

Серия «Формула Богатства»

Гарри Р. Вольф

БИЗНЕС С НУЛЯ ИЛИ ПУТЬ К ФИНАНСОВОЙ СВОБОДЕ В MLM

*Как начать и успешно запустить
многоуровневый бизнес*



Москва 2016

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	4
--------------------	----------

Глава 1. ФИЛОСОФИЯ СВОБОДЫ	7
-----------------------------------	----------

▪ Каково качество вашей жизни?	7
▪ Свобода или безопасность?	8
▪ Обретение внутренней свободы	9
▪ Что дает человеку финансовая свобода?	11

Глава 2. ДЕНЬГИ – ОТЧЕКАНЕННАЯ СВОБОДА	14
---	-----------

▪ Не в деньгах счастье – правда ли это?	14
▪ План улучшения собственной жизни	16
▪ Сколько стоит ваша финансовая свобода?	19
▪ 4 способа создания дохода	21
▪ От зарплатного пайка к собственному бизнесу	24

Глава 3. СОБСТВЕННЫЙ БИЗНЕС – КРАТЧАЙШИЙ ПУТЬ К ФИНАНСОВОЙ СВОБОДЕ	27
---	-----------

▪ Каковы ваши шансы стать миллионером?	27
▪ Для чего вам собственный бизнес?	30
▪ Франчайзинг и MLM - две эффективные модели бизнеса	33
▪ Франшиза: готовый бизнес	34
▪ MLM-бизнес: многоуровневый маркетинг	42

Глава 4. МНОГОУРОВНЕВЫЙ МАРКЕТИНГ - БИЗНЕС XXI ВЕКА	44
--	-----------

▪ История возникновения многоуровневого маркетинга	46
▪ Многоуровневый маркетинг как метод продвижения товара	50
▪ Сравнение моделей розничной торговли, прямых продаж и MLM	52
▪ 5 отличий MLM от прямых продаж	56
▪ Три модели сотрудничества с MLM-компанией	57

Глава 5. MLM И ФИНАНСОВЫЕ ПИРАМИДЫ	60
▪ 5 отличий MLM-компании от финансовой пирамиды	61
▪ Многоуровневый маркетинг – на 100% легальный бизнес	64
▪ Реальная статистика MLM-бизнеса	66
Глава 6. ДЕНЕЖНАЯ МАШИНА MLM	67
▪ Легенда о происхождении шахмат	68
▪ Волшебная сила геометрической прогрессии	69
▪ Механизм создания богатства в MLM	73
Глава 7. КАК ВЫБРАТЬ НАДЕЖНУЮ КОМПАНИЮ	80
▪ Продукция – основа бизнеса MLM	81
▪ Система обучения и поддержки в компании	83
▪ 4 обязательных элемента системы обучения	86
Глава 8. КАК ВЫБРАТЬ НАСТАВНИКА В БИЗНЕСЕ	87
▪ 7 советов по выбору наставника в бизнесе	87
▪ Выберите наставника сами	91
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	93
Как создать успешный бизнес в команде профессионалов	95
Об авторе	100

© Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельца авторских прав.

ПРЕДИСЛОВИЕ

Маленькая и очень красивая птичка жила в своей серой клетке. В ней она жила уже давно. Дни сменялись ночами, проходили недели и месяцы. Птичка часто смотрела сквозь прутья клетки в окно, где виднелись деревья и луг. Она слышала щебетание других птиц и видела, как они весело летали на свободе.

Часто птичка задумывалась о том, каково это — чувствовать, как солнышко пригревает твою спинку, как ветер расправляет твои крылышки. Она даже представляла, как, взмывая ввысь и затем пикируя вниз, она будет ловить на лету стрекоз и мошек.

И когда она думала об этом, ее сердце начинало учащенно биться. Она садилась повыше на перекладину и, глубоко дыша, почти ощущала трепет возможного полета.

Часто другие птички садились на карниз у окна, чтобы немного передохнуть. Они с любопытством рассматривали птичку, сидевшую в клетке. Склонив голову набок, они как бы спрашивали себя, как такое возможно. Птица, лишенная свободы, запертая в клетке — это так ужасно!

В такие моменты птичка чувствовала себя особенно несчастной. Она понуро втягивала в плечики свою маленькую головку. Сердечко ее разрывалось от тоски, а в горле застревал твердый комок.

Но однажды ей улыбнулась удача. Этот день был для нее поистине счастливым. Утром хозяин, покормив ее, как обычно, ушел на работу. Но, уходя, он забыл затворить дверцу клетки.

Птичка долго не могла поверить своим глазам — клетка была настежь открытой. Ее маленькое сердечко вдруг бешено заколотилось от мысли о том, что теперь она может быть *совершенно свободна*. Пожалуй, ей еще никогда не было так чудесно на душе. Подумать только... Полная свобода! Сколько нового теперь она сможет совершить, сколько новых ощущений сможет испытать!

Наша маленькая узница уже почти решилась выпорхнуть из своей клетки. Но вдруг в ее головку закралась мысль — а что же ее ждет там? Там, на свободе? Где она будет жить, и чем она будет питаться? Да, в клетке скучно, но здесь у нее есть крыша над головой. И пусть здесь немного тоскливо, но зато здесь *ее кормят каждый день*.

Птичка все никак не могла решиться на этот смелый шаг. Не могла побороть в себе страх перед неизвестностью. Она просто сидела и смотрела наружу сквозь открытую дверцу. Она глядела на птиц, порхающих там, на свободе, и видела, как солнце играет на их спинках, а ветер ворошит перышки...

Так просидела она в размышлениях перед открытой дверцей, не заметив, как стемнело. А вечером с работы вернулся хозяин и запер дверь ее клетки.

Только тогда птичка поняла, какую возможность она упустила. Она приняла твердое решение в следующий раз обязательно воспользоваться удобным случаем и улететь навсегда из ненавистой клетки.

Но больше такой возможности у нее не было. Так и прожила птичка в своей клетке до конца своих дней. Она предпочла безопасность свободе.

- - - - -

Удача в этой жизни приходит к каждому из нас. Она приходит к нам в виде *возможностей*. Но, к сожалению, многие люди не слышат, когда удача стучится к ним в дверь, поскольку они не могут распознать эти возможности.

Часто мы бываем настолько поглощены оплатой счетов, зарабатыванием на хлеб насущный и решением повседневных проблем, что не замечаем новых возможностей, которые дает нам жизнь. Мы упускаем свой шанс. Или же, увидев этот шанс, мы откладываем его «на потом». И это «потом» никогда не наступает.

К сожалению, хорошие возможности уезжают на том поезде, который не ждет опоздавших. Иногда действовать нужно сразу. К счастью, есть и те немногие, кто открыт новым возможностям, умеет распознать свой шанс, и действует незамедлительно. Именно таким людям и улыбается удача. Судьба благосклонна к тем, кто видит возможности и умеет их использовать.

Книга, которую вы держите в руках – это ВОЗМОЖНОСТЬ. И только ОТ ВАС зависит, сможете ли вы ее использовать.

Эта книга о том, как открыть свое дело. Она покажет вам, как с минимальными вложениями времени и денег начать собственный бизнес в миллиардной индустрии многоуровневого маркетинга, который, по мнению многих экспертов в области экономики, представляет собой «бизнес XXI века».

Проинвестировав свое время в прочтение этой книги, вы откроете секрет, как абсолютно легальным способом построить собственную «денежную машину MLM».

Интересен тот факт, что примерно 85% людей задумываются об открытии собственного бизнеса в разные периоды своей жизни. Однако, к сожалению, для многих это так и остается несбыточной мечтой.

Цель этой книги – не развлечь вас, а предоставить информацию для размышления. Она будет интересна в первую очередь тому, кто по тем или иным причинам не хочет больше работать на других, а желает обрести финансовую независимость, открыв свое дело.

Многие мысли и идеи, изложенные в этой книге, нельзя назвать новыми. Скорее, эта книга позволит взглянуть на старые вещи по-новому. Эти идеи проверены на практике, и помогли уже тысячам людей во всем мире достичь финансовой свободы.

Я не знаком с вами лично, и не знаю вашей жизненной ситуации. Но я искренне надеюсь, что и для вас эта книга будет полезной. Мне хочется верить, что она приведет вас к тому уровню благосостояния, который позволит вам и вашим близким быть спокойными за завтрашний день.

И если, прочтя мою книгу, вы сделаете еще один шаг к финансовой свободе, то для меня это будет лучшей наградой.

Искренне ваш, Гарри Вольф



Глава 1

ФИЛОСОФИЯ СВОБОДЫ

*Свобода — это роскошь, которую не каждый может себе позволить.
Отто фон Бисмарк*

Я хочу задать вам вопрос. Каково качество вашей жизни? Довольны ли вы ею? Я имею в виду не отдельные сферы вашей жизни, а *вашу жизнь в целом*. Насколько вас устраивает ваш стиль жизни? Хотели бы вы жить по-другому?

У меня всегда вызывал искреннее удивление тот факт, насколько мало времени человек уделяет размышлениям на эту тему. Но что может быть для нас еще более важной темой, чем наша собственная жизнь?

Я предлагаю вам отвлечься на несколько минут от чтения и постараться ответить себе на несколько вопросов, приведенных ниже.



КАКОВО КАЧЕСТВО ВАШЕЙ ЖИЗНИ?

- ✓ *Чувствую ли я, что управляю своей жизнью, а не она управляет мной?*
- ✓ *Живу ли я с тем человеком или с теми людьми, которые мне нужны? Живу ли я в том месте, где я хочу?*
- ✓ *Соответствуют ли часы моей работы моему идеальному ритму жизни? Устраивают ли меня эти часы с точки зрения моей семейной жизни или общения с друзьями?*
- ✓ *Могу ли я спокойно заняться физическими упражнениями или поразмышлять, когда захочу?*
- ✓ *Всегда ли мое окружение позволяет мне жить, не напрягаясь? Чувствую ли я себя комфортно в своем окружении?*
- ✓ *Позволяет ли мой стиль жизни относиться к жизни творчески и реализовывать мой потенциал?*
- ✓ *Хватает ли мне денег на все мои нужды?*
- ✓ *Организованы ли мои дела так, чтобы не волноваться постоянно о них?*
- ✓ *Достаточно ли времени я уделяю общению с моими друзьями и близкими?*
- ✓ *Позволяет ли мой уровень жизни вносить хоть какой-нибудь вклад в жизнь людей, которым я хочу помочь?*

Финансовая свобода... Свобода управлять своей жизнью. Свобода работать тогда, когда ты хочешь. Свобода отдыхать там, где ты хочешь. Свобода помогать другим людям. Возможность строить свою жизнь так, как тебе хочется – вот главная ценность, которую приносит человеку финансовое благополучие.

Человек, которому не нужно подстраивать отпуск под своего босса, который имеет достаточно свободного времени, чтобы проводить его с семьей и друзьями - по-настоящему свободен. Человек, который может позволить себе заниматься тем, что он любит – по-настоящему богат.

Разумеется, деньги важны, чтобы удовлетворять свои потребности и обеспечивать себе комфортный уровень жизни. Деньги важны также для достижения собственных жизненных целей.

Безусловно, деньги не принесут вам удовлетворения от работы, независимо от того, какую сумму вы можете отложить с ежемесячной зарплаты. Они не привнесут в вашу жизнь ни счастья, ни здоровья, ни любви.

Деньги могут дать человеку другое - достаточную степень свободы, сделать его финансово свободным. Но финансовая свобода – это еще не абсолютная свобода. А существует ли абсолютная свобода? Скорее, это вопрос из области философии.

СВОБОДА ИЛИ БЕЗОПАСНОСТЬ?

*Ты называешь себя свободным.
Свободным ОТ ЧЕГО, или свободным ДЛЯ ЧЕГО?
Фридрих Вильгельм Ницше*

Вы когда-нибудь наблюдали парение орла? Он величественно царствует в воздушных просторах благодаря своей скорости, силе, мощи, смелости, гордости и безграничной любви к свободе.

Иногда я ловлю себя на мысли – почему мы, современные люди, так не похожи на орлов? Да, у нас все по-другому. Рабство гарантирует безопасность и уверенность в завтрашнем дне. Работа в офисе дает человеку ложное ощущение безопасности.

Чувство безопасности придает нам больше спокойствия и уверенности. Но задайте себе вопрос: где можно получить еще больше уверенности в завтрашнем дне? В тюрьме, например. Там человек тоже вполне уверен в завтрашнем дне.

Кто-то рассуждает следующим образом. Выполнять долг, следуя семейной традиции, весьма почетно: дед ходил на завод, отец ходил в офис, вот и я буду ходить. Зачем же нарушать привычный ход вещей?

Работа как привычка - все просто и понятно. Не нужно ни о чем думать, ведь можно спокойно и гарантировано получать зарплату. Два раза в месяц: 5-го и 20-го – как часы.

Но что же делать тем, кто не любит свою работу и ездит туда каждый день *только ради денег*? Им нужно просто оглянуться по сторонам и осознать, что деньги на жизнь можно заработать и другими способами.

И для этого вовсе не обязательно всю жизнь мучить себя по восемь часов в день, выполняя работу, от которой тебя тошнит. Возможно, вы стоите на пороге принятия решения, которое потребует от вас определенного мужества.

*Безопасность — мой злейший враг.
Она усыпляет мои рефлексы и мою инициативу.
Бернар Вербер*

Свобода выбора не гарантирует никакой безопасности. Свобода не согласуется с желаниями ваших родственников сделать из вас себе подобного. К свободе не привыкнешь: каждый день - новая жизнь. Свобода – прекрасна.

Да, на свободе начальник по головке не погладит. Его просто нет. Единственным вашим начальником будете ВЫ САМИ.

Приходится признать, что некоторые люди просто *боятся свободы*. Таким людям не страшно любое, в том числе и офисное, рабство. Но по-настоящему свободному человеку невыносима мысль о рабстве в любом его проявлении.

В определенный момент жизнь ставит каждого из нас перед выбором. Либо мы делаем то, что хотим – и тогда мы свободны, либо делаем то, чего не желаем – и тогда мы превращаемся в рабов. И главный вопрос, который мы должны задать себе - *а хотим ли мы быть рабами?*

ОБРЕТЕНИЕ ВНУТРЕННЕЙ СВОБОДЫ

Английский философ, историк и один из основателей современной либеральной политической философии Исайя Берлин в 1958 году опубликовал эссе под названием «Две концепции свободы».

В своем эссе Берлин выделял два типа свободы: «свободу позитивную» и «свободу негативную».¹

Позитивная свобода, согласно Берлину – это возможность и наличие ресурсов для реализации своего собственного потенциала. Это предполагает, в первую очередь, свободу от внутренних барьеров.

Позитивное значение свободы предполагает ответ на вопрос о том, кто или что является источником контроля или вмешательства, и принуждает человека совершить то или иное действие.

К примеру, утверждение «я никому не раб» Берлин описывал как характерное для негативной свободы, то есть свободы от прямого вмешательства со стороны другого человека. В противоположность первому утверждению, присущее позитивной свободе утверждение «я сам себе хозяин», Берлин характеризовал как выражение свободы выбора собственного жизненного пути.

Негативная свобода находит свое выражение в ответе на вопрос, какова та область, в рамках которой человеку разрешено делать то, что он способен делать, или быть тем, кем он способен быть, не подвергаясь вмешательству со стороны. Негативная свобода предполагает ограничения, накладываемые людьми и не связанными с естественными причинами или неспособностью самого человека.

В целом, позитивная свобода выражает *идею осуществления*. Обладание позитивной свободой означает, что человек внутренне свободен и способен действовать благоразумно в соответствии со своей волей.

Негативная же свобода представляет собой *идею возможности*. В данном случае человек чувствует себя свободным, если он не поработен внешними силами и имеет равные общественные права.

В качестве примера можно привести крупного чиновника или бизнесмена, т.е. человека с высоким социальным и общественным статусом, обладающего большой негативной свободой. Но при этом он, к сожалению, является хроническим алкоголиком или наркоманом, что резко ограничивает его позитивную свободу.

В этом смысле позитивная свобода влечет за собой пребывание в положении взрослого, зрелого в личностном плане человека, который свободен от внутренних ограничителей, таких, как слабость, невежественность и страх. Такой человек способен принимать взвешенные самостоятельные решения.

Таким образом, негативная свобода определяется как свобода от вмешательства других людей и противопоставляется позитивной свободе, которая характеризуется свободой индивида от ограничений социальной системы внутри общества, таких как расизм или сексизм.

¹ Berlin Isaiah. Two Concepts of Liberty (в сокращении) // Berlin I. Four Essays on Liberty. London, Oxford Univ. Press, 1969

Концепция позитивной и негативной свободы Исайи Берлина, выражающая, по сути, «свободу внешнюю» и «свободу внутреннюю», резонирует с понятиями «традиционного» и настоящего успеха.

И если человек, приняв традиционную модель успеха, сможет со временем обрести *внешнюю, негативную свободу*, то на этом пути он никогда не сможет найти *позитивной свободы – свободы внутренней*.

Да, свободный человек — это человек, который не закован в кандалы. Свободный человек — это человек, который не заключен в тюрьму. Свободный человек — это человек, который не запуган страхом наказания. Но для обретения подлинной свободы этого недостаточно.

Человек достигает полной самореализации, когда проявляет собственные эмоциональные возможности и раскрывает свои творческие способности. Именно состояние позитивной свободы полностью раскрывает потенциал человека как независимой личности.

Я убежден в том, что достижение внутренней, позитивной свободы и самореализации человека как личности невозможно без обретения *финансовой свободы*.

ЧТО ДАЕТ ЧЕЛОВЕКУ ФИНАНСОВАЯ СВОБОДА?

Что значит для вас финансовая свобода? Вы уже задавали себе этот вопрос? Я уверен, что, если вы дочитали книгу до этого места, то, скорее всего, ранее задумывались об этом неоднократно.

Большинство людей не имеет представления о том, что такое богатство. Многие считают, что богатство измеряется величиной зарплаты, т.е. уровнем активного дохода. Однако вместе с ростом дохода, как правило, возрастает и наш уровень потребностей. Граница «необходимого» для жизни, таким образом, постоянно растёт.

Удивительно, но факт: нам всегда нужно именно столько денег, сколько мы зарабатываем - и ни копейкой меньше. Поэтому мы не должны путать понятия «желаемое» и «необходимое». Еще в Древнем Вавилоне знали правило: уровень «необходимых» расходов человека всегда вырастает до уровня его дохода.

Важно понимать - богатым является не тот, чья зарплата составляет миллион долларов в год, кто живет в огромном доме, ездит на дорогом автомобиле и отдыхает исключительно в экзотических странах. Богат тот, кто может позволить себе жить без необходимости работать каждый день.

Бодо Шефер вполне обоснованно предлагает *создать курицу, несущую золотые яйца*, а не быть ею самому. В своей замечательной книге «Законы победителей» он приводит весьма поучительную притчу про золотую курочку, которая пала жертвой финансовой неграмотности своего хозяина.

Финансовая свобода значит для человека гораздо больше, чем наличие большого количества денег. Ведь сам факт того, что у человека много денег, еще не означает, что он финансово свободен. Мы с вами знаем массу примеров людей, которые имели огромные доходы, но впоследствии из-за отсутствия финансовой грамотности потеряли все. Роберт Кийосаки в своей книге «Бизнес 21 века» приводит в пример печальный удел некогда оглушительно популярного рэпера MC Hammer.

Финансовая свобода – это возможность быть тем, кто вы есть на самом деле, и делать то, чем вы действительно хотите заниматься в жизни. И если вы хотите обрести финансовую свободу, то, скорее всего, вам предстоит стать совершенно иным человеком, чем вы были вчера и сегодня.

Деньги не самое важное в жизни. Но деньги становятся невероятно важными, если их все время не хватает.

Бодо Шефер

Возможно, вам предстоит подвергнуть переоценке многие ценности и принципы, которыми вы руководствовались в прошлом. Но, поверьте, подобная цель стоит затраченных усилий! Вы сможете взять под контроль вашу жизненную ситуацию, какой бы сложной она вам ни казалась сейчас. И если вы хотите наслаждаться плодами финансовой свободы в будущем, сделайте шаг вперед уже сейчас.

Многие люди чрезвычайно легкомысленны во всем, что касается финансов. И это неудивительно. Ведь ни в школе, ни в институте не обучают искусству создания благосостояния.

Родители также чаще всего не могут служить примером для подражания в этом вопросе. К сожалению, психология «равенства бедных», прививаемая нам на протяжении семидесяти лет советского прошлого, до сих пор мешает нам в этом.

Некоторые и сегодня уверенно заявляют: «Деньги – не главное». С этим никто и не спорит. В жизни есть много вещей поважнее денег. Однако мы все понимаем, что роль денег в нашей жизни очень велика. И важность денег становится для человека тем выше, чем у него их становится меньше.

Конечно, можно не соглашаться с этим, и не придавать серьезного значения деньгам. Человек, как правило, осознает всю важность этого вопроса, попадая в трудную ситуацию. И тогда деньги становятся для него слишком важными.

Безусловно, трудные жизненные ситуации делают нас сильнее. Однако лучше не допускать того, чтобы деньги заняли слишком большое место в нашей жизни. Именно поэтому к денежному вопросу стоит изначально относиться более ответственно.

Бедность подходит к нам сначала как мирный путешественник, но вскоре, как вооруженный воин, хватает и одолевает нас. Соломон

На самом деле деньги гораздо привлекательнее, чем многие считают. Разумеется, деньги не решают всех проблем в жизни человека. Но они помогают человеку во многом другом.

Имея достаточно денег, мы можем знакомиться с интересными людьми, посещать удивительные места, получать новые впечатления, расширять свои возможности и заниматься чем-то для себя совершенно новым.

Пожалуй, самое ценное, что можно приобрести за деньги – это достаточная степень свободы. Думаю, можно смело согласиться с тем, что при наличии денег мы обладаем большей свободой, чем при их отсутствии.

Финансовая свобода плюс свобода от наемного рабства – вот жизненная формула по-настоящему успешного человека. Но что же дает человеку финансовая свобода?

Финансовая свобода предоставляет нам гораздо больше возможностей заниматься тем, что нам нравится. Финансово свободный человек может позволить себе сосредоточиться на других, более важных вещах. Он имеет возможность изменить к лучшему не только свою собственную жизнь, но и жизнь многих других людей.

Финансовая свобода помогает человеку почувствовать себя более счастливым. Она обогащает нашу жизнь в истинном смысле этого слова. Но она не приходит к нам сама собой. Сама собой приходит только бедность.

Вы обретете финансовое благополучие, только если вы будете действовать. Финансовая свобода предполагает ответственность за свою жизнь. Ответственность создает богатство, а уклонение от ответственности создает бедность.

На протяжении всей своей жизни человек находится в пути. Каждый ваш шаг приближает вас либо к бедности, либо к финансовой свободе. *И только вы ответственны за выбор направления.*

Глава 2

ДЕНЬГИ – ОТЧЕКАНЕННАЯ СВОБОДА

*Деньги, которыми обладаешь, – орудие свободы.
Те, за которыми гонишься, — орудие рабства.
Жан Жак Руссо*

НЕ В ДЕНЬГАХ СЧАСТЬЕ – ПРАВДА ЛИ ЭТО?

Я живу в Москве. И я люблю этот замечательный город. Однако, думаю, многие согласятся со мной в том, что это не самый солнечный город на земле. Жители столицы могут наслаждаться солнцем довольно редко. По данным метеорологов, в Москве в среднем не более 80 солнечных дней в году. Специалисты полагают, что причиной тому умеренно-континентальный климат столицы и влияние Гольфстрима.



