

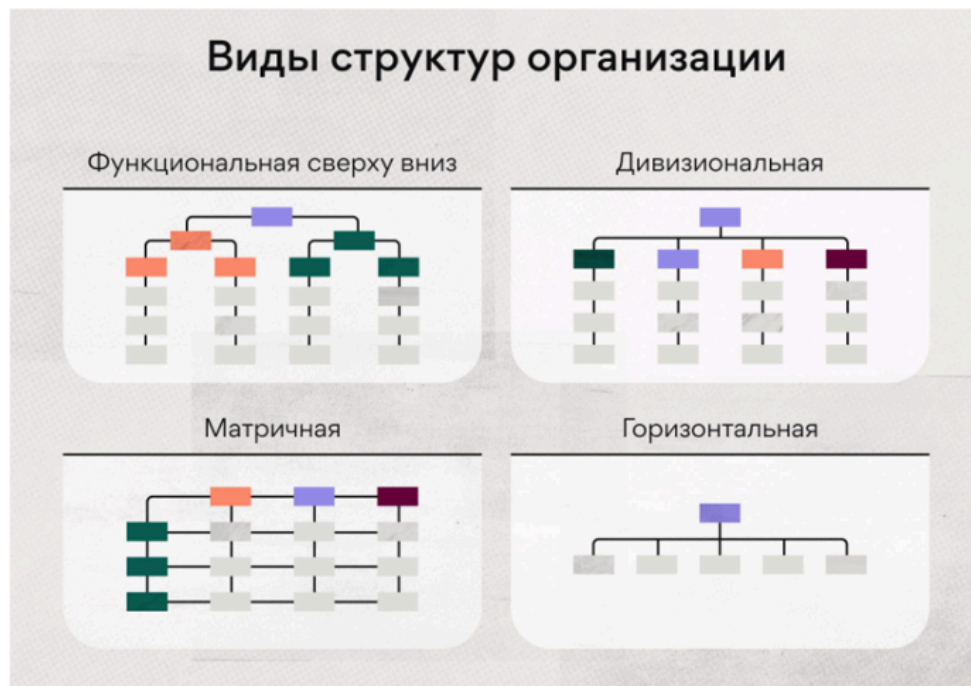
Abstracts des Webinars mit Alexei Sukhodoev vom 10. August

Aufzeichnung des Webinars

Ich bin Mitglied des SWC-Vorstands und Abteilungsleiter Vertrieb, der für das internationale Marketing und Verkaufsstrategie des SWC-Produkts weltweit verantwortlich ist.

Was ereignet sich bei SWC?

Seit 2021 hat der Prozess der Neugestaltung der Organisationsstruktur von SWC begonnen.



Vor dieser Neugestaltung hatten wir eine schwache Einsicht, wo wir hinsichtlich der Heranziehung von Investitionen stark sind.

Derzeit gibt es im Unternehmen sieben Bereiche:

1. Verwaltung.
2. Aufbau.
3. Vertrieb.
4. Finanzen.
5. Technik.
6. Qualifizierung.
7. Öffentlichkeitsarbeit.

Hinzu kommen weitere Community-Abteilungen sowie Anpassungs- und Trainingsplattformen. Wir verfolgen die Statistiken jeder Abteilung und identifizieren Schwachstellen.

Für die Verkaufsabteilung wird ein strenges Auswahlverfahren durchgeführt - 300 Bewerber für die Stelle des Verkaufsmanagers. Wir beabsichtigen es, uns aktiv betreffs verschiedener Länder zu entwickeln.

Die Entwicklungsstrategie basiert auf der Logik des Aufbaus von Partnerschaftsstrukturen. Wir wissen, wie es motiviert werden soll, wie Verhandlungen zu führen sind, worin der Wert unseres Produkts besteht und was uns von MLM unterscheidet. Die einzige Ähnlichkeit mit MLM besteht darin, dass wir auch ein Werbepremiensystem haben. Ohne dies wäre das Projekt viel langsamer vorangekommen.

Die Weitsichtigkeit von Anatoli Unitsky besteht darin, dass er einer Zusammenarbeit mit der SWC-Plattform zugestimmt hat.

