

साल्टानोव इवान विक्टरोविच



ऑटोबायोग्राफी

संक्षेप में मुख्य के बारे में

साल्टानोव इवान विक्टरोविच

इस का जन्म 08 जनवरी 1984 को राजधानी से हजारों किलोमीटर दूर सयानोगोर्स्क नामक एक छोटे रूसी सिटी में हुआ था।

सिटी का नगर-निर्माण उद्यम एक आधुनिक एल्युमीनियम प्लांट है, जिसका दौरा दुनिया भर से विशेषज्ञ और इंजीनियर करते हैं।

मेरे पिता ने अपना सारा जीवन ट्रांसपोर्ट के क्षेत्र में काम किया, इक्विपमेंट का मैनेजमेंट किया था। माँ ने इंस्टीट्यूट से अपना सारा जीवन विभिन्न कंपनियों में मुख्य लेखाकार के रूप में काम किया था।

बचपन से ही मेरे माता-पिता ने मुझमें बिजनेस करने की भावना पैदा की है।

एक मुख्य लेखाकार के रूप में मेरी माँ ने हमेशा एक बिजनेस के निर्माण के माध्यम से सरल कार्य और प्रक्रिया के संगठन के बीच अंतर देखा और इसके बारे में बहुत बात की थी।

पहला एंटेप्रेन्युअल अनुभव 9 साल की उम्र में हुआ था। पर्सनल धन कमाने के लिए मकई की 20 बालियाँ एकत्र की गईं, जिन्हें उबालकर स्थानीय बाज़ार में बेचा गया था। सबसे पहले, यह भी याद नहीं किया गया था, लेकिन तथ्य यह था, कि मकई का हिस्सा और अर्जित धन स्थानीय गुंडों द्वारा छीन लिया गया था।

सोवियत संघ के पतन का समय आ गया था और जीवित रहना कठिन हो गया था, पर्याप्त धन नहीं था। कम उम्र से ही, मैंने अपने माता-पिता के साथ अपनी ज़मीन पर काम किया था और सब्जियाँ और फल उगाने में मदद की थी, जिन्हें बाद में संग्रहीत किया जाता था और सर्दियों में खाया जाता था। उस समय परिवार का भरण-पोषण करने का यही एकमात्र साधन था।

अब तक, वर्तमान समय में जीवन में कठिनाइयों का सामना करते हुए, मुझे याद है, कि तब लोगों के लिए जीना कितना कठिन था और इसकी तुलना वर्तमान कठिनाइयों से नहीं की जा सकती है। दुर्भाग्य से, मेरा बचपन छोटा रहा था और मैं तेजी से बड़ा हुआ था, लेकिन मैं उस अवधि को अपने शरीर के लिए कठोर मानता हूँ।

तब मुझे पक्का एहसास हुआ था, कि किसी भी कठिनाई को दूर किया जा सकता है, मुख्य बात प्रयास करना है।

14 साल की उम्र में मैंने युवा उद्यमियों की संगति में आ गया था, जो युवाओं के लिए डिस्को आयोजित करते थे। इसके लिए टेक्निक सचमुच सभी परिचितों से एकत्र किए गए थे, बिक्री पर व्यावहारिक रूप से कुछ भी नहीं था या यह बहुत महंगा था।

मुझे इस क्षेत्र में अच्छा अनुभव है।

17 साल की उम्र में मैंने सिटी के सबसे कम उम्र के उद्यमियों में से एक बन गया था, एक बिजनेस सर्टिफिकेट प्राप्त किया था और शादियों और विभिन्न समारोहों के लिए कस्टम-निर्मित संगीत संगत प्रदान करना शुरू कर दिया था।

स्कूल के तुरंत बाद मैंने उच्च वेतन वाला पेशा पाने के लिए यूनिवर्सिटी में एंटर किया था। उस समय सबसे अधिक पेमेंट लीगल प्रोफेशन में था।

छात्र जीवन के साथ, मैंने विभिन्न क्षेत्रों में एंटेप्रेन्युअल एक्टिविटी को जोड़ा: डॉक्यूमेंट्स के लिए एक त्वरित फोटो, सैटेलाइट डिश की बिक्री और अन्य छोटे बिजनेस क्षेत्र।

नतीजे अलग थे, लेकिन मैं हर समय नए बिजनेस विकल्पों की तलाश में आगे बढ़ना चाहता था।

एक बार मैंने यह मुहावरा सुना था: "एक सफल बिजनेस बनाने के लिए आपको 30 विकल्प आजमाने होंगे और मोटिवेशन नहीं खोनी होगी।" अब इस बात से पूरी तरह सहमत हूँ।