Как бы то ни было, это научило москвичей ценить каждый выдавшийся погожий денек. Ведь так приятно иногда отдохнуть на природе, хоть ненадолго вырвавшись из безумия мегаполиса. Однако, как это ни печально, подавляющее большинство людей, работающих по найму, не может позволить себе воспользоваться возможностью насладиться подобным отдыхом.

Пробежаться в ясный день, покататься на велосипеде или просто прогуляться по зеленой аллее – многие ли из офисных сотрудников могут с легкостью себе это позволить? Посидеть в парке на лавочке с хорошей книгой в будний летний день – вместо того чтобы гадать, какая погода будет на выходные.

Похоже ли это на жизнь успешного человека? Ведь по-настоящему успешный, процветающий человек тот, кто может себе позволить заниматься тем, что он любит. И тогда, когда ему этого хочется.

Порой карьерная гонка просто ослепляет человека. В какой-то момент он перестает видеть краски жизни. Слепая погоня за деньгами может завести в тупик. И если единственным источником материального благополучия для человека является его работа, то она может держать человека в тюрьме. А тут уж будет не до того, чтобы наслаждаться солнечным светом.

Деньги... Как же часто всем нам приходится задумываться о них!

Истинное место денег в жизни человека сможет определить только он сам. Иметь большие деньги – это, конечно, очень приятно. Однако часто происходит так, что, когда человек начинает зарабатывать больше, он попадает в ловушку, что в результате только страдает качество его жизни.

Например, он приобретает вещи, требующие дорогого ухода за собой, как в финансовом смысле, так и в смысле затрат времени. Ситуация еще более усугубляется, если эти вещи куплены в кредит. Человек попадает в порочный круг – он вынужден зарабатывать еще больше, чтобы избежать финансовой ямы.

Существует один критерий, который может помочь человеку избежать этого порочного круга. *Увеличение количества денег должно приносить в жизнь человека больше свободы и безопасности.* Деньги не должны приносить головную боль, порождая новые проблемы.

Однако, в жизни, как правило, все происходит именно так – рост благосостояния приносит с собой множество новых забот. Люди начинают бояться и переживать за сохранность своих капиталов. Многие отдаляются от своих прежних друзей.

*Деньги не сделают вас счастливее.
У меня сейчас 50 миллионов, и я так же счастлив,
как и тогда, когда у меня было 48 миллионов.
Арнольд Шварценеггер*

«Златой телец» все более овладевает умами многих людей. И это вполне объяснимо. Стабильность и уверенность в завтрашнем дне, помогавшая людям советского поколения, давно канула в прошлое. В настоящее время о стабильности можно только мечтать.

Кто-то до сих пор с грустью вспоминает советскую эпоху, другие уверены, что именно сегодня у человека гораздо больше возможностей добиться успеха в жизни. Так или иначе, материальные ценности в сознании людей сейчас приобрели значительно больший вес, чем это было ранее. Есть люди, которые искренне уверены в том, что за деньги можно купить и продать абсолютно все.

Но это не так. На свете есть много вещей, которые невозможно купить за деньги. И, как ни удивительно, но многие из них и составляют человеческое счастье.

Не верите? Давайте посмотрим.

Как вы думаете, сколько стоят человеческая мудрость и терпение? А настоящая любовь, теплота и сочувствие? Сколько стоит время, проведенное с настоящими друзьями и близкими людьми? Почему нынче репутация и уважение окружающих? Какова цена высокой духовности? Хорошей физической формы? Крепкого сна?

Возможно ли купить где-нибудь сострадание и самоуважение? Или приобрести по сходной цене немного храбрости и щедрости? Почему сегодня здравый смысл? А чувство юмора? И какова цена крепкого здоровья и долголетия?

Можно ли позволить себе купить немного шарма и уверенности в себе? Сколько стоят спокойствие, мир в душе, удовлетворение от работы? И, наконец, сколько стоит ваша жизненная цель?

Получается, что многие элементы счастья нельзя купить за деньги. Поэтому тот, кто ощущает себя несчастным, думая, что увеличение дохода автоматически принесет ему счастье, несколько заблуждается на этот счет. Ответьте себе на вопрос – *сколько денег вам нужно, чтобы стать счастливым?*

Я ни в коей мере не стараюсь убедить вас в том, что деньги не столь важны в жизни человека. Более того, я, как и многие, тоже их люблю. Хотя, похоже, что и вправду счастья за деньги не купишь, однако зарабатывать деньги - отнюдь бесполезное занятие.

Деньги полезны. Они могут помочь изменить к лучшему не только вашу жизнь, но и жизнь ваших близких. Тот, кому не надо беспокоиться о деньгах, гораздо меньше зависит от внешних обстоятельств и «сюрпризов» судьбы. В конце концов, имея деньги, вы можете помогать нуждающимся и заниматься благотворительностью, то есть творить самое настоящее добро.

ПЛАН УЛУЧШЕНИЯ СОБСТВЕННОЙ ЖИЗНИ

- *Есть ли у вас план, мистер Фикс?*
- *Есть ли у меня план? Да у меня целых три плана!*
Из мультфильма «80 дней вокруг света»

Fix tricks!² Как часто злополучный мистер Фикс из замечательного австралийского мультсериала придумывал хитроумные планы, которые неизбежно расстраивались благодаря невероятной предусмотрительности Филеаса Фогга. Кавалер приятной внешности всегда заранее подбирал именно те предметы, которые понадобятся им с Паспарту в очередном путешествии на пути к возлюбленной.

² *Проделки Фикса!*

Предусмотрительность Фогга поистине не знала границ. Несмотря на то, что оба героя - и мистер Фикс, и Филеас Фогг, тщательно планировали каждую свою поездку, план Фогга всегда оказывался более тщательно продуманным, что и приводило к неизменному успеху.

Повторяя любимую фразу одного из главных героев мультфильма, хочу задать вам вопрос: а есть ли у вас план? Я имею ввиду самый главный план – план улучшения собственной жизни.

Как известно, даже плохой план лучше, чем его отсутствие. Ведь если мы не строим собственных планов, то становимся участниками и исполнителями планов других людей.

Личные финансы – это та область жизни человека, которая, пожалуй, более всего нуждается в планировании. И в первую очередь нам важно понять, *сколько же нам нужно денег для того чтобы жить хорошо.*

Мы с вами уже знаем, что многие элементы счастья нельзя купить за деньги. Тем не менее, счастье в сознании человека тесно соседствует с деньгами.

*Денег для счастья нужно столько, чтобы думать
не о деньгах, а о счастье.*

В феврале 2014 года Исследовательский центр портала Superjob.ru провел опрос среди 2500 респондентов из всех округов России. Результаты опроса показали, что большинству россиян, чтобы почувствовать себя счастливыми, нужно от 50 до 150 тысяч рублей (или примерно от \$1500 до \$5000) в месяц³.

Таким образом, можно сделать вывод, что людям, как правило, денег нужно ровно столько, чтобы удовлетворить насущные физические потребности в еде, одежде, жилье, здоровье, достаточном уровне комфорта и безопасности.

Достижение данного уровня финансовой обеспеченности дает человеку ощущение спокойствия и свободы от забот. *И именно в этот момент начинается движение к счастью.*

³ Исследовательский центр портала Superjob.ru,
<http://www.superjob.ru/research/about/>

ТРИ УРОВНЯ СЧАСТЬЯ

Исследования, проведенные в США и Европе, показали, что люди, как правило, испытывают ощущение счастья благодаря деньгам, только выбираясь с низкого уровня достатка — уровня лишений, нищеты и дискомфорта. Здесь появляется понятие «уровня неготовности к счастью». Этот уровень очень напоминает первые круги Ада в «Божественной комедии» Данте Алигьери.

Далее человек переходит на следующий этап — «уровень готовности к счастью». В аналогии с дантовским произведением, он соответствует Чистилищу. Здесь обитают люди со средним уровнем жизни. На этом этапе материальные проблемы, лишения и дискомфорт уже позади. У человека возникает желание работать меньше, получать больше, а жить комфортнее.

Главная цель человека, стремящегося улучшить свою жизнь, заключается в том, чтобы как можно скорее покинуть первый этап и достичь срединного уровня готовности к счастью.

Результаты исследования также показали, что после того, как человек достигает уровня комфорта и безопасности, увеличение его дохода даже в 3-4 раза и более не приводит к дальнейшему увеличению уровня счастья. На данном этапе деньги просто утрачивают свое влияние на состояние и ощущение счастья у человека.

Но почему так происходит? Почему человек, достигнув определенного уровня, не испытывает уже такого же прилива радости от увеличения своего дохода? Ответ прост: потому, что на этом уровне деньги уже «не работают», или точнее, работают по-другому.

Таким образом, для того чтобы перейти на последний, третий уровень, или, продолжив параллель с дантовским произведением, войти Рай, называемый «уровнем счастья», необходимо нечто другое. Количественные факторы здесь уже не играют решающей роли.

Александр Аузан, российский экономист, декан экономического факультета МГУ им. Ломоносова, приводит следующие данные. По итогам исследования уровня счастья населения некоторых государств, к примеру, украинцам и россиянам свойственен индекс счастья на уровне некоторых экваториально-африканских государств.

Россия в экономическом плане значительно более успешна, чем подавляющее большинство африканских стран. Так почему же индекс счастья россиян столь низок? Американский философ Джон Ролз, известный как автор «Теории справедливости» — одной из самых значительных книг в политической философии XX века, дает ответ на этот вопрос.

Согласно Ролзу, счастье — это «ощущение успешности реализации жизненного плана». Человек, не сумевший реализовать свой жизненный план, оказывается несчастным. Того же, кто движется вперед по собственному жизненному плану, даже с меньшим количеством материальных благ, можно назвать счастливым. Такой человек достигает третьего «уровня счастья».

Так что же нужно для того, чтобы попасть в число счастливых? Как человеку достичь заветного третьего уровня счастья? Первым делом необходимо составить собственный жизненный план. А для этого нужно понять свои потребности.

Свобода человека остается неполной до тех пор, пока его потребностями управляют другие.

Муаммар Аль-Каддафи

Именно потребности формируют наши основные жизненные цели. А цели, в свою очередь, будут положены в основу жизненного плана. При этом надо иметь в виду, что любой план, в том числе и план улучшения нашей жизни, должен содержать конкретные цифры. Поэтому важно не просто определить свои потребности и цели, но и «рассчитать» их.

СКОЛЬКО СТОИТ ВАША ФИНАНСОВАЯ СВОБОДА?

На многочисленных тренингах, посвященных тематике финансовой грамотности, проводились опросы, целью которых было выяснить основные устремления и цели в жизни людей.

В результате мы составили список желаний и жизненных целей большинства людей. Если исключить экстравагантные пожелания, отнеся их к исключениям, то получим примерно следующий список.

Вот эти жизненные цели:

1. Купить просторную квартиру.
2. Иметь хорошую машину.
3. Приобрести свой загородный дом.
4. Дать своим детям отличное образование.
5. Обеспечить себя достойной пенсией в старости.
6. Увидеть мир, путешествуя несколько раз в год.

Вы можете вычеркнуть все ненужные на ваш взгляд пункты и составить свой список потребностей и жизненных целей.

Далее, определим ту сумму дохода в месяц, которая нужна вам, чтобы реализовать ваши потребности и цели. Для этого предлагаю выполнить одно простое упражнение.

1. Составьте список из 5-10 целей, которые наиболее важны для вас.
2. Поставьте напротив каждой вашей цели эквивалент рыночной стоимости.
3. Подведите итог и разделите на количество месяцев, через которое вы хотите достичь этих целей.
4. К полученной цифре прибавьте все ежемесячные затраты, выплаты и деньги на карманные расходы.
5. Запишите получившееся число. Это и есть та сумма, которая вам необходима каждый месяц, то есть *то количество денег, которое сделает вас финансово свободным.*

Разумеется, у каждого из нас в итоге получатся свои расчеты. Цифры могут меняться, однако, для наглядности, возьмем примерный расчет наших потребностей. Он может выглядеть так:

<i>Потребности</i>	<i>Стоимость (рублей)</i>
<i>Квартира</i>	<i>5 000 000</i>
<i>Загородный дом</i>	<i>1 500 000</i>
<i>Машина</i>	<i>700 000</i>
<i>Образование детей</i>	<i>400 000</i>
<i>Отдых</i>	<i>400 000</i>
<i>Капитал для пенсии</i>	<i>2 000 000</i>
<i>ИТОГ:</i>	<i>10 000 000</i>

А теперь задайте себе следующие вопросы:

1. *Сколько вы зарабатываете ежемесячно?*
2. *Какова сумма ваших ежемесячных расходов?*
3. *Сколько денег вы можете ежемесячно платить себе после оплаты всех расходов?*
4. *Через какое количество времени вы сможете получить то, о чем мечтаете?*

К примеру, вы работаете по найму в компании и зарабатываете 60 000 рублей в месяц. Допустим, что после оплаты всех расходов на питание, одежду, отдых, обучение детей и пр. вы можете откладывать по 10 000 рублей ежемесячно.

В таком случае, *чтобы заработать на ваши мечты, вам потребуется 1000 месяцев, или 83 года.* Вопрос: готовы ли вы так долго ждать претворения в жизнь ваших целей? Я в этом не уверен.

После выполнения этого упражнения многим людям становится ясно, что тех денег, которые они зарабатывают в настоящее время, им явно не хватает. Приходит осознание того факта, что необходимо значительно увеличить свой доход, чтобы в течение нескольких лет достичь своих жизненных целей.

Но как это сделать? Работать 24 часа в сутки на нескольких работах? Разумеется, это невозможно. А жить-то хочется уже сейчас! *И не просто жить, а жить красиво...*

4 СПОСОБА СОЗДАНИЯ ДОХОДА

Представим следующую ситуацию. На протяжении многих лет вы усердно трудились, взбираясь по карьерной лестнице. И не столь важно, где именно, на каком этапе карьерной лестницы вы сейчас находитесь. Имеет смысл остановиться на минуту и задать себе всего один вопрос, прежде чем продолжить путь: *а куда ведет эта лестница?*

Стивен Р.Кови, признанный специалист в области личной эффективности, заявляет: совершенно неважно, насколько быстро вы взбираетесь по лестнице, если она прислонена не к той стене. Насколько вас устраивает то направление, в котором она вас ведет?

Большинство людей считает, что их финансовое состояние определяется стоимостью имущества и уровнем дохода, т.е. количеством зарабатываемых денег. Однако значение имеет не только размер дохода, но и то, каким образом и из каких источников он получен. Т.е. качество заработанных денег не менее важно, чем их количество.

*Покажите мне только богатого человека,
и я отниму у него деньги.*

И. Ильф и Е. Петров, «Золотой теленок»

Согласно Роберту Кийосаки, существует четыре различных источника денежных потоков, принципиально отличающихся друг от друга. Независимо от абсолютной величины, они определяют *четыре различных парадигмы мышления.*

Для наглядного представления этих четырех различных источников доходов, Кийосаки ввел понятие «квадранта денежного потока».

Квадрант денежного потока отражает различные способы создания дохода.

Значения секторов квадранта:

Сектор Р – «Работник»

Сектор С – «Свободный предприниматель»

Сектор Б – «Бизнесмен»

Сектор И – «Инвестор»

К примеру, человек, который работает по найму (сектор Р), продает свой труд организации, в которой он трудится. Предприниматель, работающий на себя (сектор С), трудится самостоятельно – либо в одиночку, либо с привлечением небольшого количества работников. Бизнесмен, владелец крупного бизнеса (сектор Б) создает компанию, в которой трудится большое количество людей, зарабатывающих для него деньги. Инвестор (сектор И) получает доход от вложения средств в различные активы.



Рис. 1. Четыре способа создания денежного потока

Рассмотрим подробнее представителей всех четырех денежных секторов.

Сектор «Р»

Главная философия, жизненная установка представителей данного сектора заключается в следующей идее: «Ходи в школу, хорошо учись, получай хорошие отметки, чтобы потом найти надежную и высокооплачиваемую работу».

Подавляющее большинство населения учится, работает, живет и умирает, не покидая рамки сектора Р. К жизни в данном секторе нас с самого рождения готовит наша система воспитания и образования.

Сектор «С»

Многие люди понимают бесперспективность пребывания в секторе Р. Стремясь к большей свободе и самоопределению, они переходят из сектора Р в сектор С. Надеюсь осуществить свои мечты, эти люди работают на свой страх и риск.

К представителям сектора С можно отнести такие категории людей как продавцы, работающие за комиссию, агенты по недвижимости, частнопрактикующие врачи и юристы, консультанты.

Сектор С, конечно же, не самый комфортный. Ведение бухгалтерии, составление налоговой отчетности, решение постоянно возникающих проблем, сопутствующих ведению бизнеса – все процессы нужно контролировать самостоятельно.

Сотрудники и клиенты тоже приносят много головной боли, то и дело стремясь обмануть вас. Вам приходится работать все дни напролет. При этом вы практически не можете позволить себе взять выходной или отпуск, потому что в этом случае вы перестаете получать доход. Без вас бизнес остановится.

Переходя в сектор С, люди мечтали избавиться от начальника. Однако на деле они лишь поменяли его, ведь представитель сектора С - по-прежнему наемный работник. Единственное его отличие от тех, кто пребывает в секторе Р состоит в том, что теперь босс – он сам, и в случае неудачи ему некого будет обвинить, кроме самого себя.

По сути, все это также весьма напоминает наемное рабство. Вы себе не принадлежите - вами командует ваш собственный бизнес. Таким образом, несмотря на совершенно различный уровень доходов, сектор С в целом представляет собой тупиковый вариант развития.

Сектор «Б»

Представители данного сектора заняты созданием крупного бизнеса. Существует принципиальная разница между секторами С и Б. Заключается она в том, что в первом случае *вам приходится работать на бизнес*, а во втором - *бизнес работает на вас*.

Все источники доходов представители сектора Б держат под своим контролем. Именно поэтому тем, кто живет и работает в секторе Б, серьезные проблемы не грозят.

Именно сектор Б открывает путь к настоящему богатству. Представители данного сектора, как правило, имеют несколько видов бизнеса в разных отраслях и нишах экономики, что позволяет максимально снизить риски и увеличить прибыль.

Сектор «И»

Представители этого сектора – профессиональные инвесторы. Как правило, это люди, имеющие активы, которые приносят им пассивный доход. При этом, большая часть представителей сектора И одновременно пребывает, по крайней мере, в одном из секторов – Р, С или Б.

Формула успеха - совмещение секторов Б и И. Сектор Б, собственный бизнес, генерирует доходы, которые впоследствии инвестируются в активы, т.е. переводятся в сектор И.

Пребывание в секторе И – желанная мечта любого человека. Именно здесь достигается совершенно уникальный стиль жизни. Именно здесь человек обретает финансовую свободу. Деньги работают, ты – отдыхаешь.

Левая сторона квадранта (секторы Р и С) – это то место, где обитает большинство людей. Это происходит потому, что нас так учили, нас всю жизнь к этому готовили. Нам говорили: «Хорошо учись, чтобы получить хорошую работу».

И напротив, в секторах Б и И ваши оценки не имеют никакого значения. При рассмотрении на выдачу кредита банк не будет требовать аттестат с вашими школьными оценками. Ваши активы и ваша кредитоспособность – вот что интересует людей, выдающих вам деньги.

Суть в том, что, только покончив с работой по найму и создав собственный источник доходов, вы оказываетесь в более выгодной позиции. Это позволяет пережить любой экономический кризис и встать на путь финансовой свободы. Поскольку теперь вы сами определяете размер своего годового дохода, то вы уже не зависите ни от начальника, ни от состояния экономики.

И, тем не менее, 80% населения пребывает на левой стороне квадранта. Поскольку на левой стороне - безопасность, надежность и минимум ответственности. А на правой стороне, в секторах Б и И – царство финансовой свободы и материального благополучия.

В каком секторе сейчас находитесь вы? А в каком хотите находиться? В дальнейших главах мы рассмотрим с вами несколько путей, ведущих в сектор Б. Мы поговорим о том, как создать собственный бизнес, который будет приносить вам стабильный доход. Доход, ради которого вам не придется с утра до вечера трудиться «на дядю». Или работать на бизнес. Ваш бизнес будет работать на вас.



ОТ ЗАРПЛАТНОГО ПАЙКА К СОБСТВЕННОМУ БИЗНЕСУ

Многие из тех, кто работает на других, на протяжении своей жизни хотя бы однажды задумывались об открытии собственного бизнеса. Однако для большинства людей это так и остается несбыточной мечтой.

Но что же мешает этим людям в сегодняшних рыночных условиях создать собственный бизнес? К сожалению, как правило, это существующие в обществе стереотипы, а также собственные психологические ограничения и установки.

Как часто мы слышим от своих знакомых: «Бизнес – это трудно!», «Бизнес – это слишком рискованно!», «У меня нет к этому таланта, времени, опыта», и т.д.

Причина подобных психологических установок коренится в нашей недавней истории. Ведь нас 70 лет методично отучали от принципов и навыков предпринимательской деятельности.

В советское время единственно верным выбором была работа на государство. Любая иная активность, приносящая прибыль, расценивалась как получение «нетрудовых доходов». Предпринимательская инициатива была наказуема.

Советский Союз прекратил свое существование четверть века назад. Жизнь давно изменилась - эта стратегия больше не работает. Однако современное образование до сих пор готовит людей для того, чтобы они становились хорошими наемными работниками, а не бизнесменами. Со школьной скамьи нас приучают «не высовываться», быть и вести себя как большинство.

*Чтобы заработать на жизнь, надо работать.
Но чтобы разбогатеть, надо придумать что-то другое.
Альфонс Карр*

И, стоит признать, подобное воспитание приносит свои горькие плоды. Из чего состоит жизнь большинства людей? Работа за деньги изо дня в день, с девяти до шести. И это считается не только нормой, но и главным ориентиром для будущих поколений. Работа становится нашей жизнью, а жизнь – работой. Работа на «дядю» – основная задача жизни большинства людей.

Но почему я говорю вам об этом? Я говорю это потому, что знаю - есть те, кого не устраивает эта традиционная жизненная модель. Есть те, кто не хочет жить в вечных долгах и от зарплаты до зарплаты. Есть те, кто не желает работать на кого-то другого – на компанию, на банки, на налоги, как это делают миллионы людей во всем мире. Эти люди хотят быть хозяевами собственной жизни.

Как стать хозяином своей жизни? В первую очередь необходимо изменить наше мышление и понять - только собственный бизнес позволит нам получить от жизни то, о чем так мечтают многие: свободное время, работу без начальника, финансовую независимость, признание и самоуважение.

Скажу вам больше. Собственный бизнес на сегодняшний день – это необходимость! Это необходимый, но все же свободный выбор человека, которому надоели цепи наемного рабства.

Мы с вами живем в довольно непростое время. В момент, когда пишутся эти строки, наша страна переживает сложности политического и экономического характера. И совершенно логично звучит вопрос: как можно открыть бизнес и сделать его успешным в современных довольно сложных условиях, при существующей экономической ситуации?

Именно этот вопрос мы и рассмотрим в следующей главе.