Einer der Top-Manager eines milliardenschweren Konzerns sagte es zu mir: „Alexei, was Sie jetzt tun, ist ein Modell für die Unternehmen der Zukunft.“

Das Modell für die Anwerbung von Investitionen und für die Entwicklung des Geschäfts, basierend auf dem Aufbau großer Communities, ist das fortschrittlichste und belastbarste. Für uns ist es das Hauptmodell. Es wird zwar auch mit Großinvestoren gearbeitet, aber das ist vertrauliche Information. Ich habe, wie viele SWC-Mitarbeiter, eine Geheimhaltungsvereinbarung unterzeichnet.



Nachrichten bezüglich der internen Verkaufsabteilung.

Wir werden Autowebinar-Trichter und Aufwärmungen für Deals einstimmen, die helfen sollen, die aktuelle Krise zu überstehen. Wir werden eine zentralisierte Verwaltung sozialer Netzwerke haben, es wird eine große Anzahl offizieller sozialer Netzwerke auf allen Flächen erscheinen. Wir haben ein internationales Arbeitssystem aufgebaut.

Wir begannen mit dem Aufbau der internen Verkaufsabteilung. Derzeit sind zwei Verkaufsabteilungsleiter mit großen Erfahrungen beschäftigt. Es gibt ein Verständnis dafür, wie wir zu dem Finanzmodell kommen, das wir geplant haben.

Fast zwei Jahre lang hatten wir sehr loyale Bedingungen für diejenigen, die an der Lead-Generierung arbeiteten. Viele haben davon Gebrauch gemacht, zum Beispiel Kirgistan und Afrika. Auch die lateinamerikanischen Länder werden weiter nach diesem System arbeiten.

Jetzt werden die Bedingungen härter.

Es werden drei einfache Regeln eingeführt:

- Ausfertigung von Berichten.

- Pflegen der Transaktionshistorie im CRM-System.
- Sofortiges Reagieren. Der Zeitraum der Kontaktaufnahme mit dem Kunden, der den Antrag ausgefüllt hat, sollte nicht länger als 2 Stunden sein.

Wir sichern den Verkehr von nochmaligen Kontakten: sitze, verarbeite und beziehe Menschen in deine Struktur ein. Nicht alle nahmen es ernst.

Wir gehen zur im industriellen Maßstab erfolgenden Versorgung mit Leads für die interne Verkaufsabteilung über. Aber die besten Mitarbeiter werden nach wie vor in der Lage sein, Leads für sich selbst zu nehmen.

Russland belegt einen der letzten Plätze in der Gesamtwertung, und das hat seine Gründe - Schmutzkampagne gegen die Technologien des schienengebundenen Seil-Verkehrs von Unitsky und SWC. Um dieses Problem zu lösen, werden die OrM-Abteilung und die SERM-Abteilung einbezogen - Arbeit mit der Öffentlichkeit, externen und internen Kommunikationen. Es werden Juristen eingeschaltet.

Eine PR-Abteilung zum Schutz der Reputation wurde bereits aufgebaut . Wir werden nicht offiziell auf Skype präsent sein, da dieses veraltete Netzwerk leider keine Tools für die Automatisierung von Analyse und Monitoring hat. Alles andere wird unter Kontrolle sein.

Wir wollen auch eine aktive externe Kommunikation mit Partnern aufbauen. Bei uns arbeitet einer der besten Leiter der Aufbauabteilung auf dem Markt.

Über Mittel der externen Kommunikation

Jeder Partner kann sich an folgende Abteilungen mit den Informationen wenden, die ihn interessieren:

– Abteilung für die Vorbereitung gezielter Projekte, Vladislav Volkov.

Auf der Anpassungs- und Trainingsplattform wird es ein spezielles Trainingsmodul geben, nach dessen Bewältigung eine Person in der Lage sein wird, mit Vladislav Volkov über gezielte Projekte zu kommunizieren. Es ist verboten, zu diesem Thema zu kommunizieren, ohne vorher mit der Abteilung für AP-Vorbereitung zusammenzuarbeiten.

- Abteilung Technischer Support.
- Abteilung Marketing.
- PR-Abteilung. Zum Beispiel, wenn Sie Zugang zu den Medien haben.
- Abteilung für die Arbeit mit Großinvestoren. Es wurde bei uns der Investitionsrat gebildet. Jeder mit einem potenziellen Großinvestor sollte sich an diese Abteilung wenden.
- Abteilung Verständnis. Alles bezüglich Materialien, Videos, Verbesserung des Verständnisses unseres Produkts in jedem Land.
- Abteilung für gezielte Werbung und jede Art von Werbung.
- Verkaufsabteilung.
- Abteilung für die Arbeit mit regionalen Betreuern.
- Abteilung für Vorbereitung und Begleitung von Veranstaltungen.
- Technische Abteilung.
- Finanzabteilung.
- Rechtsabteilung.
- Abteilung für Übersetzungen usw.

