

Проект <http://mlm-audio.ru>
Твоя Успешная команда

МЛМ-ПРАКТИКУМ

Чтобы продвигаться, надо вертеться (Правило буравчика).

Часть 8. МЛМ-бухгалтерия

Здравствуйте!

Большинство книг по MLM-бизнесу рассказывает, ЧТО надо делать, но не говорит КАК.

"От моего предложения отказались все друзья, но я продолжал и сегодня я Бриллиант". За этой фразой мотивация, но ни капли информации. КАК же тогда ты это сделал? Ведь очевидно, что продолжал он уже не так, как раньше, а КАК - остается загадкой.

Как в старом анекдоте.

Среди бескрайних вод Тихого Океана встречаются две подводные лодки: русская и американская. Капитаны выходят на мостики поприветствовать друг друга. После обмен дежурными приветствиями русский капитан спрашивает американского:

- "СЭР! Как добраться до Америки?"

- "Зюйд - Зюйд - Вест" - говорит американский капитан.

На что наш простой русский капитан отвечает:

- "Ты не зюзюкай, ты пальцем покажи..."

Я решила исправить эту несправедливость, и собрала практический опыт сетевиков, из первых уст, - в одном месте.

Получился электронный сборник **MLM-Практикум**.

В нем - только практический опыт на реальных примерах из бизнеса: как я делал то-то, то-то и то-то (проводил соцопрос, раздавал каталоги, знакомился с соседями, участвовал в выставке, обучал новичков, открывал регион и т.д.).

Читайте, применяйте, знакомьтесь с авторами и перенимайте опыт;)

Сделаем наш бизнес ярче и профессиональнее!

Свободное распространение данной книги допускается и приветствуется при условии сохранения неизменного содержания и активных ссылок.



С уважением,
Марина Мазуренко,

Проект <http://mlm-audio.ru> – Твоя Успешная команда

СОДЕРЖАНИЕ:

| | |
|--|-----------|
| <i>Наталья Коротовских. А вы оказываете медвежью услугу?</i> | 4 |
| <i>Елена Холод. "Опыт - сын ошибок трудных"</i> | 6 |
| <i>Роман Маркин. Никому, ничего, не дам (бесплатно)</i> | 8 |
| <i>Екатерина Бокитько. Мои университеты</i> | 10 |
| <i>Марина Мазуренко. MLM-бухгалтерия: 4 простых правила обращения с деньгами в бизнесе</i> | 12 |
| <i>Сергей Клюкин. Бесплатное не работает</i> | 14 |
| <i>Марина Мазуренко. Мы не можем управлять тем, что не можем посчитать</i> | 15 |
| <i>Дмитрий Борисов. Отношение к обязательному товарообороту</i> | 17 |
| <i>Марина Мазуренко. Как сетевнику открыть ИП с минимальными потерями?</i> | 19 |
| <i>Марина Успенская. Думай, прежде чем вкладывать деньги, и не забывай думать, когда уже вложил их</i> | 20 |
| <i>Марина Мазуренко. Управляемый СМ: что может рассказать распечатка</i> | 23 |
| <i>Екатерина Бокитько. Жаркая зима с Edelstar Drive</i> | 28 |
| <i>Марина Мазуренко. Как отправлять посылки без посредников</i> | 31 |

[А вы оказываете медвежью услугу?](#)

Автор: Наталья Коротовских, дата: 11.01.09

Источник: http://lutshiy.blogspot.com/2009/01/blog-post_11.html

Как здорово оказывается участвовать в конкурсе блогов! Чтение блогов помогает осмысливать и структурировать свой опыт. Иногда желание прокомментировать выливается в целую статью.

Данный пост-комментарий к статье [Елены Холод "Опыт-сын ошибок трудных"](#) и своеобразный ответ на [предложение Ильдара Тимербаева](#) делиться не только победами.

Расскажу, как на практике постигла вторую часть выражения: "Не бери и **не давай в долг**". (В соответствии с первой живу всю жизнь)

Почему-то думается, что на эти "грабли" - оказание финансовой помощи безденежным новичкам- наступали почти все Лидеры.

