

Über die neue Verkaufsabteilung. Wir verstehen genau, wo und wie wir skalieren können, wo wir uns anstrengen sollten, um neue Märkte zu erreichen. Aber neue Märkte können nicht auf die gleiche Weise erreicht werden, wie wir es bisher getan haben, zum Beispiel ist es jetzt nicht möglich, neue Kontakte durch gezielte Werbung zu gewinnen. Aber wir haben völlig neue Creatives vorbereitet, und sie werden ständig aktualisiert. Dies wird aufgeschaltet, damit die Teilnehmer des "Eisbrecher"-Systems die besten Kontakte bekommen.

Wir wurden mit der Tatsache konfrontiert, dass die Kontakte wirklich von schlechter Qualität waren. Ich kann mich nur tief verneigen vor unseren Partnern, die an einem Traffic-Akquisitionssystem gearbeitet haben, selbst mit Kontakten von geringer Qualität, und das Beste daraus gemacht haben. Von nun an werden die Verkaufsabteilung und unsere Partner Hand in Hand gehen und Erfahrungen austauschen, um sich zu verbessern und in den Ergebnissen zu wachsen.

Meilensteine der Entwicklung. Es kommt eine Zeit, in der Webinare schrittweise reduziert werden können, denn im Moment gibt es viele Aufgaben zu lösen. Das von uns finanzierte Unternehmen hat inzwischen viele Entwicklungen in verschiedenen Bereichen und Projekten im Blick. Wie Anatoli Unitsky sagte, werden die Verträge noch vor Jahresende unterzeichnet. Obwohl die Informationen streng vertraulich sind, sehen wir, nach dem, was offensichtlich ist - z. B. in den Medien -, dass sich alles bewegt und entwickelt. Es motiviert und inspiriert uns wirklich.

Die Reise der Gewinner. Kürzlich veranstalteten wir eine Reise der Gewinner. Das sind nicht nur Reisen, nicht nur Wettbewerbe – es geht darum, die Besten der Besten zu finden, um mit ihnen zu kommunizieren und um wirklich ernsthafte Strategien zu entwickeln. Wir suchen Strategen mit hoher Verantwortung, die ganze Regionen entwickeln. So wurde beispielsweise Olga Veronika Serochostowa aus Deutschland zur Ambassadeurin in Lateinamerika ernannt. Sie begann als einfache Partnerin. Sie engagiert sich nun für die Community in Lateinamerika und der Dominikanischen Republik.

Die Reise der goldenen Gewinner ist also ein Weg, den ich empfehle. Weil Partner dort Erfahrungen und Erfolge austauschen, nutzen wir konkrete Strategien und diskutieren dabei konkrete Fragen. Z. B. wie man bei der Vorbereitung adressierter Projekte für deren weitere Übergabe an uST vorgeht.

Der lateinamerikanische Markt ist sehr groß. Aber leider wurde er durch viele betrügerische Projekte (SCAM), Finanzpyramiden und Betrug verdorben. Das hinterlässt natürlich Spuren. Deshalb bereiten wir auf der Anpassungs- und Lern-Plattform einen Kurs zur finanziellen Allgemeinbildung für Lateinamerika vor.

In Lateinamerika verhandelte man mit ziemlich großen Organisationen. Wir bereiten deren Besuch in Schardscha vor. Dort demonstrieren wir auf der 2400-Meter-Trasse die angekündigten Geschwindigkeiten.

Die Dominikanische Republik. Was in anderthalb Wochen in der Dominikanischen Republik getan wurde, konnte nur geschehen, wenn man im Lande war. In den zehn Tagen trafen wir uns erfolgreich. Nachdem die Informationen korrekt, kompetent und unter Berücksichtigung der notwendigen Bedeutungen übermittelt wurden, verstehen die Menschen, dass dies ein Potenzial ist, das nicht verpasst werden sollte.

Das erste kommerzielle adressierte Projekt in Marjina Gorka befindet sich tatsächlich in der Endphase. Ja, klein, ja, vielleicht nennt es jemand intern. Aber das ist *ein Modell, bei dem alle Prozesse ausgearbeitet werden, auch das Finanzielle*. Die Fahrkarten werden bezahlt, die Passagiere nutzen regelmäßigen Betrieb. Immerhin wird der Park "Aquarelle" in den

Sommermonaten von mehr als tausend Menschen besucht – das sind Delegationen und Touristen zur Erholung und zum Angeln. Man findet dort auch ein Ökodorf. Man kann es eine schlichte Version in der Logik einer linearen Stadt nennen. Wenn die Trasse in Betrieb ist, wird das Interesse noch größer sein.

All dies geschieht, damit es bei größeren adressierten Projekten für Passagiere keine offenen Fragen bleiben.

