

Dezentralisierte Network Marketing. Wie man Netzwerke im Zeitalter der Blockchain und künstliche Intelligenz schafft.

Ricky Ammendola

**Das Buch, dass die Network Marketing-
Unternehmen würden dich niemals lesen
lassen!**

Titel

Dezentralisierte Network Marketing

Autor

Ricky Ammendola

Herausgeber

Royal Referral SpA - Divisione Libri

Die Webseiten unserer Schaltung:

www.networkmarketingoriginale.it

www.netheru.io

www.saveskin.net

Alle Rechte sind gesetzlich vorbehalten. Kein Teil dieses Buches darf auf irgendeine Weise ohne eine schriftliche Genehmigung vom Autor und Herausgeber reproduziert werden. Es ist verboten, dieses Buch anderen in Papier oder elektronischer Form oder für Dritte zu übermitteln oder kostenlos. Die in diesem Buch beschriebenen Strategien sind das Ergebnis jahrelanger Studien und Spezialisierungen. Daher kann die Erzielung der gleichen Ergebnisse des persönlichen oder beruflichen Wachstums nicht garantiert werden. Der Leser übernimmt die volle Verantwortung für sich Entscheidungen, die sich der mit jeder Form von Ausübung verbundenen Risiken bewusst sind. Das Buch dient nur zu Bildungszwecken.

Zusammenfassung

Einführung

Seite 4

Kapitel 1: Die Konjunkturzyklen von der Ego-Economy bis zur Sharing Economy, um zu verstehen, wie das Network-Marketing-Geschäftsmodell dazu gekommen ist.

Seite 6

Kapitel 2: Original Network Marketing im Vergleich zu Netzwerkbasierter Geschäftsmodelle: Affiliates, Network und Referral Marketing.

Seite 17

Kapitel 3: Welche Probleme löst die Blockchain für diejenigen, die in der Network-Marketing-Branche arbeiten und die sie nachts nicht schlafen lassen?

Seite 29

Kapitel 4: Nether: Die Kryptowährung, die Netzwerker von Geschäftsinhabern zu Investoren macht und gleichzeitig ein neues dezentrales Amazon schafft!

Seite 37

Kapitel 5: Was bedeutet es, einen Benutzer zu bezahlen? Sein Mundpropaganda OHNE die üblichen Idioten, die nach dem SCAM schreien?

Seite 53

Abschluss

Seite 62

Einführung

Als ich anfang, in der Network Marketing Industry zu arbeiten, habe ich mich sofort in das Konzept und die Möglichkeit des Gewinnens von Financial Freedom verliebt.

Finanzielle Freiheit ist die Kunst, das Geld zu generieren, das nicht an Ihre physische Präsenz gebunden ist!

Ich spürte, dass ich ein mächtiges Instrument in der Hand hatte, das mein Leben radikal verändern kann.

Es war nicht etel Sonnenschein. Durch die direkte Erfahrung konnte ich auch die versteckten Dämonen der Aktivität des Networkers kennenlernen.

Ich wollte viele Network-Marketing-Unternehmen wechseln, um die Wahrheit herauszufinden. Eine Wahrheit, die nicht leicht zu akzeptieren ist, wenn Sie feststellen, dass Sie für Unternehmen auf dem Markt nur ein Opfer sind.

Ich hätte alles zum Abscheu verlassen können. Aber das Licht, das ich gesehen hatte, war jedoch stärker als jeder temporäre Schatten. Denn letztendlich Network-Marketing-Unternehmen waren nicht DAS Network-Marketing.

Ich hatte eine Idee: Network Marketing könnte geheilt werden!

Mittlerweile sind 13 Jahre seit meinem Anfang vergangen.

In diesen Jahren hatte ich alle bösen Dämonen gekannt, die Network Marketing daran hinderten, ein reines Geschäftsmodell zu sein.

Die Zeit der Erlösung war gekommen. Einerseits waren meine Gegner Giganten mit Milliardenumsätzen.

Andererseits war ich da, der kleine Davide, der bereit war, alles zu unternehmen, um die Goliaths in zwei zu biegen, die Network Marketing in eine Freak Show verwandelt hatten.

In den nächsten Kapiteln werde ich Ihnen erklären, wo ich angefangen habe, und Sie werden die zwei grundlegenden Säulen kennenlernen, auf denen ich später das zukünftige und großartige Network Marketing aufbauen würde.

Die zwei Säulen, auf denen sich mein Unternehmen befindet und auf die ich in diesem Buch noch mehr eingehen werde, sind das Original Network Marketing und das Dezentralisierte Network Marketing.

Kapitel 1

Die Konjunkturzyklen von der Ego-Economy bis zur Sharing Economy, um zu verstehen, wie das Network-Marketing-Geschäftsmodell dazu gekommen ist.

Die Wirtschaft ändert sich periodisch, stimmen Sie zu? Wie alle Dinge in der Natur unterliegt es auch wirtschaftlichen Zyklen.

Tatsächlich sind alle Märkte geboren und entwickeln sich um die hard Asset oder natürlichen Asset, nämlich Landwirtschaft, Rohstoffe, Metalle und Edelsteine. Es ist nur wegen dieser Asset spürbar, dass andere virtuelle Asset, einschließlich Finanzen, entwickelt werden können.

Die Natur und damit auch die Wirtschaft selbst haben KEINEN inneren Wert und auch keine objektive Bedeutung, außer der vom menschlichen Geist projizierten Bedeutung, die der Natur und dem Wert der Güter und Dienstleistungen auf der Bühne der Wirtschaft einen Sinn verleiht.

Lass mich es besser erklären. Es wurde ein Referenzwert benötigt, um die Wahrnehmung von Solidität zu schaffen und die Wirtschaft als etwas Reales erscheinen zu lassen. Dieser Wert ist Knappheit. Ohne den Wert der Knappheit hätte kein Markt entstehen können. Knappheit ist eine Idee, ein Begriff, ein Gedanke, etwas Philosophisches, so dass zuerst der Begriff "knapp" im Kopf entsteht, nachdem der Mann den Begriff in der realen Welt gesucht

hat, und das Gold als Referenz nimmt, weil die Gold ist das seltenste Metall.

Denken Sie einen Moment darüber nach. Gold ist nicht besser als Eisen oder Kupfer oder Bronze. Tatsächlich ist es im Alltag noch weniger nützlich als diese Metalle.

Als Referenzwert der Wirtschaft wurde jedoch etwas weniger aufgebläht. Aus diesem Grund ist Gold zum König unter den harten Vermögenswerten geworden, wobei der Vorrang von anderen Metallen unter dem Gesichtspunkt der praktischen Verwendung noch wichtiger ist als er.

Als Ausgangspunkt muss Ihnen klar sein, dass der Markt nicht wesentlich ist ... DER MARKT IST MENTAL. Dies ist auch das erste Axiom der Philosophie der Reichen.

Bevor Sie die Abfolge der Wirtschaftszyklen analysieren, möchte ich, dass Sie wissen, dass sie sich zusammen mit dem menschlichen Bewusstsein verändern und dass jeder Zyklus den Bewusstseinszustand des menschlichen Kollektivs widerspiegelt.

Aus diesem Grund habe ich keine Angst davor, einen Fehler zu machen, wenn ich mit meiner Analyse die Wirtschaftszyklen in zwei Makro-Kategorien oder Makro-Zyklen aufteile: die Ich-Wirtschaft und die Sharing Economy.

Am Anfang war die EGOmy

Die Ego-Economy ist die Wirtschaft, die in der Geldflüsse durch Wettbewerb erzeugt werden. Es ist das schmerzhaftes Wachstum der menschlichen Spezies durch die verschiedenen entgegengesetzten Klassen.

Um besser zu verstehen, wie die Ego-Economy an den Ursprüngen erschien und wie sie sich im Laufe der Zeit entwickelt hat, untersuchen wir ihren ersten wirtschaftlichen Mikrozyklus: die Paleo-Economy.

Die Paleo-Wirtschaft im Zeitalter der Jagd

Stellen Sie sich zum Beispiel vor, was in der Steinzeit geschah, als der Mann ein Jäger und Sammler war. Der Marktleader in einer auf Jagd basierenden Wirtschaft musste jemand sein, der den größten und stärksten Körper hatte, Waffen mit stumpfen Gegenständen bauen und auch ein Feuer anzünden konnte.

Eigentlich gab es das Konzept von Markt und Tausch noch nicht.

Der Dschungel, der Wald und die wilde Natur waren die Vorläufer der zukünftigen Marktidee.

Diejenigen, die in der Paleo-Economy verloren hatten, mussten den Preis mit ihrem Leben bezahlen, da dies die von Mutter Natur akzeptierte Urwährung war.

Die Green-Economy im Zeitalter der Landwirtschaft

Dann geriet der "Jagdmarkt" in eine Krise; Es gab immer noch die Möglichkeit der Jagd, aber es begann ein neuer Konjunkturzyklus, der alles in Frage gestellt hätte: den der Landwirtschaft.

Diejenigen, die es geschafft haben, ein Feld, ein Vieh und ein paar Arbeiter zu ergattern, gewannen die Führung in diesem Markt.

In diesem Konjunkturzyklus wurde das Konzept des Marktes und des Austauschs entworfen, während die erste "offizielle" Form der Währung, das heißt der Tauschhandel, geboren wurde.

Der Mann beginnt zu verstehen, dass er seine frischen Eier mit einem Äquivalent Brot ersetzen kann und dass er durch den Austausch eines kleinen Goldkorns eine bestimmte Menge Eisen erhalten kann, um Messer oder Schwerter herzustellen.

Alles wurde möglich gemacht, weil der Wert materieller Güter aus seiner Existenz mental ist, weil sie von ihrer Wahrnehmung herrührt.

Ich möchte, dass Sie das Konzept endgültig verstehen. Nehmen wir als Beispiel Wasser. Eine Flasche Wasser kostet 1 Euro. Versuchen Sie jedoch, dieselbe Flasche in der Wüste zu verkaufen.

Dieselbe Ware kann zu einem lächerlichen Preis verkauft oder von Gold bezahlt werden, wenn sich der virtuelle Referenzwert ändert, in diesem Fall die Knappheit. Wasser in der Wüste kann so teuer sein Gold, wenn Ihr potenzieller Kunde sehr durstig ist und Geld für Sie bezahlt.

Die Finanzwirtschaft im Geldzeitalter

Während des Übergangs vom wirtschaftlichen Zyklus der Landwirtschaft zum industriellen Zyklus gab es einen mesoökonomischen Zyklus, dh einen Zwischenzyklus.

Der Umzug von Gütern und Dienstleistungen sowie das Verwalten ihres virtuellen Werts während des Austauschs mussten anfangs Probleme verursachen.

Was geschah, wenn der Besitzer des Brotes nicht daran interessiert war, im Austausch für sein Brot Eisen zu bekommen? Eine allgemein akzeptierte und als selten angesehene und daher wertvolle Währung wurde benötigt.

Dann wurden die beiden Edelmetalle in Universalwährungen gewählt: Gold und Silber.