Wir wollen eine Organisation mit minimaler Bürokratie und maximaler Effizienz aufbauen. Für die Kommunikation werden spezielle Google-Formulare erstellt. Jeder kann sich als Sprecher, Werbetexter, Verkaufsmanager versuchen.

Wenn Sie Verkaufserfahrungen und Fremdsprachenkenntnisse haben, füllen Sie das Google-Formular aus:

<https://forms.gle/mx8MeYULr3cvodB69>

Wofür tun wir das?

Viele haben jetzt die Schnauze voll von all dem, was in der Welt passiert, und vom Zustand der Ungewissheit, viele verlieren weiterhin ihren Job und den Glauben an eine stabile Zukunft. Betreffs der Einstellung beobachte ich ständig, dass große Unternehmen das Personal abbauen.

Aufgaben von SWC

Wir sind bereit für Turbulenzen. Unsere Aufgabe ist es, die besten Spezialisten zu vereinen, die qualifiziert und kompetent sind, aber ihren Arbeitsplatz verlieren. Dafür wurde eine Anpassungs- und Trainingsplattform geschaffen. Das soll es Ihnen ermöglichen, Ihre Kompetenzen zu erwerben und zu verbessern.

Neuigkeiten betreffs der Entwicklung des uST-Centers

Es wird alles für die Vorführung der 2,4 km schweren Trasse im Herbst vorbereitet. So wie es unmöglich ist, den Schwangerschaftsprozess zu beschleunigen, ist es auch unmöglich, den Prozess der für das Projekt geplanten Arbeiten zu beschleunigen. Der Stromanschluss und die Montage der Gleise verlaufen nach Plan.

Delegationen und uST-Treffen

Das Project des schienengebundenen Seil-Verkehrs baut Geschäftsbeziehungen mit Ägypten auf.



[Screenshot-Quelle](#)

Das Stadtplanungsamt von Sharjah hat großes Interesse am schienengebundenen Seil-Verkehr. Darüber spricht Motaz Ben Saud, Direktor für Geschäftsentwicklung im Sharjah Technology Park.



[Screenshot-Quelle](#)

In der Hauptstadt von Lesotho fand ein Treffen mit Vertretern staatlicher Stellen dieses Landes statt.



[Screenshot-Quelle](#)

Es kommen auch Jugendvertreter und Studierenden . Es weist darauf hin, dass das internationale Personalpotenzial von uST erhöht wird.



[Screenshot-Quelle](#)

Junge Leute und Studierende möchten bei uST arbeiten. Ich glaube, dass die Besten der Besten werden diese Chance bekommen. Dazumal, in der Anfangsphase, war ein ähnlicher Wunsch bei IT-Leuten zu beobachten, bei Microsoft, Google, Apple, IBM, DELL, Samsung zu arbeiten.

Kürzlich besuchten junge Fachkräfte aus Indien das Testzentrum in Sharjah. Das sind Studierende an der Pandit Dendayal Energy University (Indien). Vielleicht werden diese Jungs in der Zukunft lineare Städte bauen.



[Screenshot-Quelle](#)

Warum genau diese Richtungen?

Weil sich jetzt alle für Green Energy und sichere öffentliche Verkehrsmittel interessieren. Deshalb besuchten Vertreter der Rubu' Qarn Foundation das Testzentrum in Sharjah. Und kürzlich zeigte ein Vertreter des indischen Tourismusministeriums Interesse für den schienengebundenen Seil-Verkehr.



[Screenshot-Quelle](#)

Wir erinnern uns, wie es war, als Projekte in Indien groß aufgelegt annonciert wurden (Dharamsala- und Jharkhand-Projekt). Damals wurden die Informationen vorzeitig ans Publikum gebracht, was sich negativ auf die Verhandlungen auswirkte. Buchstäblich innerhalb eines Tages bereitete sich die Boulevardpresse am Vorabend des Treffens mit dem Verkehrsministerium vor.