Somit entwickelt sich trotz der bestehenden schwierigen geopolitischen und wirtschaftlichen Lage alles bestens. Wenn man 2014 gesagt hätte, dass das Projekt mit solchen Komplexitäten und Schwierigkeiten konfrontiert sein würde, dächte man, dass ein Überstehen unmöglich sei. Aber das Projekt lebt und es geht ihm gut. Alle Kunden verstehen, dass es nicht sehr viele Optionen für die Entwicklung ernsthafter kleinerer oder größerer Infrastrukturprojekte auf der Erde gibt.

Das sind alles Meilensteine, auf die ich mich persönlich freue. Derzeit weiß ich nicht, welches Interesse an der Technologie aufkommen wird, nachdem bestimmte, unterzeichnete und vorausbezahlte Projekte und Vorprojektstudien angekündigt werden. Wenn die Vorprojektforschung bezahlt wird, kann ein vernünftiger Kunde nicht mehr zurückweichen. Dies deutet bereits darauf hin, dass die Umsetzung des Vorhabens zustande kommt. Nur sehr ernsthafte politische Umwälzungen von Weltrang können eingreifen.

Überall streiten die Länder. Unter solchen Bedingungen entwickelt sich das Unternehmen, unter solchen Bedingungen werden ganz neue Märkte aufgebaut. Ich bin mir mehr als sicher, dass der Markt

in Lateinamerika der Entwicklung von SWC und der Möglichkeit von noch mehr Finanzierung für uST einen enormen Schub verleihen wird.

Die Basis des Ökosystems: **Der finanzielle und technische Teil** innerhalb der SWC ist vollständig bereit für die Skalierung sowie sich auf den einen oder anderen Teil der Welt zu konzentrieren. Alle Sicherheitssysteme für Ihr Vermögen, Ihre Finanzen in Ihrem Benutzerkonto sind bereit und es gibt Statistiken und Automatisierung.

Zwei weitere Bereiche des Ökosystems stehen **für Schulung und Soziales**. Warum wird die Anpassungs- und Lern-Plattform erstellt? Wir tun dies, damit wir als Sky World Community nicht überfordert werden, wenn ein großer Strom von Interessenten hereinbricht, die sich mit der Technik vertraut machen wollen, um anschließend mit einer Spende ihres Vermögens zur Entwicklung und Gestaltung dieser Technologie beizutragen.

Daher bringen wir die Anpassungs- und Lern-Plattform parallel auf mehrere Märkte. Dieses Online-Training richtet sich nicht nur an Englisch- und Russischsprachige.

Wir werden ein **Mentoring-System** auf der Plattform haben. Dies ist eigentlich eine Mentoring-Universität mit spezifischen vorgefertigten Kursen, mit Übung, damit jeder ein Tutor, ein Tracker und dann ein Mentor werden kann. (Ein Tutor ist jemand, der die Hausaufgaben überwacht).

Hier wählt jeder seinen eigenen Weg: Entweder passive Investitionen oder aktive, mit dem in die Plattform integrierten Training. Darüber hinaus wird das Training für jedes Land an seine Mentalität angepasst. Wir müssen die Sprache unserer Partner in jeweiligen Ländern sprechen.

Vielleicht beobachten Sie, wie sich die Kommunikation in sozialen Netzwerken gestaltet und wie sich die

Art der Verwaltung von Chaträumen verändert. Das heißt, es entsteht ein Community-Management. Das ist etwas, was wir vorher nicht hatten. Es gibt maximales Engagement.

Eine Person, die einen Chat betritt, der über ein Community-Management verfügt, erhält Antworten auf ihre Fragen. Wenn es zu einem Widerspruch kommt, wird es ohne Aggression gelöscht. Darüber hinaus wird jedes Problem zu einer Wissensbibliothek, damit wir als Partner stärker werden. Um diese Ressource freundlicher, verständlicher und nützlicher zu machen, vor allem für neue Partner.

Ich glaube, dass die beiden zusätzlichen Ökosysteme, die wir im Voraus entwickelt haben, es ermöglichen werden, das große Interesse zu bedienen, das nach dem Start der 2400-Meter-Trasse unweigerlich aufkommen wird. Dieses Interesse wird ganz besonders nach der Vorführung der angekündigten technischen Eigenschaften und Geschwindigkeiten sowie nach der Unterzeichnung bestimmter adressierter Projekte steigen.

Daher wurde die Anpassungs- und Lern-Plattform als strategisch wichtiger Bereich herausgestellt. Jetzt arbeiten alle Mitarbeiter im Notbetrieb, um alles für die künftige Skalierung vorzubereiten.