Aber wie würde man die richtige Menge Gold oder Silber eintauschen, um 1 Kilo Brot zu erhalten? Ganz zu schweigen davon, dass Gold und Silber schwer zu bewegen waren und sehr voluminös waren. Wenn sein Wert virtuell war, warum dann nicht auf Papier schreiben und dabei auf den Wert von Gold und Silber verankern?

Um den Markt weiterzuentwickeln, musste notwendigerweise das Konzept des Geldes eingeführt werden, um die Finanzwirtschaft zu starten.

Mitten in Ego-nomy alles nicht eitel Sonnenschein war: Wer sollte das Geld verwalten?

Die industrielle Wirtschaft im Zeitalter der Mechaniker

Sogar der Agrarmarkt geriet in die Krise, weil ein neuer Konjunkturzyklus auf den Markt kam: der industrielle. Die großen Magnaten und die Eigentümer der wichtigsten Industrien wurden die neuen Marktführer.

Sie kennen diesen Teil der Geschichte sehr gut. Wie oft haben Sie gehört, wie Eltern, Freunde und Kollegen die Krise beklagen? Die Krise existiert nicht für uns, sondern für den alten Konjunkturzyklus, der den nächsten Konjunkturzyklus gebären muss.

Das Industriezeitalter war von vielen Entdeckungen geprägt, durch die der Alltag zivilisierter und weniger den typischen Unsicherheiten der Paleo-Wirtschaft unterworfen wurde.

Wussten Sie, dass das Konzept der "permanenten Arbeit" in dieser Zeit geboren wurde? Es war nicht schwer, es in den menschlichen Verstand einzubringen.

Zu Beginn der Sharing Economy

Das menschliche Ego und seine Herrschaft über die planetare Ökonomie weicht einem neuen wirtschaftlichen Makrozyklus, der der Sharing Economy.

In der Sharing Economy entwickeln sich die Geldflüsse nicht mehr durch Widerstand, sondern folgen dem Prinzip der Hebel.

Selbst wenn jeder von uns über begrenzte Zeit, Wissen, Geld und Beziehungen verfügt, können wir die Zeit, Ressourcen, Fähigkeiten und das Wissen anderer Menschen so nutzen, wie wir unsere eigenen teilen.

Ich kann versuchen, einen Stein mit der Kraft zu schieben, die ich habe, und ich werde den Stein besser machen, wenn ich mehr Kraft als sein Gewicht entwickeln kann. Sonst werde ich in meiner Absicht versagen.

Aber es gibt noch eine andere Dynamik, die ich wählen kann.

Jemand in der Vergangenheit hat es besser zusammengefasst als jeder andere mit dem Satz "... gib mir Hebelkraft und ich werde die Welt erheben".

Wenn ich hier die Hebel nutze, kann ich ein Gewicht bewegen, das größer ist als meine eigene Bewegungsfähigkeit.

Ersetzen Sie nun das Wort "Gewicht" und ändern Sie es in "Geld". Mit den richtigen Hebeln bewegen Sie sich in Richtung Felsbrocken des Reichtums, die Ihre begrenzte Geldbörse normalerweise niemals anziehen könnte.

Die Connection Economy im Zeitalter der Verbindungen

Am Ende dieses unglaublichen Wirtschaftszyklus sind Sie gerade jetzt hier! Viele Menschen wurden von Anfang an reich, weil sie sich schnell an den epochalen Wandel anpassten.

War es einfach und schmerzlos? Definitiv nicht! Um eine Änderung des Konjunkturzyklus zu überleben, ist es erforderlich, spezifische Fähigkeiten zu entwickeln und die neuen Werkzeuge zu beherrschen.

Der Markt für Verbindungsökonomie oder Net Economy wurde von all denen beherrscht, die gelernt haben, menschliche Netzwerke aufzubauen und Menschen zusammenzubringen.

Wir kennen die neuen Giganten dieses Zyklus gut: Sie sind Facebook, WhatsApp, Twitter, Google, Skype, LinkedIn, Waze, Uber und viele andere Realitäten, die dazu beigetragen haben, die Grenzen der physischen Distanz zu überwinden.

In diesem Konjunkturzyklus wurde das Geschäftsmodell Network Marketing geboren, zumindest das schmutzige, das wir alle kennen, denn echtes Network Marketing, das der ursprünglichen Idee treu ist, kann nur jetzt in dem Konjunkturzyklus geboren werden, der gerade beginnt.

Ist es immer noch sinnvoll, Zeit und Geld in den Aufbau von Netzwerken zu investieren? Jeder Konjunkturzyklus dient absolut als Grundlage für die Entwicklung des nächsten Konjunkturzyklus.

Keep Calm: Wenn Sie die Networking-Fähigkeit entwickelt haben, werden Sie in der neuen wirtschaftlichen Phase nach und nach einen wichtigen Wettbewerbsvorteil genießen!

Was wird passieren, Marketing-Unternehmen zu vernetzen?

Unternehmen kommen und gehen. Sie unterliegen wirtschaftlichen Zyklen, die wiederum natürlichen Zyklen unterliegen, die wiederum kosmischen Zyklen unterliegen.

Es gibt kein Unternehmen, das niemals sterben wird. Alle Unternehmen werden früher oder später ihrer Niederlage ausgesetzt sein. Es wird nicht morgen passieren, es wird nicht in 100 Jahren passieren, aber früher oder später wird es passieren ... es ist das Leben selbst.

Lassen Sie uns hier einige Klischees entlarven.

Viele Networker behaupten, dass sie zu verschiedene Unternehmen gehören, die vor 60 Jahren gegründet wurden, als wäre das Dienstalter Unsterblichkeit. Aber dies gilt jedoch nicht für Menschen die einen gesunden Menschenverstand haben.

Die Netzwerk-Marketing-Unternehmen, die ich schaffen (die von den ursprünglichen Prinzipien inspiriert sind), werden im Einklang mit dem aktuellen Konjunkturzyklus ausgelegt und daher eine größere Langlebigkeit. Vielleicht wird in Zukunft jemand besser auf dem Markt erscheinen und meine alte und veraltete Kreatur auslöschen, so wie ich heute meine veralteten Gegner ausrotte.

Aber ich akzeptiere die Realität sehr gelassen, eigentlich ist es nur gut, dass dies passiert, sonst würde es keinen Fortschritt geben.

Ich hoffe auch, dass mein Geschäft existiert für immer nicht. Ich hoffe immer, dass der Mann im Gegenteil höhere Bewusstseins und Geschäftszustände erreicht, die seinem Entwicklungsgrad entsprechen: Das Geschäft wurde für den Menschen geboren und nicht umgekehrt.

Die meisten Network-Marketing-Unternehmen sind das Ergebnis des vorherigen Konjunkturzyklus. Dies sind jetzt sehr alte und müde Unternehmen.

Glücklicherweise sind Sie nicht Ihre Firma, Sie können in die Zukunft blicken. Sie können Ihre Finanzen exponentiell steigern, wenn Sie nur vergebliche Unsicherheiten beseitigen.

Die Blockchain-Wirtschaft für eine dezentralisierte Wirtschaft

In einer verbindungs-basierten Wirtschaft wurden die Rolle und die zentralisierte Macht der Intermediäre in Frage gestellt.

Wenn die Technologie den Benutzern die Möglichkeit bietet, auf eine Peer-to-Peer-Art zuzugreifen, also gleichberechtigt, warum sollte es dann mehr Schritte mit relativen Kosten und unnötigem Energieverbrauch geben? Der kürzeste Abstand zwischen zwei Punkten ist unmittelbar.

Banken und Regierungen, aber auch Notare, Wirtschaftsprüfer, Unternehmen, Institutionen usw. werden ihre langsame, aber unaufhaltsame Auflösung im brennenden Kohlenbecken der Blockchain leben. Die Blockchain ist ein Hauptbuch, das als unparteiischer "Schiedsrichter" beim Austausch von Menschen fungiert.

Unparteiisch, denn dank einer Peer-To-Peer-Logik (gleichwertig) können Benutzer zum ersten Mal in der Geschichte miteinander kommunizieren, ohne dass eine Autorität vermittelt wird.

Die Blockchain Economy ist der Ausweg aus dem Labyrinth der finanziellen und wirtschaftlichen Unsicherheit, die das menschliche Ego erzeugt, und es ist kein Zufall, dass eine der ersten Anwendungen eine Form von dezentralisiertem Geld Kryptowährungen ist.

Diese Technologie liegt mir sehr am Herzen, denn eine meiner Hauptaufgaben besteht darin, **Network Marketing zu dezentralisieren**. Und wo wirst du in 5 Jahren sein? Was haben Sie sich für den Aufbau eines Geschäftszyklus entschieden, der gerade beginnt? Verwenden Sie auch die Tools, die Blockchain Economy zur Verfügung stellt? Oder werden Sie sich der Furcht stellen und versuchen, der großen Veränderung, die wir erleben, entgegenzuwirken?

Nur du kannst entscheiden. Inzwischen weiß ich bereits, wo ich meine Energien einsetzen werde, und dieses Buch gibt Ihnen eine Idee!

Kapitel 2

Original Network Marketing im Vergleich zu Netzwerkbasierende Geschäftsmodelle: Affiliates, Network und Referral Marketing.

Im vorigen Kapitel habe ich kurz über die Riesen des Handels gesprochen, die den gegenwärtigen Konjunkturzyklus beherrschten, die der Verbindungen.

Diese Unternehmen waren keine geborenen Giganten, sie wurden zu einem heiligen Konzept dieser Volkswirtschaft: Den N-E-T-W-O-R-K-I-N-G!

Das Wort Networking übersetzt aus dem Englischen bedeutet "arbeiten, um Verbindungen herzustellen". "Net" ist die Verkürzung von Connect, das Verb Verbinden, während "Arbeiten" zur Arbeit gehört.

Ein Geschäftsmodell basiert auf Networking und kann als solches definiert werden, wenn diejenigen, die innerhalb dieses Ökosystems Werte austauschen, für das Herstellen einer Verbindung belohnt werden.

Im Folgenden berichte ich 3 Verbindungsbelohnungsbeispiele aus den wichtigsten Geschäftsmodellen, die ich zu Beginn dieses Artikels erwähnte. Sie bieten Belohnungen an:

- bei der Verkehrserzeugung. Hierbei werden potenzielle Zielbenutzer mit dem verbundenen Unternehmen verbunden, die mit den Online-Werbepattformtools profiliert wurden

[Affiliate Marketing];

- für Führung oder Einfluss. Anbindung eines produzierenden Unternehmens an den Endverbraucher, als Testimonial und als Beispiel für den Verbrauch [Network Marketing];

- basierend auf dem Austausch von Referenzen. Das heißt, ich habe meine Kunden mit einem anderen Unternehmer in Kontakt gebracht und dafür bekomme ich Kontakt mit seinen Kunden [Referral Marketing].

Was ist Affiliate-Marketing?

Das Partnerunternehmen ist daran interessiert, die besten Verkehrsquellen zu kaufen, um eine Entschädigung basierend auf Klicks, Impressionen, Leads oder Verkäufen zu erhalten, die durch ihre Werbekampagnen generiert werden.

