10 TIPS VOOR DE AANSCHAF VAN ICO'S

CryptoAcademy.nl

Betrouwbaar Betrokken Bijdragen

10 TIPS VOOR DE AANSCHAF VAN

ICO'S

BM BITCOIN MAGAZINE

1. SPREID HET RISICO

Investeer in 20 tot 40 ICO's. Liever 100 euro in 10 verschillende ICO's investeren dan 1000 euro in 1 ICO. Niet alle ICO's zijn immers even rendabel. Door een spreiding aan te houden van 20-40 ICO's kan er prima een aantal ICO's verliesgevend zijn, dit verlies wordt gecompenseerd door de overige ICO's die wel winstgevend zijn.

2. WEES KRITISCH OP DE TECHNOLOGIE

Is er echt een blockchain nodig voor het product. Probeer te achterhalen of een uitgebreide database wellicht ook toereikend is voor het product. Wanneer een database voldoende is en er niet noodzakelijk een BlockChain technologie nodig is dan is het verstandig om kritisch te zijn ten aanzien van de ICO. Vaak wordt dan de Blockchain erbij gehaald om de ICO te rechtvaardigen (lees: meer geld op te halen).

3. DOE ONDERZOEK NAAR HET TEAM ACHTER DE ICO

Heeft het team een groot netwerk? In welke business heeft het team ervoor gewerkt? Heeft het team geld verdiend met hun vorige bedrijf, dan is dat een positief teken. Heeft het team al eerder succesvol samengewerkt (nieuwe teamleden die nog nooit met elkaar gewerkt hebben kan een risico zijn). Selfkey en IceCat (ICURY) zijn voorbeelden van een succesvol bestaand bedrijf dat een ICO heeft uitgebracht. Wat is de bedrijfsvoering: zodra er geld is opgehaald met de ICO wat gaat het bedrijf doen, er moet wel een goed product ontwikkeld worden. Zijn de adviseurs echt adviseurs en niet als boegbeeld betaald voor hun naam en foto tijdens de verkoop.

4. IS ER EEN MVP (MINIMUM VIABLE PRODUCT) VAN DE ICO?

In welke fase bevindt het project zich? Als het project al helemaal uitgewerkt is en er een werkend product is vóór de ICO, dan is de kans groter op succes. Een product/bedrijf dat nog helemaal van begin af aan opgezet moet worden na de ICO is een groter risico. Vind voor jezelf een realistische balans tussen goede ideeën die een succes kunnen worden en meer gevestigde bedrijven die al uitgewerkte prototypen hebben en al verder zijn in de bedrijfsvoering. Beoordeel het potentieel en kijk of het bedrijf kan anticiperen en mogelijkheden heeft om een andere weg in te slaan als de initiële fase toch blijkt te mislukken. De ontwikkeling van een product kan zich ook ontwikkelen met input vanuit de community, zijn bedrijven bereid te luisteren naar deze input via bijvoorbeeld social media?

5. IS ER EEN SOFT CAP OP DE TOKENSALE?

Is er een soft-cap? Krijg je als particulier je inleg terug als de ondergrens niet gehaald wordt? Wat is de hard-cap? Wanneer de hardcap te hoog is, dan is er vaak geen sprake van schaarste. Dan kan de prijs kelderen omdat er teveel tokens in omloop zijn. Beoordeel waar de ICO het geld voor nodig heeft: houd aan dat de bovengrens voor het team maximaal 10-30% van de totale opbrengst mag zijn, en de rest voor de bedrijfsvoering en de ontwikkeling van het project en het in de markt zetten van het product. Bekijk hiervoor de roadmap van het project in de Whitepaper.

6. INVESTEER IN DE PRESALE OF PRIVATE-SALE

Probeer zoveel mogelijk tijdens de présale of privatesale te investeren. Hoe eerder tijdens de verkoop je kunt meedoen aan een ICO, des te hoger is de `extra' bonus. Deze presale bonus levert een extra aantal tokens op dat een

veiligere bodem kan leggen op de inleg waardoor een eventuele koersdaling na de lancering deels gecompenseerd mee kan worden.

7. SLUIT JE AAN BIJ EEN 'BUYING POOL': MEER KENNIS, MEER KAPITAAL

Probeer een groep te vinden die samen aankopen doen tijdens de présale of private sale fase. Een zogenaamde `group/pool buy' levert extra bonus op dat wederom een bodem kan zijn bij een eventuele koersdaling. Vraag bij vrienden en bekenden of zij een betrouwbare poolbuy kennen.

8. WACHT EVENTUEEL OP EEN 'LISTING' BIJ EEN EXCHANGE

Wanneer je niet zeker bent over een ICO kan je ook wachten met de aanschaf van de tokens totdat deze beschikbaar zijn en gelist worden op een exchange. Op deze wijze kan je veilig instappen op het moment dat een ICO op een exchange komt. Houd dit in de gaten door je te abonneren op de nieuwsbrief van een ICO, daar wordt na de token release bekend gemaakt op welke exchange de coins beschikbaar zijn.

9. HOU JE VERRE VAN 'FOMO'-SENTIMENT

Hoeveelheid hype en positief sentiment kan afgelezen worden aan de activiteiten op social media. FOMO: ga niet mee in fomo aankopen, maar enige vorm van hype kan een positief signaal zijn. Bekijk of er recente twitter posts zijn van het bedrijf zelf, dat is een goed teken dat er engagement is met de community van een ICO en check op activiteit en aantal deelnemers in het Telegram kanaal.

10. DOE EEN INHOUDELIJKE EN REDACTIONELE CHECK OP DE WHITEPAPER

Klopt de whitepaper inhoudelijk, technisch en taalkundig? De whitepaper van een ICO is feitelijk de prospectus. Daarin dienen geen spelfouten te staan en juridisch moet het kloppen wat er geschreven is. Via Github kan je mogelijk bekijken hoeveel updates er zijn geweest ten aanzien van het technische gedeelte.