

SALTANOV IVAN



TIỂU SỬ

Tóm tắt chính

Saltanov Ivan Victorovich

Tôi sinh ngày 08 tháng 01 năm 1984 tại một thành phố nhỏ của Nga mang tên Sayanogorsk, cách thủ đô Moskva hàng nghìn km.

Thành phố được thành lập nhờ nhà máy nhôm hiện đại, thu hút các chuyên gia và kỹ sư trên toàn thế giới tới làm việc.

Cha tôi đã làm việc cả đời trong ngành giao thông vận tải, điều khiển máy móc. Mẹ tôi từ khi ra trường đã làm kế toán trưởng cho nhiều công ty.

Từ khi còn nhỏ, cha mẹ đã dạy tôi cần phải kinh doanh.

Là một kế toán trưởng, mẹ tôi luôn thấy được sự khác biệt giữa công việc đơn giản và tổ chức quy trình thông qua việc thành lập một doanh nghiệp, và bà ấy đã nói rất nhiều về điều đó.

Kinh nghiệm kinh doanh đầu tiên của tôi là năm 9 tuổi. Để kiếm tiền, tôi đã thu thập 20 bắp ngô, nấu và bán chúng ở chợ địa phương. Kỷ niệm tôi nhớ nhất thậm chí không phải điều đó, mà là một phần ngô và tiền kiếm được đã bị bọn đầu gấu địa phương cướp mất.

Rồi tôi đã trải qua thời kỳ Liên Xô sụp đổ, cuộc sống thật khó khăn, không đủ tiền để sống. Từ thuở bé, tôi đã đã làm việc với cha mẹ trên các mảnh đất của họ, giúp trồng rau quả, sau đó lưu trữ và ăn trong mùa đông. Vào thời điểm ấy, đó là cách duy nhất để nuôi sống gia đình.

Cho đến bây giờ, khi tôi gặp khó khăn trong cuộc sống hiện tại, tôi nhớ lại những khó khăn mà thời đó người ta đã trải qua, để thấy giờ đây chưa có gì đáng so sánh với bấy giờ.

Thật không may, tôi đã có một tuổi thơ ngắn ngủi và lớn lên nhanh chóng, nhưng tôi cho rằng khoảng thời gian đó đã rèn luyện cơ thể của tôi.

Tôi đã nhận ra rằng bất cứ khó khăn nào cũng có thể vượt qua được, điều quan trọng là phải nỗ lực.

Năm 14 tuổi, tôi gia nhập một nhóm các doanh nhân trẻ, tổ chức các buổi khiêu vũ dành cho giới trẻ. Thiết bị cho việc này được thu thập theo nghĩa đen từ tất cả những người quen biết, thực tế không có gì để bán hoặc nó quá đắt.

Tôi đã thu được kinh nghiệm tốt ở lĩnh vực này.

Năm 17 tuổi, tôi trở thành một trong những doanh nhân trẻ nhất thành phố, có chứng nhận kinh doanh và bắt đầu cung cấp nhạc đệm theo yêu cầu cho đám cưới và các lễ kỷ niệm khác nhau.

Ngay sau khi hết phổ thông, tôi đã vào đại học với mục tiêu có được một nghề nghiệp trả lương cao. Vào thời đó, nghề luật sư được trả lương cao nhất.

Thời sinh viên, tôi đã kết hợp hoạt động kinh doanh trong các lĩnh vực

khác nhau: chụp ảnh nhanh để làm giấy tờ, bán ăng ten vệ tinh và các lĩnh vực kinh doanh nhỏ khác.

Kết quả thu được khác nhau, nhưng tôi lúc nào cũng vẫn muốn tiếp tục tiến lên, tìm kiếm những cơ hội kinh doanh mới.

Có lần tôi nghe câu: "Để tạo một doanh nghiệp thành công, bạn cần thử 30 phương án khác nhau và không mất động lực." Tôi hoàn toàn đồng ý với điều đó.

Trong thời gian tìm kiếm một công việc có lợi nhuận cao, tôi đã học cách đánh giá hầu hết mọi doanh nghiệp, phân chia nó thành các thành phần sản xuất, tiến hành phân tích kinh doanh.

