

Network Marketing Décentralisé

**Mise en réseau à l'ère de la Blockchain et l'Intelligence
Artificielle**

Ricky Ammendola

**Le Livre que les entreprises du Network Marketing ne
voudraient jamais te faire lire !**

Titre :

Network Marketing Décentralisé

Auteur :

Ricky Ammendola

éditeur :

Royal Referral SpA- Divisione Libri

Sites web de notre circuit :

www.networkmarketingoriginale.it

www.netheru.io

www.saveskin.net

Tous les droits sont réservés aux termes de la loi. Aucune partie de ce livre peut être reproduite avec aucun moyen sans l'autorisation écrite par l'auteur ou l'éditeur. Il est interdit transmettre aux autres ce livre, ni en version papier ni en version électronique, ni pour l'argent ni à titre gratuit. Les stratégies figurant ici, elle sont le résultat d'années d'études et de spécialisations, il n'est pas garanti la réalisation des mêmes résultants d'épanouissement personnel ou professionnel. Le lecteur s'assume plaine responsabilité de ses choix, conscient des risques liés à toutes les formes d'utilisation. Le livre a seulement un but éducatif.

Résumé

Introduction

pag. 5

Chapitre 1 : Les Cycles Economiques de la Ego Economy à la Sharing Economy pour comprendre comment le business model du Network Marketing est né.

pag. 8

Chapitre 2 : Network Marketing Original en comparaison aux modèles de business basés sur Networking : Affiliate Network et Referral Network.

pag. 14

Chapitre 3 : Quels sont les problèmes que la Blockchain résout à ceux qui travaillent dans l'Industrie du Network Marketing et que ils ne le font pas dormir la nuit ?

pag. 26

Chapitre 4 : Nether : la Crypto-monnaie qui convertit les Networker des Chefs d'entreprise à Investisseurs, alors qu'ils construisent une nouvelle Amazon décentralisée !

pag. 32

Chapitre 5 : Que signifie « rémunérer » un utilisateur pour son bouche à oreille sans que les mêmes imbéciles crient au SCAM ?

pag. 42

Conclusion

pag.50

Introduction

Quand j'ai commencé, pour la première fois, à travailler dans l'industrie du Network Marketing, je suis tombé amoureux du concept et de la possibilité de conquérir la Liberté Financière. Elle est l'art de générer louches non gravés par sa propre présence physique !. J'ai bien vu que j'avais dans mes mains un instrument très puissant, capable de transformer ma vie. C'était pas si facile. L'expérience directe me permit de connaître les Démons cachés et qui minaient l'activité des Networker. J'ai changé beaucoup d'entreprises de Network Marketing à la recherche de la vérité. Une vérité que n'est pas facile à accepter quand tu découvres que pour les entreprises sur le marché tu es seulement une victime à sacrifier sur l'autel du « dieu facturé » !

J'aurais pu tous abandonner pour le dégoûte. Toutefois la lumière que j'avais aperçu était plus forte que n'importe laquelle temporaire. Les entreprises du Network Marketing n'étaient pas sa Majesté le Network Marketing. **Il peut être guéri !** . Ca faisait 13 années de mon début. Dans ces années, j'avais regardé dans les yeux de tous, les Démons mauvais qui interdisaient au Network Marketing de retourner au model de business pur. Le moment du rachat était arrivé. D'un coté il y avait mes adversaires des géants avec des facturés milliardaires. D'autre coté, j'étais là, petit David, prêt à tout aussi de piler en deux ceux Goliath qui avaient transformé le Network Marketing in un monstre de foire.

Dans le chapitres suivantes, je t'expliquerai où j'ai commencé, et tu connaîtras les deux piliers fondamentaux sur lesquels , j'aurais édifié le glorieux Network Marketing.

Les deux piliers sur lequel mon entreprise repose sont : le Network Marketing Original et le Network Marketing Décentralisé.

Chapitre 1

Les Cycles Economiques de la Ego Economy à la Sharing Economy pour comprendre comment le business model du Network Marketing est né

Régulièrement l'économie change, tu es d'accord ?. Comme toutes les choses en nature, elle est sujette aux cycles économiques. En effet, tous les marchés naissent et se développent autour aux hard asset or hard naturels, c'est-à-dire celui de l'agriculture, des matières premières, des métaux et des pierres précieuses. C'est uniquement grâce à ces asset tangibles que autres asset virtuels peuvent se développer, même celui de la Finance. La nature et aussi l'économie, n'ont pas valeur intrinsèque, ni aucune sens objectif en soi. Pour créer la perception de solidité et pour faire passer l'économie comme quelque chose de vrai, une valeur de référence sert, cette valeur est la pénurie. Sans cette valeur n'aurait pas pu naître aucun marché. La pénurie est une idée, un concept, une pensée, quelque chose de philosophique, pour lequel le concept « faible » naît avant dans le cerveau, et puis l'homme cherche le concept dans le monde réel, et il prend l'or comme référence, parce que l'or est le métal plus rare. L'or n'est pas meilleur que le fer, ou le cuivre ou le bronze. Au contraire, il est moins utile dans la vie quotidienne respect à ces métaux. Mais comme valeur de référence de l'économie servait quelque chose de moins surmené. Pour cette raison, l'or est devenu le Roi entre les hard asset, en arrachant la primauté aux autres métaux même plus important que lui dans l'utilise pratique. Le marché n'est pas matériel, mais il est mental, ceci est le premier axiome de la philosophie des riches. Avant tout, je commence mon analyse en divisant les cycles économiques en deux macro-catégories : l'Ego Economy et la Sharing Economy.

Au début était la EGOonomie

La Ego Economy est l'économie en laquelle que à travers la compétition les flux d'argent génèrent. C'est la croissance douloureuse de la espèce humaine à travers les différents classes

d'opposés. Les échanges économiques se réalisent grâce à la lutte après un combat. Son premier microcycle économique est la Paleo Economy.

La Paleo Economy dans l'ère de la Chasse

Tu peux imaginer que se passait dans l'ère de la Chasse, quand l'homme était un chasseur – classeur. Le leader du marché dans une économie basée sur la chasse, il devait être qui avait le corps plus résistant, la capacité de se construire les armes avec objectes contondants, il savait aussi allumer le feu. Dans la réalité, le concept de marché et d'échange n'existait pas encore. La jungle, la forêt et la nature sauvage étaient les précurseurs de la future idée de marché. Celui qui perdait dans la Paleo Economy devait payer le prix avec sa propre vie.

La Green Economy dans l'ère de l'Agriculture

Après la « marché de la Chasse » est entré en crise, c'était encore la possibilité de chasser, mais un nouveau cycle économique, qui aurait remis tout en question, était en train de commencer : celui de l'Agriculture. Dans ce cycle économique, le concept de marché et d'échange a commencé à voir le jour tandis que la première forme de valeur officielle naissait, je me réfère au troc. Prenons un exemple : l'eau. Une bouteille d'eau peut coûter 1 euro, mais la même bouteille aura un coût différent dans le désert. Le même bien peut être vendu à une somme ridicule. L'eau dans le désert peut coûter comme l'or, si ton client potentiel a soif et il a l'argent pour te payer.

La Financial Economy dans l'ère de l'Argent

Lors du passage du cycle économique de l'agriculture à celui industriel, il y avait un cycle intermédiaire. Déplacer les biens et les services et gérer leur valeur virtuelle pendant les échanges, au début, devait créer des problèmes comme tu peux bien imaginer.