Причиной, как справедливо заметила Елена, является русский менталитет и желание побыстрее получить работающую структуру.

Я тоже делала так. "Помогала" хорошим людям. Выдавала товар в кредит. Люди-то они хорошие. Но приходя за очередной партией продукции, снова и снова не имеют денег.

Спрашиваю такого партнера: "Ты продала продукцию, почему не отложила деньги на следующую закупку?".

Другого партнера спрашиваю: "У тебя ведь нет товара дома на сумму долга, и продала ты его никак не дешевле, чем купила, где же деньги?"

Какой бы ответ не звучал, перевод следующий: "А зачем? Если спонсор дает в долг?" При этом обе искренне считают, что свой чек и подарки в промоушенах заработали. Им в голову не приходит, что чеки и призы заработал тот, кто заплатил за продукцию. Картина мира у них другая.

Кому я сделала хорошо? Никому.

Я в проигрыше.

Они в проигрыше.

Грустно, но скорее всего, эти партнеры все равно уйдут из бизнеса. Они не поняли, что бизнес в любом случае требует вложений. Более того, они уйдут обиженные, так как не получают в долг очередной порции.

"А на каком основании?"- могут удивиться мои партнеры. Всегда получали, а сегодня отказ. Вы же знаете, что при повторении ситуации, все мы начинаем воспринимать ее, как должную. И недовольны, когда у нас вдруг отнимают то, что мы стали считать своим.

Кто отвечает за ситуацию? Прежде всего я. Я оказывала людям медвежью услугу.

Я забыла, что помощь здоровому человеку разворачивает того, кто ее получает.

Я забыла, что не стоит давать человеку рыбу (деньги).

Лучше дать ему лучше удочку (научить зарабатывать), и пусть он поголодает, пока не

научится сам ловить рыбу.

В одной картине мира отказ в денежной помощи-проявление жестокости.

В другой - поступок гуманный, так как стимулирует человека **научиться помогать себе самому**.

Я сейчас выбираю вторую.

"Опыт - сын ошибок трудных"

Автор: Елена Холод, дата: 07.01.09

Источник: http://mlm-blago.blogspot.com/2009/01/blog-post_3824.html



Хочу поделиться своим опытом с новичками сетевого бизнеса и предостеречь от ошибок.

Мы, русские люди, очень добрые и хорошо воспитанные. Вы согласны?

Я не исключение. И это сильно мешало мне во время обучения азам сетевого бизнеса. Я несколько раз "наступала на один и те же грабли", прежде чем отучилась жалеть безденежных новичков.

Пополняющие ряды сетевиков новички не сразу понимают, что не все занимаются одним и тем же делом, и бизнесом согласятся заняться единицы. Им очень хочется сразу подключить как можно больше человек.

Когда предлагаешь многим людям бизнес-возможности и часто слышишь отказы, появляется соблазн подключить к этому бизнесу людей "всякими правдами и неправдами". Например, помочь тем, кто отказывается начать этот бизнес под предлогом финансовых затруднений.

Еще не "поднаторевшему" новичку трудно понять и принять то, что временные денежные трудности - это только предлог, чтобы отказаться от партнерства в бизнесе. На самом деле причина кроется обычно совсем в другом.

Он решает помочь человеку поначалу и дает что-то в долг: продукцию или стартовый пакет документов.

Со мной такое происходило несколько раз, прежде чем я окончательно убедилась в том, что это не работает. Когда меня несколько раз можно сказать "оставили с носом", не только не вернув деньги, но и в последнем случае еще и обзвав напоследок.

Конечно, последний случай был просто вопиющим. Мне остались должны приличную сумму и при этом еще и с большой обидой на меня за то, что часть средств я успела все-таки себе вернуть.

При этом человек так и не выполнил всех условий компании по вступлению в этот бизнес, но попользовался скидкой три месяца на приобретенный и реализованный им по полной стоимости продукт.