Was bedeutet Skalierung? Dabei geht es um eine Steigerung: Zuerst kommt eine Gruppe von 150 bis 180 Personen. Einige von ihnen werden Mentoren. Diese bringen die Zahl der Zuhörer auf 500 Schüler usw. So werden wir auf Zehntausende von Menschen wachsen, weil das Interesse an dem Produkt, das wir finanzieren, nur noch steigen wird.

Menschen, die uns in sozialen Netzwerken schon lange beobachten, mögen fragen: „Was, wurde schon etwas gebaut“? Ich meine, Menschen wissen davon nichts. Aber wenn sie die Anpassungs- und Lern-Plattform betreten, werden sie ganz klar Schritt für Schritt den Weg gehen, den Sie als Partner dann nicht mehr genauer erklären müssen. Alles muss von einem automatischen System erledigt werden, damit der Kunde den kürzesten Weg zum Ergebnis nimmt. Als das Mindestergebnis gelten die Verifizierung und das Tätigen von Investitionen. Das beste Ergebnis erreicht man, wenn die Mitglieder seiner Gemeinschaft Investitionen tätigen und die Community durch den Erwerb erforderlicher Kompetenzen wächst.

Derzeit bereitet man eine Reihe attraktiver Neuigkeiten bezüglich des Starts von Streams vor. Es wird einen Kurs zur Redekunst geben. Die Streams werden gleichzeitig auf Russisch und Englisch laufen, sodass sich Dutzende, vielleicht sogar Hunderte von Menschen in verschiedenen Teilen der Welt um die Entwicklung des SWC-Bereichs bemühen.

In **der Dominikanischen Republik** wurden Entwicklungsmodelle am Beispiel lateinamerikanischer Länder ausgearbeitet, in Puerto Rico, in Kolumbien, in anderen Ländern. Ich gehe nicht auf alles ein.

Es war notwendig, das Abträgliche loszuwerden, das früher von einigen MLM-Unternehmen verursacht wurde. Man ermutigte die Menschen zu investieren, und es führte dazu, dass sie ziemlich große Gelder verloren. Im Fernsehen lief große Werbung bestimmter Firmen, es gab viele falsche Informationen und gefährliche Verzerrungen.

Leider verkauften Menschen Häuser und Wohnungen. Ich sah, was für Aufregung sich bildete, und war darüber überrascht – warum tun Sie das? Daher wurde auch im Interview das Thema finanzielle Kenntnisse und Bildung in Lateinamerika angesprochen. Wir werden diese Ausbildung als Teil der Anpassungs- und Lern-Plattform für diejenigen anbieten, die zu loyalen Bedingungen in unsere Gemeinschaft eintreten.

Außerdem ist das jetzt für alle kostenlos. Als wir mit Pastoren und führenden Persönlichkeiten darüber sprachen, sagten sie alle einstimmig, dass dies das ist, was Lateinamerika wirklich braucht. Wir haben also den richtigen Trend erkannt und ihn im System berücksichtigt.

Ich möchte Sie auch daran erinnern, dass für die Anpassungs- und Lern-Plattform derzeit eine IT-Plattform entwickelt wird. Sie wird in der Lage sein, die Anforderungen zu erfüllen, die andere Plattformen aus irgendeinem Grund nicht bieten können.

Wir stehen vor einer großen Entwicklung in Lateinamerika. Es kam zu Treffen mit ziemlich seriösen Baufirmen, die nicht einmal Ausschreibungen gewinnen müssen. Das heißt, sie haben bereits grünes Licht bekommen, und die Technologie, die wir fördern, hat sie schon früher sehr interessiert. Diese Verhandlungen laufen seit über einem Jahr. Sie haben auch Interesse nicht nur an Projekten, sondern generell an Investitionen in Technologien der nächsten Entwicklungsstufen.

Mehr möchte ich dazu nicht sagen, da es missverstanden werden könnte. In meinen Webinaren werde ich niemals Informationen geben, die noch unsicher sind, die zwar jemanden ermutigen könnten, noch mehr zu investieren. Aber ich würde das irreführend nennen. Jeder von uns muss zuallererst über den Ruf des Unternehmens nachdenken.

10 Tage lang gab es Treffen mit großen Baufirmen, mit einer Reihe von Unternehmern, die an Investitionen interessiert sind, mit einem erfolgreichen Ergebnis und der Übermittlung ausgearbeiteter Informationen an uST. Die erste offizielle große Konferenz fand in der Dominikanischen Republik statt mit mehr als fünf Fernsehübertragungen, darunter in einem großen staatlichen TV-Sender. Für eine Reihe von Ländern in Lateinamerika skizzierte man Entwicklungsstrategien und -pläne.