Ce qui se passent si le possesseur du « pan » n'était pas intéressé à recevoir de fer en échange de son pan ? On servit un devise qui était accepté universellement et retenu rare. Alors, comme devises universaux veinaient élus , les deux métaux nobles : l'or et l'argent. Mais l'or et l'argent étaient difficile à déplacer et ils étaient très volumineux. Pour cette raison, il fallait introduire le concept de ARGENT, en suscitant la Financial Economy. Ce n'était pas facile , qui devait diriger l'argent ?

L'Industrial Economy dans l'ère de la Mécanique

Aussi pour le marché agricole vint la crise, parce que un nouveau cycle économique était en train d'entrer, c'est-à-dire celui industriel. Les géants et les propriétaires des principales Industries devinaient les nouveaux leader du marché. Bien que les plusieurs zones d'ombre, l'ère industriel a été signé par beaucoup de découvertes, grâce auxquelles la vie quotidienne a été rendu plus civilisée et moins soumise aux incertitudes typiques de la Paleo Economy. Dans cette ère, le concept du « emploi stable » est né, tu le sais ?

A' l'aube de la Sharing Economy

L'économie globale était en train de laisser la place à la Sharing Economy, un nouveau cycle économique. Dans la Sharing Economy, les flux d'argent ne se développent plus pour la résistance, mais ils obéissent au principe féminin des leviers. Si j'exploite les leviers, je peux déplacer un poids supérieur. Si tu convertis la parole « poids » avec la parole « argent », avec les justes leviers, tu peux bougé vers toi de « rochers » de richesse.

La Connection Economy dans l'ère des Connexions

Dans ce moment, tu te trouves juste ici, à la fin de ce incroyable cycle économique !. Beaucoup de gens se sont enrichies, parce qu'ils ont été ables à s'adapter au changement historique en cours. Ce n'était pas facile, parce qu'il fallait développer des compétences spécifiques et savoir maitriser de nouveaux instruments. Le marché de l'économie de la Connexion ou Net Economy, a été dominé par tous ceux qui ont appris à construire de réseaux humains, en mettant en contact entre eux les personnes. Les Géants de ce cycle sont : Facebook, Whatsapp, Twitter, Google, Skype, Linkedin, Waze, Uber et nombreux d'autres encore. C'est dans ce cycle économique que le model du business du Network Marketing est né, celui sale, parce que le Network Marketing VRAI peut naitre que maintenant, dans le cycle économique qui est en train d'entrer. Tu dois investir ton temps et ton argent pour développer le cycle économique suivant.

Ce qui se va a passer aux entreprises du Network Marketing ?

Les entreprises vont et viennent. Elles naissent et meurent. Elles sont soumise aux cycles économiques qui à leur tour sont soumise aux cycles naturels et qui à leur tour son soumise aux cycles cosmiques. Il n'y a pas une entreprise qui ne va pas à mourir. Toutes les entreprises, tôt ou tard , van à rencontrer propre défaite. Maintenant, nous nous débarrassons clichés. Beaucoup de Networker soutiennent avec orgueil de faire part de entreprises avec 60 années de vie, comme si l'ancienneté équivalait à l'immortalité. Les entreprises du Network Marketing, que je suis en train de créer inspirées aux principes originaux pour exemple, elles sont projetée en harmonie avec le cycle économique actuel et elles ont une longévité supérieure. Dans un avenir lointain, quelqu'un plus intelligent que moi apparaîtra et il balaiera ma création qui sera

veille, comme maintenant je suis en train d'effacer mes adversaires. Mais j'accepte la réalité, c'est normal que cette situation passera, autrement il n'y aurait pas le progrès. Même pas, je souhaite que l'entreprise existe toujours, au contraire, j'espère que l'homme atteigne des états plus élevés de connaissance et du business. Business est né pour l'homme et no le contraire. La majorité des entreprises du Network Marketing, là-bas, est « fille » du précédent cycle économique. Ce sont entreprises très vieilles. Tu, heureusement, n'est pas ton entreprise, tu es libre de regarder au futur qui est devant. Tu peux faire grandir tes finances, si tu libre par futiles liens émotionnels.

La Blockchain Economy pour une économie décentralisée

Dans une économie qui se base sur la connexion, nous nous devons attendre que, tôt ou tard, vienne remis en question le rôle et le pouvoir très centralisé des intermédiaires. Si la technologie permet aux utilisateurs de s'interfacer de façon peer-to-peer, c'est-à-dire d'égal à égal, pourquoi jamais on devraient avoir les passages en plus avec les relatives couts et dépense d'énergie inutile ? La distance plus court entre deux points è l'immédiateté. Les banques et les gouvernements, mais aussi les notaires, les commercialistes, les entreprises, les institutions, vont a vivre leur lent mais inexorable dissolution dans le « brasier ardent » de la Blockchain. Blockchain est un livre mestre qui sert comme « l'arbitre » impartiale entre les échanges humains. Blockchain Economy est la sortie du labyrinthe d'insécurité et économique créée par l'Ego Humain, n'est pas par hasard, une de ses premiers applications concerne une forme d'argent décentralisé, les crypto-monnaies. Il s'agit de une technologie qui m'est très chérie, parce que , comme tu vas a découvrir, une de mes missions principales est de **décentralisée le Network Marketing**. Et tu seras où dans 5 ans ? Qu'est-ce que tu as décidé de construire dans le cycle économique

que est en train d'entrer ? Tu aussi vas exploiter les instruments que la Blockchain Economy mit à disposition ? Ou tu te laisses aux craintes et tu essaieras de t'opposer au grand changement que nous sommes en train de vivre ?. Seulement tu peux le décider. En attendant, je sais déjà où investirai mes énergies, et ce livre t'en donnera une idée.

Chapitre 2

Network Marketing Original en comparaison aux modèles de business basés sur Networking : Affiliate Network et Referral Network.

Dans le chapitre précédent, je t'ai parlé de Géants du Commerce qui ont dominé le cycle économique actuel, celui des Connexions. Ces entreprises ne sont pas nées Géants, le sont devenues, parce qu'elles ont appris à exploiter, avant les autres, un concept sacré de cette économie : le N-E-T-W-O-R-K-I-N-G !. La parole Networking en anglais veut dire ' travailler pour créer connexions '. « Net » est la contraction de Connect, le verbe connecter, tandis que « working » signifie travailler. Une modèle de business qui se base sur Networking, et on le peut définir tel, quand ceux qui échangent la valeur au sein de une écosystème, ils sont récompensés pour avoir généré une connexion. En suivant, je te ramène 3 exemples de récompense par connexion pris par les principales modèles de business que j'ai nommé au sein de cet article. Ils offrent des récompenses :

- sur la génération du trafic. Notamment, en reliant les utilisateurs potentiels avec l'entreprise franchiseur, lesquels ont été profilés par instruments de la plateforme d'advertising online (Affiliate Marketing) ;
- pour la leadership ou l'influence. En reliant une entreprise productrice au consommateur final, en faisant du testimonial et en donnant l'exemple sur le consume (Network Marketing) ;
- sur la base de l'échange de références. Je mis en contact mes clients avec un autre entrepreneur et en échange je reçois un contact avec ses clients (Referral Marketing).

Qu'est ce que l'Affiliate Marketing ?

A' l'Affiliater intéresse acheter les meilleurs sources de trafic, pour recevoir une rémunération sur la base des click, des impressions, des leads, ou des ventes générées par ses campagnes publicitaires. L' Affiliater doit développé la capacité du « copywriting », il doit apprendre à écrire pour vendre. On ne parle pas de capacité d'écriture qui sert pour écrire un Sales Letter. En effet le copy de l'Affiliater doit être court et affilié comme une épée, parce que c'est un copy qui génère attention et une interaction instantanée. L'Affiliate Marketing a le grand avantage d'être un business model sur Dropshipping, ainsi l'Affiliater véhicule les produits de l'entreprise sponsorisée sans posséder, en fait, aucun magasin. Toutefois, l'Affiliate Marketing est une travaille et tel reste. Il n'existe pas aucune rente passive, l'entreprise affiliée paye un capital gain et no a passif cashflow.