अत्यधिक प्रॉफिटबल बिजनेस की खोज के दौरान मैंने लगभग किसी भी बिजनेस का मूल्यांकन करना, उसे उत्पादन घटकों में विघटित करना और बिजनेस-एनालिसिस करना सीखा है।

अपने लिए असामान्य इंटेलेक्चुअल कार्य किये थे। उदाहरण के लिए, कमरे में जाना और कमरे में मौजूद सभी वस्तुओं के बारे में बताना। इनका उत्पादन कैसे करना, इसके लिए क्या आवश्यक होगा, क्या यह प्रॉफिटबल है, कहां से खरीदना और कैसे बेचना है।

2002 में मैंने खाकस स्टेट यूनिवर्सिटी में एक शैक्षिक प्रोग्राम पूरा किया था और लॉ में स्पेशलाइजेशन प्राप्त की थी।

शिक्षा ने कानून और लॉ के क्षेत्र में मेरे क्षितिज को व्यापक बनाया था, लेकिन मुझे अपनी स्पेशलाइजेशन में काम करने में कोई दिलचस्पी नहीं थी। बिजनेस, मार्केटिंग और उनके इंप्लीमेंटेशन के नए विचारों का पूर्ण अवशोषण हुआ था।

मैंने अनुभव प्राप्त करने के लिए असिस्टेंट मैनेजर के रूप में नौकरी की तलाश शुरू की थी।

2003

मैंने एक बड़ी संगमरमर खदान में असिस्टेंट मैनेजर और बिक्री प्रमुख के रूप में नौकरी मिल गई थी। एक एंबिशियस नौकरी है, जो खदान के ऑनर और मैनेजर के बदलने पर मुझे सफलतापूर्वक मिल गई थी। पूर्व ऑनर का मार्केटिंग डिपार्टमेंट अपने हाथ में ले लिया था।

दरअसल, 19 साल की उम्र में मुझे एक ही दिन में बड़े मौके और बड़ी जिम्मेदारी मिल गई थी।

उत्पादों की शिपमेंट को फिर से व्यवस्थित करना और नए खरीदारों की तलाश करना आवश्यक था।

सचमुच फैक्स नहीं छोड़ा था - संभावित खरीदारों को सैकड़ों पत्र भेजे थे और बातचीत स्थापित की थी।

उस समय, हर किसी के पास ई-मेल नहीं था और फैक्स इंफॉर्मेशन ट्रांजिशन का मुख्य स्रोत था। यह पहला मार्केटिंग अनुभव था, जो गलतियों से रहित नहीं था, लेकिन ढेर सारा व्यावहारिक अनुभव छोड़ गया है।

2005

मेरी शादी हो गई थी और मैं एक बड़े रीजनल सिटी क्रान्शोयास्क में चला गया था।

मैंने सेमी-स्टेट कंपनी "वीएमके" के हेड-असिस्टेंट के रूप में नौकरी मिल गई।

कंपनी दिशा:

स्मारकों एवं मेमोरियल्स का निर्माण एवं मेंटेनन्स।

कर्तव्यों में दर्जनों कॉन्ट्रैक्टर्स से संपर्क करना और उनके लिए काम करने की स्थिति और कॉन्ट्रैक्ट्स तैयार करना शामिल था।

इस स्थिति में मुझे निश्चित रूप से एहसास हुआ था, कि ऑफिस में कागजात के साथ नियमित काम मेरे लिए कठिन है और मुझे आगे बढ़ने की जरूरत है।

2006

मैंने उनके बाद के प्रोसेसिंग के लिए जंगली मशरूम (चेंटरेल) की खरीद के लिए एक बिजनेस का आयोजन किया था। मैंने अपने क्षेत्र की छोटी बस्तियों में मशरूम के स्वागत के लिए 10 पॉइंट बनाए। प्रति चक्र 5 टन तक के भार के साथ मशरूम सुखाने के लिए एक दुकान बनाई थी। आउटपुट सूखे उत्पाद थे, जिन्हें बाद में विशेष पैकेजिंग में भेजा जाता था।

उत्पादों को यूरोपीय बाजार के लिए भेजा गया था और इंटरमीडियरीज के माध्यम से जर्मनी भेजा गया, जहाँ उन्हें सुपरमार्केट में बेचा गया था।

मार्कअप 500% तक पहुंच गया था, लेकिन क्षेत्र ऋतू और मौसम की स्थिति पर बहुत निर्भर था।