Neben der Fähigkeit zu wissen, wie man Verkehr generiert, muss der Affiliate das Schreiben von Texten entwickeln, das heißt er muss Schreiben lernen, um zu verkaufen.

Tatsächlich muss die Kopie des Partnerunternehmens so kurz und scharf wie ein Schwert sein, da es sich um eine Kopie handelt, die

darauf abzielt, Aufmerksamkeit und sofortige Interaktion zu erzeugen.

Das Affiliate-Marketing hat den großen Vorteil, ein auf Dropshipping basierendes Geschäftsmodell zu sein. Auf diese Weise transportiert der Affiliater die Produkte des gesponserten Unternehmens, ohne tatsächlich ein Warenlager zu besitzen.

Affiliate-Marketing ist jedoch ein Job und das bleibt. Es gibt kein passives oder vermutetes Einkommen. Ok, das ist nicht die Arbeit des Maurers, aber wir haben verstanden: Das verbundene Unternehmen zahlt einen Kapitalgewinn und nicht einen passiven Cashflow.

Was ist Network Marketing?

Network Marketing ist ein Geschäftsmodell, das auf drei Eckpfeilern basiert: Führung, Beispiel und Vertrauen.

Der Networker ist im Gegensatz zum Partner kein Verkäufer, sondern der Kunde selbst. Oder so sollte es sein: Es ist ein Konzept, das selbst denen, die Netzwerke auf professioneller Ebene bilden, oft entgeht.

Als Networker als erster Verbraucher kann er dank der Attraktivität derer, die gelernt haben, andere mit seinem Beispiel zu führen, das Vertrauen anderer Kunden leichter gewinnen.

Leider ist Network Marketing heute auf eine Tür-zu-Tür-Aktivität reduziert, die mit einprägsamen Slogans geschmückt ist, fast immer zu Werbezwecken.

Sie haben diese Slogans bereits gehört, wenn nicht, so fasse ich sie unten zu Bildungszwecken zusammen:

- Sie sagen Ihnen "Sie müssen nicht verkaufen" und dann von einer Marge beim Direktverkauf.
- Sie versichern Ihnen, dass Sie "keine Art von Investition tätigen müssen" und versuchen dann, Ihnen die Starter Packs zu geben, die berühmten Eingangspakete mit vielen Ersatzprodukten.
- Sie erklären, dass "Sie bequem von zu Hause arbeiten können" und erhalten dann einen Ausweis für Tür-zu-Tür-Verkäufer vom Unternehmen. Sie geben nicht an, ob Sie von zu Hause oder von anderen Personen arbeiten müssen.
- Sie sprechen von "passivem Einkommen" und "finanzieller Freiheit", wenn sie immer wie verrückt darauf drängen, dass Pseudo-Qualifikationen aufrecht erhalten werden, die ihr Ego mehr befriedigen als ihr Geldbeutel.

Kurz gesagt, es ist nicht das Maximum an Management-Liquidität. Network Marketing hat im Gegensatz zu Affiliate Marketing ein sehr schweres Geschäftsmodell und ist meiner Meinung nach veraltet und für den neuen Konjunkturzyklus unangemessen. Im Gegensatz zu letzteren können Sie mit Network Marketing jedoch eine vorzeitige Rente beziehen, wenn Sie eine bestimmte Arbeitsmethode für 5 Jahre anwenden.

Was ist Referral Marketing?

Es gibt kein echtes Unternehmen im Referral Marketing: Es gibt viele Unternehmer mit jeweils einem eigenen Unternehmen. Referral Marketing ist ein Geschäftsmodell, das auf dem Tausch von Referenzen basiert.

Dienstleistungen werden daher nicht verkauft, sondern Zielkontakte werden durch den Austausch von eigenen Kontakten mit anderen Unternehmern erworben. Es ist eine wirklich mächtige Art, sich zu vernetzen.

Da der spekulative Zweck des Kontakts verborgen ist, ist es möglich, den Verdacht und die Angst des potenziellen Kunden dank der Befugnis der Referral Authority zu senken.

Was ist die Referral Authority?

Es ist nichts anderes als die starke Wahrnehmung der Autorität, die der potentielle Kunde gegenüber der Person hat, die uns ihm vorgestellt hat, wodurch unsere Zuverlässigkeit gewährleistet wird.

Wenn Sie die Bedeutung dieses Tools noch nicht verstanden haben, denken Sie einfach daran, dass das gesamte Science of Personal

Branding dank dieses Geschäftsmodells geboren und entwickelt wurde.

In Network Marketing haben wir jedoch erst vor kurzem mit Personal Brand angefangen. Dieses Konzept war bereits denjenigen bekannt, die Referral Marketing praktizierten. Eigentlich war es das Wesen des Referral Marketing.

Referral Marketing erlaubt es Ihnen nicht, direkt Geld zu verdienen, da es sich, wie gesagt, um ein Geschäftsmodell handelt, das auf dem Austausch von Referenzen basiert.

Der Gewinn wird indirekt aus der eigenen Autorität und der Fähigkeit zum Aufbau langfristiger Beziehungen generiert.

Dies liegt daran, dass das durch die eigenen Referenzen repräsentierte Humankapital leicht in Bargeld umgewandelt werden kann, genauso wie Geld von einer Währung in eine andere umgewandelt wird.

In Network Marketing haben wir jedoch erst vor kurzem mit Personal Brand angefangen. Dieses Konzept war bereits denjenigen bekannt, die Referral Marketing praktizierten. Eigentlich war es das Wesen des Referral Marketing.

Referral Marketing erlaubt es Ihnen nicht, direkt Geld zu verdienen, da es sich, wie gesagt, um ein Geschäftsmodell handelt, das auf dem Austausch von Referenzen basiert.

Der Gewinn wird indirekt aus der eigenen Autorität und der Fähigkeit zum Aufbau langfristiger Beziehungen generiert.

Dies liegt daran, dass das durch die eigenen Referenzen repräsentierte Humankapital leicht in Bargeld umgewandelt werden

kann, genauso wie Geld von einer Währung in eine andere umgewandelt wird.

Was ist Original Network Marketing?

Ich habe Ihnen bereits in der Einleitung erklärt, dass meine Wiederherstellungsarbeit im Bereich Network Marketing sich aus zwei grundlegenden Säulen entwickelt hat.

Zuerst musste ich die philosophischen Grundlagen des Original Network Marketing legen. Deshalb habe ich einen Blog erstellt, in dem ich das Dirty Network Marketing offen anprangerte.

Wenn Sie den Blog gerne lesen möchten, können Sie ihn unter folgender Adresse finden: www.networkmarketingoriginale.it. Hier habe ich gesprochen zum ersten Mal an das Networker das Geschäftsmodell Original.

Auf jeden Fall möchte ich Ihnen, abgesehen von Blog, auch hier mitteilen: Zumindest einige Informationen über das Modell ursprüngliches Geschäft.

Original Network Marketing ist ein ursprüngliches Geschäftsmodell. Es gab es noch nie zuvor, aber seine Idee in der Vergangenheit inspirierte einige Männer zur Gründung des Affiliates, des Network and Referral Marketing.

Wenn Sie sich jedes dieser Geschäftsmodelle genau ansehen, werden Sie feststellen, dass alle bereits an der ursprünglichen Idee des Network Marketing beteiligt waren.

Tatsächlich das ursprüngliche Network Marketing:

- wie das Affiliate-Marketing Sie nicht dazu bringt, Aktien oder Einlagen zu tätigen. Es hat eine Logik des Dropshipping, das ist eine Form von Fernverkäufen, wodurch jegliche Geschäftsrisiken in Bezug auf die Aktie eliminiert werden.
- wie Network Marketing Ihnen ein Einkommen auszahlt und jeden Monat einen passiven Cashflow generiert, im Gegensatz zu Network Marketing ist das passive Einkommen jedoch real!
- wie Referral Marketing nicht auf Verkauf oder Handel basiert, sondern auf dem Aufbau blühender und dauerhafter Beziehungen.

Wenn diese drei Geschäftsmodelle nicht getrennt werden, erwecken diese das Original Network Marketing zum Leben, und jeder, der seine eigenen Qualitäten und Tugenden mitbringt, neutralisiert die Mängel und Einschränkungen seiner anderen Geschäftsmodelle.

Im nächsten Abschnitt möchte ich Ihnen den wesentlichen Unterschied zwischen dem Original Network Marketing und dem schmutzigen Marketing der Unternehmen dieser Branche zeigen.

Das Network Marketing-Geschäftsmodell wird "schmutzig", wenn es sich mit diesen 4 Parasiten vermischt, die nicht mit seiner Natur zusammenhängen:

- (1) Direktverkauf, (2) die Entry Packs, (3) die Boni und Qualifikationen, (4) den obligatorischen Verbrauch.

Der erste Parasit: Direktverkauf

Original Network Marketing ist reines Empfehlungsmarketing ohne direkte Vertriebspuren.

Zu Beginn wurden die beiden Vertriebssysteme hybridisiert, da davon ausgegangen wurde, dass der Direktvertrieb die Dynamik des Network Marketing selbst beeinflusst.

Wir stehen vor einer großen Lüge. Statistisch gesehen verkaufen 95% der Menschen überhaupt nicht gern, so dass der Verkäufermarkt um dürftige 5% liegt. Das größte Stück Kuchen bleibt das der Nichtverkäufer, also der Verbraucher.

Beachten Sie auch, dass die Marge, die in Network-Marketing-Systemen für den Direktvertrieb angegeben wird, in der Regel zwischen 20 und 30% schwankt.

Dies ist eine unzureichende Marge für ein Produkt, das für den Endverbraucher bestimmt ist, wenn man bedenkt, dass ein Minimum an zu deponierenden Gütern dennoch vorhanden sein muss.

Sie gehen also ein Unternehmensrisiko ein, indem Sie einer möglichen Aktie zustimmen.

Wenn ein Network-Marketing-Unternehmen eine Marge für Direktverkäufe festlegt, bedeutet dies außerdem, dass diese Marge vom passiven Einkommen abnehmen muss.

Passives Einkommen wird generiert, wenn Ihre Downline einen unabhängigen Kauf tätigt, ohne dass Sie den Verkaufsprozess erneut auslösen müssen.

Der zweite Parasit: die Eingangspakete

Die Anwerbung von Vertriebspartnern ist ein heikler Prozess. Hören wir auf, die Leute mit der Geschichte "Sie erzählen nur 5 Freunde, die es 5 Freunden erzählen werden" zu täuschen. Duplizierung funktioniert nicht so. Schmutzig Network Marketing-Unternehmen gewähren den Vertriebshändlern nur denjenigen, die ein Einstiegspaket kaufen, und nicht, wie es nach den meritokratischen Parametern logischerweise zu erwarten wäre.

Ein Muster ist erforderlich, um das Produkt auf dem Markt bekannter zu machen. Je mehr Produkte Sie zur Verfügung haben, vor allem, wenn Sie sie zu einem günstigen Preis kaufen, desto mehr interessante Front-End-Produkte haben Sie, um Kunden zu gewinnen.