Qu'est ce que le Network Marketing ?

Le Network Marketing est un modèle économique qui se base sur trois pierres angulaires : sur la leadership, sur l'exemple et sur la confiance. Au contraire de l'Affiliater, le Networker n'est pas un vendeur. Il est le client même. Ou il devrait en être. Le Networker est le premier consommateur, et il peut conquérir plus rapidement la confiance des autres clients, grâce au charme attractif de qui a appris à guider les autres avec son exemple. Aujourd'hui, malheureusement, le Network Marketing s'est réduit à une activité de porte-à-porte embellie par slogan attractifs presque toujours avec l'unique finalité publicitaire. Ces slogan, que tu aura probablement senti , ou no, je te les résume ici :

- ils te disent « tu ne dois pas vendre », et puis ils te parlent d'une marge sur les ventes directes ;

- ils te rassurent que « tu ne dois pas faire aucun investissement » et puis ils prouvent à te prendre les Starter Packs, les fameux Pack d'Entrée avec la réserve de produits ;
- ils expliquent que « tu peux travailler chez toi », et puis pour partie de l'entreprise tu reçois un badge d'identification pour les vendeurs porte-à-porte ;
- ils te parlent de « rente passive » et de « liberté financière », quand ils sont toujours là à pousser pour maintenir leurs qualifications que satisfirent leurs ego.

Au contraire de l'Affiliate Marketing, le Network Marketing a un modèle économique très lourd et, pour moi, ce n'est pas appropriée au nouveau cycle économique. Toutefois, le Network Marketing permet de générer une retraite anticipée, si on suit une précise méthode de travail pour 5 années

Qu'est ce que le Referral Marketing ?

Dans le Referral Marketing n'existe pas une entreprise en soi, beaucoup d'entrepreneurs existent et chacun avec leur entreprise. Le Referral Marketing est un business model qui se base sur le troc de références. On ne vend pas services, mais on acquière contacts en target, en échangeant avec autres entrepreneurs les propres clients. C'est une façon de faire réseau très puissant. En effet, en tant que caché la finalité spéculative du contact, cela parviennent à baisser la méfiance et la peur du potentiel client grâce au pouvoir de la Referral Authority.

Qu'est ce que la Referral Authority ?

Il n'est rien d'autre que la forte perception d'autorité que le potentiel client possède à l'égard de la personne qu'il nous a présenté, en garantissant pour notre fiabilité. Si encore tu n'as pas réussi à saisir l'importance de cet instrument, il suffit de penser que toute la science du Personal Branding est née et s'est développée grâce à ce modèle économique. Mais, tandis qu'en le Network Marketing a

commencé à parler du Personal Brand seulement y a très peu de temps, ce concept était déjà connu de qui pratiquait le Referral Marketing. En fait, c'était l'essence du Referral Marketing. Le Referral Marketing ne permet pas de gagner de l'argent directement, parce que comme je disais il est un business model basé sur l'échange de références. Le profit est générée de sa autorité et la capacité de construire relations à long terme. C'est parce que le capital humain représenté par ses propres références, il peut être converti en capital en argent, de même où il est converti de l'argent par une valeur dans une autre.

Qu'est ce que le Network Marketing Original ?

Je t'ai déjà expliqué dans l'introduction que mon travail de restauration du Network Marketing s'est évolué à partir par deux piliers fondamentaux. D'abord, je devais jeter les bases philosophiques du Network Marketing Original, ainsi j'ai crée un Blog dans lequel, j'ai dénoncé ouvertement le Network Marketing « sale ». Si tu es curieux de lire le Blog, tu peux le trouver à cette adresse web : www.networkmarketingoriginale.it, c'est là que j'ai parlé pour la première fois du modèle économique original aux Networker. En tout état de cause, je désire partager aussi avec toi ici, des informations en plus sur le modèle économique originaire. Le Network Marketing Original est un modèle économique primordial. Il n'a jamais existé auparavant, mais son idée dans le passé a inspiré beaucoup d'hommes pour que ils fassent naitre l'Affiliate, le Network et le Referral Marketing. Si tu observes attentivement chaque modèles économiques, tu réaliseras que tous étaient déjà présents en pouvoir dans l'idée Originnaire du Network Marketing.

En effet, le Network Marketing Original :

- comme l’Affiliate Marketing, il ne te fait pas faire du magasin ou dépôt. Il a une logique de Dropshipping, c'est-à-dire une forme de vente à distance, pour lequel il réinitialise chaque risque d’entreprise lié à l’encaisse du magasin ;
- comme le Network Marketing, il te paye une rente et génère chaque mois un clashflow passif, mais au contraire du Network Marketing, la rente passive est réel ;
- comme le Referral Marketing, il ne se base pas sur la vente or sur le commerce, mais sur la construction de relations prospères et durables.

Quand ils ne sont pas scindés, ces 3 modèles économiques donnent naissance au Network Marketing Original, et chacun, en apportant les propres qualités et vertus, il neutralise les défauts et les limites des autres modèles économiques.

Dans le prochain paragraphe, je veux te montrer la différence entre le Network Marketing Original e celui sale adopté par les entreprises qui opèrent en cette Industrie. Le modèle économique du Network Marketing devient « sale » quand il se mêle avec ces 4 parasites étrangères à sa nature : (1) la Vente Directe, (2) les Pack d’Entrée, (3) les Bonus et les Qualifications, (4) le Consume Obligatoire.

Le premier parasite : la Vente Directe

Le Network Marketing Original est le Referral Marketing « pur » sans las traces de la Vente Directe. Les deux systèmes distributifs, dans le principe, étaient hybridés, parce que on pensait que la vente directe nourrissait les dynamiques du Network Marketing. Ce n’est pas vrai. Statistiquement, au 95% des gens n’aime pas vendre, alors le marché des vendeurs tourne autour d’un maigre 5%. La plus grosse part du gâteau reste celle des No-vendeurs,

c'est-à-dire les consommateurs. Tu peux imaginer que la marge donnée pour la vente directe dans les systèmes du Network Marketing oscille, en général, entre le 20% et le 30%. C'est une marge inadéquate sur un produit destiné au consommateur final, en considérant que un minimum de bien au dépôt, tu la doit avoir cependant. Alors, tu est en train de te prendre un risque d'entreprise, en acceptant d'avoir une possible un stock du magasin. De plus, quand une entreprise de Network Marketing établit une marge pour la vente directe, ca signifie que, celle marge doit l'enlever à la rente passive. La rente passive est générée quand ta downline fait une achat, en manière indépendante, sans la nécessité par ta part de déclencher à nouveau le procès de vente.

Le deuxième parasite : les Pack d'Entré

Recruter les distributeurs est un procès délicat. La duplication ne fonctionne pas comme ca. Les entreprises du Network Marketing « sale » accordent l'état de distributeur seulement à ce qui achète un Pack d'entré, et no comme il serait logique s'attendre, selon des paramètres fondés sur le mérite. Tu, pour eux, es une victime. Je fais une note. Un échantillonnage est nécessaire pour faire mieux connaitre le produit sur le marché. C'est très important pour racheter de clients. Quand le client achète directement dans le Shop chaque mois, ce ci représente les divers back-end qui te garantissent la rente. Mais quand je fais acheter beaucoup de produit à quelqu'un qui n'est pas capable de le placer sur le marché, cela implique un problème. Alors, cette personne commencera à parler méchamment de toi et du Network Marketing.

