิน ซึ่งขายให้กับบริษัท Banco Santander เป็นจำนวนเงิน 750 ล้าน



### ศาสตราจารย์นายแพทย์ ดร.กระแส ชนะวงศ์

International Relations Advisor

นายแพทย์กระแส อดีตรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการต่างประเทศของไทย ได้รับรางวัล Ramon Magsaysay ในปี 2516 และรางวัลอันโดดเด่นอื่น ๆ ได้แก่ การได้รับ "Grand Cordon of the Order of the Rising Sun" จาก จักรพรรดิแห่งประเทศญี่ปุ่น (ปี 2547) และรางวัลดีเด่นของข้าราชการพลเรือนกระทรวงสาธารณสุขประเทศไทย (พ.ศ. 2514) มีส่วนเกี่ยวข้องกับองค์การระหว่างประเทศหลายแห่งที่ทำงานเพื่อพัฒนาวิถีชีวิตของชุมชนท้องถิ่นในเอเชีย และมีบทบาทในการพัฒนาความก้าวหน้าระบบการศึกษาในประเทศไทย



## ปรมินทร์ อิน โสม

Technical Advisor

คุณปรมินทร์เป็นผู้ก่อตั้งและผู้พัฒนาหลักของ Zcoin ซึ่งได้รับการยกย่องโดย Bitcoin Angel Investor มร.โรเจอร์ เวย์ ว่า“จะมาเป็นคู่แข่งของบิตคอยน์” นอกจากนี้ยังเป็นผู้ก่อตั้งและ CEO ของ Satang Corporation ตลอดจนกระดานเทรด TDAX ตำแหน่งที่ผ่านมา: วิศวกรฝ่ายพัฒนาซอฟต์แวร์ของ Microsoft และ วิศวกรระบบ บริษัท ทูร์คอปอเรชั่น เขาจบการศึกษาปริญญาโทด้านความมั่นคงสารสนเทศจาก Johns Hopkins University



## ท้อป จิรายุส ทรัพย์ศรีโสภา

Blockchain Industry & Community Advisor

คุณจิรายุส เป็นอดีตผู้ร่วมก่อตั้งและซีอีโอของ coins.co.th ซึ่งเป็นผู้นำกระดานเทรด Bitcoin ของไทย ก่อนหน้านี้เขาทำงานทางด้าน investment banking และ central banking เขาได้รับปริญญาด้านเศรษฐศาสตร์จากมหาวิทยาลัยออกซฟอร์ดประเทศอังกฤษ



## ชาติ จันทนประยูร

Travel Industry Advisor

คุณชาติเป็นนายกสมาคมมัคคุเทศก์อาชีพการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (PGAT) เขาการจัดตั้งสมาคมสหพันธ์การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยซึ่งรวมถึงสมาคมต่างๆที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยวแห่งชาติและการปรับปรุงคุณภาพของทรัพยากรมนุษย์ในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว ในฐานะประธานสมาคม เขายังดูแลความร่วมมือและประชาสัมพันธ์/ประชาสัมพันธ์กับหน่วยงานการท่องเที่ยวและธุรกิจต่างๆ



## ติดต่อเรา

ICO	<a href="http://www.tuktukpass.co">www.tuktukpass.co</a>
เว็บ (ตัวอย่างหน้าเว็บ)	<a href="http://www.tuktukpass.com">www.tuktukpass.com</a>
ลิงค์อิน	<a href="http://www.linkedin.com/company/tuktukpass">www.linkedin.com/company/tuktukpass</a>
เฟสบุ๊ก	<a href="http://www.facebook.com/tuktukpass">www.facebook.com/tuktukpass</a>
ทวิตเตอร์	<a href="http://www.twitter.com/tuktukpass">www.twitter.com/tuktukpass</a>
เทเลแกรม	@tuktukpass
Medium	<a href="https://medium.com/@tuktukpass">https://medium.com/@tuktukpass</a>
อีเมล	ico@tuktukpass.com