Tôi đã thực hiện các nhiệm vụ trí tuệ khác thường cho chính mình. Ví dụ như bước vào một căn phòng và nói về tất cả những thứ trong đó. Làm thế nào để sản xuất chúng, điều đó cần những gì, có lợi nhuận hay không, nơi để mua và cách bán chúng.

Năm 2002, tôi đã tốt nghiệp chương trình đào tạo chuyên ngành luật tại Đại học quốc gia Khakass.

Giáo dục đã mở rộng tầm nhìn của tôi trong lĩnh vực luật pháp, nhưng tôi không hứng thú với công việc chuyên môn. Tôi hoàn toàn đắm chìm trong các ý tưởng kinh doanh mới, marketing và việc thực hiện chúng. Tôi bắt đầu tìm kiếm công việc làm trợ lý giám đốc để có kinh nghiệm.

2003

Tôi đã nhận được công việc là Trợ lý Giám đốc và Trưởng phòng Kinh doanh tại một mỏ đá cẩm thạch lớn.

Một công việc đầy tham vọng, tôi may mắn được vào đó khi có sự thay đổi chủ sở hữu doanh nghiệp và lãnh đạo mỏ đá. Tôi tiếp quản công việc của bộ phận marketing từ chủ sở hữu cũ.

Thực sự, tôi nhận được một cơ hội lớn và trách nhiệm lớn vào năm 19 tuổi. Chúng tôi phải sắp xếp lại việc vận chuyển sản phẩm và tìm kiếm khách mua mới.

Theo đúng nghĩa đen, tôi chẳng rời ra khỏi máy fax - tôi đã gửi hàng trăm thư tới các khách mua tiềm năng, thiết lập mối quan hệ. Thời ấy, không phải ai cũng có email, và fax là kênh truyền thông tin chính. Đây là kinh nghiệm tiếp thị đầu tiên mà tôi trải qua, dù không phải suôn sẻ, nhưng đã cho tôi nhiều bài học thực tiễn lớn.

2005

Tôi kết hôn, chuyển tới thành phố lớn hơn ở vùng Krasnoyarsk.

Chuyển sang làm trợ lý giám đốc tại công ty có nửa vốn sở hữu nhà nước "VMK".

Lĩnh vực hoạt động của công ty:

Xây dựng, duy tu các di tích và đài tưởng niệm.

Nhiệm vụ của tôi là liên lạc với hàng chục nhà thầu, chuẩn bị cho họ các điều kiện làm việc, hợp đồng.

Ở vị trí này, tôi nhận ra, chắc chắn rằng công việc lặp đi lặp lại trong văn phòng với giấy tờ là thật khó nhọc đối với tôi, và tôi cần phải tiến xa hơn.

2006

Tôi đã tổ chức một doanh nghiệp mua nấm rừng để chế biến. Tôi thành lập 10 điểm thu mua nấm tại các khu làng nhỏ trong vùng.

Xây dựng xưởng sấy nấm với quy mô 5 tấn/mẻ. Đầu ra là các nấm sấy khô, sau đó được đóng gói bao bì chuyên biệt.

Các sản phẩm này được dành cho thị trường châu Âu và xuất qua trung gian đến Đức, nơi chúng được bán trong các siêu thị.

Thặng dư đạt tới 500%, nhưng lĩnh vực này phụ thuộc rất nhiều vào mùa vụ và điều kiện thời tiết.

2008

Tôi làm trợ lý giám đốc tại một trong những đơn vị thuộc nhà sản xuất nhôm khổng lồ (RUSAL).

Đây là một vị trí cao cấp mà nhiều người khao khát.

Lĩnh vực hoạt động của công ty:

Đảm bảo hoạt động cho nhà máy luyện kim khổng lồ với thiết bị nâng và dịch vụ bảo dưỡng.

Tôi đã dự các cuộc họp, có sự tham gia của hàng trăm lãnh đạo, tôi đại diện công ty, đưa ra tầm nhìn của mình về công việc.

Ở chức vụ này, tôi đã đưa hệ thống thông tin bảo dưỡng thiết bị đi vào hoạt động ổn định. Đó là kinh nghiệm đầu tiên về làm việc với các lập trình viên và đưa ra nhiệm vụ kỹ thuật cho họ.