Le troisième parasite : les Bonus et les Qualifications

Le Network Marketing Original était un accord d'amour entre deux partner : une entreprise et un consommateur. Il devait être une relation symbiotique, mais c'est fini dans un vil parasitisme. Les entreprises du Network Marketing « sale » ont commencé à utiliser

les Bonus et les Qualifications comme des pieux aspire-commissions. Avant que je commence ma œuvre divulgatrice, PERSONNE ne comprenait rien de plans rémunérations et de matrices. J'ai dénoncé les systèmes Rails, c'est-à-dire la matrice plus utilisée par les entreprises sur le marché. J'ai aidé les Networker à savoir lire, vraiment, un plan rémunérations, sans tomber victime de sournois jeux. J'ai dit la vérité, mais, les même personnes que je défendais, ils ne l'ont pas accepté. Ils m'ont fait la guerre pour défendre leurs bourreaux. Alors j'ai compris que chacun se choisit l'entreprise qui mérite. Mais mon travail n'était pas vain, beaucoup de gens ont répondu très bien à mon appel. Certains d'entre eux ont accueilli ma folle défi : renvoyer chez eux les Network américains, et récrire l'histoire du future Network Marketing dans l'Europe. Un future qui a le gout du passé, d'une idée primordiale que n'a pas eu encore la possibilité de se manifester...auparavant !

Le quatrième parasite : le Consume Obligatoire

Quand je soulignais l'importance d'éliminer le Consume Obligatoire par le modèle économique du Network Marketing, les premiers qui étaient contre moi c'étaient les Top Leader des entreprises connues. Ils me disaient que cette chose n'aura pas marché. Le système s'effondrerait si les gens n'avaient pas consommé les produits. Est-ce que tu sais d'où vient un tel raisonnement ? Ces soi-disant leader n'ont jamais entendu parler du TARGETING !. Quand tu oublies le problème que le produit de ton entreprise résout à des potentiels clients, tu finis par donner importance au business, en faisant passer au deuxième étage tout le reste. Le business est un effet secondaire de bouche-à-oreille. Se passe bien après l'utilisation du produit. Du moment que, tu as cultivé la relation dans le temps avec une certaine persévérance. Souviens-toi, ton entreprise du Network Marketing te paye pour construire un réseau de consommateurs. Et si nous parlons de consommateurs,

je peux témoigner que on n'existe rien plus attractif que un
Networker qui a réussi à développer un lien émotionnel avec son
produit.

Chapitre 3

Quels sont les problèmes que la Blockchain résout à ceux qui travaillent dans l'Industrie du Network Marketing et que ils ne le font pas dormir la nuit ?

L'entreprise de Network Marketing est celle que plus a souffert le fardeau de la centralisation. Avant la naissance de la Blockchain, c'était impossible protéger le Networker contre la voracité des entreprises de Network Marketing. Alors, j'ai commencé à travailler sur le deuxième pillar, le Network Marketing Décentralisé qui représente le squelette des principes éposés dans le Network Marketing Original.

Quels problèmes affectent les Networker ?

Mouvements de réseau : je l'ai vu se passer plusieurs fois. Le Networker serve aux entreprises jusqu'à il augmente le chiffre d'affaires. La rente générée par cet utilisateur devient pour l'entreprise un instrument pour « acheter », par une autre entreprise, un meilleur leader et plus productif. Je ne sais pas si te plairait imaginer que ton entreprise de Network Marketing déplace ton filet de consommateurs sous un autre leader, ainsi en remplaçant ton participation. Seule ce qui a subi un affront sait, pour expérience directe, à quel point c'est difficile encaisser une telle irrégularité.

2. Arrêt des account : un Networker a le droite de travailler avec plus entreprises de Network Marketing en même temps, il le veut. Ce n'est pas dit que travailler pour plusieurs entreprises soit une choix intelligente, pour moi c'est le contraire, parce qu'on dissipe énergies précieuses et on dilue son propre Personal Brand. Mais si la focalisation nait par une imposition de l'entreprise, unit au chantage d'arrêter l'account , le Network Marketing ne créera jamais hommes et femmes financièrement libres. Celui de la Liberté Financière restera seulement un slogan publicitaire si quelque

entreprise te peut éteindre avec un click de propre back office administratif.

3. Changement du Plan Rémunération : beaucoup d'entreprises, pour être attractives, créent de Plans Compenses trop rentable et qui ne sont pas soutenables à long terme. Ainsi, passé du temps, après avoir atteint le but d'attirer beaucoup de gens , ces entreprises se moquent à renégocier les conditions initiales.

Quels solutions la Blockchain offre à ces problèmes ?

1 . Tu deviens le propriétaire ABSOLUTE de ton réseau : La Blockchain permet de diriger avec transparence l'Arbre de Sponsorisation et de rendre inaltérable son architecture.

2 . Irréprochable account : L'utilisateur devienne réellement le propriétaire de son Personal ID, et il, enfin, obtienne le control de son net des consommateurs.

3 . Les Conditions du Plan Compenses inaltérables : Grâce à l'utilisation des Smart Contracts, on assure au Networker les mêmes conditions pour lesquelles il avait accepté de commencer son activité pour toute sa carrière.

Qu'est-ce que ce sont les Smart Contract ?

Nick Szabo était le premier à formaliser l'idée des Smart Contract déjà au début des années '90, comme un protocole pour faciliter, vérifier et effectuer un contrat. Avec l'avènement de la Blockchain, on a affermé la définition pour lequel les Smart Contract sont des applications software qui ne nécessitent pas l'intervention humain pour compléter leur exécution. Les Smart Contract sont capables d'opérer en plein autonomie et, en tant que inscrits dans la Blockchain, ils ne peuvent pas être altérés. Ils peuvent être modifié seulement si est prévu par le contrat même. Leur exécution ne peut pas être influencé, parce que les Smart Contract viendra toujours effectué sur la base aux ses règles salvés sur la Blockchain. Ces

nouveaux contrats se définissent « intelligents » parce que, comme tu auras compris, ils sont plus fonctionnelles que leurs ancêtres papiers. Un contrat intelligent est un ensemble de promises spécifiées en une forme digitale, inclus les protocoles à l'intérieur desquelles les parts effectuent ces promises. Maintenant, nous retournons au Network Marketing. Il est un modèle économique qui se base sur les relations plutôt que sur le commerce. Quel instrument plus fiable des Smart Contract peut être utilisé pour formaliser les relations ?

Sécurité, mais pas seulement !