Глава 3

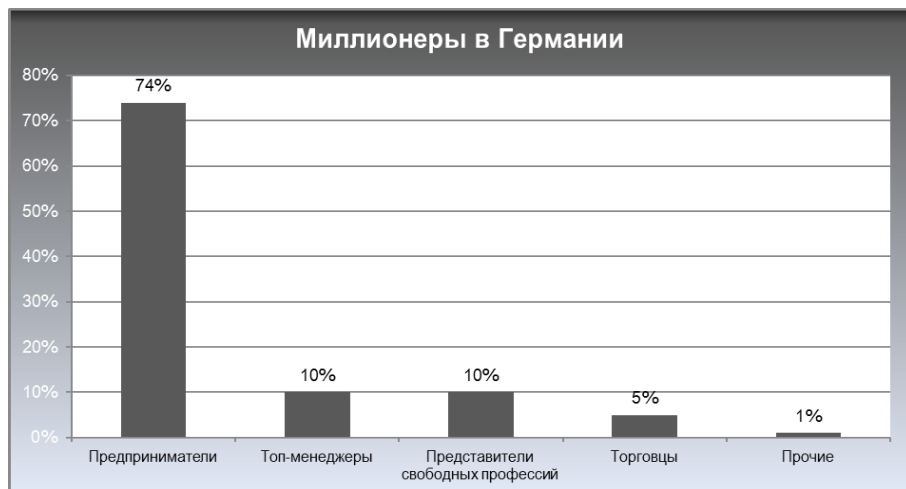
СОБСТВЕННЫЙ БИЗНЕС – КРАТЧАЙШИЙ ПУТЬ К ФИНАНСОВОЙ СВОБОДЕ

*Я могу отчитаться за каждый заработанный мною миллион, кроме первого.
Джон Дэвисон Рокфеллер*

КАКОВЫ ВАШИ ШАНСЫ СТАТЬ МИЛЛИОНЕРОМ?

Известный немецкий бизнес-консультант, тренер и успешный бизнесмен Бодо Шефер в своей книге «Путь к финансовой независимости. Первый миллион за 7 лет»⁴ приводит любопытные данные о распределении миллионеров в Германии.

Согласно этим данным, богатейшие люди в Германии подразделяются следующим образом: 74% из них составляют предприниматели, 10% - топ-менеджеры на уровне членов правления, 10% - представители свободных профессий - врачи, архитекторы, адвокаты и др., 5% - профессиональные продавцы, 1% - прочие (см. диаграмму).



⁴ Bodo Schäfer "Der Weg zur finanziellen Freiheit". DTV, 2003

Несмотря на то, что приведенные Шефером данные отражают картину распределения благосостояния в Германии, тем не менее, они в значительной степени актуальны и в общемировом масштабе, в том числе и для России.

Это позволяет нам сделать следующие выводы. Если вы только чудом не принадлежите к категории «прочие», составляющей 1% от общего числа миллионеров, т.е., к примеру, если вы не получили в последнее время значительное наследство, не нашли клад и не выиграли в лотерею, то ваши шансы стать миллионером, работая по найму или имея свободную профессию, довольно малы.

Самые высокие шансы стать миллионером – у предпринимателей и владельцев собственного бизнеса. Согласно статистике, трое из четырех миллионеров – предприниматели, и этот факт с лихвой покрывает те недостатки, которые сопровождают владельцев собственного бизнеса.

Американский промышленник, один из первых в истории долларовых миллиардеров Жан Пол Гетти, в империю которого входила нефтяная компания "Getty Oil Company" и более 200 прочих предприятий, как-то сказал: «Существует только один путь, не считая нескольких исключительных случаев, обеспечить себе состояние: создать собственное дело».

Для обретения богатства недостаточно просто двигаться в правильном направлении. Необходимо совершить большой скачок на выбранном пути.

Человек по-настоящему ощущает себя удовлетворенным, когда отдает все свои силы для достижения поставленной цели. Поэтому не позволяйте страху перед ошибками остановить вас на пути к успеху.

*Богатство подобно морской воде:
чем больше ее пьешь, тем сильнее жажда.
Артур Шопенгауэр*

В этой жизни богатства и успеха достигают не какие-то гениальные личности, а совершенно реальные, «обыкновенные» люди, поэтому это под силу и вам! Каждому из нас под силу сбросить с себя оковы корпоративного мира и найти дело вашей мечты, которое по-настоящему увлекает вас.

Вы можете справедливо возразить - это легче сказать, чем сделать. И будете совершенно правы. Но ответьте себе на вопрос: не вы ли сами устанавливаете свои границы? Кто, кроме вас, решает, какие вершины вам по плечу, а какие – совершенно недостижимы? Просто поверьте в то, что невозможное – возможно!

Многие люди до сих пор полагают, что стать миллионерами могут только избранные, некая каста «сверхлюдей», обладающих необыкновенным характером и железной волей. Марк Твен как-то сказал: «Беда большинства из нас в том, что мы слишком много знаем - того, чего на самом деле нет». Довольно точно сказано.

Существует мнение, что люди, достигшие незаурядного успеха, смогли добиться всего благодаря каким-то врожденным способностям или уникальным чертам характера. Возможно, это отчасти верно. Например, по отношению к великим спортсменам. Однако большая часть людей, сумевших освободиться от наемного рабства и открывших свой бизнес, не имели никаких особенных, неповторимых талантов.

Кстати, наличие уникальных талантов отнюдь не является гарантией успеха в бизнесе. Более того, обладание исключительным интеллектом, прекрасным образованием и большим опытом работы не гарантирует вам успеха и в традиционной карьере. Во всем мире, в том числе и в нашей стране, полно интеллектуально развитых, образованных и опытных профессионалов, которые едва сводят концы с концами.

Но разве можно сказать про этих людей, что им «недостает ума»? Ни в коей мере. Эти люди в большинстве своем действительно умны, ведь они закончили высшее учебное заведение (а многие и не одно), получив диплом специалиста. Тем более печально то, что им не удалось при наличии высшего образования достичь в жизни выдающегося успеха.

*Пусть я не достигну ничего, пусть расчет неверен,
пусть лопну и провалюсь, все равно — я иду.*

Иду потому, что так хочу.

Федор Михайлович Достоевский

Чего же не хватает этим людям для того чтобы стать успешными? Желания творить и действовать. Вместо этого они, как правило, предпочитают искать различные оправдания своему бездействию.

Да, наиболее впечатляющих успехов часто достигают самые обыкновенные люди. Они совершают «чудеса» и достигают поставленных целей потому, что действуют в то самое время, пока другие смотрят телевизор. Они проявляют упорство, настойчиво двигаясь к своей цели в течение длительного времени, несмотря ни на какие препятствия.

Европейские психологи провели исследование, в ходе которого изучали качества успешных людей, помогавшие им в достижении поставленных целей. Результаты исследований показали, что наибольшего успеха в работе, учебе и бизнесе достигают люди, обладающие такими качествами, как упорство и настойчивость.

Люди, выработавшие в себе именно эти качества, значительно опережают тех, кто обладает особыми талантами и высоким уровнем интеллекта. Именно настойчивость и упорство в конечном итоге оказываются решающими факторами. Эти качества позволяют людям совершать ошибки и учиться на них. Регулярные попытки совершенствуют человека, в результате чего происходит прорыв в достижении целей.

Специалисты в области детской психологии сходятся во мнении, что самое лучшее, что могут сделать родители для содействия успеху собственных детей – это помочь детям найти любимое занятие, которое будет приносить им радость. Точно такой же совет следует дать и всем взрослым – найти занятие по душе.

Именно когда человек выбирает СВОЕ дело - то дело, которое влечет его, он начинает жить в соответствии со своими жизненными целями. Выбрав *свое дело*, вы почувствуете невероятный прилив энергии. Именно тогда вы обретете невиданную ранее жизненную силу, настойчивость и несгибаемое упорство.

Настойчивость и несгибаемое упорство – два исключительно важных качества для преодоления препятствий, которые обязательно будут возникать на вашем пути. Но со временем сдерживающая плотина трудностей прорвется. И тогда стремительная волна успеха подхватит вас и вознесет на своем гребне к вашей заветной цели.

ДЛЯ ЧЕГО ВАМ СОБСТВЕННЫЙ БИЗНЕС?

Мы уже пришли к тому, что собственный бизнес на сегодняшний день – это единственная перспектива для человека, которому претят узкие рамки офисного пространства. Это единственная возможность для человека, стремящегося к подлинной финансовой свободе.

Принять решение о том, чтобы открыть свой бизнес, не так просто. Первое, что необходимо сделать перед тем, как начать бизнес – это определить собственные цели. Сегодня многие хотят иметь свой бизнес, потому что это модно, или «круто».

Однако если вы хотите начать свой бизнес только потому, что это круто, или потому, что вы хотите грести кучу денег – то вы еще не предприниматель. Настоящий предприниматель должен иметь цель - к примеру, благодаря вашей продукции или предоставляемой вами услуге сделать мир несколько лучше.

Если же вы хотите начать собственное дело только потому, что все ваши бывшие начальники – круглые идиоты, то этого явно недостаточно. Определите собственную мотивацию, собственный драйв-фактор.

Более того, дело, которым вы планируете заниматься, должно приносить вам радость, вызывать у вас положительные эмоции. На пути любого предпринимателя будут неизбежно возникать трудности. Важно, чтобы ваше желание и мотивация были на очень высоком уровне – это поможет преодолеть все препятствия на пути к успеху.

Для того чтобы создать себе лучшие стартовые условия, выбирайте надежный бизнес. Ваш бизнес должен заполнять определенную нишу на рынке. Также исключительно важно, чтобы этот бизнес подходил вам как личности, чтобы у вас к нему лежала душа. Найдите бизнес, в котором вы в максимальной степени сможете задействовать ваш опыт и ваши сильные стороны.

*Всегда выбирайте самый трудный путь -
на нем вы не встретите конкурентов.
Шарль де Голль*

Моральная сторона бизнеса также очень важна. Гораздо приятнее зарабатывать меньшие деньги, улучшая жизнь других людей и помогая им, нежели грести деньги лопатой, занимаясь обманом. Избегайте нелегальных и морально сомнительных проектов.

Размышляя об открытии собственного дела, не стоит торопиться. Спешка в таком вопросе ни к чему – взвесьте все «за» и «против». Для принятия взвешенного решения лучше довериться бумаге – поверьте, это дает более объективную картину. Ведь не все умеют думать так, как это умел делать Штирлиц. Используйте рациональный метод принятия решений – «модель 4 шагов».

Шаг 1. Возьмите лист бумаги и проведите посередине листа вертикальную линию, разделив его на две части. Запишите в левый столбец все доводы «за», а в правый – «против» открытия бизнеса.

Шаг 2. Проанализируйте все плюсы и минусы. Что вы приобретете, отказавшись от работы по найму и начав собственный бизнес? Что вы потеряете?

Шаг 3. Поговорите с вашей «второй половиной». Бизнес – важное решение, поэтому поддержка и понимание со стороны близкого человека очень важны. Возможно, стоит дать прочесть эту книгу вашему мужу / жене.

Шаг 4. Примите решение. Если вы поняли, что плюсы перевешивают минусы, то – вперед! Дерзайте - в конце концов, работа по найму никуда от вас не убежит. В случае неудачи вы всегда сможете вернуться к офисной работе. В случае же успеха вы забудете раз и навсегда, что такое офисное рабство.

Когда вы решите начать собственное дело, обязательно найдутся «доброжелатели», которые будут отговаривать вас, доказывая всю неразумность ваших планов и пытаясь убедить вас в том, что собственный бизнес – абсолютно бредовая идея.

При этом могут выдвигаться самые различные аргументы. Некоторые, например, уверены, что «идеальная карьера» - это работать до конца жизни по специальности, указанной в вашем дипломе. Или что проработать 40 лет в офисе на ненавистной вам работе – это ваш «священный долг».

Почему люди делают это? Когда я слышу о чем-то подобном, мне сразу вспоминается ведро с раками. Вы когда-нибудь ловили раков? Нет? А происходит это так. Всех пойманных раков закидывают в одно ведро. При этом нет необходимости накрывать ведро крышкой, чтобы не дать живым ракам выползти наружу. Потому что, как только один из них делает попытку выползти из ведра, остальные стаскивают его вниз. Очень напоминает обычную человеческую зависть.

Что движет людьми, которые, видя, как кто-то, поставив перед собой серьезную цель, прикладывает все усилия к ее достижению, пытаются всячески убедить его отказаться от нее? Кому становится приятно оттого, что другой человек наконец сдается, навсегда отказавшись от своей мечты?

Конечно же, среди «доброжелателей» есть и те, кто просто завидует вашим планам. Те, кто в глубине души боится того, что вам улыбнется удача, а они в это время будут протирать штаны в ненавистном офисе. Ведь у них самих просто *не хватает смелости сделать то, что делаете вы.*

Ты всегда можешь взять больше, чем ничего.

Льюис Кэррол

И все же, я уверен, что большинство людей действуют из благих побуждений, стараясь защитить нас от различных рисков. Однако, как известно, благими намерениями вымощена дорога в ад.

Безусловно, предпринимательство - это риск. Однако, дает ли работа по найму стопроцентную уверенность в завтрашнем дне? Все мы знаем, и это факт – с самой лучшей должности в самой «стабильной» компании человек может вылететь со скоростью звука.

Полагаю, каждый из нас становился свидетелем подобной ситуации. В настоящее довольно сложное время, когда компании постоянно ищут способы сокращения издержек, самый ценный сотрудник может оказаться на улице. *Гарантий не существует.*

Взгляните на своего начальника. И задайте себе вопрос: хотите ли вы быть похожим на него через 5 лет? А через 10? Поразмыслите над этим.

Покинув раз и навсегда офисное рабство, вы получите шанс одержать в итоге блестящую победу. Когда вы добьетесь успеха в собственном бизнесе, выделите как-нибудь пару минут. Неважно, ушли ли вы сами, или вас уволили. Позвоните своему бывшему начальнику. Или пошлите ему сообщение. Скажите ему спасибо. *Поблагодарите его за возможность, которая появилась в вашей жизни.*

Идите к своей цели, не отказывайтесь от своей мечты – и ваш путь увенчается успехом! Создав успешный бизнес, вы станете хозяином своей жизни.

Теперь только вы будете решать, когда вам работать, а когда отдыхать. Теперь уже никто не в силах будет вас уволить. Никогда. Потому что единственным начальником в вашей жизни *будете вы сами.*

ФРАНЧАЙЗИНГ И MLM: ДВЕ ЭФФЕКТИВНЫЕ МОДЕЛИ БИЗНЕСА

Мы с вами живем в великой стране и в великое время. Время, когда любой человек может стать финансово свободным. В истории еще никогда перед людьми не открывалось столько возможностей, как сейчас!

Еще 30 лет назад в нашей стране – тогда еще называвшейся СССР, люди мечтали о свободе слова, о свободе самовыражения и о возможности работать на себя.

Всего лишь немногим более 150 лет назад в результате Крестьянской реформы 1861 года было отменено крепостное право в Российской империи. Миллионы россиян освободились от рабства.

Вдумайтесь – в первой половине XIX века жизнь не принадлежала человеку, и человек не принадлежал себе. Сегодня наш уровень свободы велик, как никогда. Мы можем быть свободными предпринимателями.

Сейчас перед нами открыто множество возможностей для создания собственного бизнеса. Нам остается лишь сделать выбор – какой именно из вариантов бизнеса нам больше подходит.

В рамках этой книги я не ставил цели дать полный обзор всех возможных вариантов открытия бизнеса. Я предлагаю вам рассмотреть две наиболее эффективные, с моей точки зрения, бизнес-модели.

Безусловным плюсом двух рассматриваемых ниже вариантов открытия бизнеса является также их высокая эффективность в самые сложные экономические времена. Они показали себя с блестящей стороны, особенно во времена кризисов и спада в экономике.

Итак, далее мы с вами рассмотрим два наиболее перспективных и относительно доступных варианта открытия бизнеса:

- Франчайзинговая модель – готовый бизнес;
- MLM-бизнес – многоуровневый маркетинг.

ВАРИАНТ №1

ФРАНЧАЙЗИНГ: ГОТОВЫЙ БИЗНЕС

Франчайзинг происходит от французского “franchise”, что означает «привилегия, право участия». Франшиза дает возможность работать под чужой торговой маркой.

К примеру, ателье занимается пошивом платьев. Одно дело, когда они просто их шьют, и совсем другое — если на эти платья будет наклеен лейбл известной фирмы, мирового производителя одежды. Понятно, что во втором случае продукция будет расходиться гораздо лучше, и, соответственно, прибыль ателье – гораздо выше.

Конечно, можно просто прилепить торговую марку, но это незаконно. В России за подобные действия предусмотрена уголовная ответственность на срок от 5 до 8 лет.

Однако в Китае на протяжении 20 лет только так и делали, причем не только с одеждой и обувью, но даже с автомобилями. Покончили с этой практикой относительно недавно: в Китае теперь программа «китайское — значит, качественное». Реализация этой программы идет именно через франшизы известных фирм.

Таким образом, франшиза — самый простой и к тому же абсолютно законный способ «налепить» на продукцию местного бизнеса известную торговую марку. Разумеется, это делается не просто так, за право использования торговой марки необходимо платить.

Юридически франшиза означает аренду торговой марки. Это договор между человеком (группой лиц) и производителем, либо торговой группой, при которой первым предоставляется право использовать бренд в коммерческих целях. Идея франчайзинга заключается в предоставлении брендовой фирмой (франчайзером) прав использования товарного знака другой компании (франчайзи) на определенных договором условиях.

Виды франшизы

Самыми популярными сферами российского бизнеса по принципу франчайзинга являются ресторанная и гостиничная деятельность, а также языковые школы. Почти все популярные сети еды и одежды, которые появились в нашей стране за последние годы, работают по франшизе. А в США, например, сфера услуг на треть состоит из франчайзинговых предприятий.

Существует несколько видов франшиз:

- классическая франшиза;
- свободная франшиза;
- импортозамещающая франшиза;
- серебряная франшиза;
- золотая франшиза;
- корпоративная франшиза;
- банковская франшиза;
- лицензионная франшиза.

Рассмотрим вкратце каждый тип франшизы.

Классическая франшиза наиболее распространена за рубежом. Она включает в себя следующие неотъемлемые условия бизнес-сотрудничества:

- ✓ регулярное отчисление роялти;
- ✓ отбор потенциальных франчайзи-дилеров;
- ✓ регистрацию договора на пользование товарным знаком в госорганах;
- ✓ обучение;
- ✓ определение жестких корпоративных стандартов;
- ✓ контроль за ведением бизнеса;
- ✓ регулярную отчетность перед франчайзером.

Классическая франшиза плохо прижилась в России. У нас намного меньше, чем это принято в западной культуре, уважают интеллектуальную собственность и право на многолетнее получение прибыли. В России совершенно другая целевая аудитория для покупки франшизы: активные бизнесмены, не желающие подстраиваться под жесткий контроль западного образца.

Свободная франшиза - самый распространенный и удобный вид франшизы в России и СНГ, предоставляющий полную свободу для франчайзи-дилера в организации бизнеса.

По сути, данная разновидность франшизы близка к обычному дилерству, но с добавлением товарного знака, обучения, консультаций, особых цен и условий. В данном виде франшизы может быть символический или нулевой авансовый (паушальный) взнос и регулярный платеж (роялти), а также очень мягкие требования к франчайзи.

Импортозамещающую продукцию производить тоже выгодно. Мимикрия брендов позволяет неплохо заработать на чужой популярности. К примеру, если не продается дорогая Zara, ее с успехом и за небольшие деньги заменяет очень похожая на нее Zarina. Приемами мимикрии в свое время в совершенстве овладели китайские производители.

Серебряная франшиза более известна как «бизнес под ключ». Франчайзер фактически сам создает филиал и потом отдает его во владение младшему партнеру-франчайзи за определенный процент от прибыли.

Золотая франшиза, или мастер-франшиза, подразумевает монополию на определенный регион. Это более дорогое удовольствие. Покупая такую франшизу, франчайзи сам становится франчайзером в регионе и решает, как развивать дальше франчайзинговую сеть - открывать собственные точки или продавать франшизы.

Корпоративная франшиза похожа на бизнес в аренду. Ее особенность заключается в том, что франчайзер контролирует бизнес. В отличие от классической и свободной франшизы нельзя расторгнуть соглашение с франчайзером и создать на этом же месте собственный бизнес под другой вывеской.

Банковская франшиза — уникальный вид франшизы, достаточно популярный в России и СНГ. Франчайзи создает филиал банка в своем городе по лицензии головного банка. Банкиром может стать любой бизнесмен без соответствующего образования и опыта, а возможность финансировать дружественные предприятия дает престиж, влияние и серьезную прибыль.

Лицензионная франшиза — то же, что и банковская. Лицензионная франшиза применяется в других видах бизнеса, подлежащих жесткому лицензированию.

Плюсы и минусы франшизы

Франчайзинг - в целом, достаточно привлекательный формат, имеющий определенные преимущества перед традиционным способом ведения бизнеса.

Плюсы франшизы

1. Использование успешного опыта и проверенных технологий

Начинающий предприниматель получает возможность использовать знания, наработки опытных предпринимателей, а также познакомиться с технологическими секретами известных брендов.

Разумеется, известный производитель не допустит, чтобы, к примеру, посетителей ресторанов везли в больницу с отравлениями, на платьях с его маркой были кривые швы, а обувь разваливалась на ходу.

Франчайзер, предоставивший торговую марку, строго следит, чтобы местный изготовитель продукции не нарушал технологический процесс. И если в автомобильном бизнесе это требует серьезных затрат, то, к примеру, в ресторанном или швейном иногда достаточно просто показать правильный алгоритм действий.

2. Обучение за счет головного предприятия

Предпринимателю, работающему по франшизе, не нужно тратить время и средства на обучение. Франчайзеры заинтересованы в том, чтобы местное предприятие не стояло без дела. Поэтому у них есть уже опробованные учебные курсы, без прохождения которых к работе по франшизе, в подавляющем большинстве случаев, просто не допустят.

Франчайзер в любое время может поддержать и проконтролировать местное предприятие, тем самым помогая бизнесу избежать ошибок. Также головное предприятие весьма часто устраивает курсы повышения квалификации. Можно съездить на обучение в другую страну бесплатно, либо со значительной скидкой.

3. Экономия на рекламе и маркетинге

Существенным плюсом франчайзинга является также и то, что местному предпринимателю не нужно тратить огромные деньги на рекламу и маркетинговую атрибутику. Все уже готово и сделано за вас. В ряде случаев брендовые фирмы предоставляют арендатору даже необходимое оборудование на условиях лизинга, т.е. постепенного выкупа.

Однако, если бы все было так гладко, предприниматели всего мира развивали бы свой бизнес исключительно по системе франчайзинга. У франшизы есть бесспорные преимущества. Но есть и минусы. И они достаточно серьезны, чтобы предприниматель все неоднократно взвесил, прежде чем заключать договор франшизы.

Минусы франшизы

1. Серьезные начальные инвестиции

Для покупки франшизы и начала работы необходимо иметь значительные свободные средства. При этом колебания суммы могут достигать значительных диапазонов - от нескольких тысяч до нескольких миллионов долларов.

Стоимость франшизы подчас бывает исключительно высокой. Причем, цена франшизы возрастает еще больше, когда вам предоставляется эксклюзивное право быть единственным представителем, легально пользующимся данной маркой в пределах города или региона.

Самый большой риск заключается в том, что стоимость франшизы фиксирована. Это не процент от прибыли, а безусловный долг, который вы как предприниматель обязаны заплатить. И ни один суд вас не защитит — он встанет на сторону арендодателя-франчайзера.

Пример из реальной практики бизнеса. Вы решились открыть магазин разливного пива под франшизой известных марок. Это выгодно — потребление пива в нашей стране на высоком уровне.

И вдруг государство решило, что нечего поощрять пивной алкоголизм, и ввело на пиво акцизы. Ваша прибыль стремительно покатила сначала к нулю, а потом и в минус. Однако франчайзеру до ваших проблем нет никакого дела - он каждый месяц требует регулярных выплат роялти.