Zu diesem Zeitpunkt stellen die anderen Produkte, die der Kunde jeden Monat direkt im Shop kauft, die verschiedenen Backends dar, die Ihnen das Einkommen sichern.

Das Problem entsteht jedoch, wenn jemand Tonnen von Produkten kauft, die er nicht auf dem Markt platzieren kann. Obwohl er seine eigene Inkompetenz nicht eingesteht, wird diese Person schlecht über Sie und Network Marketing sprechen.

Der dritte Parasit: Bonus und Qualifikationen

Das Original Network Marketing war eine Liebesvereinbarung zwischen zwei Partnern: einem Unternehmen und einem Verbraucher. Es musste eine symbiotische Beziehung sein.

Schmutzig Network Marketing Unternehmen haben daher begonnen, Bonus und Qualifikationen als Pickup-Stöcke zu verwenden.

Bevor ich meine Informationskampagne begann, verstand niemand etwas über Vergütungspläne und Matrizen. Niemand konnte dir sagen, wie viel er verdient hat.

Ich habe offen die binären Systeme denunziert, das ist die Matrix, die heute von den Unternehmen am Markt mehr genutzt wird. Ich habe den Netzwerknern geholfen, einen Entschädigungsplan wirklich zu lesen.

Kurz gesagt, ich habe die Wahrheit gesagt, und genau die Menschen, die ich verteidigte, akzeptierten sie nicht. Sie verteidigten ihre Henker. Dann habe ich eine grundlegende Realität verstanden: Jeder wählt das Unternehmen, das er verdient.

Meine Arbeit war jedoch nicht umsonst, ein Teil des Marktes reagierte sehr gut auf meinen Aufruf.

Einige von ihnen haben sogar meine verrückte Herausforderung angenommen: Amerikanische Netzwerke nach Hause zu schicken

und die Geschichte des zukünftigen Network Marketing in Europa neu zu schreiben.

Eine Zukunft, die jedoch den Geschmack der Vergangenheit hat, einer ursprünglichen Idee, die sich bisher noch nicht manifestieren konnte ... vorher!

Der vierte Parasit: Obligatorischer Verbrauch

Als ich betonte, wie wichtig es ist, den obligatorischen Konsum aus dem Geschäftsmodell des Network-Marketings zu streichen, kritisierten mich zuerst die Top-Führungskräfte der üblichen bekannten Unternehmen. Sie sagten mir, dass es nicht funktionieren würde. Und wenn die Networker nicht gezwungen wären zu kaufen, indem sie ihnen drohten, ihre Provisionen nicht zu zahlen, wäre das System zusammengebrochen, weil niemand die Produkte jemals konsumieren würde.

Wissen Sie, wo eine ähnliche Argumentation aus einem Ponzi-Schema stammt wie aus Network Marketing? Diese selbsternannten Anführer haben noch nie etwas von Targeting aus der Ferne gehört! Wenn Sie das Problem vergessen, das das Produkt Ihres Unternehmens für potenzielle Kunden löst, legen Sie dem Unternehmen letztendlich nur Bedeutung zu, indem Sie alles andere überschatten.

Andererseits ist das Geschäft nur ein Nebeneffekt von Mundpropaganda.

Es passiert viel nach der Verwendung des Produkts. Solange Sie die Beziehung im Laufe der Zeit mit einer gewissen Ausdauer gepflegt haben.

Denken Sie daran, dass Ihr Network-Marketing-Unternehmen Sie dafür bezahlt, ein Verbrauchernetzwerk aufzubauen. Sicherlich nicht eine Reihe von Geschäftsleuten mit dem alleinigen Wunsch, auf Kosten der unten stehenden zu verdienen.

Und wenn wir über Verbraucher sprechen, kann ich bezeugen, dass es nichts Schöneres gibt als einen Networker, der es geschafft hat, eine emotionale Verbindung zu seinem Produkt aufzubauen.

Kapitel 3

Welche Probleme löst die Blockchain für diejenigen, die in der Network-Marketing-Branche arbeiten und die sie nachts nicht schlafen lassen?

Die Network-Marketing-Branche hat am meisten unter der Zentralisierung gelitten, und leider mussten die Networker dies auf ihren Schultern tragen.

Vor der Gründung der Blockchain war es nicht möglich, den Networker vor der Unersättlichkeit von Network Marketing-Unternehmen zu schützen.

Nachdem die philosophischen Grundlagen eines reinen und treuen Marketing-Netzwerks festgelegt waren, musste ich Algorithmen entwickeln, die diese Prinzipien verkörpern.

Ich begann also an der zweiten Säule, dem dezentralisierten Netzwerkmarketing, zu arbeiten, die das Grundgerüst der im Original Network Marketing vorgestellten Prinzipien darstellt.

Welchen Problemen stehen Netzwerker gegenüber?

1- Netzwerkübertragungen: Ich habe es schon mehrmals gesehen. Der Networker betreut Unternehmen, solange sie den Umsatz steigern! Wenn es aufhört zu genießen, was es gebaut hat, sind dies unnötige Kosten für das Unternehmen.

Die Einnahmen, die dieser Benutzer erwirtschaftet, werden zu einem Instrument, mit dem das Unternehmen von einem anderen Mitbewerberunternehmen einen besseren und produktiveren Anführer "kaufen" kann.

2- Kontosperrung: Ein Networker hat das Recht, gleichzeitig mit mehreren Network-Marketing-Unternehmen zusammenzuarbeiten Sie will. Es ist nicht sicher, dass die Arbeit für mehr Unternehmen eine kluge Wahl ist. Meines Erachtens ist es genau das Gegenteil, weil wertvolle Energien verloren gehen und Ihre persönliche Marke verwässert wird.

Wenn der Fokus jedoch auf einer Auferlegung des Unternehmens beruht, kombiniert mit der Erpressung zur Sperrung des Kontos, wird Network Marketing niemals finanziell freie Männer und Frauen schaffen.

Das von Financial Freedom bleibt nur ein Werbeslogan, wenn ein Unternehmen Sie mit einem Klick aus dem administrativen Back Office abschalten kann.

3- Änderung des Vergütungsplans: Viele Unternehmen, die Networker anziehen, erstellen einen überaus profitablen und nicht nachhaltigen langfristigen Vergütungsplan.

Nachdem die Unternehmen ihre Ziele erreicht haben, fügen sie verschiedene Hindernisse in den Plan ein, um nicht zu zahlen.

Welche Lösungen bietet die Blockchain für diese Probleme?

1- Sie werden absolute Besitzer Ihres Netzwerks: Mit der Blockchain können Sie den Sponsorship-Baum endlich transparent verwalten und seine Architektur unveränderlich machen.

2. Unheilbare Konten: Der Benutzer wird tatsächlich zum Besitzer seiner Personal ID und erhält ein für alle Mal die Kontrolle über sein Kundennetzwerk.

3. Bedingungen des unveränderlichen Vergütungsplans: Durch die Verwendung von Smart Contracts können dem Networker die gleichen Bedingungen garantiert werden, für die er sich während seiner gesamten Karriere für die Gründung seines Unternehmens bereit erklärt hatte.

Was sind Smart Contracts?

Nick Szabo war der erste, der die Idee von Smart Contracts bereits Anfang der 1990er Jahre als ein Protokoll formulierte, mit dem ein Vertrag vereinfacht, überprüft und ausgeführt werden kann.

Mit dem Aufkommen der Blockchain wurde die Definition festgelegt, dass Smart Contracts Softwareanwendungen sind, für deren Ausführung keine Eingriffe eines Benutzers erforderlich sind.

Die Smart Contracts sind daher in der Lage, völlig autonom zu arbeiten und in der Blockchain geschrieben zu werden, können nicht geändert werden.

Genauer gesagt, können sie nur geändert werden, wenn dies im Vertrag selbst vorgesehen ist.

Auf ähnliche Weise kann ihre Ausführung nicht beeinflusst werden, da der Smart Contract immer gemäß den in der Blockchain gespeicherten Regeln ausgeführt wird.

Diese neuen Verträge werden als "smart" bezeichnet, da sie, wie Sie es verstanden haben, viel funktionaler sind als ihre unbelebten Papiervorfahren.

Ein intelligenter Vertrag ist eine Reihe von Versprechen, die in digitaler Form festgelegt sind, einschließlich der Protokolle, in denen die Parteien diese Versprechen erfüllen.

Nun, da Sie wissen, was ein intelligenter Vertrag ist, gehen wir zurück zu Network Marketing. Wir haben gesagt, dass es ein Geschäftsmodell ist, das eher auf Beziehungen als auf Handel basiert.

Und mit welchem zuverlässigsten Werkzeug für Smart Contracts können Beziehungen formalisiert werden?

Sicherheit und vieles mehr!

Um die Networker in eine Blockchain einzubinden, ist es jedoch notwendig, ihnen eine Form der Belohnung zu bieten, die fasziniert und ihnen den einfachen Sicherheitsfaktor garantiert.

Und hier sind wir endlich beim Konzept der Kryptowährung angelangt.

Kryptowährungen waren die erste praktische Anwendung der Blockchain sowie die Tatsache, dass die Blockchain selbst in großem Umfang bekannt wurde.

Die erste Kryptowährung war der Bitcoin, dessen Gründer immer noch anonym und unter dem Pseudonym Satoshi Nakamoto geschützt ist.

Das Bitcoin von Satoshi Nakamoto ist ein elektronisches, Peer To Peer Electronic Cash System, das heißt, es ist ein Instrument, mit dem Geld in digitaler Form zwischen den Benutzern ausgetauscht werden kann, ohne dass eine Bank dabei ist.

Nach Bitcoin with Ethereum wurde eine neue Ära eingeläutet, die Verträge durch intelligente Verträge (Smart Contracts), in denen die Blockchain als Garant für wirtschaftliche Transaktionen fungiert.

Mit der Technologie von Ethereum konnte der Cryptocurrency-Markt in großem Umfang entwickelt werden, da für jedes Projekt ein Token dargestellt werden konnte.

Ein Token ist eine Information, die für etwas repräsentativ ist und auf der Grundlage dessen, was sie repräsentieren, in eine bestimmte Familie von Token eingerahmt wird.

Wenn das Token als Zahlungsmittel verwendet wird, wird es als Payment Token bezeichnet.

Wenn das Token für den Kauf von Waren und Dienstleistungen verwendet werden kann, fällt es in die Kategorie Utility Token.

Wenn das Token schließlich einen Anteil oder einen Teil eines Unternehmens darstellt, wird es als Security Token eingestuft.

Dieser letzte Token-Typ ist sehr interessant, da er die Aktien zukünftig ablösen wird und bereits heute die ersten dezentralen Aktiengesellschaften entstehen.

In dieser historischen Phase wechseln wir von der spekulativen Blase des ICO (Initial Coin Offering) zur rationalen und wissenschaftlichen Blase der STOs (Security Token Offering).

Der Besitz einer Kryptowährung bedeutet dann, dass ein Teil eines Projekts den Token-Inhaber in jeder Hinsicht zu einem Mitglied macht.

Mit dem Einzug der ersten Fonds beabsichtigen wir, die entsprechenden Lizenzen zu erwerben, um den Nether von Utility Token in ein Security Token umzuwandeln, dh einen Token, der das Eigenkapital eines Unternehmens darstellt.