2008

मुझे एक बड़े एल्युमीनियम उत्पादक (RUSAL) के स्ट्रक्चरल डिविजन्स में से एक में हेड-असिस्टेंट के रूप में नौकरी मिल गई थी।

यह एक रुतबा वाला पद था, जिसकी अनेक लोग आकांक्षा करते थे।

कंपनी का दायरा:

उठाने के इक्विपमेंट और उसकी सेवा के साथ एक विशाल मेटलर्जिकल प्लांट का प्रोविजन।

मैंने सैकड़ों मैनेजर्स की उपस्थिति वाली बैठकों में भाग लिया था, कंपनी के हितों का रेप्रेसेंटेशन किया था, प्रक्रिया के बारे में अपना दृष्टिकोण पेश किया था।

इस पद पर, मैंने इक्विपमेंट की सर्विसिंग के लिए एक इंफॉर्मेशन सिस्टम की स्थापना की थी। यह

प्रोग्रामर्स के साथ काम करने और उनके लिए टेक्निकल स्पेसिफिकेशन को तैयार करने का पहला अनुभव था।

मेरी नियुक्ति के 1.5 साल बाद मुझे पदोन्नत किया गया था और कंपनी के मुख्य ऑफिस में स्थानांतरित कर दिया गया था, जहां मैंने पूरे रूस में 2560 हजार से अधिक इकाइयों के स्पेशल इक्विपमेंट के साथ कारखानों के एक ग्रूप पर पहले से ही बिजनेस प्रोसेस का हिस्सा मैनेज किया था। यह एक बड़ी अचीवमेंट है, जिसका अनेक लोग वर्षों से इंतजार कर रहे थे। स्टाफ मैनुअल के अनुसार, मेरी कानूनी शिक्षा टेक्निकल डिपार्टमेंट के मैनेजमेंट के लिए उपयुक्त नहीं थी, लेकिन व्यावसायिक अनुभव और वास्तविक अचीवमेंट्स ने टेक्निकल डिप्लोमा की कमी को पूरा कर दिया। व्यवहार में मुझे एहसास हुआ था, कि यह कोई डिप्लोमा नहीं है, जो यह तय करता है, कि किसी व्यक्ति को जीवन में क्या करना चाहिए, केवल वास्तविक अचीवमेंट्स ही महत्वपूर्ण हैं।

उल्लेखनीय है, कि टीम की उम्र मेरी उम्र से दोगुनी और लगभग मेरे माता-पिता की उम्र के बराबर थी। इससे मैंने एक जीवन निष्कर्ष निकाला है, मुझे एहसास हुआ है, कि लोग अपनी आत्मा में बूढ़े नहीं होते, केवल शरीर बूढ़ा होता है। टीम ने भी युवा मैनेजर के निर्देशों का रेस्पॉंसिबिली जवाब दिया था।

अपनी एक्टिविटी की नेचर के कारण मैंने पूरे रूस में कारखानों की बिजनेस ट्रिप पर गया था: मैंने बहुत अधिक लागत पर स्पेयर पार्ट्स के बड़े गोदामों को कंट्रोल किया था, संशोधन किये थे और वित्तीय रूप से जिम्मेदार था।

मैंने बड़ी कंपनियों के डायरेक्टर्स की वीडियो बैठकों में भाग लिया था, जो मेटलर्जिकल कॉर्पोरेशन RUSAL का हिस्सा हैं। मुझे बिजनेस प्रोसेस के अंदर देखने का एक अनूठा अवसर मिला था, जहां विभिन्न प्लांट्स में सैकड़ों हजारों कर्मचारियों की इंटरैक्शन के कार्यों को हल किया जा रहा है। ऐसी बैठकों के बाद प्रक्रियाओं पर पुनर्विचार हुआ था। बड़े लक्ष्यों से टीमों का मामूली असंतोष पहले से ही उचित लग रहा था। यह एक बहुत ही इमोशनल समय था, जिसने मुझे बिजनेस प्रोसेस को गहराई से देखने में मदद की है।

और इंजीनियरिंग अनुभव अक्यूमुलेटेड था। मैंने काम और उत्पादन टेक्नोलॉजी का अवलोकन किया था, प्रोडक्शन डायरेक्टर्स की रिपोर्ट से उपलब्ध इंफॉर्मेशन प्राप्त की थी, अध्ययन किया था, एनालिसिस किया था।

मुझे फिनिश इंजीनियरिंग कंपनी के साथ इंटरैक्शन याद है, जिसने एल्यूमीनियम लोडिंग और ट्रांसपोर्टेशन के लिए अद्वितीय विशेष इक्विपमेंट बनाए थे।