Через год вы разорились и остались не только «без штанов», но за вами еще и судебные приставы с исполнительными листами гонятся. Не очень веселая перспектива, не так ли? И это отнюдь не гипотетическая ситуация, а реальность нашего недавнего прошлого.

Риски ресторанов - самой популярной в России франшизы – также велики. Наиболее известной франшизой в России был и остается «Макдональдс». По системе франшизы работают порядка 80% всех ресторанов этой сети.

Поначалу все выглядело весьма радужно и перспективно: в первый день открытия в Москве три тысячи человек стояли в очереди. А дальше начались сложности. Например, в условиях франшизы прописано, что новому владельцу следует купить, а не арендовать помещение. Иначе договор аннулируют.

Первоначальные инвестиции предпринимателя, пожелавшего купить франшизу «Макдональдс», без учета ежемесячных выплат по роялти, составляют более 1 миллиона долларов.

2. Ограничение свободы действий

Сужение спектра возможностей для расширения деятельности - другой отрицательный момент работы по франшизе. Франчайзер заинтересован в том, чтобы местный предприниматель занимался преимущественно его, а не своим бизнесом, принося ему прибыль. Поэтому и возникает в договорах: шаг влево, шаг вправо - расстрел.

К примеру, вы открыли ресторан по франшизе. Прибыль есть, все вроде бы неплохо. Но вы видите, что рядом с заведением часто останавливаются автомобили, которым требуются обслуживание и мелкий ремонт. Что сделает самостоятельный бизнесмен? Верно, он откроет рядом с рестораном автомастерскую и торговлю запчастями.

Однако франчайзи этого сделать не сможет. Надо согласовывать расширение бизнеса с головным франчайзером, и, скорее всего, решение с его стороны будет отрицательным.

Если у предпринимателя появилась новая идея, способная значительно развить бизнес и увеличить прибыль, то реализовать ее он сможет не всегда. Нередко франчайзеры этому препятствуют, ссылаясь на то, что франшиза уже является готовой идеей, которая итак предельно отлажена. Таким образом, франшиза может стать тормозом в вашем «творческом» развитии как предпринимателя.

Более того, нередко франчайзеры настаивают на покупке нужных расходных материалов и сырья только у них или их партнеров, что может приводить к дополнительным издержкам для вашего бизнеса.

3. Высокие требования к помещению

Владелец торговой марки - франчайзер - часто выставляет требования к помещению. Так, крупные известные бренды требуют помещения со свободным пространством не менее 100 кв. м, которое вы должны будете найти и арендовать, или купить.

При этом не секрет, что в Москве и Подмоскovie ставки аренды помещений для бизнеса весьма высоки и постоянно растут. А часто происходит и так. Владелец арендованного вами помещения видит, что бизнес у вас идет неплохо. И принимает решение поднять арендные ставки, что может практически полностью «съесть» вашу прибыль.

Однако уйти вы не сможете, поскольку договор франшизы заключается на определенный срок, и он вас держит. Что же касается повышения стоимости аренды, то франчайзеру на это наплевать - это полностью ваши риски.

4. Юридические сложности

Очень важно внимательно изучать условия договора франшизы. У крупных фирм – именитых франчайзеров целый штат юристов. Они составляют сложные, заковыристые договора с максимальной пользой для себя, «считают в свою сторону». Отсюда иногда возникают сложности в правовых взаимоотношениях.

Опыт показывает, что присутствие юриста со стороны арендатора (франчайзи) способно сдвинуть в его пользу коммерческие аспекты франшизы. В ваших интересах нанять при заключении договора опытного юриста, чтобы не попасть впросак и избежать риска залезть в огромные долги.

5. Неопределенное будущее

Весьма велики во франчайзинговом бизнесе репутационные риски и зависимость от бренда. Если дела у владельца франшизы идут хорошо, то и у вас не будет проблем. Однако, в случае, если проблемы начинаются у него, они немедленно затронут и вас.

И, наконец, еще одна неприятная, но вполне реалистичная часть франчайзингового бизнеса. Рано или поздно может наступить момент, когда владелец франшизы решит закрыть сеть. В этом случае вашему бизнесу наступит конец. До окончания срока договора вы сможете продолжить свою деятельность, но потом вам придется искать новое дело.

- - - - -

Мы с вами рассмотрели достаточно интересный вариант открытия собственного бизнеса - франчайзинговую модель. При этом, надо иметь ввиду вышеописанные ограничения и риски.

Приняв решение начать бизнес по модели франчайзинга, вы встречаетесь с достаточно серьезным барьером при входе в бизнес – значительным размером первоначальных инвестиций.

Здесь вы стоите перед выбором – либо заплатить меньше, купив франшизу малоизвестного, нераскрученного бренда, либо остановить свой выбор на известной марке, но выложить при этом крупную сумму.

При этом следует иметь ввиду, что модель франчайзинга целесообразна лишь в том случае, если покупаемый бренд реально известен. Если он никому не известен, то сама суть франшизы теряет всякий смысл.

Таким образом, в бизнес-модели франчайзинга, скорее всего, вам не удастся избежать *значительных инвестиций*. Кроме того, на первом этапе – этапе отладки бизнес-процессов, *вам придется затрачивать достаточно много времени на запуск и развитие бизнеса*.

В итоге, мы приходим к тому, что для открытия собственного бизнеса человеку в любом случае необходимо владеть в достаточном количестве одним из двух ресурсов - временем или деньгами.

При этом у большинства людей попросту нет значительных средств для инвестирования в развитие своего бизнеса. Времени у большинства из нас тоже практически нет – мы должны работать, чтобы оплачивать счета и кормить семью. Все, что есть в распоряжении подавляющего большинства людей – это несколько свободных часов в неделю.

Ну а что же делать, если у нас нет ни большого количества времени для того, чтобы планомерно и целенаправленно развивать свой бизнес, ни больших денег для его быстрого запуска?

Что, если мы имеем в запасе лишь немного времени плюс немного денег, а именно:

- ✓ небольшую сумму в несколько тысяч рублей;
- ✓ 10-15 часов в неделю времени, свободного от основной работы;
- ✓ плюс огромное желание вырваться из офисного рабства и открыть свой бизнес?

Неужели есть какой-то вариант открытия собственного бизнеса в этом случае? Да, такой вариант действительно есть. Он называется – *бизнес MLM, или многоуровневый маркетинг.*

Я предлагаю вам рассмотреть этот вариант более внимательно, поскольку считаю его наиболее интересным. MLM-индустрия на данный момент переживает бурный рост. Это делает ее весьма привлекательной для того, кто хочет *с минимальными инвестициями времени и средств, а также практически без риска* открыть собственный бизнес.

MLM-БИЗНЕС, ИЛИ МНОГОУРОВНЕВЫЙ МАРКЕТИНГ

Бизнес MLM (от англ. Multi-Level Marketing, «многоуровневый маркетинг») - это маркетинговая концепция, предполагающая создание многоуровневой организации, призванной продвигать продукты и услуги от производителя к потребителю без привлечения посредников.⁵

Уникальность концепции многоуровневого маркетинга в том, что компании, ведущие бизнес данным методом, дают возможность своим потребителям становиться партнерами и создавать в рамках данной компании свой собственный бизнес.

Многоуровневый маркетинг демократичен – его называют «бизнесом для всех». Почему? Потому что начать его можно довольно просто и на очень выгодных условиях.

Условия входа в MLM-бизнес очень просты:

Шаг 1. Оплатить регистрацию в компании, которую вы выбрали в качестве партнера, приобрести маркетинговые материалы и подключиться к системе обучения. В большинстве компаний эти расходы составят от 2 до 5 тыс. рублей.

Шаг 2. Совмещать развитие бизнеса с вашим основным видом деятельности до тех пор, пока доход от вашего бизнеса не превысит размер дохода на вашей работе.

Шаг 3. Проходить обучение всем необходимым навыкам. Все ваше обучение будет происходить в процессе развития бизнеса.

MLM-бизнес имеет ряд преимуществ перед традиционным бизнесом:

1. Вам не нужно складировать продукцию, осуществлять доставку и вести бухгалтерию.

Всем этим вам пришлось бы заниматься в традиционном бизнесе. В MLM-бизнесе вам не придется об этом думать - все эти обязанности берет на себя ваша компания.

2. Вам не нужно арендовать офис для развития вашего бизнеса.

Аренда офиса, зарплата персоналу, покупка офисного оборудования – это постоянные и значительные издержки, которые съедают прибыль многих предпринимателей в традиционном бизнесе. В бизнесе MLM у вас их нет. Вы можете встречаться со своими потенциальными партнерами в кафе, либо у себя дома.

⁵ Поскольку понятия «многоуровневый маркетинг» и «MLM-бизнес» являются синонимами, в дальнейшем в книге будут использоваться оба определения.

3. Вся система ведения бизнеса вам будет предоставлена в мельчайших деталях.

Вы можете управлять своим бизнесом, не выходя из дома, через интернет. Все серьезные MLM-компании имеют полнофункциональные сайты, на которых вы можете размещать заказы и получать детальные отчеты о работе вашей бизнес-структуры.

4. В MLM вас ждет не суровая конкуренция, а поддержка и партнерство

Все ваши вышестоящие партнеры заинтересованы в вашем обучении. Они ответят на все вопросы, помогут провести первые встречи с потенциальными партнерами и клиентами, примут активное участие в обучении ваших партнеров.

- - - - -

Благодаря возможностям многоуровневого маркетинга, сегодня открыть собственный бизнес доступно и просто для любого человека в России и во всем мире, независимо от уровня доходов, возраста и образования.

Многоуровневый маркетинг – это один из самых удобных и эффективных способов создания по-настоящему глобального международного бизнеса с минимальными инвестициями времени и средств.

Если вы решили, что бизнес для вас действительно является необходимостью, и готовы выделять 10–15 часов в неделю на развитие своего дела, то бизнес MLM – это поистине уникальная возможность.

В бизнесе MLM в течение трех-пяти лет, при должном желании и усердии, вы сможете создать себе серьезный источник пассивного дохода и стать по-настоящему финансово свободным человеком.

Глава 4

МНОГОУРОВНЕВЫЙ МАРКЕТИНГ – БИЗНЕС XXI ВЕКА

*Богатые люди строят сети, а бедные – ищут работу.
Роберт Кийосаки*

Многоуровневый маркетинг, или MLM (от англ. Multi-Level Marketing) на сегодняшний день – одно из самых интересных и перспективных направлений в современном бизнесе.

Термин «маркетинг» означает продвижение товара или услуги от производителя или поставщика к покупателю.

Понятие «многоуровневый» имеет отношение к системе организации и поощрения людей, обеспечивающих продвижение товаров или услуг.

В 80-х годах концепция MLM получила второе название — Network Marketing, то есть «сетевой маркетинг», однако суть концепции от этого не изменилась. Многоуровневый маркетинг к этому времени завоевал прочное место в мировой экономике. Ежегодные обороты индустрии MLM в тот период уже составляли несколько десятков миллиардов долларов.

На сегодняшний день бизнесом MLM занимаются миллионы людей. Свыше 6000 компаний работают по модели многоуровневого маркетинга, успешно развивая свою деятельность на территории 125 стран мира. Только на территории Европы работает более 700 MLM-компаний, а в США – более 2500.

Многоуровневый маркетинг – индустрия с многомиллиардными оборотами. Товарооборот MLM-компаний в Европе составляет свыше 20 млрд. долларов. Оборот MLM-компаний только одной Японии составляет более 30 млрд. долларов.

На сегодняшний день совокупный товарооборот MLM-компаний составляет более 160 млрд. долларов. В последние несколько лет рост оборота компаний MLM-индустрии составляет в среднем 25% в год.



В Россию многоуровневый маркетинг пришел в конце 80-х годов. Первой MLM-компанией, появившейся в России, была компания "Herbalife". Первые представители компании начали свою деятельность в 1989 году в Новосибирске.

За свою 25-летнюю историю многоуровневый маркетинг получил широкое развитие на территории России и стран СНГ. На сегодняшний день, по экспертным оценкам, в России осуществляет свою деятельность более 500 компаний многоуровневого маркетинга, в которых занято более 3 миллионов человек.

Все эти люди получили возможность увеличивать доход, развивая свой бизнес в перспективной и растущей индустрии. Государство же, в свою очередь, пополняет бюджет налоговыми поступлениями от деятельности MLM-компаний, не неся никаких затрат на создание такого количества рабочих мест. При этом нужно отметить, что все серьезные MLM-компании официально зарегистрированы и осуществляют свою деятельность *абсолютно легально*.

Товарооборот MLM-компаний в России пока существенно отстает от США и Европы, и составляет около 2 млрд. долларов. Однако российский рынок имеет огромный потенциал, что побуждает все новые западные MLM-компании приходить в Россию. Активно развивают свой бизнес и относительно молодые российские компании.

Феномен многоуровневого маркетинга можно вполне обоснованно назвать «экономическим чудом», настоящим прорывом в развитии мировой экономики. Суть в том, что именно концепция MLM впервые за всю историю общественных отношений смогла разрешить извечное противоречие между трудом и капиталом.

Карл Маркс - немецкий философ, социолог, экономист и общественный деятель, являвшийся основоположником марксизма и автором теории прибавочной стоимости в экономике, считал именно противоречие между трудом и капиталом главной причиной многих бедствий и тормозом в развитии производства.

*Средство труда убивает рабочего.
Карл Маркс, «Капитал»*

Данное экономическое противостояние, согласно Марксу, выражается следующим образом. Работодатель стремится получить от работника максимальную отдачу и при этом заплатить по минимуму. Работник, в свою очередь, старается поменьше трудиться, но получать по максимуму.

Примечателен тот факт, что построение плановой экономики в СССР не устранило этого противоречия. Конфликт между работником и работодателем сохранялся и при социализме, где роль работодателя выполняло государство.

В многоуровневом маркетинге интересы рядовых сотрудников и вышестоящего руководства сливаются воедино. Это происходит по причине того, что система оплаты труда и условия карьерного роста не просто стимулируют заинтересованность верхних уровней в успешной работе низших, но и поставлены *в строгую математическую зависимость* друг от друга.

В этом бизнесе, каким бы странным это ни показалось на первый взгляд, каждый «начальник» мечтает, чтобы «подчиненный» поскорее занял его место. Однако, поняв суть концепции MLM, мы видим, что это - единственный способ самому продвинуться вверх и зарабатывать еще больше. Количество же мест наверху неограниченно, как не ограничены и перспективы финансового роста для каждого, приходящего в этот бизнес.

В последующих главах мы поговорим более подробно об этих и других преимуществах индустрии многоуровневого маркетинга, которые обеспечили ей беспрецедентный рост во всем мире, даже в периоды глубоких финансовых кризисов. А сейчас немного об истории этого уникального бизнеса.

ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ МНОГОУРОВНЕВОГО МАРКЕТИНГА

Появление концепции многоуровневого маркетинга неразрывно связано с именем Карла Ренборга (1887-1973), американского ученого-химика, создавшего первую в мире биологически активную добавку к пище. Впоследствии его идеи привели к созданию и развитию индустрии многоуровневого маркетинга.

Карл Ренборг родился 15 мая 1887 года в городе Сент-Питерсберг, Флорида, США. Ренборг был достаточно эрудирован во многих областях - философии, религии, истории, политики, астрономии, математики, аэродинамики, химии и прав человека.

В течение 12 лет Карл Ренборг проживал в Китае, работая в различных американских нефтяных и судостроительных компаниях. Уже тогда он стал задумываться о системе правильного питания и роли витаминов в здоровье человека.

В 20-х годах он среди многих других иностранцев оказался в тюрьме, когда к власти в Китае пришли революционные силы под руководством генерала Чан Кай-Ши. Именно тогда он стал на практике проверять различные диеты, так как тюремная пища отнюдь не способствовала сохранению здоровья.

Но где было взять необходимые для организма элементы, например, железо? Ренборг нашел выход — первой пищевой добавкой стали... ржавые гвозди!

Карл добавлял их частички в тюремную пищу, потом договорился с охранниками, чтобы те приносили ему различные травы. Подобная уникальная диета позволила Карлу Ренборгу выжить и благополучно вернуться на родину в США.

В Америке Ренборг вплотную приступил к созданию различных пищевых добавок, основой для которых избрал люцерну, содержащую множество витаминов, минералов, белка и других полезных компонентов. Созданные на ее основе препараты Ренборг предложил для испытания своим знакомым, раздав продукцию бесплатно.

Однако результатов не было. Никто не стал пробовать бесплатные пищевые добавки. Поначалу это крайне удивило Ренборга, после чего он решил брать за свой товар деньги. Он понял одну простую истину - ничто бесплатное не ценится.

И вскоре после этого решения результаты не заставили себя ждать! Весть о полезных добавках получила широкое распространение. Люди просили Ренборга о встречах, чтобы получить больше информации о новом продукте.

Карл просто физически не мог справиться с огромным потоком заявок. И тогда ему пришла в голову гениальная мысль. Карл предложил друзьям самим давать информацию о пищевых добавках своим знакомым, а если те купят их, он обещал выплачивать комиссионные. Он решил платить также тем знакомым своих друзей, кто, в свою очередь, будет продвигать его товар дальше, используя свои связи и контакты.

Так родилась идея многоуровневого маркетинга. В 1934 году Карл Ренборг основал компанию «California Vitamins». Благодаря новой системе продаж, когда потребители продукта становились и его распространителями, компания всего за 5 лет достигла оборота в 7 миллионов долларов. При этом Ренборг не вложил ни одного доллара в рекламу!

В 1939 году Карл Ренборг переименовал свою компанию в «Nutrilite Products», сохранив при этом принцип распространения продукции. Его сотрудники сами приглашали на работу новичков, давали им необходимые сведения о продукте и предлагали каждому строить свою собственную сеть, приглашая в бизнес своих знакомых.

Компания «Nutrilite Products» обеспечивала всех дистрибьюторов своей продукцией и выплачивала каждому комиссионные не только за проданные им самим товары, но и за каждую продажу, совершенную лично привлеченным дистрибьютором, т.е. с так называемой «первой линии» партнеров.

Дистрибьютор компании назывался «спонсор», то есть «поручитель». Спонсор не только приглашал новичка на работу, но также брал на себя обязательство обучать его и помогать ему совершать продажи. Комиссионные дистрибьюторов зависели как от личных продаж, так и от группового товарооборота.

Таким образом Карл Ренборг положил начало бизнес-модели *одноуровневого маркетинга*. Впоследствии двое сотрудников Ренборга – Рич Де Вос и Джей Ван Эндел, успешно проработавшие в течение 10 лет в компании «Nutrilite Products», создали собственную компанию «American Way Corporation».⁶

Когда есть мечта, идея и решимость — возможно все!
Карл Ренборг

Рич Де Вос и Джей Ван Эндел послужили дальнейшему развитию концепции MLM. Во-первых, они вышли за рамки реализации только одного продукта, значительно расширив ассортимент продукции за счет хозяйственных товаров домашнего употребления.

Во-вторых, они разработали и впервые стали применять на практике так называемый *многоуровневый маркетинг-план*, выплачивая вознаграждение за объемы продаж дистрибьюторов не только первого, но также и всех последующих уровней.

Так родилась современная модель многоуровневого маркетинга, сохраняющая свою актуальность и экономическую эффективность и в настоящее время.

15 интересных фактов об MLM-индустрии

1. MLM-компании существуют в 125 странах мира.
2. История многоуровневого маркетинга насчитывает уже 80 лет. За это время в США создано более 15000 компаний и только чуть более 30 из этого количества имеют историю развития более 10 лет.
3. Если в конце 80-х в компаниях многоуровневого маркетинга работало около 5 миллионов человек во всем мире, то сейчас их около 25 миллионов. Причем это те, кто работает профессионально, с полной занятостью. Количество же дистрибьюторов с неполной занятостью - в несколько раз больше.

⁶ Сегодня она известна в России под именем «Amway».

4. Дистрибьюторы MLM-компаний распространяют по всему миру более 25 тысяч наименований продуктов и услуг.
5. В настоящее время в мире насчитывается более 4000 только крупных MLM-компаний, общий оборот которых в мире превышает 150 миллиардов долларов.
6. Прогнозируется, что до 2020 года число MLM-компаний в мире вырастет до 30 000.
7. В США в настоящее время работает более 2500 крупных MLM-компаний, 65% продукции в США продвигается именно через сетевые компании и занято в этой сфере примерно 15% населения, т.е., примерно каждый седьмой житель.
8. В Японии объем реализации товаров через MLM достигает 90%.
9. В Европе работает более 700 MLM-компаний, в Малой Азии - более 800.
10. Сегодня ежемесячно в многоуровневый маркетинг приходит более 100 тыс. человек.
11. Возраст среднестатистического MLM-предпринимателя: 37 лет.
12. Обороты MLM-компаний растут ежегодно на 20-30%, а число дистрибьюторов приближается к 30 миллионам человек.
13. В настоящее время в ассортименте MLM оказались самые разнообразные товары - страховые полисы, предметы бытовой химии, косметика, БАДы, продукты питания, пластиковые карты, украшения, посуда, компьютеры, мини-тракторы и многое, многое другое.
14. Многоуровневый маркетинг стали использовать и крупнейшие компании, такие, как Ford, Colgate, Canon, Lipton, Coca-Cola и другие флагманы бизнеса.
15. Доходы дистрибьютора MLM-компании, работающего в этой профессии 5-8 лет, сегодня не могут даже присниться человеку, который в течение того же периода времени обучался любой другой профессии.

Почему люди приходят в многоуровневый маркетинг?

Причина	мужчины	женщины	в целом
Больше денег	59%	29%	49%
Больше свободного времени	10%	36%	19%
Материальные блага	21%	15%	18%
Возможность приобретать продукцию по сниженным ценам	6%	12%	8%
Другое	4%	8%	6%

В настоящее время многоуровневый маркетинг известен и очень популярен на Западе. В Европе, США и Японии никто не сомневается в том, что «это работает». В России же он только набирает популярность.

Именно многоуровневый маркетинг как система распространения товаров становится актуальным для компаний, планирующих эффективно действовать в жестких условиях современной экономики.

Выгода от использования многоуровневого маркетинга для компаний-производителей заключается также и в том, что таким способом они могут вывести на рынок и нарастить объемы потребления продукции постепенно, что дает возможность без многомиллионных затрат захватывать новые рынки сбыта.

МНОГОУРОВНЕВЫЙ МАРКЕТИНГ КАК МЕТОД ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРА

Как я уже упоминал выше, многоуровневый маркетинг - это система продвижения товаров и услуг от производителя к потребителю через сеть независимых дистрибьюторов, которые получают вознаграждение, зависящее от объема закупаемой ими продукции. Дистрибьюторы имеют возможность привлекать к распространению товаров других людей и получать комиссионное вознаграждение от объема продукции, закупленной этими людьми.

Термин «маркетинг» означает продвижение товара или услуги от производителя или поставщика к покупателю, а слово «многоуровневый» имеет отношение к системе организации и вознаграждения людей, которые способствуют продвижению товара или услуги.

Существует 3 основных метода продвижения товаров.

1. **Розничная торговля** — наиболее привычный нам традиционный способ продаж через сеть розничных магазинов. Продажи через интернет можно условно также отнести к данному методу продвижения товаров.
2. **Прямые продажи** — способ продаж, при котором торговые представители предлагают свои товары и услуги напрямую потенциальным покупателям. В данном случае устраняется «лишнее звено» - розничный магазин - в цепочке между производителем и потребителем продукции.
3. **Многоуровневый маркетинг** — способ продвижения товара напрямую от компании-производителя потребителю продукции. При этом потребитель продукции получает возможность получать прибыль от создания оборота продукции.