1,5 năm sau khi được bổ nhiệm, tôi đã được thăng chức và chuyển đến trụ sở chính của công ty, nơi tôi quản lý một phần quy trình kinh doanh của một nhóm nhà máy với hơn 2560 nghìn thiết bị kỹ thuật chuyên dụng trên toàn quốc tại Nga.

Đây là một thành tựu lớn mà nhiều người ao ước lâu nay. Theo quy trình nội bộ, học vấn ngành luật của tôi không phù hợp để quản lý bộ phận kỹ thuật, nhưng kinh nghiệm kinh doanh và thành tích thực tế đã khóa lấp việc không có bằng cấp về kỹ thuật.

Trong thực tế, tôi đã học được rằng, không phải bằng cấp quyết định con người sẽ làm gì trong cuộc sống, mà quan trọng phải là thành tích thực tế.

Đáng chú ý, các đồng nghiệp tại đây lớn tuổi gấp đôi tôi, và cỡ gần bằng tuổi cha mẹ tôi. Từ đó tôi rút ra một đúc kết cho cuộc đời, tôi nhận ra rằng con người không già đi trong tâm hồn, chỉ có thể xác già đi. Cả tập thể

cũng phản ứng hồ hởi trước các nhiệm vụ được giao từ vị sắp trẻ tuổi.

Theo tính chất công việc của mình, tôi đã đi công tác tới các nhà máy trên khắp nước Nga: thanh kiểm tra các kho phụ tùng lớn với giá trị rất cao và chịu trách nhiệm về tài chính.

Tôi đã tham dự các cuộc họp trực tuyến của giám đốc các công ty lớn thuộc tập đoàn luyện kim RUSAL. Tôi đã có cơ hội độc đáo để nhìn vào quá trình kinh doanh, nơi hàng trăm ngàn người lao động làm việc ở các nhà máy khác nhau.

Sau những cuộc họp như vậy, trong tôi đã có sự suy nghĩ lại về các quy trình. Sự bất mãn nhỏ của các tập thể đã được biện minh bởi những mục tiêu lớn. Đó là một giai đoạn rất xúc động, giúp tôi nhìn sâu hơn vào quy trình kinh doanh.

Tôi cũng tích lũy được kinh nghiệm về kỹ thuật. Tôi quan sát công việc và công nghệ sản xuất, nhận thông tin qua báo cáo của các giám đốc sản xuất, nghiên cứu, phân tích.

Kỷ niệm đáng nhớ với tôi lúc ấy là hoạt động tương tác với công ty kỹ thuật Phần Lan, nơi chế tạo thiết bị chuyên dụng độc đáo để chất hàng và vận chuyển nhôm.

Tôi đã được biết các nguyên tắc tổ chức những quy trình tạo ra thiết bị mới. Trải nghiệm này rất truyền cảm hứng cho tôi. Tôi đã đặt cho mình mục tiêu - tự tạo ra một cái gì đó độc đáo trong tương lai.

Đơn vị của chúng tôi tại công ty sau này được bán cho chủ sở hữu mới, đội ngũ nhân sự giải tán và tôi đã được đề nghị tham gia công việc mới, nhưng tôi đã hướng tới một thứ khác, cho trải nghiệm kinh doanh mới của riêng mình.

Nhiều đồng nghiệp cũ đã rất ngạc nhiên với hướng đi như vậy, họ luôn nghĩ tôi sẽ phát triển tiếp, thăng tiến sự nghiệp tại các tập đoàn lớn.

Nhưng tôi chẳng hoài nghi gì, tôi đang có lựa chọn đúng đắn.

2009

Mở siêu thị đầu tiên.

Trong vòng 2 năm, tôi đã làm tăng doanh số bán hàng lên gấp 10 lần và mở ra 3 siêu thị mới.

2010

Tôi nhận thấy rằng, hàng đóng gói đắt hơn nhiều so với hàng rời, mặc dù thực tế là hàng đóng gói không được có giá đắt.