Afin d'impliquer les Networker sur une Blockchain, il faut lui fournir une forme de rente que soit attractif, en plus de, lui garantir la sécurité. Nous sommes arrivés au concept de la crypto-monnaie. Les crypto-monnaies ont été la première application pratique de la Blockchain, puis il a permis à la Blockchain d'être connue à grande échelle. La première crypto-monnaie a été le Bitcoin, dont le fondateur ou les fondateurs restent, à ce jour, anonymes et protégés par le pseudonyme de Satoshi Nakamoto. Le Bitcoin de Satoshi Nakamoti est un « Peer To Peer Electronic Cash System », c'est-à-dire il naît comme instrument pour échanger entre les utilisateurs l'argent en une forme digitale sans l'intermédiation d'une Banque. Après Bitcoin avec Ethereum a été inauguré une nouvelle ère, celle des accords au travers de contrats intelligents (Smart Contracts) où la Blockchain agit comme garante des transitions économiques. Avec la technologie d'Ethereum, on a pu développer à grande échelle le marché des Crypto-monnaies, parce que il était possible, pour chacun projet, être représenté par un token. Un Token est une information représentative de quelque chose et basé sur ce que ils représentent, ils sont classés dans une spécifique famille de token. Si le token est utilisé comme un moyen de paiement, on parle de Payment Token. Si le Token peut être utilisé pour acheter des biens et des services, il est inscrit dans la

catégorie des Utility Token. Enfin, si le token représente une action ou une portion de une société, il est classé comme Security Token. Cette dernière typologie de token est très intéressante, parce que elle substituera, en le future, les actions et aujourd'hui les premières sociétés pour actions décentralisées sont en train de commencer à naître. Dans cette phase historique, nous sommes en train de passer de une bulle spéculative de ICO (Initial Coin Offering) à celle plus rationnelle et scientifique des STO (Security Token Offering). Pour avoir une crypto-monnaie, ça signifie que il devrait avoir un petit morceau d'un projet, en rendant le possesseur des token , à part entière, un associé. Avec la collecte de premiers fonds, nous voulons acheter les respectives licences pour transformer le Nether de Utility Token à un Security Token, être partie intégrante d'un procès est très gratifiante pour un être humaine. Le Networker a accepté de faire networking, amené par le désir de générer une rente passive. C'est vrai, le Network Marketing se colloque dans le quadrant du titulaire d'entreprise, mais une crypto-monnaie offre au Networker l'opportunité de se transformer en un investisseur tandis que il continue à faire du réseau tant comme titulaire d'entreprise. Pour cette raison le Nether est né, pour que le Networker puisse raccourcir propre trajet vers une Liberté Financière.

Dans les prochaines paragraphes, j'ai intégré certaines informations de « whitepaper » dans une façon très essentielle avec le but de t'aider à comprendre la nature du Nether et ses développements futurs. J'ai voulu donner à cette whitepaper une connotation légèrement technique, pour deux raisons :

Première raison : la Blockchain et les crypto-monnaies auront du futur seulement si les techniques rendront facile agir dans leur monde.

Deuxième raison : mon ambition, ce n'était pas écrire un autre Whitepaper que PERSONNE n'aurait lu. Si ,ensuite, je réussirai à me faire comprendre alors j'aurai obtenu mon plus grand objectif .

A' la plus part des gens ne intérêt pas comme une Blockchain fonctionne et sa relative crypto-monnaie. As-tu jamais montré du intérêt sur les algorithmes que le software de ta banque utilise pour préserver, recevoir et envoyer de l'argent ? Voilà, dans ces pages tu ne trouveras pas écrit ce que tu ne demanderas jamais au directeur de ta banque. Nous sommes partis juste ici : à « partir de rien ». Nous trouvons ridicule nous engager à réinventer la roue et il était méchant prétendre de la réinventer. Nous nous sommes limités à sélectionner ce que sur le marché a démontré déjà de fonctionner, en nous engageant à le rendre meilleur grâce aux feedback de la «route ». Donc je souhaite attirer l'attention des lecteurs sur l'unique et réel concept qui réellement compte dans un écosystème digital que se base sur l'échange de valeur : son ADOPTION. L'adoption de une Blockchain implique la confiance des utilisateurs, lesquels commencent à reconnaître la Crypto-monnaie comme une moyen d'échange jusqu'à transformer le simple utilise dans une habitude. Dans le prochaine chapitre, je me suis focalisé sur les stratégies, sur les dynamiques et sur les instruments qui génèrent la confiance et ,dans le temps, ils conduisent à l'adoption d'une Blockchain.

Chapitre 4

Nether : la Crypto-monnaie qui convertit les Networker des Chefs d'entreprise aux Investisseurs, alors qu'ils construisent une nouvelle Amazon décentralisée !

Tu peux imaginer Netheru comme une Amazone décentralisée, qui se base sur le modèle économique du Network Marketing et elle est pleine d'instruments professionnels pour le Networker. Netheru car est décentralisée, toutes les entreprises peuvent d'ouvrir une vitrine et faire concourir les propres brand dans sa relative catégorie. Ainsi le Networker obtienne le grand avantage de ne pas être lié à une seule entreprise ou à une seule catégorie de produits. Si tu travaille pour une seule entreprise de Network Marketing, si cette entreprise-là échoue aussi ton travail, que tu as fait, va à s'effondrer du jour au lendemain. Netheru Platform n'est pas une entreprise de Network Marketing, mais il est un Layout, pour lequel il relie entre eux un vaste réseau de consommateurs à entreprises différents. Si une entreprise du circuit échoue, ton réseau reste dans le coffre dans la Blockchain de Netheru et on peut continuer à dépenser auprès d'autres commerçants. Netheru est quelque chose en plus que Amazon, parce qu'il respecte une logique de redistribution de la richesse et des profits, en se basant sur le modèle économique du Network Marketing. Mais c'est quelque chose en plus que une opportunité économique, parce qu'il offre aux Networker des instruments pratiques de Marketing à Réponse Franche pour le Network professionnel. Ainsi le Networker tournera à être une profession sérieuse. Au contraire d'Amazon, Netheru ne exclue pas les exploitants locaux, parce que son but principal est de créer de l'adoption commerciale et de échanges. Nous sommes en train de projeter un futur Géant qui n'est pas né avec le but d'écraser les petites entreprises, mais de l'intégrer dans la propre économie. De quelle manière nous réussirons à convaincre beaucoup

d'exploitants locales sur la Blockchain de Netheru ?. Je vais t'expliquer dans le prochaine paragraphe.

De macro-économie aux entreprises locales

Si on laisse une crypto-monnaie à manger au marché sans en justifier le réel utilise, la valeur sera une proie facile par les spéculateurs et sujet d'une volatilité très élevée. Il y a seulement une chose qui a le pouvoir de établir la valeur d'une crypto-monnaie et en sustenter le prix pendant la montée : je parle de sa adoption commerciale. C'est banal le souligner, mais une monnaie a sens seulement quand elle vient échangée. Sa valeur devienne réelle, pour que beaucoup de commerçants placent confiance dans celle-ci, et ils décident de l'accepter en échange des leurs produits et service. Si une crypto-monnaie devienne utilisable, pourquoi je devrais tourner à me réfugier dans une monnaie Fiat (euro, dollar, livre sterling..) ?. En effet, changer les propres crypto-monnaies en monnaie traditionnelles ca signifie rendre accessible le propre patrimoine aux Banques et Gouvernements. La présence des entrepreneurs et commerçants sur la Blockchain peut encourager la confiance des investisseurs, parce qu'il rend tangible une écosystème de nature digitale et virtuelle. Dans les précédentes chapitres, nous avons connu les Géants du Commerce qui ont dominé le cycle économique dans l'ère des connexions, c'est-à-dire les entreprises du Network Marketing. Aussi nous avons compris que ces entreprises ont le superpouvoir de générer de l'adoption sur la Blockchain à cause de leur grande évolutivité. Mais il y a une deuxième facteur qui peut inciter à l'adoption de la Blockchain. Les entreprises du Network Marketing sont connues pour les grands réseaux de utilisateurs, chacun a aussi une vie commercial à l'extérieur de l'entreprise. En impliquant les entreprises du Network Marketing sur la Blockchain de Netheru, nous aurons la possibilité de pouvoir accéder à leur titanesque Liste Noms pour mieux faire connaitre le Nether. Nous voulons donner la possibilité aux