*Цель маркетинга — сделать усилия по сбыту ненужными.
Его цель - так хорошо познать клиента,
что товар или услуга будут точно подходить последнему
и продавать себя сами. Питер Друкер*

Многоуровневый маркетинг не следует путать с двумя другими методами, особенно с прямыми продажами, которые очень часто ошибочно принимают за MLM.

Большая часть предубеждений против многоуровневого маркетинга сводится к тому, что многие люди просто не видят разницы между MLM и прямыми продажами. Данное заблуждение находит свое объяснение в том, что многие известные MLM-компании принадлежат Ассоциации прямых продаж и принимают участие в программах прямых продаж.

Существует несколько характерных признаков, которые позволяют отличить MLM-бизнес от торговли в розницу и от компаний прямых продаж.

Главное принципиальное отличие заключается в том, что в MLM *вы работаете только на себя*. И, работая на себя, вы оптом закупаете продукцию компании, с которой вы сотрудничаете.

Вы можете использовать эту продукцию сами – более того, это даже приветствуется. Немалое количество людей сотрудничают с той или иной MLM-компанией именно из-за возможности делать оптовые закупки продукции, которая им нравится.

Рассмотрим отличия этих трех моделей продвижения продукции более подробно.

СРАВНЕНИЕ МОДЕЛЕЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ, ПРЯМЫХ ПРОДАЖ И MLM

Для того чтобы более точно определить, в чем суть модели многоуровневого маркетинга, давайте наглядно проследим, как происходит движение товара от производителя до потребителя в традиционной *модели розничной торговли*.

Модель розничной торговли

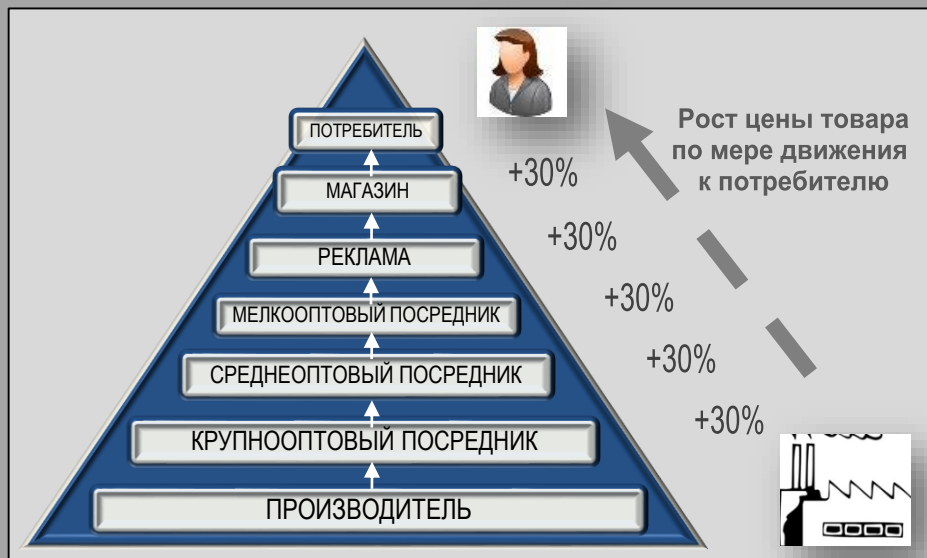
Как видно на рисунке ниже, компания-производитель передает свою продукцию для реализации посредникам вверх по цепочке. Посредников на пути движения товара от производителя до потребителя несколько:

- крупные оптовые организации;
- региональные дилеры;
- склады;
- мелкие оптовики;
- розничные магазины.

Каждая организация, представляющая собой звено в этой цепочке, добавляет в стоимость товара свои затраты, а также закладывает прибыль. С целью упрощения модели в схеме указано увеличение цены продукта на 30% вверх по цепочке от производителя до потребителя. В реальной практике где-то закладывается меньше, где-то – больше.

В итоге цена увеличивается в несколько раз, и потребитель, приобретая товар в розничном магазине, значительно переплачивает. В результате того, что товар до потребителя движется долго, существенно возрастает цена и вследствие этого снижается конкурентоспособность товара. А это далеко не всегда выгодно компании-производителю.

Схема движения товара в модели розничной торговли



Модель прямых продаж

Вследствие того, что традиционная модель розничных продаж не всегда выгодна для производителей, они стали рассматривать различные варианты прямого выхода на потенциальных потребителей.

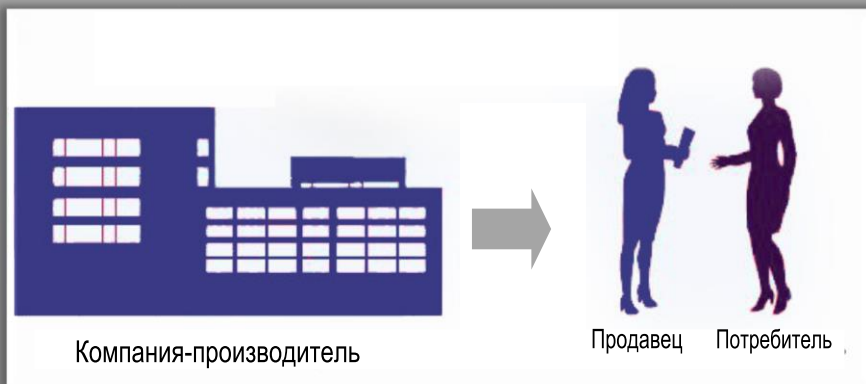
Это стало возможным благодаря *модели прямых продаж*, а именно - продаже товаров или услуг непосредственно потребителям, минуя розничную сеть. Продажи осуществляются через торговых агентов. Таким образом, модель прямых продаж исключает целую цепь посредников, заменяя их на одного единственного: агента – продавца.

В этой модели производитель сам набирает и обучает продавцов. Продавцы, или агенты по продажам, зарабатывают комиссионные от объема своих продаж.

Прямые продажи выгодны для потребителей из-за удобства и качественного сервиса, включающего персональную демонстрацию продуктов с подробным описанием их особенностей, доставку на дом и предоставление гарантий.

Минусом данной схемы продаж для потребителя является то, что вопрос качества продукции, а также предоставления гарантий в значительной мере остается на совести компании-производителя.

Схема движения товара в модели прямых продаж



По данным продаж, потребители предпочитают прямые продажи из-за удобства предоставляемых услуг, включая индивидуальный подход при демонстрации продукции, доставку на дом и щедрые гарантии удовлетворения.

Суммарный годовой оборот MLM-компаний на сегодняшний день составляет более 160 миллиардов долларов. В отличие от модели франчайзинга, первоначальные индивидуальные затраты на бизнес прямых продаж, как правило, незначительны и не требуют приобретения инвентаря, а также получения кредитов.

Модель многоуровневого маркетинга

Многоуровневый маркетинг *позволяет полностью исключить посредников*, которые присутствуют в первых двух моделях - розничных и прямых продаж. Это обеспечивает товару или услуге прямой путь от компании-производителя до потребителя. Таким образом, многоуровневый маркетинг является самым эффективным методом продвижения товара, позволяющим экономить значительные средства на рекламе, а также на аренде складов и магазинов.

Термин «многоуровневый» обозначает систему поощрения партнеров, организовывающих товарооборот путем привлечения новых потребителей. Как упоминалось выше, эта индустрия позволяет создать успешный бизнес с минимальными инвестициями времени и денег.

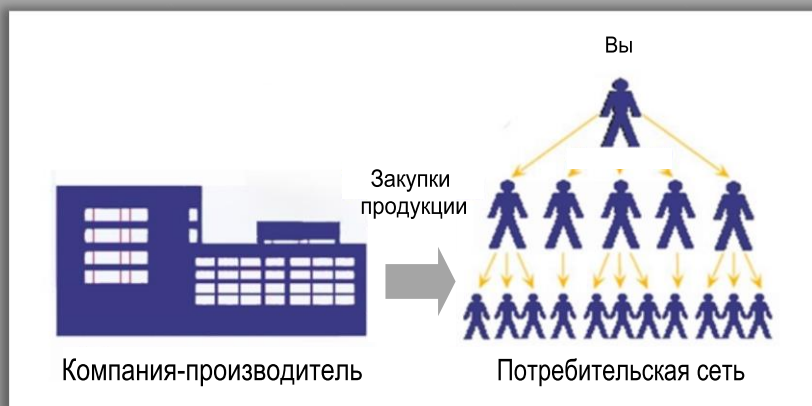
К сожалению, по причине недостатка достоверной информации и экономического образования, многие до сих пор ничего не знают о многоуровневом маркетинге и о тех возможностях, которые открывает этот бизнес.

А бывает и хуже - не разобравшись в данном вопросе, человек путает совершенно разные понятия. Такие понятия, как «прямые продажи», «многоуровневый маркетинг» и «финансовая пирамида» для него значат одно и то же.

Главное отличие многоуровневого маркетинга от прямых продаж заключается в том, что продвижение товара в MLM является, по сути, *побочным результатом построения многоуровневой организации*.

Предприниматель MLM занимается не личной продажей товара, а организацией сбытовой сети путем привлечения и обучения новых партнеров. Привлеченные партнеры, в свою очередь, повторяют его действия от уровня к уровню.

Схема движения товара в модели многоуровневого маркетинга



Таким образом, продвижение товара происходит естественным путем, поскольку каждый участник сети является потребителем продукции, за счет этого и формируется товарооборот. Все партнеры имеют возможность создавать неограниченное количество уровней своей организации, поскольку взаимодействуют с компанией на одинаковых условиях.

Доход в многоуровневом маркетинге выражается в виде комиссионного вознаграждения и распределяется на все уровни организации согласно *маркетинг-плану компании*.

Маркетинг-план – главный документ MLM-компании. В нем детально отражены все условия получения квалификаций и вознаграждений от компании.

Компания экономит значительные средства на рекламе, аренде складов и магазинов, поскольку использует наиболее эффективный метод продвижения товара – *через личные рекомендации*, от человека к человеку.

Подобная экономия может составлять в разных MLM-компаниях от 50% до 70% от цены товара. Эти средства компания достаточно щедро распределяет между участниками сети в виде процентов от товарооборота каждой конкретной организации, т.е. «возвращает в сеть».

Более того, поскольку MLM-компаниям нет необходимости тратить значительные средства на рекламу, они имеют возможность вкладывать больше денег в *развитие товарного производства*. В результате они добиваются более высокого качества товаров по сравнению с товарами, которые поступают в розничную торговлю.

5 ОТЛИЧИЙ MLM ОТ ПРЯМЫХ ПРОДАЖ

Большая часть людей достаточно ясно понимает разницу между многоуровневым маркетингом и розничными продажами. Но при этом многие путают его с прямыми продажами. Давайте внесем больше ясности в этот вопрос.

Для этого приведем основные отличия многоуровневого маркетинга от прямых продаж.

1. В прямых продажах вы работаете в первую очередь с «холодными» контактами, т.е. с незнакомыми людьми. В многоуровневом маркетинге вы имеете дело в основном с «теплыми» контактами, т.е. с вашими знакомыми.
2. Агент прямых продаж, как правило, заинтересован совершить продажу однажды на максимальную сумму. Вследствие этого, качество продукции его не особенно волнует – ведь, скорее всего, он больше никогда не увидит своего клиента. Предприниматель MLM заинтересован в том, чтобы вы стали его постоянным клиентом, поэтому предлагает вам качественную продукцию.
3. Агенты прямых продаж работают, как правило, с товарами длительного пользования, например, с пылесосами или посудой. Предприниматель MLM работает с продукцией ежедневного пользования, имея при этом постоянную клиентскую базу.

4. Агент прямых продаж часто бывает нагружен сумками с товаром, поскольку его основная работа – поиск и продажа продукции новым клиентам. Предпринимателю MLM нет необходимости носить товар с собой, поскольку клиенты покупают не у него лично, а напрямую в компании по его рекомендации. Он всегда опрятен и элегантно одет – в MLM-компаниях вопросу внешнего вида и делового стиля партнеров придается серьезное значение.
5. Если вы, работая в прямых продажах, захотите оставить компанию и работать в другом месте, вам придется начинать все сначала. Будучи партнером MLM-компания, вы можете переехать в другой город, и даже в другую страну, сохранив свою структуру. Вне зависимости от вашего местонахождения, ваш бизнес всегда остается с вами.

ТРИ МОДЕЛИ СОТРУДНИЧЕСТВА С MLM-КОМПАНИЕЙ

Перед тем, как начать сотрудничество с MLM-компанией, следует определиться с целями. От этого будет зависеть, какой из вариантов сотрудничества вы выберете.

Какие же существуют варианты сотрудничества с MLM-компанией? Их всего три:

Вариант 1. Экономия: закупка продукции по льготной цене.

Вариант 2. Модель малого бизнеса: продажи.

Вариант 3. Модель большого бизнеса: построение структуры.

Давайте рассмотрим их подробнее.

Вариант №1

Модель «Экономия»: закупка продукции со скидкой

Основа успеха в MLM – высокое качество продукции. И практически все серьезные MLM-компании это понимают. Поэтому подавляющее большинство компаний выпускает продукцию, действительно превосходящую по качеству аналоги, которые продаются в розничной сети.

Многие люди, попробовав продукцию, оценивают ее высокое качество и принимают решение стать клиентами. Это позволяет им экономить на закупке продукции для личного пользования.

Становясь клиентом компании, *вы получаете возможность закупать продукцию компании не по розничной, а по партнерской цене*, что в среднем на 25-30% дешевле. А это в течение года дает серьезную экономию бюджета.

Модель «Малый бизнес»: розничные продажи

Данный вариант позволяет вам не только экономить на закупке продукции, приобретая ее по партнерской цене. Вы можете также продавать ее в розницу, получая прибыль.

Кстати, самая распространенная ошибка в понимании сути MLM - это убеждение в том, что для успешного бизнеса обязательно нужно что-то продавать. При этом слово «продажа» у большинства людей вызывает скорее негативные эмоции.

Разумеется, совсем без внимания этот вопрос оставлять не стоит. Некоторые MLM-программы даже требуют некоторой квоты розничных продаж для того, чтобы определить размер премии.

Однако в MLM-бизнесе не нужно продавать товары в традиционном смысле этого слова. Нет необходимости ходить по квартирам, пытаясь продать что-то незнакомым людям. Этим занимаются не MLM-предприниматели, а распространители компаний прямых продаж.

Все наиболее крупные и серьезные MLM-компании утверждают, что для успешной работы достаточно, если вы просто делитесь качеством товаров или услуг со своими знакомыми и друзьями.

Этот вариант потому и называется *моделью малого бизнеса*, поскольку, как правило, его используют как дополнительный заработок помимо основного места работы.

Таким способом при должных усилиях можно зарабатывать достаточно стабильные, но относительно небольшие деньги. По-настоящему серьезные деньги можно заработать, только используя возможности третьего варианта партнерства.

Вариант №3

Модель «Большой бизнес»: построение организации

Модель большого бизнеса заключается в *создании собственной структуры*. Этот вариант для людей, которые настроены на развитие серьезного бизнеса и на получение действительно большого дохода.

В данном случае вы концентрируетесь на создании и развитии собственной организации, привлекая, обучая и развивая новых партнеров. Ваши продажи станут естественным результатом создания собственной структуры.

Здесь вам понадобятся в большей степени навыки личного тренера и наставника, а также умение обучать и развивать людей. Создавая собственную структуру, вы строите сеть, по которой будут проходить ваши товары.

Чтобы достичь больших успехов в этом бизнесе, необходимо соблюдать баланс: с одной стороны, вы должны привлекать людей и обучать их бизнесу, а с другой - создавать основную сеть покупателей.

Этот способ намного эффективнее, поскольку вы и ваши партнеры занимаетесь розничными продажами лишь в незначительной степени.

Привлечение и обучение новых партнеров — это то, что заставляет многоуровневый маркетинг развиваться. А когда ваша структура развивается, вы становитесь преуспевающим, независимым бизнесменом. В этом случае вы сам себе хозяин!

MLM-компании действительно позволяют много заработать. Иногда даже неприлично много. В одних компаниях этой цели можно достичь быстрее, в других - медленнее. Но в любом случае ваш доход зависит не от ваших личных продаж, а от создания собственной структуры.

Практически все MLM-компании позволяют своим партнерам зарабатывать, занимаясь исключительно продажами. И есть немало примеров профессиональных продавцов, преуспевших в этом. Однако настоящий финансовый успех возможен лишь при создании собственной структуры, выполняющей роль «системы сбыта».

Главное, что вам для этого нужно — это искреннее желание помочь людям создать собственное дело. Часто люди, делающие первые шаги в MLM-бизнесе, рассчитывают заработать лишние 10-15 тысяч рублей в месяц. Но потом они осознают, что, если серьезно заняться этим бизнесом, можно выйти в течение 3-4 лет на уровень ежемесячного дохода в 300-500 тысяч рублей и более, оставаясь при этом хозяином своего времени.

В многоуровневом маркетинге успех достигается благодаря помощи другим людям, а не конкуренции с ними.

Джон Нешбит

Многоуровневый маркетинг - это по-настоящему грандиозный бизнес! И большинство людей даже не подозревает, насколько он грандиозен. В последующих главах мы сможем более внимательно рассмотреть основные принципы, по которым работает MLM-бизнес.

Индустрии MLM уже более 80 лет. Компании, существующие более 20 лет, получают ежегодную прибыль в несколько миллиардов долларов! Приняв решение начать бизнес многоуровневого маркетинга, вы также сможете участвовать в распределении этой прибыли. Так почему бы и вам не получить свой кусок этого пирога?

Глава 5

MLM И ФИНАНСОВЫЕ ПИРАМИДЫ

*Афера - творческий подход к бизнесу.
Арон Вигушин*

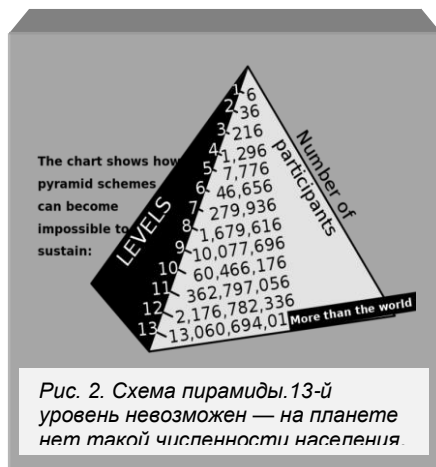
Всем, кто знаком с индустрией многоуровневого маркетинга не понаслышке, известно, что в ней есть и свои проблемы. Одной из основных проблем MLM-индустрии является такое незаконное явление, как *финансовые пирамиды*.

Разумеется, нелегальные финансовые пирамиды не имеют никакого отношения к MLM-бизнесу. Многоуровневый маркетинг – это мощная индустрия, возраст которой, как мы уже знаем, составляет более 80 лет. Бизнес MLM, в отличие от финансовых пирамид, абсолютно легален.

На родине многоуровневого маркетинга, в США, эта индустрия признана настолько, что с середины 80-х годов прошлого века концепция MLM преподается в качестве отдельной дисциплины в ряде университетов.

Тем не менее, в сознании обычного человека, не очень хорошо разбирающегося в экономических вопросах, ввиду некоторой внешней схожести, понятия «MLM» и «финансовая пирамида» нередко сливаются воедино.

К сожалению, в России это довольно распространенное заблуждение. И если в вашем понимании также не существовало видимой разницы между этими двумя понятиями, то в данной главе мы с вами сможем избавиться от этого ошибочного суждения. Давайте разберемся, что такое финансовые пирамиды, и в чем состоит их отличие от MLM-компаний.



5 ОТЛИЧИЙ MLM-КОМПАНИИ ОТ ФИНАНСОВОЙ ПИРАМИДЫ

Итак, в чем, собственно, заключается отличие многоуровневого маркетинга от финансовой пирамиды? Существует, по меньшей мере, *пять факторов*, которые помогут выявить незаконную пирамиду.

1. Наличие реально существующего товара

Первое и принципиальное отличие MLM-бизнеса от финансовой пирамиды в том, что *в MLM-компаниях обязательно есть товар*, который, как правило, имеет высокое качество и обладает реальной ценностью. Товары в MLM распространяются через сеть дистрибьюторов.

В отличие от традиционного бизнеса, в котором компания платит оптовикам, розничным магазинам и рекламным агентствам, MLM-компания направляет эти средства на выплату комиссионных вознаграждений своим дистрибьюторам (партнерам).

Схема выплат в MLM бывает двух видов:

- ✓ Первый вариант: выплаты партнеру зависят только от проданного им лично товара — это обычные прямые продажи.
- ✓ Второй вариант: выплаты от объемов продаж, созданных вашей структурой, т.е. привлеченных вами партнеров.

В финансовой пирамиде целью является *привлечение как можно большего числа так называемых «инвесторов»*, а проще говоря — обманутых вкладчиков. Основная задача «сотрудников» организаций, работающих по пирамидальным схемам — постоянное воздействие на людей с целью привлечения средств обманным путем.

Схемы выплат в финансовой пирамиде:

- ✓ Первая — «вложи и жди». Кроме первоначального вложения инвестиций, ничего более делать не нужно, необходимо только ждать своей прибыли.
- ✓ Вторая — «вложи и привлекай». Кроме вложения личных инвестиций, необходимо постоянно привлекать новых вкладчиков, получая свои комиссионные от объема привлеченных средств.

Вывод: в MLM-компаниях деньги поступают от объемов реализованной продукции, в финансовой пирамиде — из взносов последующих участников.

2. В MLM не обещают быстрых денег

MLM-бизнес предлагает человеку не только деньги, но также *личностный рост и развитие*. Занимаясь MLM-бизнесом, человек преодолевает собственные слабости, пробует делать то, чего раньше никогда не делал. Вместе с первыми успехами этот бизнес позволяет поверить в себя и свои силы, посмотреть на себя со стороны, понять свои сильные и слабые стороны. И при этом зарабатывать деньги.

В финансовой пирамиде людей изначально прицеливают и настраивают на «халяву»: принеси деньги, пригласи еще двоих-троих людей и жди, когда на тебя посыплется деньги. Что ж, некоторым людям нравится такой принцип – ничего ни делая, ждать быстрых денег. Но к MLM это не имеет никакого отношения.

Вывод: в MLM вы проводите постоянное обучение и развитие своих партнеров, оказываете им помощь, а также информационную и дружескую поддержку. В финансовой пирамиде изначально ведется вербовка людей с целью их вовлечения в обманную схему, привлечения все новых и новых вкладчиков и обучения нечестным и недобросовестным способам получения дохода.

3. Размер вступительного взноса

В обоих случаях - как в MLM, так и в финансовых пирамидах, существует вступительный взнос. Инвестиции в MLM-бизнесе *минимальны и оправданы*. Вступительный взнос в MLM-компаниях составляет, как правило, от 500 до 3000 рублей. При этом вы получаете набор печатных и мультимедийных материалов для изучения продукции и обучения навыкам развития бизнеса, а также стартовый набор продукции компании.

В финансовых пирамидах вступительный взнос – это значительное финансовое вложение или обязательная покупка товара на большую сумму. Но чаще всего взносы взимаются не за конкретный товар, а за право участвовать в так называемом «бизнесе».

При этом взносы, как правило, составляют несколько десятков, а порой и сотен тысяч рублей. Исключения составляют многочисленные интернет-пирамиды, в которых сумма входа может быть небольшой. Однако никакой продукции вы, разумеется, не получите.