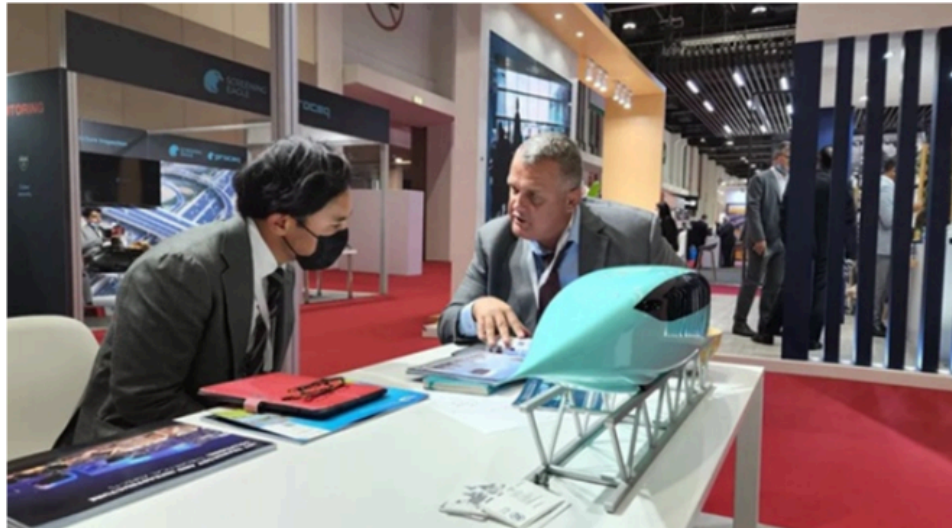
Wir sehen das Interesse des Vertreters des Tourismusministeriums, der von einem geschäftsführenden Gesellschafter eines internationalen Bauunternehmens begleitet wird.



[Screenshot-Quelle](#)

Ich schließe nicht aus, dass wir im weiteren Verlauf die Nachricht sehen werden, dass einer der Vertreter von uST Indien besuchen wird.

uST-Ausstellungen



[Screenshot-Quelle](#)

Es wurde in Saudi-Arabien das 1-Billionen-Dollar-Megaprojekt Mirror Line, die Stadt der Zukunft, publik gemacht. Meinen Vermutungen nach wird derzeit ein Lieferant für die Transportlogistik ausgewählt.

In Ruanda haben wir auch an der Ausstellung teilgenommen und eine Präsentation gehalten. Hauptthema der Präsentation war das Projekt einer eventuellen Seil-Schienen-Trasse zwischen Kigali und dem Flughafen Bugesera. Die Streckenlänge beträgt ca. 20 km und die Fahrzeit - 11,5 Minuten.



Proposed vehicle — uCar.

Double-track flexible track structure.

The passenger stations can be designed as enclosed fundamental structures to ensure the most comfortable condition of stay and avoid climate impacts on passengers while waiting for a trip.

The passenger stations can be equipped with additional elevators to take passengers to the embarkation/disembarkation area.

The size of stations can be adapted to fit commercial space.

Passenger capacity:
6 people

Maximum operational speed:
150 km/h

Microclimate system:
climate control, air conditioner, compulsory

Safety system:
ABS / ASR / anti-descent system / technical vision system / collision avoidance system / individual rescue system / emergency communication system



Proposed vehicle — uLite.

Double-track flexible track structure.

Open-air passenger stations with simplified configuration and a possibility of integration into the existing urban infrastructure due to optimal dimensions of the station with mandatory barrier-free environment.

Passenger capacity:
up to 6-8 people

Load capacity:
650 kg

Maximum design travel speed:
150 km/h

Life time:
at least 20 years

Track gradient:
up to 10%

Noise level in and out of the passenger module:
not more than 65dBA

[Screenshot-Quelle](#)

Einige Monate nach der Ausstellung in Abu Dhabi traf sich Anatoli Unitsky mit Vertretern der Regierung von Abu Dhabi. Die Seiten erörterten *konkrete Varianten* für die Implementierung von Technologie in der Stadt.



[Screenshot-Quelle](#)

Die Regierung von Abu Dhabi prüfen Transportsysteme, die Einwohner befördern und Touristen zu neuen Sehenswürdigkeiten bringen sollen. Das Emirat und die Stadt Abu Dhabi haben großes Entwicklungspotenzial.