Es kam zu einer spontanen Spendenaktion. Man hat keine Vorstellung, wie mächtig und großartig Emotionen sein können, wenn man feststellt, dass kleine Kinder begreifen, dass man nicht nur um einer Sache willen aktiv ist, sondern um für sie die Zukunft zu gestalten und zu finanzieren. Es wurde sehr emotional, als wir alle gemeinsam riefen: *„Alle Kinder der Welt mögen gesund und klug werden, für eine Welt der Freundlichkeit und des Glücks!“* Es war natürlich sehr beeindruckend.

Das Interessanteste dabei ist, dass Tools wie die Anpassungs- und Lern-Plattform es diesen Menschen ermöglichen werden, von ganz unten herauszukommen. Wir hatten solche Beispiele, als Menschen durch die Lead-Generierung über das Internet kamen und nicht einmal genug Nahrung hatten. Ihnen wurde in der Anfangsphase von Partnern geholfen. Dann erreichten sie den notwendigen Status, um weiter selbstständig voranzukommen.

Ich habe eine solche gegenseitige Unterstützung, ein solches Miteinander in anderen Unternehmen nicht erlebt, als ich in anderen Bereichen tätig war. Das ist wirklich Gemeinschaftsbildung.

Stoppen Sie mich bei der Verbreitung vieler Einzelheiten in diesem Webinar zu verbreiten, da ich von dem Reisen sehr viele Emotionen und Gefühle mitgebracht habe. Das ist eine große

Inspiration für das, was in uST gemacht wird. Es kommt nicht darauf an, Neuigkeiten zu vermitteln, sondern Inhalte: Warum wir das tun und warum wir es tun müssen.

Ausschreibungen. Was passiert gerade in der Welt? Viele Unternehmen, die in Dubai an der Ausschreibung von RTI, von der Regierung, teilgenommen haben, konnten dem Ansturm einer völlig aggressiven Realität einfach nicht standhalten. uST hält diesem Ansturm stand, und es bestehen alle Chancen, die Ausschreibung zu gewinnen, da RTI (Verkehrsverwaltung in Dubai) die uST-Technologie auf der InnoTrans ohne aktive Beteiligung von uST selbst präsentiert hat. Das spricht für vollständige Unterstützung. Aber jetzt gilt es, die von mir angekündigten Meilensteine zu erreichen. Wir werden sie sicherlich erreichen. Nichts kann uns jetzt aufhalten.

Kirgisistan. Auch hier gibt es Informationen, lokale Partner wissen es, aber ich werde nicht öffentlich darüber berichten, obwohl sogar die Vertreter der Behörden, die ich gefragt habe, ob es möglich ist, diese Informationen zu teilen, gesagt haben, ja, es ist möglich. Darüber hinaus würde ich gerne Investitionen der Einwohner Kirgisistans direkt in spezifische inländische kommerzielle Projekte sehen.



Es gab viele Verhandlungen, und es wurden ernsthafte Ergebnisse erzielt, vor allem dank des Teams von Talanbek, Patila und anderen Leadern, die die Menschen in Kontakt gebracht haben. Ich habe hier rein als Verhandlungsführer und als Kommunikator fungiert. Mir ging es darum, Informationen in der Sprache zu vermitteln, die für die Gesprächspartner verständlich ist. Auch jene Situationen wurden korrigiert, in denen Informationen über die Technologie irgendwie falsch verstanden wurden.

Es fand ein Treffen mit einer Parlamentsabgeordneten statt, die nach Marjina Gorka kam. So war sie noch stärker von dem Projekt begeistert. Sie selbst hatte mit den höchsten Vertretern der Behörden gesprochen, um ein Treffen der Spitzenbeamten des Staates vorzubereiten. Gerade mit solchen Top-Personen wird Anatoli Unitsky kommunizieren. Denn nur er kann die Produkte kommerzieller Projekte verkaufen, da dies auf höchstem Niveau geschieht. Oleg Zaretsky ist dann der Zugang zu Anatoli Unitsky.

Während der EXPO gab es mehr als hundert Delegationen, und das war nicht vergeblich. In allen Teilen der Welt und auf allen Kontinenten befinden sich viele Projekte in der Entwicklung. Vielleicht weniger in Europa angesichts der geopolitischen Lage, aber ich denke, dass sich die Situation hier ändern wird. In den USA finden Wahlen statt und vielleicht sehen wir Veränderungen in der bestehenden Ausrichtung der Welt.

Warum hat Elon Musk Twitter gekauft? Soweit ich weiß, kaufte er nicht nur ein Unternehmen, er erwarb soziales Kapital. Daran arbeiten wir seit mehr als acht Jahren. Twitter ist keine Community, es ist nicht einmal eine Basis von Menschen. Es ist nur eine Art Datensatz für soziale Netzwerke. Alle dort interessieren sich für ihre Ergebnisse und ihre Ambitionen.