Вывод: в MLM-бизнесе заинтересованы в том, чтобы вы смогли достаточно просто и необременительно с финансовой точки зрения начать бизнес и успешно развивать его. Вышестоящие партнеры зарабатывают не тогда, когда вы вступаете в бизнес, а когда вы сами начинаете зарабатывать.

В финансовых пирамидах, напротив, основные деньги делаются на вербовке новичков. Поэтому вступительный взнос обычно велик. При этом пирамиды часто маскируют вступительный взнос под разными предлогами, объясняя, что деньги взимаются за «контракт», обучение, компьютерное обслуживание и т.д.

4. Уровень финансового риска

Начиная бизнес с MLM-компанией, вы вкладываете средства в закупку продукции. При этом вы имеете возможность ее реализовать, либо применить для личного пользования.

Таким образом, вступая в бизнес MLM, вы, по сути, ничего не теряете. В любой момент вы можете без каких-либо потерь просто прекратить заниматься бизнесом. *Все известные MLM-компании предоставляют возможность вернуть приобретенную ранее продукцию.*

Финансовые пирамиды предусматривают выплату бонусов исключительно за новых участников. Вкладывая свои средства в такого рода проекты, вы идете на большой риск - можно прогореть и остаться без денег. Кроме того, будучи вовлеченным в пирамидальную схему, вы, как правило, не имеете возможности в любой момент прекратить свое участие в проекте и возратить свои средства.

Вывод: вступление в MLM-бизнес значительно менее рискованно во всех отношениях. В финансовой пирамиде, напротив – риск потери средств максимален.

5. Легальность бизнеса

Ключевым отличием MLM-бизнеса от финансовой пирамиды является *фактор легальности*. И для любого трезвомыслящего человека это определяющий фактор.

Финансовые пирамиды – это мошеннические структуры. Осознанно или неосознанно, участники пирамид обманывают тех, кого привлекают в подобные схемы. Мало кто согласится оплачивать свое членство в пирамиде при условии, что с самого начала будет располагать информацией о неуклонно убывающих шансах на получение денежной компенсации.

Пирамидальные схемы противозаконны, и существует реальный риск того, что деятельность пирамиды привлечет внимание правоохранительных органов. За последние годы значительное число организаторов подобных схем были привлечены к уголовной ответственности, а участники потеряли все свои сбережения.

МНОГОУРОВНЕВЫЙ МАРКЕТИНГ – НА 100% ЛЕГАЛЬНЫЙ БИЗНЕС

MLM-бизнес – надежный источник для получения легальных доходов. Многоуровневый маркетинг – это метод, который используется легитимными и добросовестными компаниями различных отраслей бизнеса для продвижения своих товаров и услуг.

Доходы дистрибьюторов являются мерилом их успеха и зависят, в том числе, от того, насколько предлагаемая ими продукция востребована конечным потребителем. Компании многоуровневого маркетинга обеспечивают возможность для многих людей начать собственный бизнес, не требующий больших первоначальных затрат.

Лидеры MLM-бизнеса – открытые, успешные и зачастую весьма известные люди. Им нет необходимости скрываться, как это делают организаторы финансовых пирамид. Напротив, они с гордостью говорят о своем бизнесе.

Среди лидеров этого бизнеса такие мультимиллионеры, как Том Шрайтер, Джон Каленч, Джон Милтон Фогг, Риджли Голдсборо, Сэнди Элсберг, Дон Файлла, Эрик Уорри и Ренди Гейдж. Среди инвесторов – такие миллиардеры, как Дональд Трамп, Роберт Кийосаки, Ричард Бренсон и Уоррен Баффет.

Среди компаний, активно использующих бизнес-модель MLM, появляется все больше грандов мировых товарных и финансовых рынков. Это такие мультинациональные компании, как Coca-Cola, Citibank, Colgate, Gillette, IBM, General Motors, Visa, Ford, Lipton, Cannon, Toyota, Sharp, Xerox, и многие другие.

Времена «лихих девяностых» с их безразличием к способам получения доходов давно ушли в прошлое. В настоящее время для подавляющего большинства людей *фактор легальности и прозрачности дохода* является весьма значимым.

Высшая ступень карьеры в MLM-бизнесе – стабильный и высокий доход, великолепный стиль жизни, а также возможность отдыхать, разъезжая по всему миру. Высшая ступень карьеры в финансовой пирамиде – казенные харчи и возможность «отдыхать» за решеткой.

*Многоуровневый маркетинг – это совершенный бизнес.
Потому что он строится на доверии, общении и помощи
другим людям. Мерлин Фергюсен*

Я искренне надеюсь, что приведенная выше информация поможет вам избежать участия в финансовых пирамидах.

В любом случае, не стоит торопиться, принимая решение о начале сотрудничества с компанией. Не позволяйте подгонять себя. Помните, что возможность начать успешный бизнес с законной MLM-компанией сохранится и через несколько дней, недель и месяцев.

А вот призывы «вступить, пока не поздно» или сообщения типа «это предложение действует только сегодня» для вас должны послужить сигналом опасности.

В России осуществляет свою деятельность Ассоциация прямых продаж, которая является членом Всемирной федерации ассоциаций прямых продаж (WFDSA), Европейской ассоциации прямых продаж (SELDIA), и регламентирует деятельность компаний, работающих в MLM-индустрии.⁷

⁷ Более подробную информацию о компаниях-членах Ассоциации вы можете найти на сайте www.rdsa.ru.

РЕАЛЬНАЯ СТАТИСТИКА MLM-БИЗНЕСА

КОЛИЧЕСТВО MLM-КОМПАНИЙ В МИРЕ

Количество MLM компаний в США более 2500
Количество MLM компаний в Европе 700
В такой маленькой стране, как Малайзия 800
Количество MLM-компаний в России более 500
Общее количество MLM компаний в мире более 6000

МИРОВОЙ ОБОРОТ ИНДУСТРИИ MLM

Товaroоборот MLM-компаний Японии 30 млрд \$
Товaroоборот MLM-компаний в Европе свыше 20 млрд \$
Товaroоборот MLM-компаний в России около 2 млрд \$
Средний товарооборот лидирующих компаний MLM 10-12 млрд \$/год
Ежегодный средний рост оборота MLM-компаний до 25%
Общий оборот всех компаний MLM более 150 млрд \$

СКОЛЬКО ЗАРАБАТЫВАЮТ В MLM

В США миллионерами за счет многоуровневого маркетинга стали около 400 000 человек
Количество дистрибьюторов MLM в мире, которые ежедневно становятся миллионерами - 50 человек
Рекордный чек в MLM-бизнесе - 850 000 \$ в месяц

СТАТИСТИКА БИЗНЕСА MLM

Страны, имеющие на своей территории компании MLM 125 стран
Профессионально занимаются MLM более 20 млн человек
Количество активно ведущих MLM бизнес 40% зарегистрированных
Количество человек в мире, ежедневно приходящих в MLM 100 000 человек
Количество населения США, занимающегося MLM-бизнесом..... 5%
Количество населения, занимающегося MLM-бизнесом в мировом масштабе 2%
Количество MLM-дистрибьюторов – женщин 82%

Глава 6

ДЕНЕЖНАЯ МАШИНА MLM

*Кто хочет разбогатеть в течение дня, будет повешен в течение года.
Леонардо да Винчи*

Я люблю шахматы. Это поистине великолепная игра. Она удивительно гармонично сочетает в себе элементы искусства и соревновательный дух. Это игра, которая, с одной стороны, основывается на четких правилах и стройной теории, а с другой — предоставляет необъятный простор для импровизации. Шахматы дают ощущение творческой свободы.



Очень многие выдающиеся ученые, писатели и правители не просто умели играть в шахматы, но и очень любили эту древнюю игру. Лев Николаевич Толстой писал: «Я люблю шахматы, потому что это хороший отдых. Они заставляют работать головой».

Первую в своей жизни партию в шахматы я сыграл в пять лет. В те годы, а это была середина 80-х, весь Советский Союз с живейшим интересом наблюдал за противостоянием двух советских шахматных гроссмейстеров – Анатолия Карпова и Гарри Каспарова.

В СССР шахматы стали частью национальной культуры. В советскую эпоху они также имели значительное пропагандистское наполнение в противостоянии с Западом.

Говорят, что в России поэт всегда был больше, чем поэт, а писатель - больше, чем писатель. А шахматист в Советском Союзе был больше, чем шахматист.

Ведущие гроссмейстеры становились объектами поклонения. Восхищение интеллектом плюс тот шарм, который дает только ореол победителя, а если точнее - непобедимого победителя.

Ни спортсмены, ни писатели и поэты не обладали в глазах рядовых граждан этим сочетанием, сочетанием высочайшего интеллекта и ореола спортивного триумфатора. Это было исключительно призванием лидеров советской шахматной школы.

Между тем, шахматы имеют очень давнюю историю, которая нашла отражение в красивой легенде, рассказывающей о том, как появилась на свет эта замечательная игра.

ЛЕГЕНДА О ПРОИСХОЖДЕНИИ ШАХМАТ

В давние времена, примерно полторы тысячи лет тому назад, Индией правил молодой и легкомысленный раджа Баграм. Он был очень вспыльчив, самоуверен, не желал прислушиваться к советам своих помощников и в результате постоянно воевал со своими соседями. Он знал только один язык - язык силы.

Политика Баграма довела Индию до разорения. Вооруженные конфликты уносили жизни тысяч и тысяч подданных - бывших крестьян, которым пришлось надеть военную форму и отправиться на поле брани. Как следствие, другие поля - те, на которых растет зерно - пустели и зарастали сорняками. На великую страну опускался призрак голода.

Придворные мудрецы ломали голову над тем, как образумить юного раджу и отучить его нападать на соседей по малейшему поводу. И, наконец, придумали «игрушечную войну» - шахматы. Изобрел их хитроумный Назирь, сын Дагеров.

В шахматы играют двое. У каждой из сторон есть пехота, конница и даже могучие индийские слоны - все точно так же, как в настоящей армии того времени. Перед началом сражения обе армии равны. Поэтому в шахматах побеждает не тот, кто поставит под ружье больше крестьян, а тот, кто дальновиднее и умнее. Шахматист должен быть не только бесстрашным и решительным, но также хладнокровным, терпеливым и обладать гибким мышлением.

Шахматы очень понравились Баграму. Он велел всем своим подданным научиться этой игре и вел с ними бесконечные сражения. Также раджа захотел отблагодарить Назиря за его изобретение и спросил мудреца, какую бы он хотел получить награду.

Назирь смиренно поклонился и ответил:

- О, великий Баграм! Вели положить на первую клетку шахматной доски одно пшеничное зернышко...

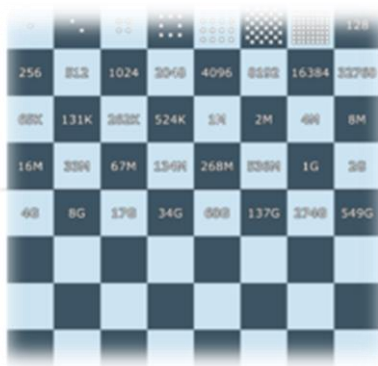
- Это и есть то вознаграждение, которое ты хочешь получить? - удивился раджа.

- Повелитель, я еще не закончил свою мысль. На вторую клетку пусть твои слуги положат два зернышка, на третью - четыре, на четвертую - еще в два раза больше, то есть восемь зернышек. И на каждую последующую клетку пусть кладут в два раза больше зерен, чем на предыдущую.



- Вот так ты, оказывается, ценишь мою щедрость! - возмущился Баграм. - Ну, хорошо, ты получишь свой мешок пшеницы!

Однако Назирь почтительно попросил раджу не спешить с выводами и все аккуратно посчитать. А когда придворные математики сосчитали нужное количество зерен, то не смогли скрыть своего изумления. Оказалось, чтобы расплатиться с мудрецом, нужно 18 446 744 073 709 551 615 зерен пшеницы.



Вы оценили преимущества многоуровневого маркетинга и решили посвятить 1 год развитию собственного MLM-бизнеса, выделяя в среднем 10-15 часов в неделю, совмещая его с работой по найму.

Далее нарисуем математическую модель вашего бизнеса и рассчитаем ваш ежемесячный доход от бизнеса через год.

Давайте представим себе, что, затрачивая на развитие бизнеса 10-15 часов в неделю, вы будете рассказывать о бизнесе 1 человеку в день. Допустим, что вы будете делать это только в рабочие дни. В итоге у вас получится минимум 20 встреч в месяц.

Ваша задача – привлекать 1 человека в месяц и обучать его делать то же самое. При 20 встречах в месяц эта цель вполне достижима.

Таким образом, по итогам первого месяца количество людей в вашей бизнес-структуре равно двум (с учетом вас), по итогам второго месяца – у вас 4 человека, и т.д.

Далее включается закон геометрической прогрессии. Попробуйте угадать, какое количество партнеров в бизнесе вы будете иметь через год? Результаты вас приятно удивят.

Геометрический рост вашего бизнеса в течение 1 года

ВРЕМЯ	КОЛИЧЕСТВО ПАРТНЕРОВ
1-й месяц	2
2-й месяц	4
3-й месяц	8
4-й месяц	16
5-й месяц	32
6-й месяц	64
7-й месяц	128
8-й месяц	256
9-й месяц	512
10-й месяц	1024
11-й месяц	2048
12-й месяц	4096

Рис. 3. Геометрическая прогрессия в многоуровневом маркетинге.

В итоге ровно через год количество людей в вашем бизнесе составит 4096 человек! Это классическая методика «1+1», предложенная Президентом Международной ассоциации компаний многоуровневого маркетинга Дорис Вуд.

Как видите, это простая схема построения вашей сети, в которой не нужно особо «надрываться» - достаточно приглашать в бизнес и обучать 1 человека в месяц.

Рассмотрим эту схему более подробно.

Как будет расти ваш бизнес в течение года

1-й месяц. В первый месяц работы вы приглашаете в свою сеть одного человека – и вас уже двое. Это вы и партнер вашей первой линии. *Первая линия* – это партнеры, приглашенные в бизнес лично вами. Вы уделяете этому партнеру внимание, обучив его, как делать то же самое.

2-й месяц. На второй месяц вы приглашаете еще 1 человека в свою первую линию и помогаете своему первому партнеру пригласить его знакомого в компанию. К концу второго месяца вас уже четверо.

3-й месяц. Вы приглашаете еще 1 человека в первую линию и двоим своим партнерам в первой линии помогаете сделать то же самое. На третий месяц в вашей структуре вместе с вами 8 человек.

4-й месяц. Вы приглашаете еще 1 человека в первую линию и помогаете вашим партнерам пригласить еще 3 человек. Здесь может показаться, что ваша нагрузка продолжает расти, однако это не так. К этому времени ваш самый первый партнер имеет свою структуру. В течение 3 месяцев вы помогли ему приглашать людей в первую линию, теперь он уже может продолжать работу самостоятельно.

5-й месяц. На пятый месяц вы продолжаете приглашать лично одного человека и помогать партнерам в приглашении троих. К исходу пятого месяца в вашей сети – 32 партнера.

6-й месяц. Таким образом, через полгода ваша структура насчитывает 64 человека, а через год – 4096 человек!

На основе данной схемы мы можем примерно рассчитать ваш уровень дохода в многоуровневом маркетинге через год.

Существует различная статистика по количеству людей, которые остаются в бизнесе через определенное время. Разумеется, не все приглашенные останутся в бизнесе через год. Однако в целях упрощения схемы расчета мы просто поделим количество людей на 2.

Таким образом, предположим, что через 12 месяцев в вашем бизнесе осталась лишь половина людей, т.е. не 4000, а только 2000 человек.

Необходимо также иметь ввиду, что бизнес многоуровневого маркетинга работает на основе движения товара. То есть люди в вашей структуре выполняют свои обязательства по личным закупкам, из которых состоит товарооборот. Мы говорим о ежемесячных закупках продукции для личного пользования.

Предположим, что из 2000 человек, оставшихся в вашем бизнесе, только половина, т.е. 1000 человек, будут делать ежемесячные закупки. Остальные партнеры будут также делать закупки на нерегулярной основе, но мы их учитывать не будем.

Также мы не будем здесь учитывать тот оборот, который приносят дополнительные продажи.

ВАШ ДОХОД В MLM-БИЗНЕСЕ ЧЕРЕЗ 1 ГОД

Рассчитаем ежемесячный оборот вашей структуры:

1000 человек x 100 USD (сумма ежемесяч. закупки) = **100 000 USD**
(оборот структуры)

*На основе оборота вашей структуры рассчитаем ваш примерный
ежемесячный доход:*

100 000 USD x 10% (средний доход от оборота) = **10 000 USD**

Таким образом, при правильной постановке дела, в многоуровневом маркетинге каждый может в течение 1 года выйти на доход в 10 000 USD. При этом важно понимать, что это модель бизнеса, предполагающая определенный уровень активности ваших бизнес-партнеров. Разумеется, не все будут делать одинаковый оборот – кто-то будет делать больше, кто-то – меньше.

Однако важен принцип, позволяющий понять, откуда берется доход в многоуровневом маркетинге. *Этот путь при должном усердии может пройти каждый.* В реальной жизни у кого-то получится пройти этот путь за 2-3 года, а кто-то, возможно, сможет пройти его быстрее. В этом бизнесе все зависит только от вас!

МЕХАНИЗМ СОЗДАНИЯ БОГАТСТВА В MLM

Итак, после того как мы разобрались с тем, как работает закон геометрической прогрессии в многоуровневом маркетинге, рассмотрим подробнее *механику этого бизнеса*.

Предположим, что вы, вдохновившись идеей многоуровневого маркетинга и теми возможностями, которые он предоставляет, выбрали надежную компанию и начали развивать свой бизнес.

При этом, вы, следуя пошаговой системе ведения бизнеса, пригласили 5 своих знакомых, готовых уделять бизнесу 10–15 часов в неделю. Вы и ваши партнеры делаете личный товарооборот по 3000 рублей в месяц.

Личный товарооборот - это продукция, приобретенная в компании для себя и своих знакомых. Каждый, кто нацелен серьезно заниматься MLM-бизнесом, сможет легко организовать товарооборот 3000 рублей в месяц.

Что для этого нужно? Все мы, так или иначе, приобретаем в магазинах и супермаркетах продукцию ежедневного пользования: косметику, парфюмерию, витамины, товары для здоровья и т.д.

Поступая таким образом, мы, по сути, помогаем делать бизнес производителям данной продукции и розничным магазинам – они зарабатывают на нас. Ваша задача, после того как вы стали партнером MLM-компании и убедились в качестве выпускаемой продукции, просто покупать всю эту продукцию в одном месте – в вашей компании.

При этом вы будете иметь возможность параллельно зарабатывать на этой продукции, предлагая ее по цене каталога, либо просто экономить до 30% от розничной цены. Ведь вы, как партнер, покупаете продукцию у фирмы по оптовой, а не по розничной цене.

Розничная цена – это цена, по которой MLM-компания рекомендует предлагать продукцию своим клиентам. Эта цена указывается в каталоге продукции, и включает в себя вашу прибыль как партнера. Кто становится нашими розничными клиентами? Как правило, ими становятся те знакомые, которые по какой-то причине не пожелали вступить в бизнес.

Ваша организация – это общее количество людей, приглашенное в бизнес лично вами, а также всеми вашими партнерами. Организация состоит из партнеров, развивающих бизнес вместе с вами, и клиентов, просто приобретающих продукцию для личного пользования.

Далее рассчитаем ваш уровень дохода, прогрессирующий вместе с ростом вашей организации. При этом мы будем иметь ввиду, что, конечно же, не все ваши партнеры будут создавать одинаковый товарооборот в 3000 рублей, также как не все ваши партнеры будут одинаково активно приглашать людей в бизнес.

Кто-то создаст большой, кто-то – меньший товарооборот, кто-то пригласит больше людей, кто-то – меньше.

Описывая бизнес-модель, нам не удастся избежать обобщений и упрощений, поскольку они позволят нам проще разобраться в логике развития бизнеса.

Главное, что необходимо понять – это то, что суть MLM-бизнеса не в том, чтобы заниматься только личными продажами, а в том, чтобы *выстраивать многоуровневую организацию*, приглашая и обучая бизнесу новых партнеров.

Именно эти действия будут способствовать постоянному увеличению товарооборота вашей организации, а, следовательно, и увеличению вашего дохода.

Итак, вы активно беретесь за дело, и в первый месяц приглашаете в бизнес 5 человек. Ваша организация будет выглядеть так:



Рис. 4. Ваша организация с одним уровнем партнеров

В дальнейшем для удобства расчетов мы будем считать, что личный товарооборот каждого вашего партнера составляет 3000 рублей в месяц, и что каждый партнер, вошедший в бизнес, приглашает по 5 человек.

Из рисунка выше видно, что в вашей организации 6 человек и общий товарооборот составляет:

$$3000 \text{ рублей} \times 6 = 18\,000 \text{ рублей.}$$

Теперь рассчитаем ваш доход.

В результате ваших усилий товарооборот компании увеличился. Вопрос - *сколько вы получите за организацию этого товарооборота?* Здесь мы подошли к понятию маркетинг-плана.

Маркетинг-план (или план вознаграждения) – основной документ MLM-компании. В нем детально отражены условия получения партнерами компании вознаграждений и достижения квалификаций. Вознаграждение напрямую связано с квалификацией партнера.

Квалификация – карьерный статус партнера в MLM-компании, своеобразный аналог должности в корпоративной структуре. С повышением квалификации растет статус и вес партнера в компании, появляются все новые приятные премии и бонусы – выплаты по автомобилю, годовые бонусы, бонусы обучения, оплаченный отдых за рубежом и т.д.

Существуют различные маркетинг-планы. В следующей главе мы более подробно разберем различные виды маркетинг-планов. Сейчас мы будем исходить из того, что в среднем ваш доход по маркетинг-плану составит примерно 10% от товарооборота вашей организации.

Таким образом, в первый месяц ваш заработок составил:

$$18\ 000 \text{ рублей} \times 10\% = 1800 \text{ рублей.}$$

Конечно же, такой доход не очень впечатляет. Но как дальше увеличить свой заработок? Приглашать новых людей? Нет. На этом этапе вам следует обучить ваших новых партнеров *навыкам привлечения и запуска новых партнеров в бизнес*. Для этой цели вы используете систему обучения вашей компании.

Результатом обучения ваших партнеров становится дальнейшее развитие вашей структуры. На рисунке ниже показана ваша организация с двумя уровнями партнеров.

Здесь мы видим, что ваши 5 партнеров благодаря системе обучения пригласили по 5 человек каждый. В результате в вашей организации появилось 25 новых человек.

Таким образом, общее количество людей в вашей организации: $25 + 5 + 1 = 31$.

Общий товарооборот: $31 \times 3000 \text{ рублей} = 93\ 000 \text{ рублей}$.

Ваш доход во втором месяце составил:

$$93\ 000 \times 10\% = 9300 \text{ рублей.}$$

Более того, все ваши партнеры работают на себя и получают вознаграждение за созданный товарооборот. Согласно нашему примеру, партнеры, которых пригласили лично вы, создали товарооборот 18 000 рублей и заработали каждый по 1800 рублей.