मैं नई टेक्निक बनाने की प्रोसेस को व्यवस्थित करने के सिद्धांतों से परिचित हुआ था। यह अनुभव बहुत प्रेरणादायक था। मैंने भविष्य में अपने दम पर कुछ अनोखा बनाने का लक्ष्य निर्धारित किया है।

कंपनी का डिवीजन अंततः एक नए ऑनर को बेच दिया गया था, कर्मचारियों को भंग कर दिया गया और एक नई नौकरी की पेशकश की गई थी, लेकिन मैं पहले से ही अपने नए बिजनेस अनुभव के लिए दूसरे के लिए प्रयास कर रहा था।

कई पूर्व सहकर्मी ऐसी एस्पिरेशंस से बहुत आश्चर्यचकित थे, क्योंकि उन्होंने सबसे बड़े उद्यमों में मेरी स्थिति में और वृद्धि को प्रेडिक्ट किया था।

मुझे इसमें कोई संदेह नहीं था, कि मैं सही चुनाव कर रहा था।

2009

पहली किराना दुकान की ओपनिंग।

2 साल में मैंने टर्नओवर 10 गुना बढ़ा दिया था और 3 नए स्टोर खोले थे।

2010

मैंने देखा था, कि पैकेज्ड गुड्स लूज गुड्स की तुलना में बहुत अधिक महंगे हैं, इस तथ्य के बावजूद, कि पैकेजिंग महंगी नहीं होनी चाहिए।

ड्राई गुड्स की पैकेजिंग के लिए एक बिजनेस प्लान विकसित करना शुरू किया था। मैंने ऑटोमेटेड पैकेजिंग इक्विपमेंट खरीदा था, उत्पादों का एक ग्रूप चुना था, अपना खुद का ब्रांड बनाया था, सर्टिफिकेशन किया था, बार कोड पेश किया था, टेक्निकल स्थितियाँ बनाईं और पैकेजिंग और बिक्री शुरू की थी।

बिजनेस बढ़ रहा था, मार्जिन 200-300% बढ़ा था और इससे भी अधिक पैमाने पर बढ़ने का प्रोत्साहन मिला था।

2011

नए, अधिक प्रॉफिटबल बिजनेस विकल्पों की खोज की प्रक्रिया में मैंने एक नई फाइनेंशियल प्रोजेक्ट के पार्टनर्स प्रोग्राम की ओर ध्यान आकर्षित किया था।

मैं एंटर किया था और मुझे तुरंत एहसास हुआ था, कि यह वर्तमान बिजनेस की तुलना में कहीं अधिक कुशल है।

दर्जनों दैनिक बैठकों और टेलीफोन वार्तालापों के माध्यम से काम बहुत उत्पादक ढंग से चला था।

एक साल में मैंने प्रोजेक्ट के लिए 5 मिलियन डॉलर जुटाए और 17000 लोगों का क्लाइंट नेटवर्क तैयार किया था।

पूर्व बिजनेस के लिए पर्याप्त समय नहीं था।

मैंने उत्पादन इक्विपमेंट, स्टोर बेचे और दूर से काम करने के लिए थाईलैंड चला गया था।

मैंने उत्पादन इक्विपमेंट, स्टोर बेचे और दूर से काम करने के लिए थाईलैंड चला गया था। इससे अमूल्य अनुभव और समझ मिली थी, कि प्रोजेक्ट में विश्वास ही मुख्य मूल्य है। इसलिए, अधिकतम परिणाम प्राप्त करने के लिए प्रोजेक्ट को स्वतंत्र रूप से बनाया जाना चाहिए और इसके इंप्लीमेंटेशन के लिए भी स्वतंत्र रूप से जिम्मेदार ठहराया जाना चाहिए।

2012-2013 rr

थाईलैंड में रहकर HTML प्रोग्रामिंग भाषा का स्व-अध्ययन कर रहा था।

नए प्रॉफिटबल बिजनेस क्षेत्रों की खोज थी। फाइनेंशियल प्रोजेक्ट की सफल डायनेमिक्स प्राप्त करने के बाद सब कुछ छोटा लगने लगा था।

भ्रमण की बिक्री के लिए स्वतंत्र रूप से एक साइट बनाई गई: Sale-Thailand।

विज्ञापन पर पैसा कमाने के लिए एक न्यूज पोर्टल बनाया था: "आई विल नो"।

मैंने निवेश प्रोजेक्ट्स और रिलायबल फॉरेक्स ब्रोकर्स के पार्टनर्स प्रोग्राम्स में संलग्न होना शुरू किया था।