Tôi đã đầu phát triển kế hoạch kinh doanh đóng gói hàng khô. Tôi đã mua thiết bị đóng gói tự động, chọn một nhóm sản phẩm, tạo thương hiệu của

riêng mình, thực hiện chứng nhận, áp dụng mã vạch, xây dựng các điều kiện kỹ thuật và bắt đầu đóng gói và bán.
Doanh nghiệp của tôi đã tăng trưởng, tỷ suất lợi nhuận lớn 200-300%, tạo động lực để mở rộng quy mô hơn nữa.

2011

Trong quá trình tìm kiếm các phương án kinh doanh mới có lợi nhuận hơn nữa, tôi đã chú ý tới chương trình đối tác của một dự án tài chính mới. Tôi đã kết nối và nhanh chóng nhận ra rằng nó hiệu quả hơn nhiều so với cách kinh doanh hiện tại.
Công việc diễn ra rất hiệu quả thông qua hàng chục cuộc họp hàng ngày và các cuộc nói chuyện qua điện thoại.
Trong vòng 1 năm, tôi đã thu hút 5 triệu USD cho dự án, xây dựng mạng lưới khách hàng 17.000 người.
Tôi đã không còn đủ thời gian cho doanh nghiệp cũ.

Tôi đã bán thiết bị sản xuất, chuỗi cửa hàng và rời tới Thái Lan, làm việc từ xa.

Năm 2013, các dự án mà tôi tham gia đã hoàn tất.
Thời gian này đã mang lại cho tôi kinh nghiệm vô cùng quý giá và hiểu biết rằng, sự tin tưởng với dự án - đó là giá trị chính. Vì thế, để đạt được các kết quả cao nhất, dự án cần tự kiến tạo và giữ trách nhiệm đối với việc thực hiện nó.

Năm 2012-2013

Khi cư trú tại Thái Lan, tôi đã tự học lập trình HTML.
Tìm kiếm các lĩnh vực kinh doanh có lợi nhuận mới. Sau khi có được động lực thành công từ dự án tài chính, mọi thứ dường như nhỏ bé với tôi.
Tôi đã tự lập trang web để bán các chuyến tham quan du lịch: Sale-Thailand.
Tạo trang công thông tin để kiếm tiền từ quảng cáo: "Tôi sẽ biết".
Tôi bắt đầu tham gia các chương trình đối tác của các dự án đầu tư và các broker Forex đáng tin cậy.

2013

Tôi thích thú với giao dịch và Forex.
Tôi đặt mục tiêu tạo ra giải pháp phổ quát để hỗ trợ giao dịch.
Với giấy và bút, tôi đã xử lý các lệnh mua, theo những kỹ thuật khác nhau, tìm kiếm các mẫu hình lặp lại.
Tôi đã tự nghiên cứu hàng trăm chỉ báo và chiến lược giao dịch phổ biến.
Tôi đã viết tài liệu cho các trader mới vào nghề, đăng hàng loạt bài học.
Sau một thời gian, tôi hiểu rằng, lĩnh vực đào tạo trading không thể là một việc kinh doanh, mà là thú vui nhiều hơn.

Tôi bắt đầu làm việc với các lập trình viên MQL để xây dựng các giải pháp, các chỉ báo riêng, tạo chiến lược giao dịch trên nền tảng MetaTrader.

Tôi đã tạo hàng chục chỉ báo và hệ thống giao dịch riêng.

Tới nay, chúng vẫn có hiệu quả và là thú vui của tôi.

Trên cơ sở các chiến lược của mình, tôi đã tạo tài khoản PAMM và trang FOREX-WINNER. Đây là thử nghiệm trên cơ sở thống kê giao dịch. Nó đã cho phép tăng tài khoản lên gấp 2 hay 3 lần với 5 giao dịch, một công cụ rủi ro cao để tạo vốn khởi đầu.

Trên cơ sở chiến lược này, tôi đã cân bằng giữa lợi nhuận cao và cháy tài khoản. Tôi hiểu rằng, thị trường luôn thay đổi và không có sự thành công liên tục trong giao dịch được.

Sự thành công liên tục chỉ có thể xuất hiện trong một công việc không phải đơn thuần là đầu cơ tài sản, mà phải có ý nghĩa tạo nên sản phẩm nào đó.

Nhưng trải nghiệm làm việc này với thị trường đã cho tôi số lượng lớn thông tin và kiến thức, là một phần không thể tách rời khỏi cuộc đời tôi.