exploitants locales d'accéder au Nether progressivement, en choisissant en quelle pourcentage l'accepter jusqu'à il ne vienne pas définitivement listé sur les exchange. C'est important utiliser une méthode de paiement hybride ,au principe, par que les exploitants puissent maintenir une liquidité dans la casse en une Fiat monnaie et qui soit suffisant à payer les fournisseurs et les frais fixes. Chacun exploitant devra déclarer, avant que indexer la propre activité sur notre carte, en quel pourcentage il acceptera le Nether, ainsi pour être trouvé facilement par les utilisateurs de Netheru. Dans ce cas, les exploitants, en plus d'avoir un asset qui accroît son valeur dans le temps, pourront exploiter l'écosystème de la plateforme Netheru pour acheter nouveaux clients. Pour conquérir les commerçants, nous avons dû abriter de concepts qui en apparence peuvent sembler un affront aux crypto-monnaies mêmes. Les banques nous montrent, chaque jour, comme on conquiert et elle conserve la confiance, elle sont très fortes dans cette art. Bien que on n'aime pas les banques, nous le devons exploiter à notre avantage. Les banques ont compris que le cerveau humain a faim de sécurité, si tu es capable de créer la perception de sécurité, alors, tu as obtenu les clés de la confiance. Dans les prochains paragraphes, je vais t'expliquer de quelle manière nous avons travaillé sur les dynamiques et sur les stratégies qui te permettent de générer la confiance des utilisateurs.

Une Private coin, aurait-elle du succès dans le Commerce ?

L'anonymat ne peut pas être considéré une valeur ajoutée si on veut stimuler l'adoption d'une Blockchain et ne le sera jamais. L'anonymat fait naître dans le cerveau des utilisateurs de pensées sur le recycle de l'argent, sur le trafic de drogue, sur le financement au terrorisme et sur autres activités illégales où l'argent a besoin d'agir dans l'ombre. Ainsi, nous avons décidé d'éviter n'importe que reproduction du sauvage West, en créant un mécanisme de transparence sur l'identité pour chacun wallet. Nous avons lié

chaque clé publique à un code personnelle unique de 7 chiffres, appelé Personal ID qui à son tour est imputable au Nom et au Prénom de l'utilisateur. Ce mécanisme de transparence sur l'identité augmentera la confiance des utilisateurs, lesquels, qui ne se doivent pas « se cacher », vivront avec légèreté leur permanence sur la Blockchain. Le Personal ID nous permette de créer un seuil d'accès basée sur la « référence » tu es le bienvenue seulement si tu viens présenté par quelqu'un qui déjà appartienne à notre Community. Quand un utilisateur enregistre sur la plateforme de Netheru, on lui demande d'insérer dans la case du Personal ID d'un utilisateur déjà enregistré et qui garantisse pour sa fiabilité.

La clé privée et la protection de ses propres fonds

Il y a un autre chose qui effraie qui s'approche pour la première fois au monde des crypto-monnaie, je me réfère à la possibilité de perdre la propre clé privée. Perdre la propre clé privée rend impossible récupérer les propres fonds, parce que on n'existe pas une procédure de conservation décentralisée de même. Nous avons décidé de résoudre ce gros problème, en suivant deux stratégies, la première à court terme et l'autre, celle définitive, à long terme. Pour éviter de faire fuir les utilisateurs, nous avons décidé, en une première phase, de conserver les clés privées. Si tu oublies ton identifiant d'accès, tu peux t'adresser à l'assistance ou suivre une simple procédure de récupération sans exposer dans certaines situations problématiques. Nôtres premiers investisseurs ont aimé beaucoup cette chose, même si c'est une situation provisoire. Nous avons aussi une solution à long terme qui aura à substituer la première solution, parce que la clé privée tournera dans tes mains. Nous sommes en train de développer des algorithmes avec le Machine Learning qui apprennent à reconnaître le possesseur d'une clé privée, en lui garantissant la récupération de tes identifiants d'accès dans une façon décentralisée. Il déjà existe des systèmes sophistiqués de reconnaissance, nous ne

sommes pas en train d'inventer rien, seulement que notre objective est rendre ces systèmes décentralisés.

Digital-asset maigres et protégés par l'inflation

Tu dois savoir que la Blockchain permet de recréer dans une domaine digitale, la même pénurie qui pourrait avoir l'or. Cette providentielle possibilité technologique assurent aux investisseurs la possibilité de protéger leur asset par le risque d'inflation. J'ai voulu faire cette prémisse pour t'aider à mieux comprendre quelque chose que t'évitera de commettre l'erreur plus dangereux quand on décide d'investir en une crypto-monnaie. La majorité de investisseurs improvisés dans le marché des crypto-monnaies, il commette un erreur très grave, il sélectionne les Coin ou les Token sur lequel investir in base au prix du départ. Ce raisonnement ne tient pas compte de l'unique paramètre vitale qui influe sur la croissance et la survie d'un crypro-asset : la limite maximale d'offre. Tu dois apprendre à observer quel es le numéro maxime d'un Coin o du token que une Blockchaine rendra disponible à protéger la pénurie di ce asset digitale. Tu sélectionneras dans ton portefeuille d'investissement, seulement les asset digitales no sujets à inflation, et dont la valeur est destinée à monter si on encourage la demande de ces biens sur le marché. Voilà, parce que seulement 18.000.0000 existent de Nether. La Blockchain garantira pour nous que cette quantité en circulation ne subira jamais un accroissement soudain. Nous avons voulu donner à l'offert des Nether, une pénurie plus grande des Bitcoin, nous parlons de 3.000.000 de Nether en moins par rapport à la mère de toutes les crypto-monnaies. Pas mal !

Comment je rendrai le Nether encore plus médiocre

Pour augmenter la pénurie du Nether, j'ai décidé d'utiliser la pratique du token burn. Token Burn veut dire littéralement « bruler les token ». Pour quoi faire bruler de token ? Comme nous visions, si un bien est médiocre et si on stimule dans le marché la demande

de ce bien, l'augmentation de la demande amène à la montée de la valeur de ce bien. Si puis, pendant l'augmentation de la demande est détruite part de ce bien en circulation, sa valeur de marché subit une écharde propulsive vers le haut. Oui, tu as compris pourquoi je veux faire un token burn. Je désire détruire part des Nether pour augmenter la valeur du marché de l'asset digital dont tu as décidé d'investir. C'est un moyen pour repayer ta confiance. Le token burn sera effectué alors que la Demande du marché des Nether monte, comme je te disais dans une manière graduelle et non violente. Pour obtenir ce résultat et le rendre transparente, nous créerons des événements de célébration dédiés dont nous détruirons publiquement les Nether. Chaque fois que nous réalisons une collecte de un million d'euro (1.000.000 euro), 30.000 Nether seront détruits, jusqu'à la atteinte de l'Hard Cap de cent millions d'euro (100.000.000 euro). Note que si l'Hard Cap de cent millions d'euro sera obtenu, 3.000.000 de Nether seront brûlés, en faisant descendre le max supply à 15.000.000 de Nether.