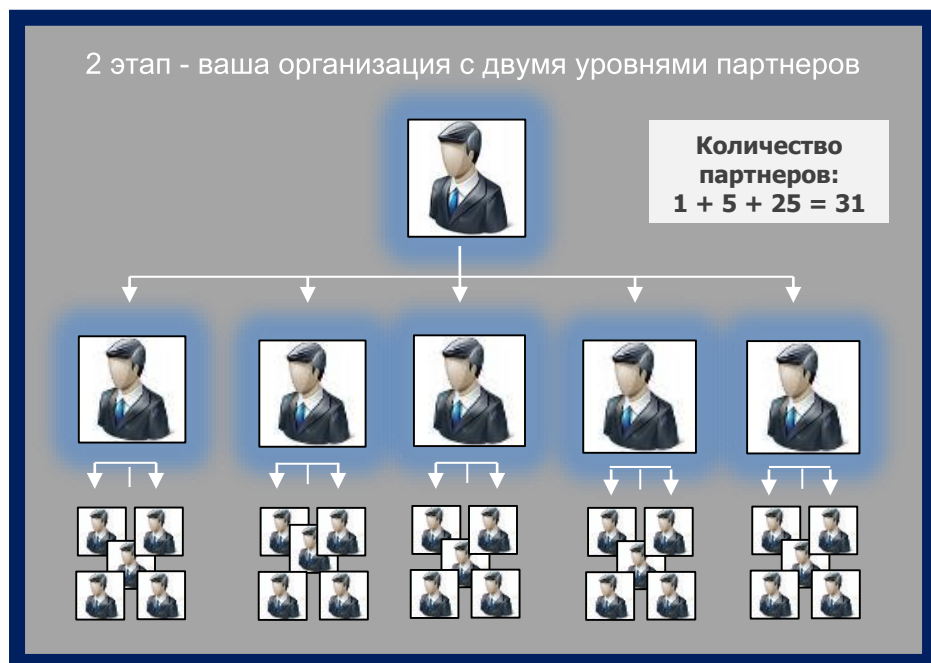


Рис. 5. Ваша организация с двумя уровнями партнеров

Проследим дальнейшую логику развития вашей организации.

На рисунке ниже видно, что каждый из 25 партнеров второго уровня приглашает в бизнес по 5 человек, что дает 125 новых партнеров в вашей организации. При этом все эти люди работают *на себя*.

Таким образом, количество людей в вашей организации на третий месяц составит: $125 + 25 + 5 + 1 = 156$.

Оборот вашей организации: $156 \times 3000 \text{ рублей} = 468\,000 \text{ рублей}$

Ваш доход за третий месяц:

$468\,000 \text{ рублей} \times 10\% = 46\,800 \text{ рублей}$.

3 этап - ваша организация с тремя уровнями партнеров

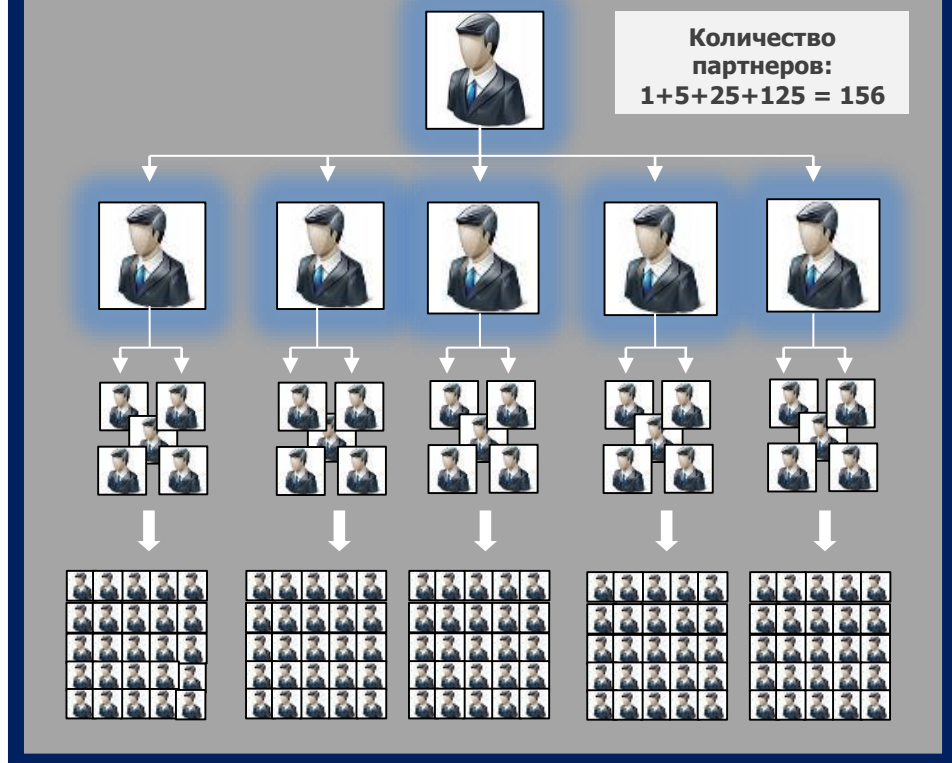


Рис. 6. Ваша организация с тремя уровнями партнеров

Дальнейшее развитие вашей организации показано на следующем рисунке. Мы видим, что каждый из 125 человек третьего уровня дублирует процесс и также приглашает по 5 человек. В результате формируется четвертый уровень, на котором у вас 625 новых человек.

4 этап - ваша организация с четырьмя уровнями партнеров

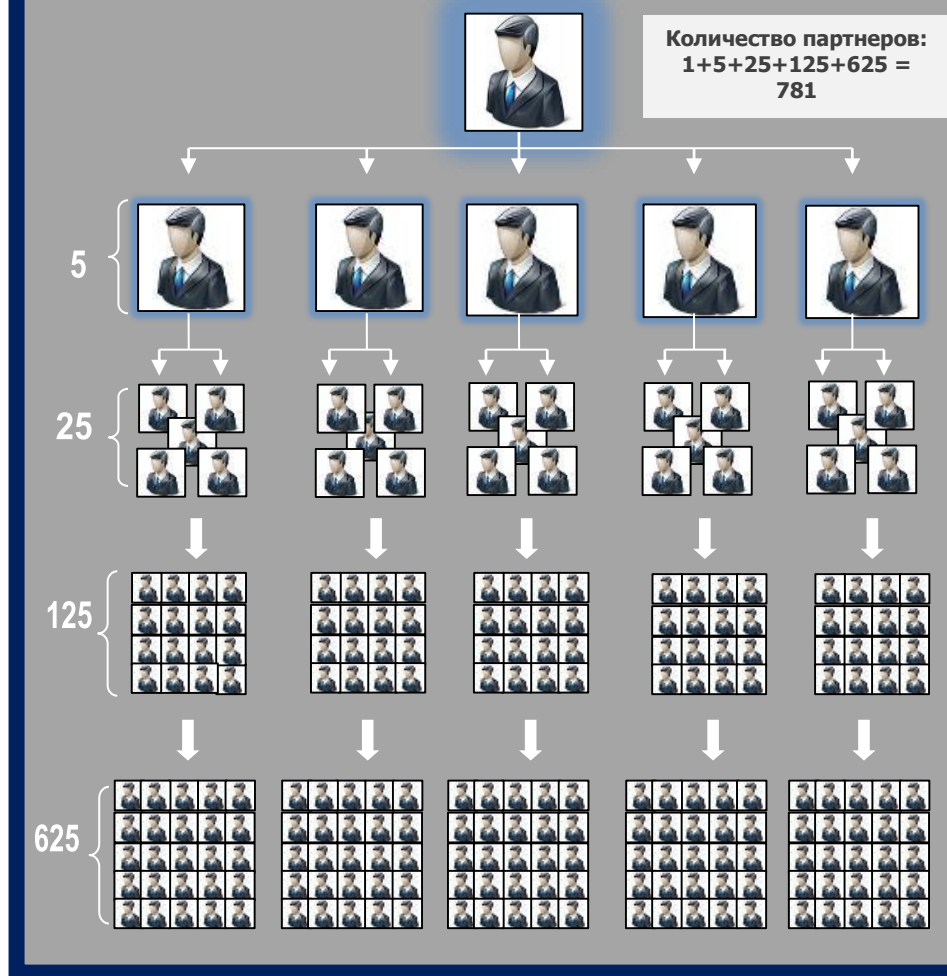


Рис. 7. Ваша организация с четырьмя уровнями партнеров

Теперь в вашей организации $625 + 125 + 25 + 5 + 1 = 781$ человек.
Товарооборот организации: 781×3000 рублей = 2 343 000 рублей.

Ваш доход на данном этапе:

$2\,343\,000$ рублей $\times 10\%$ = 234 300 рублей.

В многоуровневом маркетинге работает принцип: *чем больше доходы ваших партнеров, тем больше ваш доход.*

Для того чтобы проиллюстрировать этот принцип, давайте посмотрим, сколько будут зарабатывать 5 партнеров, приглашенных лично вами, когда ваша организация достигнет четвертого уровня.

В организации каждого из пяти лично приглашенных вами партнеров будет по 156 человек. Соответственно, доход каждого составит 46 800 рублей.

Таким образом, мы можем проследить взаимосвязь: *чем больше доход ваших партнеров, тем больше ваш собственный доход.* Для того чтобы вам зарабатывать 234 300 рублей, вам необходимо вывести на доход в 46 800 рублей пять лично приглашенных партнеров.

Важным преимуществом данного бизнеса является тот факт, что при этом каждый из ваших партнеров будет самостоятельно, независимо от вас размещать и оплачивать заказы в компании.

Компания же будет каждому из них выплачивать вознаграждение, положенное ему согласно маркетинг-плану. Каждый ваш партнер независим, и работает напрямую с компанией на тех же условиях, что и вы.

Разумеется, здесь я привел пример успешного развития вашего бизнеса. Но в любом бизнесе есть свои трудности. Есть они и в бизнесе многоуровневого маркетинга.

Это и значительное количество отказов, с которыми вы будете сталкиваться вследствие недопонимания сути многоуровневого маркетинга. Это и стереотипы, сложившиеся в обществе в отношении данного бизнеса. Довольно велик процент отсева среди партнеров.

Трудности будут всегда. Но с другой стороны, надо понимать, что не существует бизнеса, функционирующего как раз и навсегда отлаженный часовой механизм. Многим придется пройти через ошибки и разочарования, прежде чем удастся найти тех самых пятерых ключевых партнеров, которые будут активно помогать строить бизнес.

Однако, проявив упорство и решимость в преодолении препятствий, которые обязательно будут возникать на начальном этапе развития бизнеса, вы сможете построить организацию, которая будет расти с каждым годом.

И тогда вы на собственном примере сможете убедиться в том, насколько великолепные возможности открывает многоуровневый маркетинг. Ведь доходы в этом бизнесе неограниченны. И то, сколько вы будете зарабатывать, решает только один человек – вы сами.

Глава 7

КАК ВЫБРАТЬ НАДЕЖНУЮ КОМПАНИЮ

*Иметь силу выбрать то, что тебе по душе, и не отступаться.
Иначе лучше умереть.
Альбер Камю*

Ренди Пол Гейдж, эксперт по саморазвитию, достижению успеха и благосостояния, автор книги "Почему вы глупы, больны и бедны... и как стать умным, здоровым и богатым", как-то сказал: «Одно из самых важных решений, которые вы сделаете в своей сетевой карьере, и, может быть, в своей жизни - это выбор компании, с которой вы будете работать».



В предыдущих главах мы подробно рассмотрели индустрию многоуровневого маркетинга и механизм MLM-бизнеса, а также разобрались с тем, как отличить MLM-компанию от финансовой пирамиды. Мы с вами уже знаем разницу между этими двумя понятиями, и это поможет вам выявить обман и не попасться в сети мошенников.

Конечно, очень важно на начальном этапе избежать главной ошибки и не попасть в финансовую пирамиду. Однако этого недостаточно. Не менее важно выбрать действительно достойную, надежную MLM-компанию.

В определенном смысле это даже важнее, поскольку ошибка при выборе MLM-компании проявляется не сразу. Ошибившись с MLM-компанией, вы не потеряете свои деньги, как в случае с пирамидой. Однако в этом случае «отложенный эффект» допущенной ошибки будет заключаться в том, насколько быстро вы сможете добиться успеха в бизнесе.

Часто из уст многих западных гуров MLM-бизнеса можно услышать мнение, что успешную карьеру можно построить практически в любой MLM-компании. К сожалению, это утверждение верно лишь отчасти.

В России на сегодняшний день осуществляют деятельность более 500 MLM-компаний. Действительно, многие MLM-компании дают возможность достичь финансовой независимости. Разница лишь в том, что в одной компании на достижение этой цели может уйти 3-5 лет, а в другой – 10-15 лет. Согласитесь, разница существенная.

Возможно, вам регулярно на почту или в социальных сетях поступают предложения присоединиться к различным MLM-проектам. На голову новичка может сыпаться такое количество предложений, что часто это приводит человека в состояние полной растерянности.

Одним словом, есть смысл тщательно подойти к выбору компании. Именно этим мы и займемся в данной главе. В ней вы узнаете:

- какими характеристиками должна обладать продукция MLM-компании;
- какие критерии позволят вам отличить «правильную» компанию;
- как определить перспективность и надежность компании.

Проинвестировав некоторое время и дочитав эту главу до конца, вы будете обладать четким набором критериев для выбора «правильной» компании.

ПРОДУКЦИЯ – ОСНОВА БИЗНЕСА MLM

Главный критерий для оценки надежности MLM-компании – это ее продукция. Мы уже определили, что *наличие продукции является основой бизнеса любой MLM-компании*. Отсутствие востребованной продукции автоматически исключает компанию из списка MLM-компаний, и причисляет к финансовым пирамидам.

Компаний, в которых вы получаете деньги за приглашение людей, а не за развитие бизнеса и создание товарооборота, следует избегать. Как бы они себя ни называли – сетевыми компаниями нового поколения, инвестиционными проектами, хайпами, бизнес-клубами, суть одна – это пирамиды.

Продукция надежной MLM-компании должна отвечать четырем требованиям:

1. Высокое качество;
2. Доступные цены;
3. Расходуемость;
4. Широкий ассортимент.

1. Высокое качество

Поскольку бизнес многоуровневого маркетинга предполагает *многократное обращение*, высокое качество продукции – обязательное условие успеха.

MLM – это бизнес, в котором основными принципами являются личное потребление и рекомендации. И если вы купили какой-то товар, но он вам не понравился, то вы, естественно, не будете рекомендовать его своим знакомым.

Более того, вы и сами его больше не купите. Поскольку повторного обращения в этом случае не будет, идея многоуровневого маркетинга не сработает.

Таким образом, для успешного продвижения посредством концепции MLM *качество продукции должно быть безупречным.*

Если бы рекламодатели тратили на улучшение своей продукции те деньги, которые они тратят на рекламу, их продукция не нуждалась бы в рекламе.

Уилл Роджерс

2. Доступные цены

Доступность цен на продукцию компании – не менее важный фактор. Ваш успех в бизнесе основан на продукте, попадающем к конечному потребителю. При этом у потребителя должно возникнуть желание и далее пользоваться этой продукцией.

Готовность со стороны клиентов платить розничную цену за продукцию компании также очень важна. Существует простой проверочный вопрос: *готовы ли вы сами купить этот продукт за розничную цену, не будучи партнером этой компании?*

Совершенно логично, что если вы не заплатите эту цену за продукты на открытом рынке, то маловероятно, что ее заплатит кто-то другой. Критерием в данном случае является то, чтобы цены на продукцию были доступны для большинства населения страны, в которой вы собираетесь развивать бизнес.

3. Расходуемость продукции

Продукция компании должна пользоваться постоянным спросом. Для этого *продукция в большей части ассортимента должна иметь относительно небольшой срок использования* – от 1 до 6 месяцев.

Несмотря на то, что существуют компании, применяющие концепцию многоуровневого маркетинга к товарам, имеющим длительный срок использования, таким, например, как посуда, или ювелирные изделия, или таким услугам, как страховые программы, позволю себе выразить собственное мнение на этот счет.

Я ничего не имею против подобных компаний, однако считаю, что для MLM-концепции значительно больше подходит продукция повседневного спроса, т.е. та продукция, которой мы пользуемся каждый день.

Под эту категорию попадают следующие расходуемые товары:

- ✓ продукция для здорового питания;
- ✓ биологически активные добавки;
- ✓ косметика и средства гигиены;
- ✓ парфюмерная продукция;
- ✓ средства бытовой химии.

На мой взгляд, в компаниях, продвигающих товары длительного пользования, MLM-предприниматель превращается в большей степени в продавца и распространителя, но это уже не многоуровневый маркетинг. Это прямые продажи.

В этом случае вам придется постоянно искать новых клиентов. Ведь, к примеру, посуда может использоваться в среднем от 5 до 15 лет. Если же это продукция повседневного спроса, то достаточно найти нескольких довольных клиентов, которые будут делать повторные заказы. Вы же основное время будете посвящать не поиску новых клиентов, а развитию бизнеса.

4. Широкий ассортимент

Успешная MLM-компания должна иметь *разнообразный и постоянно обновляемый ассортимент продукции*. Это необходимо по той причине, что значительная часть товарооборота вашей организации складывается из личного потребления самих участников сети - ваших партнеров.

Новинки продукции создают ощутимый прирост продаж в вашей организации, поскольку попробовать новинки желают все активные партнеры.

Таким образом, широкая линейка продукции, желательно в нескольких категориях (например, здоровое питание + косметика + парфюмерия), а также периодическое обновление ассортимента в значительной мере способствует развитию вашего бизнеса.

СИСТЕМА ОБУЧЕНИЯ И ПОДДЕРЖКИ В КОМПАНИИ

При выборе компании важно обратить внимание на систему обучения и поддержки партнеров. Вызывает удивление тот факт, что в настоящее время далеко не все, даже крупные, компании предоставляют в распоряжение своих партнеров четкую и понятную систему обучения.

Часто системы обучения либо нет вовсе, либо она сложна, обрывиста и запутанна. И это может стать серьезным препятствием в развитии вашего бизнеса.

Наличие *простой пошаговой системы обучения* является обязательным требованием к компании, в особенности, если вы новичок в этом бизнесе. Именно правильно выстроенная система обучения в компании позволит вам и вашим партнерам быстро продвигаться по карьерной лестнице.

*Человек не может по-настоящему усовершенствоваться,
если не помогает усовершенствоваться другим.*

Чарльз Диккенс

Важную роль играет также наличие в компании таких неотъемлемых *инструментов MLM-бизнеса*, как обучающие аудио и видео CD и DVD материалы, каталоги и листовки по продукции, брошюры с презентацией компании. Также желательно, чтобы в компании можно было приобрести книги и журналы, рассказывающие про истории успеха лидеров.

Вам следует тщательно оценить качество маркетинговых материалов, с которыми вам предстоит работать. Трудно переоценить, насколько оно влияет на ваш успех.

О таком обязательном инструменте современного MLM-бизнеса, как личный кабинет партнера на официальном сайте компании, нет необходимости даже и упоминать – эту возможность сейчас предоставляет практически каждая компания.

Полезно оценить также *степень поддержки*, которую компания оказывает своим партнерам:

- Проводятся ли в компании ежегодные события, ежемесячные бизнес-дни, еженедельные обучающие мероприятия?
- Выходят ли ежемесячные журналы о компании?
- Рассказывается ли в них о достижениях партнеров?
- Приводится ли в материалах компании полезная информация, или это просто рассказы о чудесном воздействии продуктов?
- Насколько профессионально составлены учебные и информационные материалы?

Система обучения и поддержки партнеров в компании имеет важнейшее значение для вашего успеха. Тем не менее, для многих компаний действенная система обучения и поддержки до сих пор является камнем преткновения.

25-летняя история MLM-бизнеса в России показала, что не всегда выживают сильнейшие компании. Гораздо больше шансов на успех у той компании, которая может предложить своим партнерам четкую, понятную и дублируемую (повторяемую) систему действий.

Несмотря на то, что важность системы обучения и поддержки партнеров понятна всем, в большинстве компаний по-прежнему отсутствует системный подход к обучению.

Рассмотрим подробнее вопросы, которые должна освещать качественная система обучения и поддержки в MLM-компаниях. Она должна включать в себя: календарь мероприятий, систему работы с клиентами, систему развития бизнеса и систему многоуровневого обучения партнеров.

1. Календарь мероприятий

В компании, либо команде вашего спонсора, должна быть четко расписанная *система мероприятий*. Календарь мероприятий должен выглядеть примерно следующим образом: крупные ежегодные мероприятия на уровне компании, ежемесячные бизнес-события, еженедельные обучающие школы, а также еженедельное онлайн-обучение.

2. Работа с продуктом и клиентами

Компания должна иметь четко расписанные сценарии продвижения продукции, а также систему действий, направленных на *привлечение клиентов* и потребителей продукции.

3. Система развития бизнеса

В компании должна быть разработана *система действий*, которые осуществляет новый партнер с момента вступления в компанию и до первых заметных успехов. Цель и назначение данной системы действий – автоматически довести ваш бизнес до уровня структуры в 300-500 человек, а вас – до первой лидерской квалификации.

4. Многоуровневое обучение

Многоуровневая система обучения для партнеров разных уровней включает в себя *выездные школы в головной офис* за счет компании. Для партнеров, которые еще не квалифицировались на необходимый для данного обучения уровень, она служит довольно весомой мотивацией.

В некоторых крупных компаниях возможно существование нескольких систем обучения и поддержки партнеров. Иногда в лидирующих компаниях может параллельно работать от 5 до 7 конкурирующих систем. Тем не менее, все они, доказав свою жизнеспособность на практике, являются эффективными.

При этом все эффективные системы обучения и поддержки содержат в себе четыре обязательных элемента.

4 ОБЯЗАТЕЛЬНЫХ ЭЛЕМЕНТА СИСТЕМЫ ОБУЧЕНИЯ



Многоуровневый маркетинг, пожалуй, самый демократичный из всех видов бизнеса. Он открыт для всех, независимо от возраста, пола, социального статуса, а также профессиональной и национальной принадлежности.

Однако бизнес MLM имеет свою специфику. В нем используются особые методы, нехарактерные для традиционного бизнеса. Поэтому даже наличие нескольких высших образований и даже ученой степени не освобождает человека от необходимости обучения.

В первую очередь, в MLM люди обучаются тому, как воспитать в себе лидерские качества, как преодолеть неуверенность в себе и развить сильные стороны своей личности. И, разумеется, постигают науку о том, как создать богатство, используя методы многоуровневого маркетинга.

Отличительной особенностью обучения в MLM является его максимальная практичность – здесь как нигде теория идет в ногу с практикой. Знание – сила. А знание, подкрепленное практическими результатами – еще более мощная сила.

ГЛАВА 8

КАК ВЫБРАТЬ НАСТАВНИКА В БИЗНЕСЕ

Добродетель найти трудно, требуется и наставник, и руководитель.

А порокам живо выучиваются без всякого учителя.

Луций Анней Сенека

В MLM-бизнесе наставник называется «спонсором». Именно спонсор – ваш бизнес-наставник, помогает вам на пути к успеху.

Выбор достойного наставника в MLM-бизнесе – это очень серьезный и деликатный вопрос. Недооценив роль наставника, вы можете потерять огромное количество времени, сил и финансовых средств. Ведь главная задача наставника, спонсора – *помочь вам не тратить, а именно начать зарабатывать деньги.*

Разумеется, такие вопросы, как надежность компании, продукция, система обучения и маркетинг-план очень важны, и мы уже подробно рассмотрели их выше. Однако правильный выбор наставника является, пожалуй, наиболее важным, основополагающим условием успеха.

Ведь с этим человеком вы будете связаны не один год. Такие важные вещи, как ясное понимание собственных целей в бизнесе, ваш уровень мотивации, а также скорость движения по пути к успеху во многом будут зависеть именно от наставника.