Was wir jetzt bei SWC schaffen, ist nicht einmal mit dem Kauf großer sozialer Netzwerke zu schaffen, auch nicht mit Ausgaben in Milliardenhöhe. Denn hier gilt: 1) Es muss eine konsolidierte Big Idee geben, eine überzeugende Idee. 2) Es muss ein Argument sein: Warum sollte ich teilnehmen?

In unserem Fall ist dies die Aufbewahrung unseres Vermögens und dessen Vermehrung in der Zukunft. Dies ist die Erhaltung des Planeten sowie die Ökologie und die Ökonomie für künftige Generationen.

Wenn es um solche Optimierungsprojekte geht, dann entsteht ein Konzept von Volksprojekten für SWC. Bei dieser Gelegenheit kann ich sagen – und das freut mich sehr, dass wir in den Verhandlungen mit uST große Fortschritte gemacht haben. Denn Anatoli Unitsky und das gesamte Top-Management von uST sehen die Zusammenarbeit mit uns immer als ersten Schritt.

Auch die Feasibility Stage finanzieren wir teilweise mit. Dies ist uns sehr wichtig, um das Potenzial der Community direkt in Schlüsselregionen zu steigern.

D. h. in Kirgisistan wird dies bei der Feasibility Stage des kirgisischen Projekts finanziert. Wenn wir auf Hunderttausende von Menschen anwachsen, können wir Projekte finanzieren. Wenn wir die Zahl 50 000 erreichen, werden wir Teilfinanzierungen vermitteln. Das interessiert auch die Menschen, mit denen wir kommuniziert haben.

In jeder Verhandlung wird klar verdeutlicht, ja, die Community ist da, ja, sie entwickelt sich. Jeder hält das für normal.

Die Rolle der SWC in kommerziellen Projekten besteht einfach darin, Informationen zu verbreiten. Es ist nicht einmal sinnvoll, technische Informationen zu bieten, da dies falsch verstanden werden kann und so Reputationsschäden verursacht werden. Der Auftraggeber wird möglicherweise auf die Zusammenarbeit verzichten, nur weil die Technologie falsch dargestellt wurde.

Auch in Kirgisistan fanden neben der Konferenz für 350 Personen in Osch, die Sie gesehen haben, zwei weitere Konferenzen statt.

Ich wünsche mir, dass alle künftigen Ambassadeure, alle regionalen Kuratoren mit großem Engagement auf solche Touren gehen, um Pläne aufzustellen und Leistungen zu erreichen. SWC wird alle, die diese Leistungen wirklich bringen, so weit wie möglich unterstützen. Ich spreche von Finanzkennzahlen. Das bedeutet: Wie viele Personen zur Konferenz kommen, wie viele Personen anschließend investieren und wie viel für die Konferenz aufgewendet wurde. Natürlich sollen sich diese Kennzahlen entweder sofort oder in Zukunft auszahlen. Aber es sollte eine Tendenz dazu erkennbar sein, da wir als Unternehmen so weit wie möglich digitalisiert sind.

Genau wie in Lateinamerika wird in Kirgisistan die Anpassungs- und Lern-Plattform in einer angemessenen Version gestaltet und genau in der Logik, die für die Menschen in Kirgisistan verständlich ist. Interne Experten werden als Profi ihr kompetentes Wissen weiter vermitteln.

Manche können mit kalten Kontakten arbeiten. Manche wissen, wie man die Besonderheiten und Merkmale unseres Unternehmens und MLM darstellt. Manche können über finanzielle Allgemeinbildung sprechen, andere vermitteln den technischen Teil.

Wir müssen interne Ressourcen fördern, damit nicht nur ich, nicht nur Wlad Wolkow, in anderen Ländern für die Vorbereitung kommerzieller Projekte aktiv sein werden. Damit nicht nur Vorstandsmitglieder reisen und kommunizieren schon, selbst in der Anfangsphase. Damit wir richtig Profis werden und man uns vielerorts antrifft. Die Entwicklung wird noch stärker werden, das wird sicherlich kommen.

Wir haben auch eine Strategie für die Entwicklung des kirgisischen Marktes skizziert. Genau das liegt in der Reihe nationaler Projekte, aber dafür muss das Projekt unterschrieben, angekündigt und vorausbezahlt werden.

Übrigens, hier gibt es konkrete Neuigkeiten aus Lateinamerika und Kirgistan, dass an Projekten gearbeitet wird. Es gibt dort Projekte und es besteht großes Interesse.

Wenn wir über die Dominikanische Republik sprechen: Hier in den Medien wurde eine sehr ernsthafte vorbereitende Marketingkampagne gestartet. Ich möchte, dass alle darauf achten, dass dies fast kostenlos geschah. Warum fast? Natürlich wurde den Reportern beim Kauf von Paketen geholfen.