Mining et impact sur l'environnement

Un autre facteur clé sur lesquels repose la confiance des utilisateurs, concernant l'impact sur l'environnement nécessaire à maintenir en place le network accueilli sur la Blockchain. Dans ce moment, Nether tourne sur un algorithme PoW (proof of Work), la prochaine étape sera celui de l'actualiser et le faire fonctionner totalement avec le PoS (proof of Stake). L'objectif final sera celui d'exploiter l'Intelligence Artificielle pour éviter le problème du « double spending » et de la sécurité, pour ensuite passer à un nouveau algorithme. Nous sommes en train de travailler pour faire naître un algorithme PoAI (proof of Artificial Intelligence), à mettre à la disposition des futures générations de projets qui se basent sur la Blockchain. En lisant ce livre, tu as remarqué l'importance du Machine Learning et de l'Intelligence Artificielle dans notre entreprise. La raison est simple, l'Intelligence Artificielle peut rendre

autonomes et décentralisés certains points noirs du « crypto-univers » et rendre une écosystème vraiment décentralisée. Maintenant, nous sommes en train d'utiliser le PoW seulement pour confirmer les transitions, en supprimant le mining par « extraction » qui permet de recevoir de rentes en crypto-monnaie après avoir résolu des calculs. Nous avons pré-miné tous les Nether pour garantir, dès le début, un abattement de l'impact énergétique sur l'environnement, en gérant au fond des Nether avec les Smart Contracts. De cette façon, en plus d'éviter une centralisation du pouvoir pour partie de l'entreprise, on créera un procès automatique d'émission des token à une inflation contrôlée. Beaucoup de Nether existeront en circulation, jusqu'à la délivrance du dernier de 18 millions de Nether. L'humanité, dans les dix prochaines années, décidera la qualité de la vie sur cette planète pour les dix mille ans suivantes, pour cette raison, il faut orienter ses propres investissements en technologies éco compatibles.

Comment ta confiance se transforme en valeur

Dans les précédents paragraphes, nous avons compris l'importance de l'adoption commerciale et du facteur-confiance comme la colle indispensable pour bloquer les utilisateurs à la Blockchain. Je t'ai expliqué de quelle manière nous avons travaillé pour alimenter la confiance des utilisateurs et limer les dynamiques qui, au contraire, la corrodent. Le facteur-confiance est l'ingrédient magique pour garantir le succès et la survie d'une crypto-monnaie, parce que ceci est le facteur responsable de la valeur et de sa volatilité. Pour comprendre ce concept, tu dois imaginer le marché comme un champ de bataille gouverné par 3 forces : celle créative, celle conservatrice et celle destructrice. La force créative sur le marché est représentée par l'espoir des investisseurs. On peut être l'espoir de devenir riche ; ou celle de transformer le monde ; ou l'espoir de contribuer à quelque chose de révolutionnaire ; ou celle de donner aux propres fils un future plus confortable. Tous ces

espoirs influencent et exploitent la demande qui fait monter la cotation sur la base de la pénurie de l'offre. L'espoir peut se transformer en euphorie qui incite beaucoup vers l'haute les prix, et in harmonie avec les Lois Naturels, tôt au tard, se convertit en son jumeau opposé, c'est-à-dire en dépression et états de panique incontrôlés, en causant effondrements désastreux de la valeur. Donc, ce que nous avons connu sur notre peau pendant le passage de 2017 au 2018. Mais c'est possible éviter pour le future du Nether un nouveau 2017 ? La réponse est OUI, si on alimente la force conservative du marché : la foi !. Plus les investisseurs auront foi en l'écosystème du Netheru et plus ils sauront encaisser les coups de l'imprévisible, en soutenant la valeur pendant les effondrements. La foi est une énergie créative, parce que c'est l'unique énergie capable de se comporter comme réserve de valeur. Maintenant, nous parlons du coté obscure de la force, représenté par la cupidité et par l'égoïsme des spéculateurs, en effet on n'existe pas sur le marché une force plus dévastateur de la spéculation aveugle. Si la spéculation devienne plus forte que l'espoir, alors la foi se transforme en panique, en faisant précipiter la valeur en une manière terrible. La spéculation n'est pas le mal absolu, ils sont la spéculation aveugle et le désintérêt total vers la finalité avec qui le projet nait. Sans spéculation et sans Capital n'importe que marché risquerait et aucune corse au développement et au progrès de la civilité n'existerait pas.

Comme tenir à l'écart les spéculateurs aveugles

Nous avons décidé de no lister les Nether juste après le terme de leur mise sure le marché, avec le but de tenir à l'écart un certain target des spéculateurs aveugles. Je me réfère à ce qui, un mois après avoir investi, exige de prélever le propre investissement dupliqué ou triplé au détriment des autres investisseurs et du même projet. Nous avons du faire un choix. Nous ne voulons pas faire entre nos partisans qui pensent seulement en une valeur Fiat, et

uniquement motivés par des intérêts personnels. Nous cherchons un profil de personnes orientés à s'enrichir en une façon intelligente et qui soit prête à attendre les temps nécessaires au développement de l'écosystème de Netheru. Les spéculateurs aveugles défontent toute sa voracité, en dévorant l'écosystème qui pourrait offrir de la nourriture non seulement à eux, mais à beaucoup d'autres, et pas seulement à court terme mais pour toute la vie. Donc, le Nether sera listé sur les exchange décentralisés dès que une phase bullish de marché rendra propice son entrée dans le Coin Market Cap. Tu as remarqué certainement ce qui c'est passé à toutes les crypto-monnaies listés sur les exchanges pendant la phase bearish. Pour cette raison, je ne veux pas jeter les Nether à manger au marché, parce qu'ils arrêtent tous ce projet. Comment le Nether sera réglé et en quoi il sera établi la valeur des Nether pendant les années précédents à sa cotation sur le marché ? A' déterminer la valeur du marché du Nether sera l'Osiris Protocol, une Intelligence Artificielle sensible à demande/offerte générée sur la plateforme d'achat. Osiris Protocol est un algorithme très intéressant, parce que ses futures évolutions pourraient être choisies à l'avenir par le marché comme Coin Market Cap décentralisé. C'est claire que pendant les années du développement de l'écosystème qui verra le Nether s'imposer comme moyen d'échange, on n'assistera plus aux effondrements de grande valeur. Si en 5 ans, nous serons capables de travailler sur le concept d'Adoption Commercial, nous ne devons pas craindre aucune baisse. Au moment de la cotation, tous les Nether ,non vendus pendant la vente aux enchères, seront gérés pour fournir micro-financement aux petites et moyennes entreprises. Mais, celui qui reçoit le financement devra accepter le Nether entre ses moyens de paiement, en alimentant l'économie que nous sommes en train de créer et l'adoption commerciale !. Bien sur, nous ne verseront pas le micro-financement en entier, mais mois

pour mois, et seulement si l'entreprise, en question, démontrera d'être sérieuse et ponctuelle à respecter la propre « roadmap ».

Exchange décentralisé et Algorithme Anti-Dump

Dans le précédent paragraphe, je t'ai dit que les Nether seront listés seulement sur les échanges décentralisés, mais il y a une autre chose que je n'ai pas dit. Nous sommes en train de travailler au développement de un exchange décentralisé, avec une nouveauté exclusive à niveau mondial, c'est-à-dire avec un algorithme anti-dump intégré. Je ne dirai pas comme il fonctionne, parce que c'est un secret commercial et un avantage commercial que je ne veux pas perdre. Les Exchanges sont le talon d'Achille des crypto-monnaies, parce que ils représentent un pont avec l'ancien monde de la Finance. Avant que tes crypto-monnaies resteront sur un exchange, tu ne peux pas le considérer le tiennes, tu n'en ai plus la garantie au moment où tu les éloignes par l'or protecteur de la Blockchain.

Chapitre 5

Que signifie « rémunérer » un utilisateur pour son bouche à oreille sans que les mêmes imbéciles crient au SCAM ?

