
Référencement¹

1. Cadeau d'un billet promo de 5\$

Chaque participant à une assemblée d'information reçoit un authentique billet de 5\$ et est invité à le prendre en photo pour le diffuser sur ses réseaux sociaux.



Rabais sur l'achat d'un lot de 25 billets

Chaque souscripteur peut acheter 25 billets de 5\$ promotionnels (codés à son nom) pour 100\$. Toute souscription de tout nouveau souscripteur référencé ouvre droit à une commission de 10%.

Un souscripteur est une personne ayant participé ou non à une assemblée et qui s'est engagée à investir 500\$ qu'il paiera seulement lorsque 100 autres souscripteurs comme lui auront pris le même engagement.

3. Avantages additionnels accordés à l'associé-fondateur

Tout souscripteur se voit accorder les deux avantages suivants dont il pourra profiter s'il devient associé-fondateur, soit un souscripteur qui a payé sa souscription de 500\$:

¹

« L'union fait la force »

3.1 AVANTAGE NO 1 - Commission de référencement de 10%

Chacun des 100 associés-fondateurs qui amène un ou de nouveaux investisseurs touche une commission dite de référencement d'un montant maximal de 10% (DIX POURCENT) de la somme investie par sa ou ses références.

NOTA BENE - Pour les détails, consultez la documentation remise aux assemblées.

3.2 Droit prioritaire d'investir

Le rendement offert aux 100 associés-fondateurs de la PHASE -I- est **sans garantie aucune** mais extrêmement intéressant, soit 20% par an durant 5 ans; ce qui double son investissement.

À mesure que le projet progressera et que les quatre phases subséquentes se dérouleront, le risque diminuera grandement, mais seuls les associés-fondateurs de la PHASE -I- conservent le droit de participer financièrement selon les mêmes termes et conditions très favorables du début. Ce droit se nomme le **droit de préemption**.

NOTA BENE - Pour les détails, consultez la documentation remise aux assemblées.

Vente de cartes postales

5 000 000 000 de cartes postales vendues / année aux 5 000 000 000 de touristes
Une moyenne d'une carte postale achetée par touriste / année

Clientèle cible

50 millions de touristes internationaux en formule tout-inclus dans les Caraïbes

Clientèle desservie = ½ de la clientèle cible

25 millions de touristes -- 25 millions de Flashcarte^{MC} -- 25 millions de bénéfices