Ein integraler Bestandteil eines Prozesses zu sein und nicht nur ein Zahnrad ist meiner Meinung nach das Erfreulichste, was es für einen Menschen geben kann. Denken Sie einen Moment darüber nach.

Der Networker hat sich bereit erklärt, ein Netzwerk zu betreiben, das auf dem Wunsch basiert, eine Passivrente zu generieren.

Es ist wahr, Network Marketing befindet sich tatsächlich im Quadranten des Geschäftseigentümers. Dies bedeutet jedoch nicht, dass man einen Job für sich selbst und einen für sein Geld haben muss.

Eine Cryptocurrency bietet einem Networker daher die einzigartige Möglichkeit, ein Investor zu werden und sich in seiner Eigenschaft als Geschäftseigentümer weiter zu vernetzen.

Aus diesem Grund wurde der Nether geboren, damit der Networker seinen Weg in Richtung finanzielle Freiheit verkürzen konnte.

In den folgenden Abschnitten habe ich einige Informationen aus dem "Whitepaper" auf eine sehr wichtige Weise integriert, um Ihnen zu helfen, die Natur des Nethers und seine zukünftigen Entwicklungen zu verstehen.

Ich habe diese Informationen aus Whitepaper aus zwei Gründen absichtlich als "wenig technisch" bezeichnet.

Erster Grund: Die Blockchain und Kryptowährungen werden nur dann eine Zukunft haben, wenn die Techniker es leicht machen, sich in ihrer Welt zu bewegen.

Zweiter Grund: Mein Ziel war es sicherlich nicht, ein weiteres Whitepaper zu schreiben, das niemand lesen würde. Wenn ich mich dann verstehen und lesen kann, dann habe ich mein größtes Ziel erreicht.

Was wäre außerdem der Vorteil, ein leeres Paradies zu schaffen? Ich weiß nichts von dir, aber ich finde es langweilig.

Ich bin sicher, dass die große Mehrheit der Menschen, zu denen diese Nachricht eintreffen soll, nicht unbedingt wissen möchte, wie eine Blockchain und ihre relative Kryptowährung funktioniert.

Es interessiert niemanden, mit welchen Algorithmen die Software Ihrer Bank Geld speichert, erhält und sendet. oder wie Ihre Bank Daten verschlüsseln kann.

Daher finden Sie auf diesen Seiten nicht das, was Sie niemals von Ihrem Bankdirektor verlangen würden.

Wir haben gleich von hier angefangen: vom "nichts Neues". Wir fanden es töricht, uns zu verpflichten, das Rad neu zu erfinden oder so zu tun, als würden wir es neu erfinden. Denn wenn es kurz zu sein scheint, haben wir uns darauf beschränkt, das auszuwählen, was sich auf dem Markt bereits bewährt hat.

Das Web ist voll von Whitepapers, in denen es um geheime und schockierende Algorithmen geht, die selbst den Erfindern unbekannt sind.

Inzwischen wissen sie nicht mehr, was sie erfinden müssen, um ein paar Münzen zusammenzureiben.

Daher möchte ich die Leser auf das einzigartige und reale Konzept aufmerksam machen, das in einem digitalen, auf Wertaustausch basierenden Ökosystem wirklich zählt: seine Einführung.

Die Einführung einer Blockchain impliziert das Vertrauen der Benutzer, die die Kryptowährung als ein Medium des Austauschs erkennen, bis sie einfach in einer Gewohnheit verwendet werden.

Im nächsten Kapitel beschäftigte ich mich mit Strategien, Dynamiken und Werkzeugen, die Vertrauen schaffen und im Laufe der Zeit zur Einführung einer Blockchain führen.

Kapitel 4

Nether: Die Kryptowährung, die Netzwerker von Geschäftsinhabern zu Investoren macht und gleichzeitig ein neues dezentrales Amazon schafft!

Stellen Sie sich Netheru als dezentrales Amazon vor, basierend auf dem Network Marketing-Geschäftsmodell und voller Tools Profi für den Networker.

Als dezentrales Unternehmen kann jedes Unternehmen eine Vitrine eröffnen und seine Marken in der jeweiligen Kategorie mithalten.

Der Networker erhält somit den großen Vorteil, nicht an ein einzelnes Unternehmen oder an eine einzige Produktkategorie gebunden zu sein.

Wenn Sie nur für ein Network Marketing-Unternehmen arbeiten, bricht das Unternehmen zusammen, wenn Sie versagen, und bündelt die gesamte Arbeit, die Sie beim Aufbau des Netzwerks von heute auf morgen geleistet haben.

Netheru ist kein Network-Marketing-Unternehmen, sondern ein Layout. Es verbindet ein riesiges Netzwerk von Verbrauchern mit verschiedenen Unternehmen.

Wenn ein Unternehmen im Kreislauf ausfällt, bleibt Ihr Netzwerk in der Netheru-Blockchain sicher und kann weiterhin bei anderen Händlern ausgehen, die die Kontinuität der Gewinne garantieren.

Netheru ist etwas mehr als Amazon, weil es einer Logik der Umverteilung von Vermögen und Gewinn folgt, die auf dem Geschäftsmodell Network Marketing basiert.

Es ist jedoch mehr als eine Geschäftsmöglichkeit, da es Networkern praktische Direktmarketing-Marketing-Tools für professionelles Networking bietet. Auf diese Weise wird Networking wieder zu einem seriösen und geschätzten Beruf und wird nicht länger mit der Belästigung von Verwandten und Freunden verwechselt.

Anders als Amazon schließt Netheru lokale Händler nicht aus, da es hauptsächlich darauf abzielt, kommerzielle Akzeptanz und somit Handel zu schaffen.

Wir planen in der Praxis eine riesige Zukunft, die nicht mit dem Ziel gegründet wurde, kleine Unternehmen zu zerstören, sondern mit dem Ziel, sie in ihre eigene Wirtschaft zu integrieren.

Wie werden viele lokale Aussteller in die Netheru Blockchain involviert? Ich erkläre es Ihnen im nächsten Abschnitt.

Von der Makroökonomie zu lokalen Unternehmen.

Wenn Sie eine Kryptowährung auf dem Markt belassen, ohne deren tatsächliche Verwendung zu rechtfertigen, wird der Wert für

Spekulanten eine leichte Beute sein und einer sehr hohen Volatilität unterliegen.

Es gibt nur eine Sache auf der Welt, die den Wert einer Kryptowährung stabilisieren und ihren Preis während des Aufstiegs halten kann: Ich spreche von ihrer kommerziellen Einführung.

Eine Währung ist nur beim Umtausch sinnvoll.

Ihr Wert wird real, da immer mehr Händler ihr Vertrauen schenken und sich dafür entscheiden, es im Austausch für ihre Produkte und Dienstleistungen zu akzeptieren.

Wenn eine Kryptowährung entbehrlich wird, warum sollte ich dann wieder eine Fiat-Währung (Euro, Dollar, Pfund ...) nehmen?

Die Umwandlung von Kryptowährungen in traditionelle Währungen bedeutet in der Tat, dass das Vermögen der Banken und Regierungen für ihre unstillbare Unvoreingenommenheit zugänglich ist.

Die Präsenz von Unternehmern und Händlern an der Blockchain kann das Vertrauen der Anleger stärken, da sie in ihren Augen ein digitales und virtuelles Ökosystem erlebbar macht.

In den vorangegangenen Kapiteln haben wir die Giganten des Handels, die den Konjunkturzyklus in der Ära von Connections beherrschten, das heißt Network-Marketing-Unternehmen, näher kennengelernt.

Wir haben auch erkannt, dass diese Unternehmen die Supermacht haben, aufgrund ihrer immensen Skalierbarkeit eine Akzeptanz in der Blockchain zu generieren.

Es gibt jedoch noch einen weiteren (und keineswegs zu vernachlässigenden) sekundären Faktor, der die Akzeptanz der Blockchain zu einem großen Benutzer lokaler Aussteller forcieren kann.

Network-Marketing-Unternehmen sind in der Tat für ihre großen Anwendernetzwerke bekannt, von denen jedes auch sein eigenes unternehmerisches Leben außerhalb des Unternehmens hat.

Durch die Einbindung von Network-Marketing-Unternehmen in die Netheru-Blockchain haben wir die Möglichkeit, auf ihre titanische Namensliste zuzugreifen, um den Nether weiter zu verbreiten.

Wir möchten lokalen Händlern die Möglichkeit geben, schrittweise auf den Nether zuzugreifen, indem Sie den Prozentsatz auswählen, der akzeptiert werden soll, bis dieser schließlich an den Börsen notiert ist.

Die Verwendung einer hybriden Zahlungsmethode zu Beginn ist für Händler unerlässlich, um die Liquidität in Fiat-Währung ausreichend aufrecht erhalten zu können, um Lieferanten und Fixkosten zu bezahlen.

Jeder Operator muss vor der Indexierung seiner Aktivitäten auf unserer Karte angeben, in wie viel Prozent er den Nether akzeptiert, damit er von den Benutzern von Netheru leicht gefunden werden kann.

Auf diese Weise können Händler nicht nur über einen Vermögenswert verfügen, der ihren Wert mit der Zeit erhöht, sondern auch das Ökosystem der Plattform Netheru nutzen, um neue Kunden zu gewinnen.

Um die Händler zu überzeugen, mussten wir jedoch Konzepte annehmen, die zumindest scheinbar eins erscheinen mögen stellen Sie sich den Kryptowährungen selbst gegenüber.

Die Banken zeigen uns jeden Tag, wie Vertrauen gewonnen und am Leben erhalten wird, sie sind wahre Lehrer dieser Kunst.

Und selbst wenn Sie keine Banken mögen, mein Freund, wir müssen die geheimen Waffen der dunklen Seite kennen, um sie zu unserem Vorteil auszunutzen.

Die Banken haben verstanden, dass das menschliche Gehirn nach Sicherheit hungert. Wenn Sie die Wahrnehmung von Sicherheit schaffen können, haben Sie auch die Schlüssel zum Vertrauen erhalten.

In den folgenden Abschnitten werde ich erklären, wie wir an den Dynamiken und Strategien gearbeitet haben, die es uns ermöglichen, Vertrauen in die Benutzer zu schaffen.

Ist eine Privatmünze im Geschäft erfolgreich?

Die Anonymität - wenn wir über Handel sprechen - kann nicht als Mehrwert betrachtet werden, wenn wir die Einführung einer Blockchain fördern wollen, und dies wird es auch niemals sein.

Anonymität weckt in den Köpfen der Benutzer Gedanken über Geldwäsche, Drogenhandel, Terrorismusfinanzierung und andere illegale Aktivitäten, bei denen Geld im Schatten wirken muss.

Wir haben uns daher entschlossen, jede Vervielfältigung des Wilden Westens zu vermeiden, indem wir für jede Brieftasche einen Transparenzmechanismus für die Identität schaffen.

In der Praxis haben wir jeden öffentlichen Schlüssel mit einem eindeutigen siebenstelligen persönlichen Code (Personal ID) verbunden, der wiederum auf den Namen und Nachnamen des Benutzers zurückgeführt werden kann.