In unserer Community gibt es jetzt einen echten Fernsehmoderator. Das spricht für die hohe Professionalität des Teams, das dort tätig ist. Die Journalisten, Moderatoren und ihre Teams zeigen großes Interesse sowohl an der Technologie als auch an den Grundlagen des SWC-Ökosystems. Das heißt, an der Schulung.

Manche haben den Wunsch geäußert, ihre Kinder zur Schulung bei der Anpassungs- und Lern-Plattform zu schicken. Wir konnten ihnen nur ein Kinderpaket empfehlen, aber die Schulung ist bei uns nur möglich, wenn Kinder die Volljährigkeit erreichen ... Fakt ist, dass man schon im Rahmen der Bildung über SWC nachdenkt, und zwar unter dem Aspekt, den wir festlegen – als eine soziale und finanzielle Plattform. Sozial – dabei geht es um Ausbildung und Aufbau einer Gemeinschaft. Finanziell - das sind der technische Teil, das Benutzerkonto und die derzeitige Finanzierung der uST-Technologie.



Hier sehen Sie Fotos — ein Beweis dafür, dass es sich um unterschiedliche Kanäle handelt. Es gab einen Höhepunkt, als alle Goldgewinner in der TV-Show auftraten. Viele nahmen überhaupt zum ersten Mal an der Fernsehsendung teil, beantworteten Fragen und gaben Interviews. Das heißt, es war ihre schönste Stunde, und es war wirklich Teamwork. Denn jeder brachte seine eigene Ausstrahlung und die Besonderheit seines Landes mit.

Für das Programm brachte es sehr ernstzunehmende Informationen, denn es gab Leute, die in verschiedenen Ländern die SWC entwickeln. Da haben Sie es, das ist ein Modell, das wir bei

Goldtouren weiter verwenden können. Ich glaube nicht, dass es in den VAE möglich sein wird und dass es sich dort überhaupt lohnt, es zu tun. Hier läuft alles gut genug und es ist besser, hier nichts zu entwickeln, was mit der Community zu tun hat.

Dann gab es eine Fernsehsendung auf einem Sender, der nach offiziellen Angaben mehr als 2 Millionen Menschen, nach inoffiziellen Angaben mehr als 10 Millionen Menschen in der Dominikanischen Republik und ganz Lateinamerika erreicht.

Frage: **Warum gibt es keine Unterstützung für diejenigen, die in ihren Städten in Russland aktiv arbeiten?** Es sollte konkret geplant werden, d. h. wenn die Konferenz stattfindet, welches Ergebnis auf der Grundlage der bisherigen Arbeit erzielt werden soll. Zum Beispiel kommen 150 Leute zur Konferenz, 50 davon sind neue Partner, 100 sind alte Partner. Bei der ersten Konferenz ist das normal, aber 50/50 ist besser. Und was wird die Konvertierung sein, was sind die Ergebnisse. Was wollen wir mit dieser oder jener Konferenz erreichen? Ich würde mir wünschen, dass die Partner vor Ort mit Hilfe der von uns bereitgestellten Ressourcen bereits den Boden für große Konferenzen bereiten. Um über Bedeutungen zu sprechen, über das, was sich für große Summen verkaufen lässt.

Tatsächlich wird "Neconfa" bald Online stattfinden, was dem Start der Anpassungs- und Lern-Plattform in Form einer ersten Gruppe gewidmet ist. Eine sehr seriöse Zusammensetzung von Rednern wird vorbereitet, und dies werden unsere führenden Experten sein.

Der Zugang zur Anpassungs- und Lern-Plattform kann allen offen stehen, aber mit einer Einschränkung — ohne Mentoring. Mentoring ist sehr wichtig, weil diese Leute geschult wurden und wissen, wie man in kürzester Zeit bestimmte Ergebnisse erzielt. Es ist absolut nicht vergleichbar mit dem, was andere Fonds getan haben. Dies ist genau eine Plattform für Anpassung und Lernen, nicht irgendwelche Kurse zur finanziellen Bildung, Handel, Investitionen. Dies geschieht, damit der Anfänger schnell lernt, sich anpasst und auf Wunsch zum Profi wird. Wir wissen, wie sich Kristiaan Van Den Vyver, František Solar und Olga Veronika Serochwostowa sich entwickelt haben, wie auch viele andere Führungskräfte. Deren Ergebnisse erreichen die Menschen heute viel schneller.

Ich möchte Ihre Aufmerksamkeit auf die **Internationale Wissenschaftlich-Technische Konferenz über Industrialisierung des nahen Weltraums ohne Raketen lenken**, die in Belarus und den VAE stattfand. Diese Konferenz zeigt öffentliches Interesse, inkl. der wissenschaftlichen Gemeinschaft, für die Richtung, die Anatoli Unitsky derzeit parallel entwickelt. Dies ist die **uSpace**.