2013

ट्रेडिंग और फॉरेक्स के बारे में भावुक था।

लक्ष्य एक यूनिवर्सल सॉल्यूशन तैयार करना था, जो बिजनेस में मदद करे।

कागज और शीट के साथ मैंने दोहराए जाने वाले पैटर्न की तलाश में विभिन्न टेक्निक्स का उपयोग करके लंबी स्थिति का अभ्यास किया था।

सैकड़ों लोकप्रिय इंडिकेटर्स और स्ट्रेटेजिस का स्वतंत्र रूप से अध्ययन किया था।

मैंने बिगिनिंग ट्रेडर्स के लिए एक गाइड लिखना शुरू किया था, कई पाठ प्रकाशित किए थे।

कुछ समय बाद मुझे एहसास हुआ था, कि ट्रेडिंग सीखने का क्षेत्र एक बिजनेस नहीं, बल्कि एक शौक है।

MetaTrader ट्रेडिंग टर्मिनल में अपने स्वयं के इंडिकेटर्स सॉल्यूशन्स की प्रोग्रामिंग और स्ट्रेटेजी विकसित करने के लिए MQL प्रोग्रामर्स के साथ काम करना शुरू किया था।

मैंने अपने स्वयं के दर्जनों इंडिकेटर्स और ट्रेडिंग सिस्टम बनाए हैं।

वे अभी भी एकचुअल हैं और मेरा शौक हैं।

अपनी स्ट्रेटेजिस के आधार पर मैंने एक PAMM अकाउंट और एक FOREX-WINNER वेबसाइट बनाई थी। यह बिजनेस ऑकड़ों पर आधारित एक प्रयोग था। इसने 5 लेनदेन के लिए डिपॉजिट राशि को 2 या 3 गुना बढ़ाने की अनुमति दी थी, जो प्रारंभिक पूंजी बनाने के लिए एक उच्च जोखिम वाला टूल है।

इस स्ट्रेटेजी के आधार पर मैंने हाई प्रॉफिट और पूर्ण पतन के बीच संतुलन बना रहा था। मुझे एहसास हुआ था, कि बाज़ार डायनामिक है और ट्रेडिंग में निरंतर सफलता का अस्तित्व ही नहीं है।

स्थायी सफलता केवल उसी बिजनेस में हो सकती है, जिसमें केवल संपत्ति का सट्टा न हो, बल्कि उत्पाद बनाने का अर्थ हो।

फिर भी, बाज़ार के साथ इस अनुभव ने मुझे बड़ी मात्रा में इंफॉर्मेशन और ज्ञान दिया है, जो मेरे जीवन का अभिन्न अंग बन गया है।

स्वास्थ्य के बारे में।

इस अवधि के दौरान मैंने स्वास्थ्य संबंधी समस्याओं का अनुभव होने लगा। अल्प नींद, न व्यवस्थित आहार ने स्वयं को महसूस कराया था। स्वास्थ्य डायग्नोस्टिक्स ने ब्लड में ग्लूकोज के बढ़े हुए लेवल का खुलासा किया था, डायबिटीज के प्रारंभिक स्टैज को पहचाना था।

मैंने रेकोमेंडेड कंट्रोलस का उपयोग प्रारंभ किया गया था। मुझे एहसास हुआ था, कि वास्तव में डायबिटीज की पूरी तरह से भरपाई करने का कोई सॉल्यूशन नहीं है।

आर्टिफिशियल कोशिकाओं के बारे में आकर्षक हेडलाइन्स, कुछ प्रकार के सुपर सॉल्यूशन्स वास्तव में कल्पना या अत्यंत दूर के भविष्य की संभावना हैं।

मुझे यह जानकर आश्चर्य हुआ था, कि दवा के पास तथ्यों के बयान और आगे की नेगेटिव पर्सपेक्टिव्स के अलावा कुछ भी नहीं है।

मैंने अपना अधिकांश पैसा ग्लूकोज टेस्ट स्ट्रिप्स पर खर्च किया था, जिसका उपयोग मैंने सैकड़ों किया था।

2014

मैंने रूस की राजधानी - मास्को में ले जाया गया था।

पिछली प्रोजेक्ट्स के सहकर्मियों ने उन्हें मार्केटिंग डिपार्टमेंट, स्टार्ट-अप कंपनी SkyWay में आमंत्रित किया था, जिनसे मेरी मुलाकात एक पार्टनर्स प्रोग्राम के माध्यम से हुई थी।

पेशे से, मैंने स्वतंत्र रूप से वीडियो बनाने और संपादित करने के लिए पेशेवर प्रोग्राम्स का अध्ययन किया था। मैंने प्रोजेक्ट मैनेजर Anatoli Eduardovich Unitsky के साथ वीडियो की एक सीरीज जारी की थी।