Về sức khỏe.

Trong khoảng thời gian này, tôi bắt đầu gặp phải các vấn đề về sức khỏe. Thiếu ngủ, ăn uống không điều độ, đã gây ra hậu quả cho tôi. Khám sức khỏe cho thấy đường huyết của tôi tăng cao, dấu hiệu của giai đoạn đầu tiên bị tiểu đường.

Tôi bắt đầu sử dụng các biện pháp kiểm soát được khuyến nghị. Tôi nhận ra rằng thực sự không có phương pháp nào chữa lành được bệnh tiểu đường.

Những tiêu đề hấp dẫn về tế bào nhân tạo, những loại thuốc siêu nhiên, thực ra chỉ là một giả thuyết hay một viễn cảnh của tương lai rất xa.

Thật ngạc nhiên khi thấy y học chẳng có gì để đưa ra ngoài việc xác nhận sự thật và đưa ra những tương lai tiêu cực.

Tôi đã tiêu số tiền lớn cho những que thử nồng độ glucose, phải hàng trăm chiếc.

2014

Tôi chuyển đến ở thủ đô nước Nga - Moskva.

Các đồng nghiệp từ những dự án trước đã mời tôi tới làm việc tại phòng marketing ở công ty SkyWay mới thành lập, mà tôi được biết tới qua chương trình đối tác.

Trong phạm vi công việc, tôi đã tự học sử dụng các chương trình chuyên nghiệp để tạo và chỉnh sửa video. Tôi đã phát hành chuỗi video với nhà lãnh đạo dự án Anatoli Eduardovich Unitsky.

Đó là chuỗi video đầu tiên mà ông Unitsky trả lời câu hỏi của những người không thiện chí. Tôi đã phát hành các bản tin video hàng tuần.

Bấy giờ, chỉ có 1 công ty hoạt động, các quỹ còn chưa ra đời. Trong thời gian này, tôi đã chứng tỏ bản thân qua việc thử nghiệm hiệu quả văn phòng cá nhân, phát hiện những điểm yếu giúp bảo vệ nhiều khoản tiền lớn và sự tín nhiệm cho công ty.

Trải qua 1 năm, sau sự phát triển bùng nổ của SkyWay, công ty SkyWay Capital nảy sinh nhu cầu giải quyết các nhiệm vụ phức tạp về IT. Những lãnh đạo chuyên nghiệp không mang lại kết quả, tình hình mỗi ngày càng tệ hơn.

Có hơn 1000 đơn yêu cầu giải quyết bị tích tụ tới 2 tháng mà không được xử lý, nền tảng hoạt động thiếu ổn định, các khoản thưởng bị tính sai. Từ lúc này, tôi đã đứng lên lãnh đạo bộ phận IT chống khủng hoảng. Tôi đã phải học làm nhiều thứ từ đầu. Tôi đã tổ chức giao ban hàng ngày, xây dựng hệ thống tiếp nhận mới, áp dụng các giải pháp phân tích mới, lãnh đạo việc phát triển văn phòng cá nhân. Tôi đã áp dụng số lượng lớn các chức năng giúp cải thiện công việc: các chức năng phát triển quốc tế và dịch thuật, áp dụng thử nghiệm và tái kiểm tra cập nhật trước khi phát hành.

Trong giai đoạn này, tôi đã được quen biết nhiều thủ lĩnh và lãnh đạo. Tôi đã thay đổi tình hình từ sự hoài nghi hoàn toàn của các thủ lĩnh, những người lo ngại về người lãnh đạo tiếp theo, thành sự tán thành hoàn toàn được củng cố bởi kết quả. Trong vòng một năm, tôi đã tổ chức hệ thống công việc, mở rộng đội ngũ dự án, tự động hóa hoạt động.

Sau khi đưa các quy trình làm việc trong SkyWay vào hoạt động trơn tru, tôi bắt đầu tìm kiếm cơ hội khai phá bản thân trong những lĩnh vực triển vọng hơn.

Một trong những nhược điểm tôi nhận thấy khi làm việc tại SkyWay là việc công ty cấm phát triển chương trình đối tác nếu bản thân cá nhân đang đảm nhiệm vị trí trong dự án này.