Es gab auch ausländische Teilnehmer und Gäste von Asgardia, sowie auch Herrn Hussein Al-Mahmoudi, aber dieses Mal war er online. Einer der Top-Führer von Asgardia sagte, dass er auf jeden Fall zur nächsten Konferenz kommen würde.

Das uSpace-Modell wird höchstwahrscheinlich als ein vollständig gemeinnütziges und wohl auch juristisches System auftreten. Natürlich sollte man bereit sein für wohltätige Zwecke, wenn die bereits zugesagten und deklarierten Finanzkennzahlen erreicht werden.

Wie wir wissen, sagte Nadeschda Kossarewa, Geschäftsführerin von Unitsky String Technologies Inc.: „*Bis Ende dieses Jahres, wenn es keine sehr ernsten geopolitischen*

Ereignisse gibt. Ich meine größere Konflikte, in die viele Länder verwickelt sind. Sonst werden wir die Unterzeichnung des ersten oder mehrerer kommerzieller Projekte anzeigen.“ Das sind nicht meine Worte, das sind die Worte des Generaldirektors von Unitsky String Technologies Inc., der für die Delegation aus Vietnam auf Sendung war.

SWC ist bereit für diese Aufregung und diese Veränderungen. Wir haben unter anderem das Design geändert, um bereits auf Weltebene, in den Weltmedien, ernsthaft vertreten zu sein.



Leider habe ich im Rahmen des heutigen Webinars keine Zeit mehr, Ihnen zu erzählen, was innerhalb der Organisationsstruktur, in den SWC-Abteilungen geschieht, aber bei den nächsten Webinaren werde ich Ihnen definitiv darüber berichten.

Ich möchte mit dem Satz enden, den ein Unternehmer aus Kirgisistan sagte: *„Ihr investiert also in der Tat Gutes und bringt durch Technologie Komfort in das Leben der Menschen.“* Denken Sie nur an den Wert und das Potenzial dieses Marktes. Wie glücklich sind Sie und ich, dass wir die Community genau auf der Grundlage der Finanzierung dieser Technologie und der Implementierung des EcoMir-Programms in der Zukunft aufbauen.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

FRAGEN.

Sagen Sie mir, wie kann ein Partner jetzt auf die Anpassungs- und Schulungsplattform gelangen? An wen soll ich mich wenden? Soll ich einen Antrag stellen? Wenn Sie an einem Kurs mit Ihrem Mentor teilnehmen wollen, dann gibt dazu eine Ankündigung. Das gilt für alle. Aber die Zahl der Teilnehmer ist begrenzt. Anfangs wird es 150 bis 180 Russischsprachige geben. Wenn Sie kein Mentoring brauchen, das Produkt gut kennen und einfach upgraden möchten, dann können Sie meine Mail mit dem Betreff „Anpassungs- und Lern-Plattform“ anschreiben und um Zugang bitten. Derzeit erfolgt der Zugang im geschlossenen Modus.

Eine Frage zum Rückkauf: Sie sagten uns, dass die Führung kalkuliert und analysiert. Warum dauert das so lange? Sind sie schon zu einem Ergebnis gekommen? Sie haben sich mit Nadeschda Kossarewa getroffen. Warum haben Sie Ihr diese "unangenehme" Frage nicht gestellt? Neujahr steht vor der Tür. Lohnt es sich, auf Geschenke von der Firma zu warten? Sag einfach ja oder nein, damit wir uns beruhigen können. Schon 9 Jahre ... Dieses Jahr maße ich mir nicht an, dass es einen Rückkauf geben wird. Sie verstehen wohl, dass der Rückkauf vom Geldeingang im Unternehmen abhängt, der aus Vorauszahlungen stammt. Wenn es Vorauszahlungen für Projekte gibt, dann wird es auch ernsthaft diskutiert werden und Berechnungen geben. Darauf haben wir leider keinen Einfluss.

Ein bisschen über Dividenden, wenn möglich? Dividenden hängen auch vom Gewinn des Unternehmens ab, von der Umsetzung kommerzieller Projekte. Für die Auszahlung von Dividenden müssen bereits vollständig bezahlte Projekte vorhanden sein, und es sollten mehr als ein oder zwei davon sein. Aber das Unternehmen entscheidet vielleicht anders. Es dürfte unklug sein, Dividenden zu zahlen, bevor das Unternehmen seine volle finanzielle Stabilität erreicht hat. Der Rückkauf – ja, das ist eine andere Sache. Aber was Pläne und Perspektiven betrifft, ist das Potenzial wirklich riesig. Sogar nach den Informationen, die in den Medien geäußert werden.