यह वीडियो की पहली सीरीज थी, जहां Unitsky ने डिट्रेक्टर्स के सवालों के जवाब दिए थे। मैंने साप्ताहिक वीडियो न्यूज लॉन्च किया था।

उस समय, केवल एक ही कंपनी थी, फंड अभी उभर रहे थे। इस अवधि के दौरान, मैंने पर्सनल अकाउंट के इफेक्टिव टेस्टिंग में खुद को साबित किया था, जहां मैंने कमजोरियों के बारे में पता चला था, जिससे कंपनी का बहुत सारा पैसा और विश्वास बच गया है।

एक साल बाद, SkyWay की तीव्र वृद्धि के बाद SkyWay Capital को IT में जटिल समस्याओं को हल करने की आवश्यकता पड़ी थी। पेशेवर मैनेजर्स ने नतीजे नहीं दिए, स्थिति दिन-ब-दिन बदतर होती

गई थी।

1000 से अधिक पेंडिंग एप्लीकेशन जमा हो गए थे, जिन पर 2 महीने तक कार्रवाई नहीं की गई थी, प्लेटफॉर्म अस्थिर था, गलत रिवाइस जमा किए गए थे।

उसी क्षण से, मैंने IT विभाग के एंटी-क्राइसिस मैनेजमेंट का नेतृत्व किया था। शुरुआत से ही बहुत कुछ सीखना पड़ा था। दैनिक नियोजन बैठकें आयोजित कीं, अपीलों की एक नई सिस्टम बनाई थी, नए एनालिटिकल सॉल्यूशन्स अप्लाई किए थे, एक पर्सनल अकाउंट के विकास का नेतृत्व किया था। कार्य को सुविधाजनक बनाने के लिए बड़ी संख्या में फंक्शन पेश किए गए थे: इंटरनेशनल विकास और अनुवाद के कार्य, रिलीज़ से पहले टेस्टिंग और पुनः जाँच अपडेट पेश किए गए थे।

इस दौरान मेरी अनेक लीडर्स और मैनेजर्स से मुलाकात हुई थी। मैंने उन लीडर्स की ओर से, जो अगले मैनेजर से डरते थे, स्वयं के प्रति पूर्ण अविश्वास की धारा को परिणाम द्वारा समर्थित पूर्ण स्वीकृति में बदल दिया था। एक वर्ष के लिए मैंने कार्य सिस्टम का आयोजन किया था, प्रोजेक्ट टीम का विस्तार किया था, कार्य को ऑटोमेटाइजेशन किया था।

SkyWay में कार्य प्रक्रियाओं को स्थापित करने के बाद मैंने अधिक आशाजनक क्षेत्रों में खुद को लागू करने के अवसरों की तलाश शुरू कर दी थी।

SkyWay में काम करने के अनुभव का एक नुकसान यह है, कि कंपनी की ओर से किसी पार्टनर्स प्रोग्राम को विकसित करने पर रोक लगा दी जाती है, जब आप स्वयं प्रोजेक्ट में किसी पद पर हों।

मैंने प्रोजेक्ट के संचालन से हट गया था।

2017

मैंने सर्गेई सेमेनोव और पावेल फ़िलिपोव (प्रत्येक 1/3) के साथ समान स्तर पर SolarGroup प्रोजेक्ट के को-फाउंडर बन गया था।

मुख्य पहला कार्य अपना स्वयं का प्लेटफॉर्म बनाना और बिजनेस लॉन्च करना था।

काम के पहले वर्ष के दौरान मैंने पूरी तरह से प्रोजेक्ट टीम का गठन किया था, कर्मचारियों की भर्ती की थी और सेमेनोव और फ़िलिपोव द्वारा आयोजित वेबिनार और बैठकों को छोड़कर, सभी डिपार्टमेंट्स का लॉन्च किया था।

मैंने एक युनिक पर्सनल अकाउंट बनाया था, स्वतंत्र रूप से लोगो बनाया था, कॉन्ट्रैक्ट की लीगल स्कीम, टेक्निकल सपोर्ट, फाइनेंशियल एनालिटिक्स और बहुत कुछ विकसित किया था।

मैं इस अनुभव को पूर्णतः सफल मानता हूँ और इस पर मुझे गर्व है!