Tôi đã rời khỏi hoạt động của dự án khi ấy.

2017

Tôi đã trở thành nhà đồng sáng lập của dự án SolarGroup với những quyền bình đẳng bên cạnh Sergei Semenov, Pavel Filippov (mỗi người có 1/3 quyền sở hữu).

Nhiệm vụ chính đầu tiên của chúng tôi là xây dựng nền tảng riêng và khởi động doanh nghiệp.

Trong năm làm việc đầu tiên, tôi đã thành lập đầy đủ tập thể dự án, tuyển dụng nhân sự và đưa tất cả các bộ phận vào hoạt động, trừ các webinar, cuộc gặp do Semenov và Filippov thực hiện.

Tôi đã xây dựng một văn phòng cá nhân độc đáo, tự khởi xướng logo, thiết kế các hợp đồng pháp lý, hỗ trợ kỹ thuật, phân tích tài chính và nhiều hoạt động khác.

Tôi coi đây là kinh nghiệm hoàn toàn thành công và tôi tự hào về nó!

Tôi đã dần dần chuyển sang hình thức chủ sở hữu doanh nghiệp, sau khi chuyển giao các hoạt động công việc cho những chuyên gia, giám đốc theo các hướng. Đã tới lúc không thể trực tiếp tận tay làm mọi thứ được, công ty đã lớn mạnh và đòi hỏi những chuyên gia giàu kinh nghiệm, chuyên biệt hóa trong từng hướng.

Tôi chỉ phát triển kinh doanh MLC ở mức tối thiểu, khi có thời gian rảnh. Không còn cần phải bỏ nhiều công sức nữa, vì tài khoản đầu tiên, từ đó xây dựng nên toàn mạng lưới, thuộc 1/3 về tôi với tư cách chủ sở hữu doanh nghiệp.

Về sức khỏe:

Trong năm 2018, tôi bắt đầu sử dụng các hệ thống mới cho phép giám sát đường huyết - CGM.

Việc sử dụng CGM đã thay đổi lịch trình hàng ngày, kiểm soát nồng độ glucose và cải thiện sức khỏe.

Tiếc rằng, các hệ thống này phải mua dưới dạng xách tay, chẳng có dịch tài liệu nào. Chúng được những khách du lịch bình thường từ Châu Âu vận chuyển tới để bán. Tôi đã rất quan tâm tới vấn đề CGM và bắt đầu theo dõi thị trường, nghiên cứu các cơ hội.

2021

Tôi đã được mời tham gia dự án My Capital, tại đó tôi trở thành người đồng sáng lập công ty tại Nga, với tư cách là nhà đầu tư và điều phối viên phát triển IT.

Đây là một trong những dự án đầu tiên tại Nga được thành lập trên cơ sở luật pháp mới về các nền tảng đầu tư.

Tôi cưới vợ lần thứ hai, sinh được cô con gái. Tôi hoàn toàn không có đủ thời gian cho thêm 1 dự án nữa đang trong giai đoạn tìm kiếm sản phẩm và nhà đầu tư của mình.

Năm 2022, tôi đã bán cổ phần của mình tại công ty My Capital, để tập trung vào các dự án riêng.

Năm 2022, tôi cũng bán sở hữu tại dự án SolarGroup và tập trung vào các dự án riêng.

Trong quá trình bán sở hữu này, tôi đã nhận quyền sử dụng phiên bản cuối cùng của văn phòng cá nhân và cơ sở khách hàng được tạo trong thời gian hoạt động tại công ty SolarGroup tới khi tôi bán sở hữu của mình.

2022

Sau khi tích lũy kiến thức về mảng các nền tảng đầu tư, tôi đã khởi động phát triển nền tảng blockchain cho đầu tư cộng đồng trên các hợp đồng thông minh, có tên là "Over Live Offer" (OLO).

Đặc điểm chính của nền tảng này là một hệ thống thu hút vốn không có lỗi toán học, điều chắc chắn sẽ phát sinh trên tất cả các nền tảng cổ điển. Áp dụng các công nghệ blockchain tiên tiến vào quá trình đầu tư, trong đó các thuật toán tự động thực hiện mà không cần chi phí hỗ trợ.