Fachleute aus Abu Dhabi haben drei eventuelle Routen für den schienengebundenen Seil-Verkehr identifiziert. Das wurde in sozialen Netzwerken diskutiert. Die Ingenieure des Projekts besuchten die Orte eventueller Trassen. Das sind öffentliche Informationen über potentielle gezielte Projekte.

Wandel im Sharjah Park

Es finden sich Bäume und Landschaftsgestaltung im Testzentrum. Der Garten Eden erblüht aus der Wüste.



[Screenshot-Quelle](#)

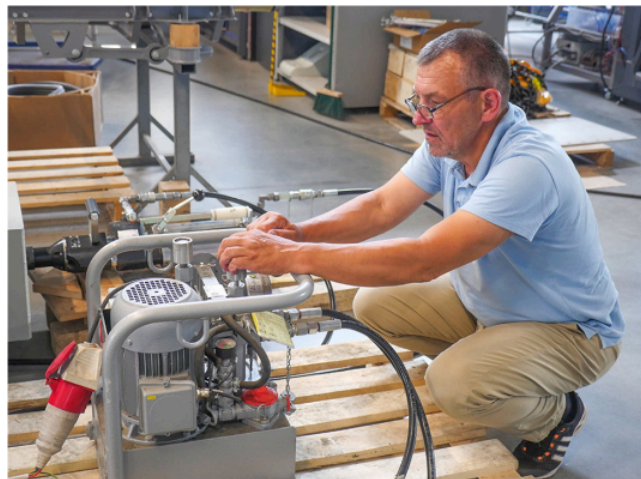
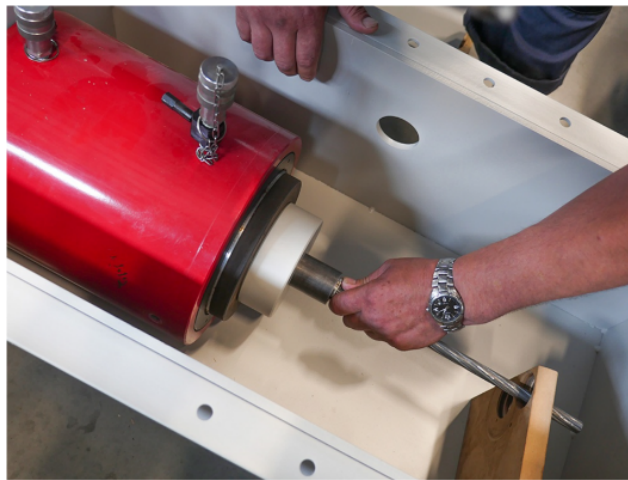
Anatoli Unitsky unterstreicht, dass es sich um „grüne“ Technologien handelt. Sie schonen die Umwelt und bieten gleichzeitig eine wirtschaftliche, sichere, langlebige und moderne Lösung im Bereich Logistik.

Bis Ende Herbst kann eine Geschwindigkeit von 150 km/h gezeigt werden. Ich denke, das wird für Furore sorgen. Das sind die Trassen, die der Markt braucht.

Der Optimierungsansatz von Anatoli Unitsky

In der Verkehrsindustrie werden bestimmte Technologien zum Befestigen von Schienen verwendet, zum Beispiel wurde zum Verankern eine spezielle Vorrichtung namens "Spannzange" verwendet.

Anatoli Unitsky schlug es vor, ein eigenes Verankerungsverfahren zu entwickeln, da die „Spannzange“ nicht immer eine korrekte Ausbildung der Ankerbaugruppe ermöglichte. Das ist die technologische Ideologie von uST – Optimierung und Reduzierung der Kosten unter Beibehaltung der technischen und wirtschaftlichen Kennziffern.



[Screenshot-Quelle](#)

Dieses Verfahren ermöglichte es, den Metalleinsatz bei Ankerbaugruppen zu reduzieren, die Kosten erheblich zu senken und die Montage der Konstruktion zu vereinfachen.

SWC-Veranstaltungen



[Screenshot-Quelle](#)

Am 22. Juli haben sich die neuen Mitglieder des SWC-Vorstands mit der Generaldirektorin von String Technologies CJSC Nadezhda Kosareva getroffen. Wir haben verschiedene Bereiche besprochen, von denen viele einer Verschwiegenheitsvereinbarung unterliegen.

Wir haben ein sehr interessantes Jahr vor uns. Im Zusammenwirken mit uST spüren wir ständige Unterstützung.