Notre collecte de fonds ne prévoira aucune ICO. En effet, les ICO suivent une logique super-spéculative à court terme qui tend à compromettre tous les efforts pour construire de la valeur autour d'une crypto-monnaie. Nous avons choisi la logique de l'enchère, parce qu'une enchère obéit aux mêmes lois de la Demande et de l'offre de tous les marchés, inclus celui de crypto-monnaies. Il sera une enchère spéciale, grâce aussi à la Sharing Economy, en effet, notre collecte de fonds ne pourrait pas que obéir à la même dynamique qui a fait du bouche à oreille rémunéré, c'est-à-dire un de asset plus rentables !. Si tu nous aides en la collecte de fonds et tu deviendras un Nether Evangelist, nous saurons te remercier. Je sais que ça signifie « la peur de pyramides ». Tu sais que le système pyramidal régule chaque procès organisationnel et distributif de la richesse. Tu peux comprendre qui te dit que le Network Marketing est une pyramide, il doit être « soigné » !. Cette peur n'est pas l'unique. Pour cette raison, nous voulons comprendre c'est quoi une « chaîne de lettres » et c'est quoi le système Ponzi, ce sont deux systèmes qui ont une chose en commun, c'est-à-dire le profit qui est centré sur le recrutement de viande toujours frais à abattre.

Qu'est ce que une Chaîne de Lettres ?

La Chaîne de Lettres est un business illégale dont l'arnaque consiste à vendre des pack de représentation qui servent pour « faire connaître mieux le produit ». Les packs d'entrée, in ce système, deviennent plus importants que les produits mêmes, ils finissent pour le substituer. En une « chaîne », ton profit est généré par les « Starter Pack », que tu peux placer sur le marché en recrutant autres nouveaux vendeurs. Chaque vendeur à son tour

pour récupérer l'investissement, il devra recruter autres nouveaux vendeurs prêts à investir dans le « pack d'une activité ouverte ». Nether ne peut pas être associé à une chaîne de lettres, parce que le seul limite d'accès à l'écosystème est le coût dérisoire. Dans le moment où, tu registres un nouveau utilisateur avec ton Personal ID e tu lui fais du Sponsor, l'entreprise ne t'offre aucun profit sur l'achat de la licence software. La totalité du marge est investi pour garantir aux utilisateurs la diffusion sur la planète des infrastructures hardware sur lequel la Blockchain de Netheru tournera.

Qu'est ce que le système Ponzi ?

Le système Ponzi est un business illégal qui touche l'aspect financier. On entre dans le business en achetant un « Pack d'Investissement » qui fait murir de intérêts. Ce genre d'activité illégale fauche beaucoup de victimes parce qu'il agit sur le très puissant « tu ne fais rien », tant aimé par les perdants. C'est important faire un préalable. Si nous sommes en train de faire des investissements, nous obligeons notre argent à produire autre argent, en laissant que ils travaillent pour nous. Mais :

- savoir évaluer un business est une compétence ;
- savoir évaluer un business partner est une compétence ;
- savoir diversifier les investissements est une compétence ;
- savoir diriger le risque est une compétence ;
- savoir calculer un ROI est une compétence ;
- savoir percevoir une perte comme un enseignement est une compétence.

Chaque compétence est une action et si tu agis la conséquence que « tu ne fais rien » s'accommode mal avec la personnalité d'un vrai investisseur. Le système Ponzi est le résultat des « pack

d'investissement »vendus à autres personnes qui, comme toi, sont en train d'alimenter ce système frauduleux. Nether ne génère pas intérêts en valeur Fiat et pour cette raison personne pourra jamais l'étiqueter comme une système Ponzi, son augmentation de valeur est le résultat simple et transparente de Demande et Offerte du marché.

Le Plan Rémunération des Nether Ambassador

Si une entreprise choisit comme système de distribution le Network Marketing ne met pas à l'abri par potentielles arnaques, certaines formes de tromperie sont même légales. Je parle de « tromperie légal » parce que le complice de ces vols est le même Networker. La première chose que on doit faire quand on reçoit une proposition du Network Marketing, c'est celle d'évaluer le plan rémunération de l'entreprise. Ce que fait à ce point la plupart de gens ?. Ils éteignent l'hémisphère gauche et ils décident à la base de leur émotivité parce que on sait, étudier les numéros, n'est pas le sport préféré de personne. Puis sans parler des habilités qui servent pour comprendre au fond l'architecture d'un business ainsi en prévoir sa future survie sur le marché. Non évaluer un plan rémunération signifie entrer en un business à l'aveugle. D'abord tu dois savoir que les entreprises du Network Marketing ne veulent pas payer !. Si tu veux approfondir , dans le Blog du Network Marketing Original, j'ai crée toute une session dédiée aux plans rémunérations et aux matrices pour t'aider à les évaluer mieux. Maintenant, je te veux parler du Plan Rémunération de Netheru Platform, il s'agit d'un Unilevel Plan.

L'Unilevel Plan pour récompenser les Nether Ambassador

L'Unilevel Plan est très apprécié pour son extrême simplicité, cette matrice paye quiconque soit placé entre les niveaux de sponsorship établis par l'entreprise. Les chargés n'ont aucune difficulté à expliquer une modalité de rémunérations ainsi essentiel et minimale. Les Unilevel Plan se distinguent entre eux pour le

numéro de niveaux sur lesquels on est payé, plus ce sont les niveaux et moins on gagne sur chaque achat généré par le propre réseau de distribution. Si tu prends une marge de 100 euro et tu le partage sur :

-100 niveaux, tu obtiens par chaque referral 1 euro ;

-10 niveaux, tu obtiens par chaque referral 10 euro ;

-5 niveaux, tu obtiens par chaque referral 20 euro.

For Netheru Plateforme, nous avons pensé de structurer son Unilevel Plan sur 6 niveaux et de tartiner le 10% des chapitres recueillies comme ca sur le réseau :

I NIVEAU: 20% de la marge tourné au réseau

II NIVEAU: 25% de la marge tourné au réseau

III NIVEAU: 30% de la marge tourné au réseau

IV NIVEAU: 10% de la marge tourné au réseau

V NIVEAU: 10% de la marge tourné au réseau

VI NIVEAU: 5% de la marge tourné au réseau

Si tu considère les trois premiers niveaux, tu notes quelque chose de singulier. En procédant vers le bas, on remarque qui est en train de gagner plus. Dans le Network Marketing, le prix n'arrive pas en inscrivant gens directement, mais en aidant ces gens à construire leur business. Un bon Unilevel Plan te doit forcer à un **altruisme égoïste**, parce que pour avoir des grands profits, tu es forcé à aider tes directs à descendre en profondeur. Je te souviens que un Nether Ambassador recevra aussi des commissions pour chaque achat. C'est très important parce que à l'avenir, le réseau que tu as crée te généra ta rente passive.

Conclusion

C'est la fin. Merci pour avoir eu patience, en dédiant à cette précieuse guide la juste attention. Je sais que chaque investissement est un pari, un moment sacré où chaque investisseur on accorde le permis de croire en un monde à certains égards impossible. Parfois l'impossible devienne possible et se matérialise pour accorder richesse illimitées aux folles visionnaires qui ne se sont pas contentés d'un monde médiocre. Le Network Marketing m'a enseigné que les relations offrent plus richesse que argent, il m'a montré où le pouvoir des individus peut aller quand ils agissent en esprit d'intention et il m'a permis de me libérer par préoccupations financières. Sans le Network Marketing , je serais resté emprisonné dans ma vieille vie. Le Network Marketing m'a donné tout, et si tu peux serrer ce livre, si tu peux lire mon Blog, ou si tu peux être l'un de mes étudiants, c'est pour une raison simple, je veux rendre le Don. Il y a hommes qui agissent seulement par l'argent, et autres qui veulent laisser une trace. Je fais partie de la deuxième catégorie, mais toi aussi en fais partie. Le future de l'écosystème Netheru dépend par personnes comme nous, et aussi le future de ce monde.