धीरे-धीरे एक बिजनेस ऑनर के प्रारूप में स्थानांतरित हो गया, कार्य प्रक्रियाओं को क्षेत्रों में पेशेवरों और निदेशकों को ट्रांसफर कर दिया गया। अब सब कुछ मेरे साथ छोड़ना संभव नहीं था, कंपनी बढ़ रही थी और प्रत्येक दिशा के लिए अनुभवी और अत्यधिक विशिष्ट पेशेवरों की आवश्यकता थी।

उनके खाली समय में पार्टनर्स बिजनेस MLM का विकास न्यूनतम लेवल पर हुआ। किसी प्रयास की आवश्यकता नहीं थी, क्योंकि पहला अकाउंट, जिससे पूरा नेटवर्क बनाया गया था, बिजनेस के ऑनर के रूप में मेरा 1/3 हिस्सा था।

स्वास्थ्य के बारे में:

2018 में मैंने नए ग्लूकोज मॉनिटरिंग सिस्टम - CGM का उपयोग करना शुरू किया था।

CGM के उपयोग से दिन का शेड्यूल बदल गया है, ग्लूकोज कंट्रोल और स्वास्थ्य में सुधार हुआ है। दुर्भाग्य से, इन सिस्टम्स को अपनी भाषा में अनुवाद किए बिना, स्मगलिंग द्वारा खरीदा जाना पड़ा था। इन्हें बिक्री के उद्देश्य से यूरोप से आम पर्यटकों द्वारा लाया गया था। मुझे CGM के थीम में बहुत दिलचस्पी हो गई थी और मैंने बाजार का निरीक्षण करना और अवसरों का पता लगाना शुरू कर दिया था।

2021

मुझे My Capital प्रोजेक्ट में आमंत्रित किया गया था, जहां मैंने रूस में कंपनी के को-फाउंडर बन गया था, एक निवेशक और IT विकास के कोऑर्डिनेटर के रूप में कार्य किया था।

यह प्रोजेक्ट निवेश प्लेटफॉर्मों पर नए कानून पर आधारित रूस की पहली प्रोजेक्ट्स में से एक थी। मैंने दूसरी बार शादी की थी, एक बेटी हुई है। दूसरे प्रोजेक्ट के लिए पर्याप्त समय नहीं था, जो अपने उत्पाद और निवेशक की तलाश में था।

2022 में मैंने अपनी प्रोजेक्ट्स पर ध्यान केंद्रित करते हुए My Capital में अपनी हिस्सेदारी बेच दी थी।

2022 में मैंने SolarGroup प्रोजेक्ट का एक हिस्सा बेच दिया था और अपनी प्रोजेक्ट्स पर ध्यान केंद्रित किया था।

बिक्री के दौरान मुझे पर्सनल अकाउंट के अंतिम वर्शन और शेयर की बिक्री तक SolarGroup की एक्टिविटी की अवधि के दौरान बनाए गए क्लाइंट बेस का उपयोग करने का अधिकार प्राप्त हुआ था।

2022

अपने स्वयं के खर्च पर निवेश प्लेटफॉर्मों के मुद्दों पर ज्ञान अर्जित करने के बाद मैंने "Over Live Offer» (OLO) नामक स्मार्ट-कॉन्ट्रैक्ट्स पर क्राउडइनवेस्टमेंट के लिए एक ब्लॉकचेन प्लेटफॉर्म का विकास शुरू किया था।

प्लेटफॉर्म की मुख्य विशेषता गणितीय त्रुटियों के बिना एक फंड राइजिंग वाली सिस्टम है, जो सभी क्लासिक प्लेटफॉर्मों पर अनिवार्य रूप से मौजूद है। निवेश प्रक्रिया में उन्नत ब्लॉकचेन टेक्नोलॉजीज

का इंप्लीमेंटेशन, जहां एल्गोरिदम बिना किसी सपोर्ट लागत के ऑटोमेटिक रूप से काम करते हैं।

छह महीने बाद प्लेटफॉर्म के लिए फंड राइजिंग शुरू की गई थी, लेकिन पूर्ण इंप्लीमेंटेशन नहीं हुआ था, क्योंकि यह अवधि "क्रिप्टो विंटर" पर पड़ी, जिसमें कई क्रिप्टोकॉर्सेसी ने अपने मूल्य का 95% तक खो दिया था।

निवेश प्रोजेक्ट्स भी अपने एल्गोरिदम को ब्लॉकचेन में ट्रांसफर करने की जल्दी में नहीं थीं, क्योंकि रूस सहित कई देशों के कानून ने क्रिप्टोकॉर्सेसी के ऑपरेशन पर सीधा प्रतिबंध लगा दिया था।

क्रिप्टोकॉर्सेसी के क्षेत्र में स्पष्ट कानून बनने तक प्रोजेक्ट का विकास निलंबित कर दिया गया था।