Dieser Transparenzmechanismus in Bezug auf die Identität erhöht das Vertrauen der Nutzer, die sich nicht "verstecken" müssen und ihren Aufenthalt in der Blockchain leichtfertig leben müssen.

Mit der Personal ID können wir auch eine Zugriffsschwelle basierend auf der "Referenz" erstellen. In der Praxis sind Sie nur dann willkommen, wenn Sie von jemandem eingeführt werden, der bereits zu unserer Community gehört.

Wenn sich ein Benutzer auf der Netheru-Plattform registriert, wird er gebeten, die persönliche ID eines bereits registrierten Benutzers in das entsprechende Formular einzufügen, was seine Zuverlässigkeit garantiert.

Der private Schlüssel und der Schutz der eigenen Mittel

Es gibt noch eine andere Sache, die diejenigen erschreckt, die sich erstmals der Welt der Kryptowährungen nähern, ich beziehe mich auf die Möglichkeit von verlieren Sie Ihren privaten Schlüssel.

Durch den Verlust Ihres privaten Schlüssels ist es nicht möglich, ein dezentrales Aufbewahrungsverfahren wiederherzustellen.

Wir beschlossen, dieses große Problem zu lösen, indem wir zwei Strategien verfolgen, eine kurzfristige, die andere, die endgültige, langfristig.

Um zu vermeiden, dass Benutzer entlassen werden, oder um sie vom Projekt fernzuhalten, haben wir uns in einer ersten Phase dafür entschieden, uns ihre privaten Schlüssel zu belassen.

Wenn Sie Ihre Zugangsdaten vergessen, können Sie Hilfe anfordern oder einer einfachen Wiederherstellungsprozedur folgen, ohne in eine irreversible Problemsituation zu geraten.

Dies wurde von unseren ersten Anlegern sehr geschätzt, kurz gesagt, es beruhigte sie, obwohl dies eine vorübergehende Lösung war.

Wie gesagt, wir haben jedoch auch eine langfristige Lösung, die die erste Pufferlösung ersetzen wird, um deutlich zu machen, dass der private Schlüssel wieder in Ihre Hände gelangt.

In der Praxis entwickeln wir Algorithmen mit Machine Learning, mit denen der Besitzer eines privaten Schlüssels erkannt wird und die dezentrale Wiederherstellung der Zugangsdaten gewährleistet ist.

Es gibt bereits ausgeklügelte Anerkennungssysteme, lassen Sie uns klar sagen, wir erfinden nichts, außer dass unser Ziel darin besteht, diese Systeme dezentral zu machen.

Schlechte Digital-Assets und vor Inflation geschützt

Zunächst einmal müssen Sie wissen, dass Sie mit der Blockchain die gleiche Knappheit in der digitalen Welt schaffen können wie Gold.

Diese technologische Chance bietet den Anlegern die Möglichkeit, ihre Vermögenswerte vor dem Inflationsrisiko zu schützen.

Ich wollte diese Prämisse aufstellen, um Ihnen zu helfen, etwas besser zu verstehen, das Sie daran hindert, den gefährlichsten Fehler zu machen, wenn Sie sich entscheiden, in eine Kryptowährung zu investieren.

Tatsächlich machen die meisten improvisierten Investoren auf dem Markt für Kryptowährungen einen sehr schwerwiegenden Fehler. Wählen Sie die Coin oder Token, in die Sie investieren möchten, basierend auf dem Startpreis.

Leider berücksichtigt diese Denkweise nicht den einzigen entscheidenden Parameter, der das Wachstum und das Überleben eines Krypto-asset beeinflusst: das maximale Limit des Angebots.

In einfachen Worten müssen Sie zuerst lernen zu beobachten, wie viele Coin oder Token maximal eine Blockchain zur Verfügung stellt, um die Knappheit dieses Vermögens zu schützen Digital.

Auf diese Weise wählen Sie in Ihrem Anlageportfolio nur digitale Vermögenswerte aus, die keiner Inflation unterliegen und deren Wert steigen wird, wenn die Nachfrage nach solchen Gütern auf dem Markt stimuliert wird.

Deshalb gibt es nur 18.000.000 (18 Millionen) Nether. Die Blockchain wird uns garantieren, dass diese Menge im Umlauf niemals plötzlich zunimmt.

Wir wollten dem Nether-Angebot eine größere Knappheit verleihen als selbst die Bitcoins, wir sprechen von 3.000.000 (drei Millionen) Nether weniger als die Mutter aller Kryptowährungen. Es ist nicht billig!

Wie werde ich den Nether noch knapper machen?

Um die Knappheit des Nethers zu erhöhen, entschied ich mich, die Praxis von Token Burn sehr allmählich anzuwenden.

Token Burn bedeutet wörtlich "Tokens verbrennen". Was nützt es, Token zu verbrennen?

Wie bereits erwähnt, führt ein Anstieg der Nachfrage zu einer Wertsteigerung der Ware, wenn eine Ware knapp ist und die Nachfrage nach dieser Ware auf dem Markt stimuliert wird.

Wenn während des Nachfrageanstiegs ein Teil dieser Güter buchstäblich zerstört wird, steigt der Marktwert nach oben.

Ja, jetzt verstehen Sie, warum ich nur einen Token Burn machen möchte!

Ich möchte wirklich einen Teil des Nether zerstören, um den Marktwert des digitalen Assets zu erhöhen, in den Sie sich entschieden haben, zu investieren.

Es ist ein Weg, um Ihr Vertrauen zurückzuzahlen. Das Token Burn wird stattfinden, während die Nachfrage nach dem Nether-Markt steigt, wie ich Ihnen schrittweise und gewaltfrei erzählte.

Um dies zu erreichen und transparent zu machen, werden wir spezielle Festveranstaltungen schaffen, bei denen wir den Nether öffentlich zerstören werden.

Jedes Mal, wenn wir 1.000.000 € (eine Million Euro) sammeln, werden 30.000 NTR (dreißigtausend Nether) zerstört, bis wir die Hard Cap von 100.000.000 € (einhundert Millionen) erreichen Euro).

Bedenken Sie, dass bei Erreichen der Hard Cap von 100.000.000 € (einhundert Millionen Euro) 3.000.000 NTR (drei Millionen Nether) verbrannt werden, wodurch sich der Maximalbedarf auf 15.000.000 NTR (15 Millionen verringert Nether).

Mining und Umweltbelastung

Ein weiterer wichtiger Faktor, von dem das Vertrauen der Benutzer abhängt, ist die Umweltbelastung, die erforderlich ist, um das Netzwerk in der Blockchain zu hosten.

In diesem Moment läuft Nether auf einem PoW-Algorithmus (Proof of Work). Der nächste Schritt besteht darin, ihn zu aktualisieren und vollständig mit dem PoS (Proof of Steak) zu arbeiten.

Das Endziel wird stattdessen sein, künstliche Intelligenz zu nutzen, um das Problem der double spending und der Sicherheit zu vermeiden, und dann schließlich zu einem neuen Algorithmus übergehen.

Wir arbeiten an der Entwicklung eines PoAI-Algorithmus (proof of artificial intelligence), der zukünftigen Generationen von auf

Blockchain basierenden Projekten zur Verfügung gestellt werden soll.

Wenn Sie dieses Buch lesen, werden Sie feststellen, dass wir wiederholt die Bedeutung des Maschinellen Lernens und der künstlichen Intelligenz in unserem Unternehmen hervorgehoben haben.

Der Grund ist einfach: Künstliche Intelligenz kann bestimmte dunkle Punkte des Krypto-Universums autonom und dezentral machen und ein wirklich dezentralisiertes Ökosystem schaffen.

Bisher verwenden wir PoW nur zur Bestätigung von Transaktionen, wodurch das Mining von der "Extraktion" aufgehoben wird. Dadurch können Kryptowährungsbelohnungen nach Lösen der Berechnungen erhalten werden.

Wir haben daher alle Nether im Voraus festgelegt, um sofort eine Verringerung der Auswirkungen der Energie auf die Umwelt zu gewährleisten, indem der Boden des Nethers mit Smart Contracts verwaltet wird.

Auf diese Weise wird nicht nur eine Zentralisierung der Macht in einem Unternehmen vermieden, sondern auch ein automatischer Prozess zur Ausgabe von Token mit kontrollierter Inflation.

Kurz gesagt, es wird so viel Nether im Umlauf sein, wie es der Markt verlangt hat, weder einen noch einen noch weniger, bis der letzte der 18 Millionen Nether freigegeben wird.

Die Menschheit wird in den nächsten zehn Jahren die Lebensqualität auf diesem Planeten für die nächsten zehntausend Jahre

bestimmen. Aus diesem Grund müssen wir unsere Investitionen in umweltverträgliche Technologien lenken.

Wie dein Vertrauen zu einem Wert wird

In den vorangegangenen Abschnitten haben wir die Wichtigkeit der kommerziellen Akzeptanz und des Vertrauensfaktors als unverzichtbarer Klebstoff verstanden, um die Nutzer an die Blockchain zu binden.

Ich habe Ihnen auch erklärt, wie wir daran gearbeitet haben, das Vertrauen der Benutzer zu fördern und stattdessen die Dynamik zu dokumentieren, die es im Gegenteil korrodiert.

Der Vertrauensfaktor ist die magische Zutat, um den Erfolg und das Überleben einer Kryptowährung zu gewährleisten, da dieser Faktor für den Wert und seine Volatilität verantwortlich ist.

Um dieses Konzept gut zu verstehen, muss man sich den Markt als ein Schlachtfeld vorstellen, das von drei Kräften beherrscht wird: eine kreative, eine konservative und eine destruktive.

Die kreative Kraft am Markt wird durch die Hoffnung der Anleger repräsentiert. Es kann die Hoffnung sein, reich zu werden; oder das der Welt verändern; oder die Hoffnung, zu etwas Revolutionärem beizutragen; oder das, ihren Kindern eine reichere Zukunft zu geben; oder sogar die Hoffnung, frei von einer zentralen Behörde zu sein ..

In jedem Fall haben sich alle diese Hoffnungen zusammengeschlossen und werden kräftig auf den Markt projiziert, beeinflussen und stimulieren die Nachfrage, was wiederum den Preis aufgrund der Knappheit des Angebots erhöht.

Manchmal kann sich Hoffnung in eine Euphorie verwandeln, die die Preise zu hoch treibt, und im Einklang mit den Naturgesetzen wird sie früher oder später in ihren entgegengesetzten Zwilling umgewandelt, das heißt in Depressionen und unkontrollierte Panikzustände, die verheerende Zusammenbrüche des Menschen verursachen Wert.

Kurz gesagt, was wir beim Übergang von 2017 auf 2018 auf unserer Haut erlebt haben.

Aber kann man ein neues 2017 für die Zukunft des Nethers vermeiden? Die Antwort ist - ganz und gar nicht offensichtlich - ja, wenn die konservative Stärke des Marktes genährt wird: Glaube!

