



[Hier abonnieren \(nur EN\)](#)

Das DSM Prinzip

Ein Faktencheck

Um die ungewöhnlich hohen Zahlen (bis zu 100% Rabatt, Gutscheingeschenk im Wert von 50K USD) im Zusammenhang mit DSM realistisch begründen zu können, kannst Du Dich an der folgenden Beschreibung orientieren. Es handelt sich um den Versuch, die verschiedenen Faktoren, die das Konzept der hohen Rabatte eigentlich erklären, greifbar und messbar zu machen.

Von: Dirk Herfurth

Datum: April 2024

Lesedauer: ca. 5 Min.

Wichtig und grundlegend: Lieferanten von DSM erhalten Fiat-Geld und gehen nicht aufgrund der hohen Preisnachlässe in die Pleite (wie oft und zu Recht angenommen und daher ohne entsprechendes Wissen nicht an das Konzept geglaubt wird). Im Gegenteil: Sie gewinnen neue Kunden, weil sie den Trend, den DSM setzt, erkennen und es kaum erwarten können, ihre Produkte und Dienstleistungen auf dieser Plattform anzubieten. Warum dies der Fall sein wird, ist aus den folgenden Erläuterungen ersichtlich.

Diese Aspekte dürfen nun verstanden werden:

1. DSM bietet Kunden die Möglichkeit, Produkte vorzubestellen. Bei dieser Vorbestellung entscheiden die Kunden, zu welchem Preis sie kaufen möchten.
2. Die Auslösung des Kaufs hängt von zwei Faktoren ab:
 - a) die Realisierung des vom Käufer gewählten zukünftigen Strike DSC-Preises.
 - b) die gesamte realisierte Vorbestellung unter Berücksichtigung der Vorbestellungen anderer Käufer. Diese muss mindestens der Mindestbestellmenge des Lieferanten entsprechen.

3. Die Produkte wurden zuvor von Mitgliedern und Lieferanten empfohlen, sowie die Verkaufsbedingungen (Preis, Lieferkonditionen etc.) durch spezialisierte Marketing Executives (DME) ermittelt, ausgehandelt und anschließend im Gesamtangebot des DSM-Shops veröffentlicht.
4. Die einzige Währung, mit der Produkte reserviert und bezahlt werden können, ist der **Digital Shopping Point (DSP)**, bei dem es sich nicht um eine Münze, sondern um einen **Gutschein** handelt.
5. Die einzige Möglichkeit, DSP zu erwerben (nach dem Ende der aktuellen Airdrop-Kampagne), ist der Austausch von **Digital Shopping Coins (DSC)**.
6. DSCs werden an öffentlichen Krypto-Börsen gehandelt.
7. DSP können nicht in DSC oder andere Währungen umgetauscht werden. Sie dienen letztlich der Reservierung und Bezahlung von Produkten im DSM-Shop (siehe 4.).
8. Da die von den DME ausgehandelten Preiskonditionen einen ersten Anreiz zum Kauf der DSM-Angebote darstellen, wird die Nachfrage nach DSC steigen. Dem Kunden stehen darüber hinaus die unter 1. genannten Zusatzoptionen zur Verfügung, die den Kauf bei DSM nahezu unumgänglich machen, wenn er Geld sparen möchte.
9. Die Nachfrage nach DSC erhöht den Preis dieser Münzen.
10. Der erhöhte Preis führt - **in Kombination mit der Wartezeit bei der Reservierung** (siehe 2) - zu einer Wertsteigerung der bestehenden DSPs.
11. Je länger die Wartezeit für die Kaufaktivierung gewählt wird, desto größer ist die Preisdifferenz zum ursprünglich genutzten DSP-Wert.
12. Vom Zeitpunkt der Reservierung bis zum Zeitpunkt des Verkaufs kommt es zu einer Preiserhöhung und einem Verkauf von DSC. Der so erzielte Gewinn ermöglicht es dem Unternehmen, Lieferanten in der von ihnen gewünschten Standardwährung zu bezahlen.

Diese Faktoren zusammen ... und diese allein führen faktisch zu einer **Preisreduzierung von bis zu 100 %** im Vergleich zu den ursprünglich eingesetzten DSP-Mitteln.

-

Ein Beispiel:

Beim Händler kostet Tablet A regelmäßig 2.000 US-Dollar. Der DME verhandelt einen festen Rabatt von 25 %. Dieser Rabatt führt zu einer erhöhten Nachfrage nach DSC an der Börse, da viele Kunden dieses Angebot nutzen möchten und dafür DSC benötigen. Dadurch erzielt das Unternehmen den Gewinn, der erforderlich ist, um den von den Käufern in DSP festgelegten Preis an den Lieferanten auszugleichen. Der Kunde hat festgelegt, dass er am Tag X zum Preis von 20 DSP kaufen wird. Im Hintergrund ermittelt die KI die entsprechende Preiserhöhung des DSC und informiert den Kunden, wann der Kauf ausgelöst wird. Wenn der Kunde lange genug auf die DSC-Preiserhöhung wartet, kann der Rabatt 100 % betragen.

-

Weitere Nebenwirkungen, die das DSM-Modell in der Geschäftswelt und gleichzeitig im Konsumverhalten der Nutzer auslösen wird, sind in der obigen Beschreibung nicht berücksichtigt und werden an anderer Stelle erläutert.

Mit den besten Grüßen

Dirk Herfurth

(DSM Early Founding Member)

About Me & AMA

<https://o-trim.co/aboutme>

Lese auch: [DSM – Die Welt im Wandel](#)



[Jetzt beanspruchen](#)