Übrigens möchte ich Sie auch auf die Informationen über das Projekt in Nigeria „für mehr als 200 Millionen Dollar“ aufmerksam machen. In sozialen Netzwerken kursieren Informationen, die

Alexey Suchodojew angeblich angekündigt hat ... Ich habe nicht angekündigt, dass das Projekt gestartet wurde, ich habe gesagt, dass es in den Medien geschrieben wurde, dass dies eine offene Information war, dass ein solches Projekt diskutiert und geplant wurde . Bitte machen Sie keine falschen Angaben.

Wenn Sie den Leuten verzerrte Informationen mitteilen, dann investieren die Leute vielleicht auf dieser Welle. Aber wie sehen Sie aus, wenn man herausfindet, dass Sie die Informationen falsch weitergegeben haben? Daher lohnt es sich, alles nur so zu vermitteln, wie es ist.

In The National gab es eine Diskussion über ein Projekt in Afrika, wenn ich mich nicht irre, für mehr als 200 Millionen Dollar, aber nicht, dass dafür eine Vorauszahlung geflossen ist, dass es definitiv genehmigt wurde, sondern dass ein solches Projekt geplant sei. Das wird im Nachhinein bekannt gegeben. Machen Sie sich klar, dass es in der Branche, die wir finanzieren, wirklich unmöglich ist, im Voraus etwas zu sagen, das noch nicht passiert ist, nicht einmal unter uns Vorstandsmitgliedern. Denn es könnte scheitern. Man nennt immer wieder: Indien und Indonesien. Aber sowohl in Indien als auch in Indonesien wurde der Prozess etwas später wieder aufgenommen.

Unsere Verantwortung ist es, für den Moment bereit zu sein, wenn alles zustande kommt. Was werden Sie tun, wenn Sie von einer Lawine von Anträgen überrollt werden? Beispielsweise sagen 100 Personen „Ich bin interessiert“. Wie würden Sie ohne die Tools auskommen, die wir jetzt haben? Das geht nicht. Ich hätte es auch nicht geschafft. Wir würden einfach eine bestimmte Obergrenze erreichen und uns entschuldigen ... wir können nicht mehr schaffen. Oder wir machen alles schlecht, nur Pfusch.

Dies sind enorme Bedrohungen für die Reputation und dementsprechend die Lösung von Konsequenzen in bestimmten Ländern.

Ich bin daran interessiert, vom Unternehmen wahrgenommen zu werden. Aber ich gehöre nicht zu Ihrer Struktur und nicht zu der von Irina Wolkowa, mit meiner Tätigkeit braucht mich niemand. Nikolai, Sie irren sich. Ich bemühe mich, meine persönliche Struktur oder Gemeinschaft nicht mehr zu erweitern. Dies ist seit vielen Jahren nicht mehr meine Aufgabe. Ich entwickle Strategien, um sicherzustellen, dass wir das Ergebnis erzielen, das wir der uST garantiert haben. Die uST ihrerseits tut auch, was man zugesichert hat.

Wenn der Traffic nach Russland aufgenommen wird – daran arbeiten wir – dann stehen Sie, Nikolai, an vorderster Front. Ich habe einen Vorschlag auf der Plattform der Anpassung und Schulung gemacht. Dieses Instrument ist jetzt das effektivste, um Ihre Partner vorzubereiten.

Und bitte, diejenigen, die Kontakte für kommerzielle adressierte Projekte vermitteln, tun nur diesen Teil der Arbeit, ohne auf Details einzugehen. Andernfalls können Sie etwas verderben, und zwar so, dass es Jahre dauern wird, es wieder in Ordnung zu bringen, wie die Praxis zeigt.

Die Ausstellung EXPO-2020 ist zu Ende, und die Delegationen kommen weiterhin, da es heute keine andere Technologie gibt, mit der leistungsstarke, große, kleine, mittlere und hoch kapitalisierte Projekte auf der ganzen Welt gestaltet werden können. Solche Technologie gibt es sonst nicht. Ich sage dies, weil es Verhandlungen mit bereits großen Finanzorganisationen gibt, die solche Projekte auf der ganzen Welt finanzieren.

Jetzt ist da ein Vakuum. Nur uST wird mit ihrer Menge und dem künftigen Universum ihrer Technologien in der Lage sein, dieses Vakuum zu füllen und, ich scheue mich nicht vor diesem Wort, die Weltwirtschaft zu retten und die Auslandsverschuldung zu nivellieren, die in den USA bereits mehr als 31 Billionen Dollar beträgt. In diesem Betrag sind auch Schulden anderer Länder enthalten.

Bis bald in zwei Wochen. Danke für Ihre Aufmerksamkeit! Bis bald.
Mit freundlichen Grüßen, Alexey Suchodojew.