Ich glaube, die Vertreter Kirgisistans haben sich gefreut, die Produktion des schienengebundenen Seil-Verkehrs zu besuchen. Es wurde sehr viel gezeigt.



[Screenshot-Quelle](#)

Ich kann auch sagen, dass wir bei der Vorbereitung unserer Sprecher sehr ernst und anspruchsvoll vorgehen. Wir kommunizieren mit den Besten der Besten auf diesem Markt, um die Ideologie und Visionen von SWC zu tragen.

Es wird in der nächsten Zeit auch ein Programm zur Verbesserung der Kompetenz der Sprecher veröffentlicht.

Derzeit werden auf unserer Anpassungs- und Trainingsplattform Smart World Community die ersten Mentoren ausgebildet.

Auch wird es im Rahmen der Sprecherausbildung das Thema Angstbewältigung geben. Sie werden die Angst vor öffentlichen Auftritten los, es wird bei Ihnen sich eine Dramaturgie des Auftritts herausbilden. Sie werden es lernen zu sprechen, ohne auf die Präsentation zu schauen. Sie werden es verstehen, wie man mit Objekten, Menschen und Publikum umgeht.

Wofür machen wir das?

Weil wir fest davon überzeugt sind, dass wir eine Technologie finanzieren, die die Welt ein für alle Mal verändern und dazu beitragen wird, die schwer angeschlagene Weltwirtschaft wiederaufzubauen.

Beantwortung der Fragen.

Sollte es zum Beispiel rechtliche Fragen geben, wie kann man die Rechtsabteilung des Unternehmens kontaktieren? Wo werden diese Anfrageformulare veröffentlicht?

Wir werden Sie informieren. Nur verifizierte Partner werden diese Kontaktmöglichkeit in Anspruch nehmen können. Vielleicht ab einem bestimmten Status. Wir werden die Informationen in Ihrem Benutzerkonto platzieren.

Programm für Sprecher - was sind die Bedingungen zum Ableisten?

Es ist wünschenswert, dass Sie eine Fremdsprache beherrschen. In erster Linie werden wir uns auf Sprachpaare konzentrieren.

Zunächst werden Ihnen Techniken zur Selbst- und Produktpräsentation beigebracht. Unser Leiter wird die Besten auswählen. Diejenigen, die die Auswahl nicht bestehen, können die Prüfung erneut ablegen. Ausgewählte Teilnehmer werden ein individuelles Training erhalten. Es werden Reden, Webinare ausgewertet, Fehler korrigiert.

Sprecher sind Sprachrohr für die Vermittlung von Informationen, daher haben wir einen eigenen Bereich für die Ausbildung professioneller Sprecher identifiziert.

Alexei, Sie hatten ein Treffen mit Nadezhda Gennadijevna. Was wurde bezüglich Rückkäufe und Rückkäufe für Personen über 75 und für diejenigen entschieden, die seit 2014 investieren?

Die Frage bezüglich Rückkäufe wurde bei diesem Treffen nicht erörtert, aber sie wurde bereits früher besprochen.

Und das Unternehmen ist darüber im Bilde, ich denke, dass der Rückkauf früher oder später erfolgt.

Bezüglich Rückkäufe bleiben wir am Ball. Ich persönlich möchte, dass es geschieht. Das Unternehmen kann aus den Mitteln, die von SWC stammen, keinen Rückkauf tätigen. Es müssen Mittel sein, die aus den Gewinnen von uST stammen.

Das Geldsammeln ist zwar gut, aber es ist noch besser, zumindest eine Strecke zu bauen und mit den Erträgen das Angefangene zu Ende zu führen.

Wie lange, glauben Sie, dauert es, eine neue Verkehrsbranche von Grund auf neu aufzubauen und in Gang zu setzen? Sogar neue Fahrzeugmodelle werden 3 bis 5 Jahre lang konzipiert, ganz zu schweigen von Flugzeugen.

Bleiben Maslov`s Webinare bestehen? Es gab Informationen, dass er den SWC-Vorstand verlassen habe.

Nein, nach meinen Informationen wird es keine Webinare geben.

Wann ist der Übergang zu 14.3?

Wir werden Sie mindestens einen Monat im Voraus über den Übergang zur nächsten Etappe informieren.

Video am Schluss des Webinars:

1. <https://www.youtube.com/watch?v=ZGxiTv4Exb4>
2. <https://www.youtube.com/watch?v=t4gBgHhuWTw&t=97s>