Nửa năm sau, việc thu hút cấp vốn vào nền tảng đã được bắt đầu, nhưng chưa thể thực hiện toàn diện, vì xảy ra thời kỳ "mùa đông crypto", khi ấy nhiều đồng tiền số đã mất tới 95% giá trị.

Các dự án đầu tư cũng chưa vội chuyển các thuật toán của mình sang blockchain, vì luật pháp của nhiều nước, bao gồm Nga, đưa ra lệnh cấm trực tiếp đối với giao dịch tiền crypto.

Việc phát triển dự án đã bị ngưng lại tới khi hình thành luật pháp rõ ràng trong lĩnh vực tiền số.

Tất cả các nhà đầu tư của dự án đã được bồi hoàn.

Có thể hoàn toàn tự tin nói rằng, ý tưởng của dự án đã đi trước thời đại, khái niệm này mang tính cấp thiết và sẽ được thực hiện trong tương lai.

Tôi cho rằng, việc áp dụng blockchain lên các nền tảng đầu tư là bước tiến hóa tự nhiên của các sản phẩm phần mềm.

2022

Bắt đầu dự án MLC. (MyLifeControl).

Ý tưởng dự án đã được xây dựng từ khi tôi lần đầu tự sử dụng thiết bị CGM, từ năm 2018.

Tôi đã dần dần thu thập thông tin, phân tích ứng dụng thực tiễn các thiết bị CGM với bản thân, tuyển chọn nhân sự cho đội ngũ tương lai.

Thời điểm thích hợp được chờ đợi để triển khai dự án.

Việc tạo hệ thống CGM riêng không chỉ mở ra cơ hội kiếm tiền lớn, mà còn giúp phổ biến các hệ thống vô cùng cần thiết này, điều mà tôi đã tự trải nghiệm trên cơ thể mình.

Ban đầu, dự án được lên kế hoạch để đặt trên nền tảng OLO (Over Live Offer), nhưng vì OLO gặp phải rào cản pháp lý - nên MLC đã được phát triển riêng theo các cơ sở pháp lý cổ điển.

Các mạng xã hội, công ty pháp lý được thành lập cho "Over Live Offer" đã được chuyển sang dự án MLC.

Để tạo ra một dự án tuyệt vời nhất, dự án MLC, đòi hỏi tập trung hoàn toàn, tôi đã dành thời gian của mình, rút khỏi nhiều dự án có lợi nhuận, để tạo ra một tương lai mà tôi chắc chắn sẽ tự hào!

MLC - một dự án vô tận, sẽ tạo ra hàng chục, hàng trăm sản phẩm trong lĩnh vực cải thiện sức khỏe.

Chúng tôi đã đặt ra mục tiêu toàn cầu nhằm giúp đỡ và kéo dài cuộc sống cho mọi người trên thế giới.

Đây là hoạt động chính và đang được thực hiện ngay bây giờ.

Thú vui và sở thích:

Tôi rất quan tâm theo dõi thị trường tài chính, giải mã các nguyên nhân dẫn tới diễn biến hành vi giá tài sản.

Từ bé tôi đã quan tâm tới vũ trụ. Dần dần, thú vui ấy được mở rộng thành vật lý lượng tử, lý thuyết sóng.

Tôi tin rằng giá trị quan trọng nhất của vật lý lượng tử là con người sẽ tìm ra một sự liên kết không gian tức thời, cho phép tạo ra các thuộc địa của con người trên các hành tinh khác mà không cần phải di cư.

Tôi tin vào các vệ tinh nhỏ và thuyết tha sinh.

Tôi tin rằng, vật chất tối là một phần tử của không gian và chân không.

Tôi không tin việc con người có thể di cư đến các hành tinh khác với DNA hiện tại.

Khi có thời gian, tôi sẽ theo dõi thông tin về những khám phá mới. Tôi luôn có quan điểm của mình về các lý thuyết phức tạp.

Tôi đang hào hứng nghiên cứu thông tin về DNA, sinh học con người và nguồn gốc sự sống.

Tôi cho rằng, việc phổ biến khoa học là một khía cạnh quan trọng trong sự tiến hóa loài người.