Je mehr Anleger Vertrauen in das Netheru-Ökosystem haben, desto eher können sie den Schlägen des Unvorhersehbaren standhalten und den Wert während der Zusammenbrüche unterstützen.

Glaube ist eine konservative Energie, da sie die einzige Energie ist, die sich wie ein store of value, das heißt ein Wertspeicher, verhalten kann.

Lassen Sie uns nun über die dunkle Seite der Gewalt sprechen, die durch die Gier und die Selbstsucht der Spekulanten dargestellt wird. In der Tat gibt es keine verheerendere Kraft als blinde Spekulation auf dem Markt.

Wenn die Spekulation stärker wird als die Hoffnung, wird der Glaube in Panik versetzt, wodurch der Wert auf erschreckende Weise ausgelöst wird.

Spekulation ist nicht das absolute Böse, sondern blinde Spekulation und völliges Desinteresse für den Zweck, mit dem ein Projekt geboren wird.

Ohne Spekulation und ohne Kapital würde tatsächlich jeder Markt schrumpfen und es würde keinen Wettlauf um Entwicklung und Fortschritt der Zivilisation geben.

Wie halten Sie blinde Spekulanten fern?

Wir haben uns entschieden, den Nether nicht unmittelbar nach dem Ende seines Inverkehrbringens aufzulisten, um ein bestimmtes Ziel blinder Spekulanten fernzuhalten.

Ich beziehe mich auf diejenigen, die einen Monat nach ihrer Investition behaupten, ihre Investition auf Kosten anderer Investoren und des Projekts selbst zu verdoppeln oder zu verdreifachen.

Wir mussten eine Wahl treffen. Wir wollen unter unseren Anhängern keine Menschen, die nur in Fiat-Währung (Euro, Dollar, Yen) denken und nur von persönlichen Interessen bewegt werden.

Wir suchen nach einem Profil von Menschen, die darauf ausgerichtet sind, auf intelligente Weise reich zu werden und bereit sind, auf die Zeit zu warten, die zur Entwicklung des Netheru-Ökosystems erforderlich ist.

Was bedeutet "reich auf intelligente Weise werden"?

Es bedeutet, dass wenn Sie ein Huhn haben und es essen, Sie sich für eine Mahlzeit nicht für das Leben satt haben. Findest du es nicht

schlauer, deine Eier zu essen, indem du dir mehr Tage pro Tag mehr Mahlzeiten gibst?

Und wäre es nicht klüger, ein paar Eier beiseite zu legen, der Henne die Chance zu geben, sie auszubrüten und uns Küken zu geben, die sie eines Tages ersetzen könnten?

Die blinden Spekulanten dagegen lüften alle ihre Vorurteile und verschlingen das Ökosystem, das ihnen nicht nur Nahrung bieten kann, sondern vielen, und zwar nicht nur kurzfristig, sondern für das Leben.

Es genügt, den Austausch zeitliche Schwellen zu setzen, um diese Themen auszulöschen. Tatsächlich werden sie von Angst, Gier und vor allem von Hast beherrscht.

Der Nether wird daher ausschließlich an dezentralen Exchange notiert, sobald eine bullische Marktphase seinen Eintritt in die Coin Market Cap günstig macht.

Sie werden sicherlich bemerkt haben, was in der bärischen Phase mit allen an den Börsen notierten Kryptowährungen passiert ist. Genau, es war ein Blutbad.

Ich beabsichtige auf keinen Fall, Nether auf den Markt zu bringen, wenn es sich um Walbeute handelt, denn sie würden den durch Müdigkeit aufgebauten Wert zerstören und das Leben des Projekts selbst schädigen.

Auf welcher Börse wir den Nether auflisten werden, haben wir klare Vorstellungen. In 5 Jahren sollte die dezentrale Börse fertig sein. Es ist wahr, sie existieren bereits jetzt, aber sagen Sie mir nicht, dass Sie ihre Grenzen noch nicht bemerkt haben. Ich bin mir sicher!

Wie wird es reguliert und wie wird der Wert des Nethers in den Jahren vor seiner Marktnotierung ermittelt?

Um den Marktwert des Nethers zu bestimmen, wird das Osiris-Protokoll verwendet, eine künstliche Intelligenz, die auf das Angebot / die Nachfrage der Kaufplattform reagiert.

Das Osiris-Protokoll ist ein sehr interessanter Algorithmus, da seine zukünftigen Entwicklungen vom Markt als dezentrale Münzmarktkapitalisierung gewählt werden könnten.

Es ist klar, dass es in den Jahren der Entwicklung des Ökosystems, in dem sich der Niederländer als Tauschmedium etablieren wird, keinen titanischen Werteinbruch geben wird, da es nicht möglich ist, in Fiat-Währung Zuflucht zu suchen.

Wenn wir in 5 Jahren an dem Konzept der kommerziellen Adoption arbeiten konnten, müssen wir keinen drastischen Wertverlust fürchten, wenn der Nether auf den Markt kommt.

Zum Zeitpunkt der Börsennotierung werden alle Nether, die während der Auktion nicht verkauft werden, verwaltet, um Kleinstkredite an kleine und mittlere Unternehmen zu vergeben.

Im Gegenzug müssen jedoch diejenigen, die die Finanzierung erhalten, den Nether als Zahlungsmittel akzeptieren, wodurch die von uns geschaffene Wirtschaft und die kommerzielle Übernahme effektiv genährt werden.

Natürlich werden wir nicht die volle Mikrofinanzierung bezahlen, sondern Monat für Monat, und nur, wenn sich das betreffende Unternehmen bei der Einhaltung seines Fahrplans als ernsthaft und pünktlich erweisen wird.

Dezentraler Austausch- und Anti-Dump-Algorithmus

Im vorherigen Abschnitt habe ich Ihnen gesagt, dass der Nether nur an dezentralen Börsen notiert wird, aber ich habe Ihnen eines noch nicht erzählt.

Um ehrlich zu sein, arbeiten wir bereits an der Entwicklung eines dezentralisierten Austauschs mit einer exklusiven globalen Innovation, dh mit einem integrierten Anti-Dump-Algorithmus.

In Bezug auf die Funktionsweise des Algorithmus behalte ich mir das Recht vor, die Geheimhaltung der Industrie zu respektieren. Dies stellt einen Wettbewerbsvorteil dar, den wir nicht aufgeben möchten.

Die bisherigen Exchange sind die Achillesferse von Kryptowährungen, da sie eine Brücke zur alten Finanzwelt darstellen und daher ihrer Kontrolle unterliegen.

Solange Ihre Krypten auf einer Börse bleiben, können Sie sie nicht als Ihre betrachten, oder Sie haben keine Garantie mehr, wenn Sie sie aus dem goldenen Zeitalter der Blockchain entfernen.

Kapitel 5

Was bedeutet es, einen Benutzer zu bezahlen? Sein Mundpropaganda OHNE die üblichen Idioten, die nach dem SCAM schreien?

Unsere Spendenaktion übernimmt keine ICO. Tatsächlich folgen die ICOs einer kurzfristigen hyperspekulativen Logik, die dazu neigt,

jegliche Bemühungen um Wertsteigerung um eine Kryptowährung aufzuheben.

Wir haben uns entschieden, der Logik der Auktion zu folgen, weil eine Auktion denselben Gesetzen von Nachfrage und Angebot folgt wie jeder Markt, einschließlich der Kryptowährungen.

Laut den Kanonen der Sharing Economy wird es eine Sonderauktion sein: Tatsächlich konnte unser Fundraising der gleichen Dynamik folgen, durch die die Mundpropaganda eines der rentabelsten war.

Wenn Sie uns bei der Beschaffung von Geldern helfen und ein Nether-Evangelist werden, wissen wir, wie wir Sie für Ihre Mundpropaganda zurückzahlen können.

Wenn man in der Welt der Kryptowährungen von Gehalt und Mundpropaganda spricht, kann dies in gewisser Weise Verdacht erregen, zumal viele "unter der Angst vor der Pyramide" leiden.

Ich schlage ein lustiges kleines Spiel vor, mit dem Sie sich von der Angst eines Archetyps befreien können, der, obwohl heutzutage als Synonym für Betrug verwendet wird, die Grundlage der gesamten Wirtschaft darstellt. Bist du da

Sehr gut: Nehmen Sie Stift und Papier mit. Er beginnt die hierarchische Struktur der Kirche zu zeichnen. Beginnen Sie mit dem Pope oben und verfolgen Sie das Organigramm. Was siehst du? Ok, eine Pyramide.

Seite wechseln Zeichnen Sie jetzt die Hierarchie des Parlaments.

Beginnen Sie mit dem Präsidenten der Republik und verfolgen Sie auch hier das Organigramm. Was siehst du? Ok, eine Pyramide.

Blättere die Seite um. Wiederholen Sie das, was wir gerade gemacht haben, indem Sie den Organisationsplan der italienischen Armee beginnend mit dem Stabschef erstellen. Wie? Erscheint auch hier eine Pyramide?

Versuchen wir es noch einmal, vielleicht muss es einen Fehler geben. Bekommen Sie eine leere Seite. Zeichnen Sie das Organigramm von Coca Cola, Mc Donalds, Adidas, Barilla ... was sehen Sie? Lass mich raten: Pyramiden!

Es scheint in Ägypten zu sein, aber nein: Das Pyramiden-System regelt jeden organisatorischen und verteilenden Wohlstandsprozess. Jetzt verstehen Sie, warum diejenigen, die Ihnen sagen, dass Network Marketing eine Pyramide ist, behandelt werden müssen!

Ich weiß es gut, die "Furcht vor der Pyramide" ist nicht die einzige Angst, die die Fantasie derer erregt, die mit Betrug leben.

Schauen wir uns diese Betrügereien genauer an. In Zukunft werden Sie, lieber Leser, in der Lage sein, ein legales Geschäft von einem illegalen Geschäft selbst zu unterscheiden!

Vor allem werden Sie die Werkzeuge haben, um den Nether ohne Vorurteile zu beurteilen, und Sie werden erkennen, dass er aufgrund seiner Natur nicht mit einer illegalen Praxis kombiniert werden kann.

Versuchen wir zu verstehen, was eine "Kette des Heiligen Antonius" ist und was stattdessen ein "Ponzi-Schema" ist: zwei Systeme, die eines gemeinsam haben;

Der Gewinn ist alles auf die Rekrutierung von frischem Fleisch gerichtet, das geschlachtet werden soll.

Was ist eine Kette des Heiligen Antonius?

Die Heiligen Antonius Kette ist ein illegales Geschäft, in dem der Betrug darin besteht, repräsentative Packungen zu verkaufen, die dazu dienen, „das Produkt bekannter zu machen“.

Die Einstiegspakete in diesem System werden jedoch wichtiger als die Produkte selbst. Sie werden häufig ersetzt.

In einer "Kette" werden Ihre Einnahmen durch das "Starter Pack" erzielt, das Sie auf dem Markt platzieren können, indem Sie andere neue Verkäufer einstellen. Jeder Anbieter wiederum muss, um die getätigten Investitionen zurückzugewinnen, andere neue Anbieter einstellen, die bereit sind, in das "Business Start-up Pack" zu investieren.