Что же нужно знать о вашем будущем наставнике, и как не ошибиться в его выборе? Ниже я привел несколько советов, которые помогут вам правильно оценить и выбрать наставника.



7 СОВЕТОВ ПО ВЫБОРУ НАСТАВНИКА

Совет №1. Найдите общие интересы со своим потенциальным наставником.

Это очень важный пункт, поэтому обратите на него особое внимание. Вам будет гораздо проще сработаться с вашим наставником, если вас с ним будут объединять общие интересы. Это может быть все что угодно – спортивные автомобили или антиквариат, шахматы или бильярд, поэзия или философия.

Старайтесь выбрать наставника, который близок вам по духу. Дружественные отношения и взаимное уважение – основа успешного бизнеса. В MLM-бизнесе вам не удастся построить надежные деловые отношения с человеком, к которому вы не испытываете уважение.

MLM – это бизнес, в котором отношения по принципу «начальник-подчиненный» не работают. Наличие общих интересов объединяет и способствует взаимопониманию между вами и вашим наставником. Взаимный интерес, а также уважение к личности потенциального наставника – хороший старт для успешного бизнеса.

Совет №2. Убедитесь, что ваш наставник открытый человек.

Прежде чем принять решение о начале делового сотрудничества, соберите о своем потенциальном спонсоре как можно больше информации. Сегодня это сделать совсем несложно.

Найдите и просмотрите его профили в социальных сетях, соберите как можно больше контактных данных – Skype, адрес электронной почты, номер мобильного телефона.

Желательно, чтобы ваш спонсор имел личный блог или информационный сайт – это демонстрирует серьезный подход к бизнесу, а также открытость для деловых контактов.

Помните о том, что вы ищете партнера в собственный бизнес, и имеете полное право рассчитывать на этого человека в будущем. Поэтому очень важно получить о нем максимум достоверной информации – имя-фамилию, место проживания, координаты для связи и т.д.

Наличие исчерпывающей и достоверной информации о вашем наставнике свидетельствует о его надежности и серьезном подходе к делу. Это позволит вам рассчитывать на содействие и помощь с его стороны и избежать опасности быть брошенным в пучину бизнеса в полном одиночестве.

Совет №3. Оцените масштаб личности и профессионализм вашего наставника.

Основа успеха в бизнесе MLM – это, в первую очередь, уровень развития вашей личности. Практика показывает, что люди в этом бизнесе идут за тем человеком, который вызывает у них уважение. Люди хотят видеть в своем наставнике сильную личность и профессионала своего дела. И это неудивительно – ведь речь идет об успехе вашего бизнеса.

Постарайтесь узнать потенциального наставника поближе. Позвоните ему или напишите письмо, назначьте встречу. Задайте ему на встрече вопросы, которые вас интересуют. Это будет прекрасной возможностью узнать его получше, а также выявить общие интересы.

Подумайте, чему вы сможете научиться у своего наставника? Что он может вам дать в плане личностного развития? Доверяете ли вы ему как профессионалу, способному помочь вам пройти «девять кругов» MLM-бизнеса и открыть вам путь к настоящему успеху?

Совет №4. Ваш наставник должен уметь видеть перспективу бизнеса.

Ваш спонсор должен иметь долгосрочные цели в этом бизнесе и видение перспективы развития на несколько лет вперед.

Выясните, как ваш наставник видит перспективы дальнейшего развития, по крайней мере, на ближайшие 3-5 лет. Затем попробуйте приложить их на собственные жизненные цели. И если они полностью согласуются, то смело принимайте положительное решение.

Совет №5. Обратите внимание на организованность вашего наставника.

Самоорганизация и самодисциплина очень важны в MLM-бизнесе. Поскольку этот бизнес не предполагает наличия вышестоящего начальника, необходимо самостоятельно организовывать свою работу, а также мотивировать себя к ежедневным действиям.

По возможности, уделите внимание следующим вопросам. Как относится ваш спонсор к своим делам? Выполняет ли данные обещания? Насколько он самоорганизован? Насколько оперативно он отвечает на письма и звонки?

И, наконец, как он выглядит? Говорят ли внешность и действия вашего спонсора о том, что в делах у него полный порядок?

Совет №6. Выясните, какой у вашего наставника опыт сотрудничества с данной компанией.

Поинтересуйтесь, как давно ваш наставник сотрудничает со своей компанией.

Если ваш наставник является партнером компании менее года, и при этом уже успел сменить полдюжины MLM-компаний, то, скорее всего, здесь он тоже долго не задержится. Рано или поздно его переманят в другую компанию обещаниями «более выгодного» маркетинг-плана.

Если ваш спонсор в компании год и более, но уже достиг заметных успехов, то он может послужить достойным примером. Ведь он уже имеет достаточный практический багаж, который сможет сослужить весьма полезную службу для вашего бизнеса. К тому же, на данном этапе он находится на промежуточном этапе своей карьерной лестницы в компании. Его структура пока не так велика, что позволит ему уделять больше внимания вам и вашему бизнесу.

Если ваш будущий наставник – серьезный лидер в своей компании, это также является большим преимуществом. Он сможет передать вам свой огромный практический опыт и знания. Однако здесь необходимо учесть один важный момент. Поскольку у него уже выстроена достаточно большая структура, необходимо понимать, что у него не будет времени «нянчиться» со своими новыми партнерами.

Лидер идеальный, когда люди практически не подозревают о его существовании. Лидер не очень хороший, когда люди подчиняются и превозносят его. Хороший лидер тот, кто мало говорит, но работа его делается и цели его достигаются. А его люди говорят: «Мы все сделали сами».

Лао-Цзы

В данном случае это потребует от вас высокого уровня мотивации и проявления личной инициативы. Такой спонсор не будет звонить вам, чтобы поинтересоваться, как у вас идут дела. Вы сами должны заслужить его внимание.

Совет №7. Удостоверьтесь, что у вашего наставника есть система построения бизнеса.

Последний, и очень важный пункт. У вашего наставника обязательно должна быть проверенная временем, четко работающая система обучения и построения бизнеса. Доказательством эффективности системы должен быть наглядный результат – реальные примеры успешных людей, обучавшихся и строивших свой бизнес по этой системе.

Стать подопытным кроликом в чьем-то бизнес-эксперименте – не самая завидная участь. Поэтому постарайтесь найти примеры успешных лидеров, уже состоявшихся благодаря этой системе.

Многие новички считают, что система обучения и построения бизнеса состоит из каталога, прайс-листа, маркетинг-плана, информационных CD по продукции и дисков с видео-презентацией компании.

Нет. Система построения бизнеса – это пошаговый план действий, выполнение которого гарантированно приведет вас к успеху. Это пошаговый алгоритм, позволяющий четко спланировать ваш карьерный рост и достичь вершины квалификационной лестницы в своей компании.

Выясните у своего спонсора, как поставлено обучение в его команде. Качественное обучение – это реальные практические инструменты, помогающие вам развивать бизнес. Если же все обучение сводится к пустой мотивационной «закачке», то следует держаться от такой компании подальше.

Все успешные лидеры MLM используют силу системы в своих организациях. Поэтому у вашего наставника или компании обязательно должна быть эффективная система построения бизнеса. Именно с помощью системы новичок имеет возможность совершить быстрый старт в бизнесе.

Не менее важным фактором эффективности системы построения бизнеса является возможность ее повторения, масштабирования. Речь идет о дублировании системы. Перед принятием решения о сотрудничестве с компанией следует понять, сможете ли вы дублировать, применить эту систему для своих партнеров.

В MLM-бизнесе не надо изобретать колесо. Ваша основная задача – не придумать что-то новое, а принять уже четко работающую систему и передать ее своим партнерам.

ВЫБЕРИТЕ НАСТАВНИКА САМИ

В MLM-бизнес люди приходят по-разному. Кого-то приглашает друг или хороший знакомый, кому-то эту возможность открывает близкий человек из семейного окружения, кого-то приводит наша вторая половина, а кого-то приглашают по рекомендации.

В любом случае, *либо выбирают вас, либо вы выбираете сами*. Если вам показали возможность бизнеса многоуровневого маркетинга, значит, вы стоите перед выбором – либо принять приглашение и начать изменять свою жизнь к лучшему, либо оставить все без изменений. Но в обоих случаях – это ваше решение.

*Вы никогда не станете лидером, если сначала не научитесь
следовать и быть ведомым.*

Тиорио

К счастью, MLM-бизнес предоставляет всем равные возможности. В этом бизнесе каждый может добиться успеха. MLM – это не финансовая пирамида, и здесь не надо «быть наверху». Здесь не имеет значения, когда ты пришел в компанию – в любом случае, для того чтобы добиться успеха, нужно проделать определенный объем работы.

Принцип «прийти в бизнес, чтобы быть на самом верху» в MLM не работает. Кто будет помогать вам, если вы будете на самом верху? В этом бизнесе *вас двигает именно ваш наставник* – ваш информационный спонсор. MLM – это не бизнес одиночек, в одиночку в нем не достичь успеха.

Поэтому выбор наставника очень важен. Именно он будет мотивировать вас, если у вас временно что-то будет идти не так. Именно он будет корректировать и направлять ваши действия на пути к успеху. И, поверьте, гораздо приятнее строить бизнес с порядочным и профессиональным наставником.

Надо взглянуть правде в глаза – реальность MLM-бизнеса изменилась. Новые технологии – социальные сети и скоростной интернет – при правильном применении позволяют в разы сократить ваш путь к успеху.

Но разница в скорости, с которой вы будете строить бизнес, во многом зависит именно от вашего наставника. Кто-то может проделать поистине титанический труд, совершить кучу ошибок, наломать гору дров, пересчитать все грабли, и в результате в течение 10-15 лет достичь заслуженного успеха.

А есть ли у вас эти 15 лет? Готовы ли вы идти к успеху так долго?

Ведь есть и другой путь. Путь, на котором не наступают на «ржавые грабли», и учатся на чужих ошибках, перенимая знания и опыт. Путь, который прошли сотни успешных, финансово свободных людей. Это та дорога, которую знает ОН, ВАШ НАСТАВНИК. И эта дорога может быть для вас значительно короче.

Бизнес MLM знает истории блестящего успеха людей, которые, перенимая мощный опыт своего сильного наставника, выстраивают огромные организации и обретают настоящую финансовую свободу за три-пять лет. То есть, сокращая с помощью наставника этот путь на 7-10 лет! *Сколько стоит год вашей жизни?*

И если правильный выбор компании – это 50% вашего успеха, то правильный выбор наставника – это остальные 50%. Отнеситесь внимательно к выбору наставника, и используйте для этого приведенные мною выше советы.

Не позволяйте случаю решать за себя в этих двух важнейших вопросах вашего бизнеса. Возьмите на себя ответственность за свою жизнь и собственный бизнес – выберите наставника сами.

Именно сейчас – лучший момент для того, чтобы совершить великий рывок к финансовой свободе! Теперь вы в силах подарить себе то дело, которое принесет в вашу жизнь радость и уверенность в завтрашнем дне. Потому что вы уже увидели величайшую возможность в истории человечества, которая называется МНОГОУРОВНЕВЫЙ МАРКЕТИНГ.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Ровно год назад я разбил свой будильник. Да-да, именно разбил. На мелкие кусочки. И таким же образом поступили многие мои партнеры. Почему? Потому что он нам больше не нужен – теперь у нас нет необходимости просыпаться затемно, чтобы не опоздать на работу.

Благодаря многоуровневому маркетингу сегодня в нашей жизни уже нет нелюбимой работы, начальников и подчиненных, неоплаченных кредитов. Но что мы получили взамен? Взамен мы получили собственный международный бизнес, возможность распоряжаться своим временем и финансовую стабильность.

На сегодняшний день обладание материальными ресурсами, такими как земля, недвижимость, заводы и фабрики – более не является условием преуспевания. Сегодня обычный человек, такой, как мы с вами, может за несколько лет построить богатство. И многие из тех, кого называют «новыми миллионерами», заработали свои состояния в многоуровневом маркетинге.

Информационный век предоставляет каждому из нас поистине удивительные возможности. В сознании людей происходит квантовый скачок, сдвиг парадигмы. Принцип «Кто владеет информацией, тот владеет миром», становится девизом настоящего времени.

Моя книга окончена. Я искренне надеюсь, что она была для вас полезной. А теперь у меня к вам вопрос: как вы распорядитесь той информацией, которую только что получили? Я вижу три варианта.

Первый вариант – сказать себе «это довольно интересно», закрыть эту книгу, и после этого так и не начать действовать. В этом случае вам вряд ли стоит надеяться на кардинальные изменения в своей жизни. Будьте честны с собой. Решение ничего не менять в своей жизни – это тоже ваше решение.

Второй вариант – принять решение и активно действовать. Возможно, эту книгу вам передал кто-то из ваших знакомых. Если это так, знайте – он видит в вас потенциал. Обязательно свяжитесь с ним, и он расскажет вам о дальнейших шагах.



Третий вариант – вы готовы активно действовать, однако еще не остановили свой выбор на конкретной MLM-компании. Вы желаете выбрать надежную компанию, а также опытного наставника, который возьмет вас за руку и проведет по всем этапам создания собственного бизнеса. В таком случае информация, приведенная ниже, предназначена именно для вас.

КАК СОЗДАТЬ УСПЕШНЫЙ БИЗНЕС В КОМАНДЕ ПРОФЕССИОНАЛОВ

В наш динамичный век нам всем порой так не хватает времени. Время стало ценнейшим ресурсом.

Тем важнее для меня тот факт, что вы выделили время на прочтение этой книги, что говорит не только о вашей заинтересованности, но также и о целеустремленности. Вы добрались до конца книги, а значит, действительно оценили по достоинству потенциал многоуровневого маркетинга.

Я очень ценю неравнодушных, целеустремленных людей. Поэтому я хочу сообщить вам информацию, которая, возможно, положит начало новой главе вашей жизни.



МОЕ ПЕРСОНАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПО РАЗВИТИЮ БИЗНЕСА

В настоящее время я ищу 2-3 ключевых партнеров для развития бизнеса. Этим людям я буду персонально обучать навыкам, которые позволили уже многим партнерам из нашей команды достичь финансового успеха в MLM.

Став моим партнером, вы узнаете:

- ✓ *как сделать так, чтобы ваш бизнес приносил вам растущий доход*
- ✓ *как максимально эффективно использовать пошаговую систему обучения, разработанную нашей командой*
- ✓ *что надо делать по шагам, чтобы получить ваших первых партнеров и клиентов*
- ✓ *как построить большую команду в MLM и выйти на серьезный уровень пассивного дохода за 2-3 года*

ЧТО ВЫ ПОЛУЧИТЕ КАК МОЙ ПАРТНЕР ПО БИЗНЕСУ?

1. Возможность практически без риска начать свой международный бизнес с опытным наставником в надежной европейской компании.
2. Практические знания, а также развитие навыков, необходимых для достижения успеха в индустрии многоуровневого маркетинга.
3. Четкий план действий, позволяющий шаг за шагом добиться успеха в бизнесе.
4. Все необходимые инструменты для запуска системного бизнеса «под ключ». Высокая эффективность этих бизнес-инструментов уже доказана сотнями успешных партнеров нашей команды. Ваша задача – применять их и достигать поставленных целей в бизнесе.
5. Профессиональную систему обучения, в которой детально отработан каждый ваш шаг в бизнесе. Система обучения включает в себя пошаговые аудио и видео-уроки, а также практические пособия для достижения успеха и выхода на высшие ступени квалификации.

ЧТО ПРЕДСТАВЛЯЕТ СОБОЙ НАША СИСТЕМА ОБУЧЕНИЯ?



6 ФАКТОВ, КОТОРЫЕ ВАМ НЕОБХОДИМО ЗНАТЬ ПЕРЕД СТАРТОМ

Перед тем как принять решение стать моим партнером по бизнесу, прошу вас учесть несколько важных моментов. Это определенные правила игры, в которых заключены мои требования к партнеру. Вероятно, далеко не для всех они будут приятны, однако это факты, о которых вам необходимо знать заранее.

Факт №1. Я не даю вам 100% гарантии

Я действительно хотел бы сделать все, что в моих силах, чтобы помочь каждому, кто по-настоящему стремится к успеху. В нашей команде тысячи людей, сотни из которых уже достигли финансовой независимости, многие стали по-настоящему богаты. Моим искренним желанием было бы видеть вас частью своей команды.

На данный момент я могу принять в свою команду не более 2-3 человек в месяц. Это связано с большим объемом обучения, который необходим новому партнеру для того, чтобы построить большую команду в MLM и выйти в максимально сжатые сроки на серьезный уровень дохода.

Поэтому я не могу гарантировать, что мы сможем стать партнерами. Но если это произойдет, я буду персонально обучать вас навыкам, которые позволили уже многим членам нашей команды достичь финансового успеха в MLM-бизнесе.

Факт №2. Вам придется активно работать

Построение серьезного бизнеса потребует от вас энергичных действий. Если вы хотите много зарабатывать, будьте готовы активно действовать. Если кто-то рассказывает вам о том, что в MLM-бизнесе не нужно ничего делать, можете быть уверены - это неправда.

В MLM-бизнесе нет легких денег. К примеру, представьте себе объем работы, который необходимо проделать, чтобы заработать 5000\$. В MLM-бизнесе, чтобы создать доход в 5000\$, вам в первое время придется работать еще больше. При этом, не упускайте из виду принципиальную разницу между понятиями «заработать» и «создать доход». В первом случае мы имеем активный (линейный) доход, во втором – пассивный (резидуальный) доход от бизнеса.

Факт №3. Вам придется много учиться

Нужно принять в качестве аксиомы тот факт, что для того чтобы зарабатывать ежемесячно 10 000\$, 20 000\$ и больше, вам понадобится многому научиться. Суть в том, что, если вы сейчас зарабатываете 1000-2000\$ в месяц — значит, вы пока не обладаете навыками, которые позволят вам выйти на больший уровень дохода. А для освоения этих навыков понадобится определенное время.

Давайте исходить из простой логики. Каждый из нас 5 лет учится в институте для того чтобы получить специальность и устроиться на работу, на которой будет получать, как правило, не более 25000 - 30000 рублей в месяц. *И это нормально.* Здесь же вы собираетесь начать собственный бизнес с нуля, и надеетесь обучиться всему за пару месяцев? Так не бывает.

Разумеется, я не буду заставлять вас ходить на лекции и сдавать мне экзамены, как это делается в институте. Многим вещам вы будете обучаться самостоятельно. Для этих целей есть книги, аудио и видеотренинги, практические пособия. Более того, конечно же, я буду работать с вами, помогая вам словом и делом. Но помните, что MLM – это бизнес, в котором надо учиться много, и учиться постоянно. При таком подходе успех вам гарантирован!

Факт №4. Вам придется взять на себя 100% ответственность

Вопрос вашего отношения к делу в бизнесе MLM, как и в любом другом бизнесе, принципиально важен. Необходимо понимать, что это не мой бизнес, а также не бизнес вашей MLM-компании. *Это на 100% ваш бизнес.* Да, это не всегда просто, однако по-другому нельзя. Если вы хотите достичь настоящего успеха и выйти на серьезный доход, вам необходимо взять на себя всю ответственность за ваш бизнес.

В MLM-бизнесе можно на самом деле зарабатывать неприлично большие деньги. Но для этого вам понадобится освоение ключевых навыков бизнеса, а именно - умение привлекать клиентов и партнеров. Чем раньше вы начнете развивать в себе эти навыки, тем быстрее вы получите результат. У кого-то этот процесс может занять 5 недель, у кого-то – 5 месяцев, а у кого-то - 5 лет.

В любом случае вам стоит задать себе вопрос: готов ли я потратить от 3 до 5 лет на занятия по вечерам для создания ежемесячного дохода в 20 000\$? Стопроцентная ответственность за свой бизнес плюс ежедневные действия для его развития – ключ к вашей финансовой свободе.

Факт №5. Вам не удастся спрятаться за монитор

В последнее время в интернете все чаще встречаются различные «волшебные» методики, обучающие тому, как зарабатывать кучу денег и привлекать в бизнес сотни партнеров, не выходя из дома. Мой совет – не верьте авторам чудо-методик. Многоуровневый маркетинг – это бизнес человеческих отношений. Его невозможно построить, не вставая из-за монитора. Безусловно, определенные процессы можно автоматизировать, однако вы не сможете запустить MLM-бизнес «на автомате». Многоуровневый маркетинг называют еще сетевым, однако «сетевой» не означает сеть интернет. MLM – это не онлайн-бизнес в чистом виде, и строится он как в офлайне, так и в онлайн.

Факт №6. Вам придется вкладывать деньги, время и усилия

Да, для того чтобы добиться настоящего успеха в MLM-бизнесе, вам придется вкладывать деньги, время и усилия. Давайте разберемся по порядку.

Сколько времени потребуется уделять бизнесу?

Столько, сколько сможете. Конечно, вас никто не принуждает работать по графику. Однако практика показывает, что для уверенного развития бизнеса необходимо уделять ему не менее 10-15 часов в неделю. При этом я не предлагаю вам бросать свою нынешнюю работу. Вы можете заниматься развитием бизнеса в свободное от работы время. Идеальный вариант, вполне совместимый с работой по найму, – по 2 часа в день в будни + 5 часов в один из выходных дней.

Сколько денег нужно вкладывать в бизнес?

Ежемесячные расходы на MLM-бизнес несопоставимы с уровнем расходов в любом традиционном бизнесе. Да, вложения есть, но они минимальны. В основном, они связаны с закупкой продукции для получения личного опыта ее использования, а также с посещением обучающих мероприятий.

Сколько усилий следует уделять новому бизнесу?

MLM – это бизнес статистики, в котором работает закон больших чисел. Минимальное количество действий приносит минимум результатов, максимальное же количество действий приводит к максимальным результатам - в обороте, уровне доходов и достигнутой квалификации. Все зависит от *ваших целей*.

*Передав эту книгу своему другу, ты
можешь изменить его жизнь к лучшему.*



Гарри Вольф – бизнес-тренер, коуч-практик, эксперт по личным финансам. Писатель-публицист, автор книг: «От офисного рабства к финансовой свободе», «Кризис – время новых возможностей», «Бизнес-woman, или как женщине добиться успеха в современной России». В своих книгах и тренингах автор доводит до читателей и слушателей идею многоуровневого маркетинга как великолепного инструмента для достижения финансовой свободы.

ТОЛЬКО ДЛЯ ЦЕЛЕУСТРЕМЛЕННЫХ И АМБИЦИОЗНЫХ:

ПОСТРОИМ БИЗНЕС ВМЕСТЕ!

Если Вас заинтересовала возможность создания бизнеса в индустрии многоуровневого маркетинга, я буду искренне рад видеть Вас в своей команде.

В свою команду я отбираю «лучших из лучших». При этом Ваш возраст, пол и практический опыт не имеют значения. Важно другое – Ваша решимость и целеустремленность.

Я в качестве Вашего наставника буду помогать Вам словом и делом. Вы получите возможность развивать свой бизнес в одной из лучших MLM-компаний мира. Более того, Вы сможете учиться у сильнейших лидеров – миллионеров, имеющих огромный практический опыт.

Мы разработали для своих партнеров одну из лучших в России пошаговых систем обучения и построения больших команд в MLM. Наша система построения бизнеса на практике доказала свою эффективность. Лучшим подтверждением этому служит множество блестящих историй успеха партнеров из нашей команды.

Возможно, следующая история успеха будет именно Вашей!

С искренними пожеланиями успехов, Гарри Вольф

Пишите мне на личную почту: garrywolf@mail.ru

Читайте другие мои книги на www.garrywolf.ru