प्रोजेक्ट के सभी निवेशकों को कॉम्पेंसेशन मिला था।

यह पूरे विश्वास के साथ कहा जा सकता है, कि प्रोजेक्ट का विचार अपने समय से आगे का था, यह कंसेप्शन एक्युअल है और भविष्य में इसे अप्लाई किया जाएगा। मैं निवेश प्लेटफार्मों में ब्लॉकचेन को अप्लाई करने को सॉफ्टवेयर उत्पादों का स्वाभाविक विकास मानता हूँ।

2022

MLC प्रोजेक्ट की स्टार्ट। (MyLifeControl)।

प्रोजेक्ट के विचार पर 2018 से CGM सिस्टम के पहले स्वतंत्र उपयोग की अवधि के बाद से काम किया गया है।

इंफॉर्मेशन धीरे-धीरे एकत्र की गई थी, स्वयं पर CGM के प्रैक्टिकल अनुप्रयोग का एनालिसिस किया गया और भविष्य की टीम की कंपोजिशन का चयन किया गया था।

प्रोजेक्ट के इंप्लीमेंटेशन के लिए सही समय का इंतजार किया जा रहा था।

अपनी स्वयं की CGM सिस्टम बनाने से न केवल उच्च कमाई की संभावना खुलती है, बल्कि ये सिस्टम्स लोकप्रिय बनती हैं, जिनकी आवश्यकता और ऑपरेशन का मैंने स्वयं टेस्ट किया है।

प्रारंभ में इस प्रोजेक्ट को अपने स्वयं के OLO (Over Live Offer) प्लेटफॉर्म पर होस्ट किया जाना था, लेकिन चूंकि OLO को कानूनी प्रतिबंधों का सामना करना पड़ा था, इसलिए MLC को क्लासिक लीगल ग्राउंड्स पर अलग से प्रचारित किया जाने लगा।

सोशल नेटवर्क, "Over Live Offer" के लिए बनाई गई लीगल कंपनियों को MLC प्रोजेक्ट में ट्रांसफर्ड था।

सबसे अच्छा प्रोजेक्ट, MLC प्रोजेक्ट बनाने के लिए इसमें पूरी कॉन्सेंट्रेशन लगी थी, मैंने अपना समय खाली किया है और कई प्रॉफिटबल प्रोजेक्ट्स से बाहर निकला है, ताकि एक ऐसा भविष्य बनाने के लिए, जिस पर मुझे गर्व होगा!

MLC एक अंतहीन प्रोजेक्ट है, जो दर्जनों और सैकड़ों स्वास्थ्य उत्पाद बनाएगी।

हमने दुनिया भर के लाखों लोगों की मदद करने और उनके जीवन का विस्तार करने का ग्लोबल लक्ष्य निर्धारित किया है।

यह एकटिविटी मुख्य है और अभी की जा रही है।

शौक और होबबीज:

मैं बड़ी दिलचस्पी से फाइनेंशियल बाज़ार पर नज़र रखता हूँ, एसेट प्राइस के व्यवहार की गतिविधियों और कारणों को समझता हूँ।

मुझे बचपन से ही अंतरिक्ष में रुचि रही है। धीरे-धीरे, यह जुनून क्वांटम फिजिक्स, वेव थ्योरिज तक फैल गया है।

मेरा मानना है, कि क्वांटम फिजिक्स का मुख्य मूल्य यह है, कि मानवता को इंस्टेंट इंटरडिमेंशनल कनेक्शन मिल जाएगा, जो पुनर्वास के बिना अन्य ग्रहों पर मानव उपनिवेश बनाने की अनुमति देगा।

मैं माइक्रोसेटेलाइट और पैनस्पर्मिया के सिद्धांत में विश्वास करता हूँ।

मेरा मानना है, कि डार्क मैटर अंतरिक्ष और निर्वात का एक एलिमेंट है।

मैं नहीं मानता हूँ, कि लोग वर्तमान डीएनए के साथ दूसरे ग्रहों पर ट्रांसफर हो रहे हैं।

यदि संभव हो, तो मैं नई खोजों के बारे में इंफॉर्मेशन को फॉलो करता हूँ। जटिल थ्योरिज पर मेरी हमेशा अपनी राय होती है।

उत्साह के साथ मैं डीएनए, मानव बायोलॉजी और जीवन की उत्पत्ति के बारे में इंफॉर्मेशन का अध्ययन करता हूँ।

मैं विज्ञान के पापुलराइजेशन को मानव विकास का एक महत्वपूर्ण पहलू मानता हूँ।