Nether kann keiner Heiligen-Antonius-Kette zugeordnet werden, da die einzige Schwelle für den Zugriff auf das Ökosystem die geringen einmaligen Kosten für die Verwendung der Softwarelizenz ist.

Wenn Sie jedoch einen neuen Benutzer mit Ihrer persönlichen ID registrieren und als Sponsor auftreten, bietet Ihnen das Unternehmen keinen Gewinn beim Kauf der Softwarelizenz.

Die gesamte Marge der Softwarelizenz ist in der Tat investiert, um den Anwendern die Verbreitung der Hardware-Infrastrukturen zu gewährleisten, auf denen die Netheru Blockchain ausgeführt wird.

Was ist ein Ponzi-Schema?

Das Ponzi-System dagegen ist ein illegales Geschäft, das den finanziellen Aspekt beeinflusst. In der Praxis betritt man das

Geschäft durch den Kauf eines "Investment Packs", das Interesse erzeugt.

Diese Art illegaler Aktivitäten bringt oft viele Opfer um, weil sie auf dem mächtigen "Sie müssen nichts zu tun" beruhen, das von Verlierern geliebt wird.

Es ist jedoch wichtig, eine Einführung zu machen. Wenn wir Investitionen tätigen, zwingen wir im Grunde unser Geld, um mehr Geld zu verdienen und es für uns arbeiten zu lassen.

Um von hier aus zu sagen: "Sie müssen nichts tun", geht ein Ozean durch. Eigentlich:

- Zu wissen, wie man ein Unternehmen bewertet, ist eine Fähigkeit;
- Zu wissen, wie Geschäftspartner bewertet werden, ist eine Fähigkeit;
- Zu wissen, wie man Investitionen diversifiziert, ist eine Fähigkeit;
- Zu wissen, wie man mit Risiken umgeht (ohne zu fliehen), ist eine Fähigkeit.
- Zu wissen, wie man einen ROI berechnet, ist eine Fähigkeit;
- Zu wissen, wie man einen Verlust als Unterricht wahrnimmt, ist eine Fähigkeit!

Jede Kompetenz ist eine Handlung für sich, und wenn Sie handeln, hat dies zur Folge, dass das "Sie müssen nichts tun" schlecht mit der Persönlichkeit eines echten Anlegers einhergehen.

Nach dieser notwendigen Klarstellung sollte klargestellt werden, dass die in einem Ponzi-System aufgelaufenen Zinsen nicht von einem echten Geschäft generiert werden. Sie haben keine zugrunde liegenden Vermögenswerte.

Sie sind nur das Ergebnis der "Investitionspakete", die an andere Menschen verkauft werden, die wie Sie dieses betrügerische System (wahrscheinlich in gutem Glauben) ernähren.

In einem Ponzi-Schema "zahlen diejenigen, die sich registrieren, die Pseudo-Interessen desjenigen, der sich zuvor registriert hat".

Nether weckt kein Interesse an der Fiat-Währung, und aus diesem Grund kann es niemand als Ponzi-Schema bezeichnen, dessen Wertsteigerung das ist

daraus resultierende einfache und transparente Marktnachfrage und -angebot.

Der Vergütungsplan der Nether Ambassador

Die Tatsache, dass ein Unternehmen Network Marketing als Vertriebssystem wählt, schützt Sie nicht vor potenziellen Betrügereien. Einige Formen der Täuschung sind beispielsweise sogar legal.

Ich spreche von "legaler Täuschung", weil der Komplize dieser Diebstähle von Stehlen-Hühnern am häufigsten der Netzwerker selbst ist! Genau genommen wird das Opfer zum Henker ihrer selbst, aber wir versuchen zu verstehen, warum.

Wenn Sie einen Geschäftsvorschlag für Network Marketing erhalten, müssen Sie zunächst den Vergütungsplan des Unternehmens bewerten. Und hier fällt der Esel.

Was machen die meisten Leute zu diesem Zeitpunkt? Schalten Sie die linke Hemisphäre aus und entscheiden Sie sich aufgrund Ihrer Emotionen, da Sie wissen, dass das Studieren von Zahlen keine Lieblingssportart ist.

Ganz zu schweigen von den Fähigkeiten, die erforderlich sind, um die Architektur eines Unternehmens vollständig zu verstehen, um - im Rahmen des Möglichen - sein zukünftiges Überleben auf dem Markt vorherzusagen.

Wenn Sie einen Entschädigungsplan nicht richtig bewerten, bedeutet dies, dass Sie blind in ein Unternehmen einsteigen müssen. Die einzige Ursache für Blindheit ist unter allen Umständen ein finanzieller Ruin.

Zunächst müssen Sie wissen, dass Network-Marketing-Unternehmen nicht zahlen wollen!

Und sie tun es sehr gut, da die meisten Netzwerker weder die verschiedenen Arten des Vergütungsplans noch die zugehörigen Matrizen bewerten können.

Haben Sie dann bemerkt, dass die Volumenpunkte manchmal in sehr unlogische Währungszahlen umgewandelt werden?

Warum konvertieren Sie 1 Volumenpunkt mit 11 Cent, 25 Cent, 62 Cent oder 89 Cent, wenn Sie einen Vergütungsplan mit einem Verhältnis von 1 € für jeden kumulierten Volumenpunkt erstellen, ist das Berechnen viel einfacher?

Hinter den "Zahlen" eines Unternehmens steckt die Absicht des Unternehmens, das Ihnen eine Partnerschaft anbietet. Dies ist sehr wichtig

machen Sie eine grundlegende Kultur darüber.

Wenn Sie mehr darüber erfahren möchten, habe ich im Original Network Marketing Blog eine vollständige Sitzung für Vergütungspläne und Matrizen erstellt, die Sie bei der optimalen Bewertung unterstützt.

Nun möchte ich jedoch mit Ihnen über den Netheru-Plattform-Vergütungsplan sprechen, einen Unilevel-Plan.

Der Unilevel-Plan zur Belohnung der Nether Ambassador

Der Unilevel-Plan wird wegen seiner extremen Einfachheit sehr geschätzt. Diese Matrix zahlt sich wahllos für jeden aus, der sich innerhalb der vom Unternehmen festgelegten Sponsorebenen befindet.

Die Beauftragten haben keine Schwierigkeiten, eine so wesentliche und minimale Ausgleichsmodalität zu erklären. Auf der anderen Seite, der Hörer,

Er hat keine Schwierigkeiten, es zu verstehen.

Der Unilevel-Plan unterscheidet sich in der Anzahl der Stufen, auf die Sie bezahlt werden, je mehr Stufen Sie haben, desto weniger verdienen Sie mit jedem Kauf, der von Ihrem Vertriebsnetz generiert wird.

Ist das nicht logisch? Wenn Sie eine Marge von 100 € nehmen und diese aufteilen:

- 100 Levels, erhalten im Durchschnitt von jeder einzelnen Überweisung 1 €;

- 10 Stufen erhalten im Durchschnitt von jeder einzelnen Überweisung 10 €;
- 5 Stufen erhalten im Durchschnitt von jeder einzelnen Überweisung 20 €.

Daher ist eine größere Tiefe, die durch mehr Ebenen gegeben wird, gleichbedeutend mit einem geringeren Gewinn angesichts einer größeren Anstrengung.

Für die Netheru-Plattform haben wir beispielsweise beschlossen, ihren Unilevel-Plan auf 6 Ebenen zu strukturieren und 10% des auf diese Weise gesammelten Kapitals auf das Netzwerk zu verteilen:

STUFE I: 20% der Marge werden dem Netzwerk übertragen;

STUFE II: 25% der Marge wandte sich an das Netto;

STUFE III: 30% der Marge an das Netzwerk übergeben;

STUFE IV: 10% der Marge wandte sich an das Netto;

STUFE V: 10% der Marge an das Netzwerk übergeben;

STUFE VI: 5% der Marge wandte sich an das Netto.

Wenn Sie die ersten drei Ebenen in Betracht ziehen, fällt für diejenigen, die keine Experten sind, etwas Merkwürdiges auf. Wenn Sie sich nach unten bewegen, erkennen Sie, **dass Sie mehr verdienen!**

Im Network Marketing wird der Preis nicht dadurch erzielt, dass Personen direkt angemeldet werden, sondern indem sie diesen Menschen beim Aufbau ihres Geschäfts helfen.

Ein guter Unilevel-Plan muss Sie zu einer Art **egoistischen Altruismus** zwingen, denn um die größten Gewinne zu erzielen, müssen Sie Ihren Chefs helfen, tief in die Tiefe zu gehen.

Ich erinnere Sie auch daran, dass ein Nether-Botschafter nicht nur aus dem Nether gekauft wird, der aus seiner Downline gekauft wurde, sondern auch Provisionen für jeden seiner Einkäufe erhält. Dies ist sehr wichtig, da das von Ihnen geschaffene Netzwerk in Zukunft einen passiven Ertrag generiert, sobald die kommerziellen Vermögenswerte auf Netheru entwickelt werden.

Abschluss

Wir sind am Ende angelangt. Vielen Dank, dass Sie Geduld haben und diesem wertvollen Leitfaden die richtige Aufmerksamkeit widmen.

Mir ist klar, dass jede Investition eine Wette ist, ein heiliger Moment, in dem jeder Investor die Erlaubnis erteilt, an eine zu glauben Welt in mancher Hinsicht unmöglich.

Google war unmöglich! Apple war unmöglich! Facebook war unmöglich! Amazon war unmöglich!

Dieses Wort "war", das vor dem Wort unmöglich hinzugefügt wurde, macht jedoch den Unterschied in dieser Welt.

Manchmal wird das Unmögliche durch uns unbekannte Umstände möglich und materialisiert, um den verrückten Visionären, die sich nicht für eine mittelmäßige Welt entschieden haben, unbegrenzten Reichtum zu gewähren.

Network Marketing hat mich gelehrt, dass Beziehungen mehr Wohlstand als Geld bieten, und mir gezeigt hat, wo die Macht der Menschen liegt

Individuen, wenn sie zielstrebig handeln und mir erlauben, mich von allen Arten finanzieller Sorgen zu befreien.

Ohne Network Marketing wäre ich wahrscheinlich innerhalb der Grenzen meines alten Lebens inhaftiert gewesen und hätte mich nicht weiterentwickeln können, weil ich täglich meine Zeit gegen Geld eintauschen musste.

Network Marketing hat mir alles gegeben, und wenn Sie heute dieses Buch machen können, wenn Sie meinen Blog lesen können oder ein Student von mir sein kann, dann hat das einfach einen Grund: Ich möchte das Geschenk zurückgeben.

Es gibt Männer, die nur vom Geld bewegt werden, andere dagegen vom Wunsch, sich zu profilieren, um etwas zu erreichen, das von den meisten Menschen als unmöglich angesehen wird.

Ich gehöre zu dieser zweiten Kategorie von Menschen, aber höchstwahrscheinlich sind Sie selbst ein Teil davon, sonst wären Sie es auch nicht

Empfangen dieser Nachricht.

Die Zukunft des Netheru-Ökosystems hängt von Menschen wie uns ab ... und auch von der Zukunft dieser Welt.