То есть благодарности от такой "благодетельности" вы никогда не получите. А вот свои деньги можно уже не ждать. Просто простить и отпустить.

Сейчас я уже давно перестроилась и поняла, что не надо бояться осуждения окружающих тебя людей. А ведь этим "грешит" много новичков МЛМ.

Бизнес - есть бизнес. И это довольно жесткая "штука".

Последний пример из моей практики. В нашей компании ежегодно необходимо продлять

<http://mlm-audio.ru> – Твоя Успешная команда

договор, доплачивая 590 рублей за продление.

В декабре я позвонила своему партнеру-родственнику предупредить о необходимости продления договора. Он сославшись на временные финансовые затруднения, отказался продлять договор.

При этом он мне прямо предложил продавать ему продукт со скидкой. Вы знаете, раньше я скорее всего согласилась бы. Но теперь изрядно поумнев, я отказалась, понимая, что такая "благотворительность" со временем "вылезает боком".

Это равносильно тому, чтобы пойти в тот магазин, где работают родственники или хорошие друзья, и попросить продавать товар по себестоимости.

Многие люди, к сожалению, никак не могут понять, что у нас такой же магазин, только на дому.



И по интернету заказ идет напрямую от завода-изготовителя к покупателю со скидкой только тогда, когда он превращается в партнера, подписав договор с компанией.

Если же договор не подписан, то товар берется только по 100% цене, как и в традиционном магазине.

Бизнес прямых продаж - это прежде всего БИЗНЕС. В нем, как и в традиционном бизнесе, если всех жалеть, можно быстро остаться "без штанов".

Никому, ничего, не дам(бесплатно)

Автор: Роман Маркин, дата: 06.01.09

Источник: <http://www.mlm-udacha.ru/nikomunichegone-dam-besplatno/>



Периодически в нашей Дальневосточной команде в спорах и обсуждениях о методах и приемах работы, возникает вопрос: давать ли потенциальному кандидату в наш бизнес информационные материалы (информационный пакет, каталог с продукцией, буклеты или CD /DVD), безвозмездно, или все -таки за небольшую плату (50-150 рублей). Сторонники метода имени Матери Терезы, все материалы раздают бесплатно.

Аргументируют свою щедрость доводами, что кандидат - будущий партнер, нельзя партнеру что-

то отдавать за деньги, а то он может это расценить как продажу, мол, поди докажи ему что сетевой бизнес не строиться на продажах.

И ко всему прочему, это может повредить имиджу: что мы за миллионеры такие, раз не можем себе позволить отдать информационные материалы просто так.

Я же являюсь сторонником Скруджа МакДака: никогда, ничего, никому, не дам (бесплатно). Мои аргументы просты.

1. Я ищу партнера по бизнесу, а бизнес требует вложений.

Если человек, на самом раннем этапе, не готов для своего бизнеса, делать хоть какие-то инвестиции, не сделает их и на последующих. Это для меня, как лакмусовая бумажка. Как первый этап отбора, экономящий и время и деньги.

И забавно видеть, как владельцы яхт и казино, обладатели золотых цепей, надетых поверх пуховика, на этом этапе испытывают некоторые трудности: или в данный момент в бумажнике есть только долларовые банкноты(одна, именная, номиналом 1000) или не могут дозвониться до своего банкира.

Как правило, о том , что мы когда-то встречались на предмет „ чеинить замутить” ничего больше не напоминает. Только зазубрины, от растопыренных пальцев держателей пароходов и нефтяных скважин, на дверях моего офиса .

2. Бесплатное никогда не ценилось, и цениться не будет. Тем более, если это касается информации и обучения. Доля вероятности более пристального изучения платных материалов выше, так как изначально воспринимается как нечто ценное.

3. Для новоиспеченного партнера, сразу же формируется правильная позиция ведения бизнеса: не давать продукцию в долг, бесплатно, за половину стоимости, с отсрочкой платежа. Не придется выслушать: не помогло, всю ночь рвало, заберите все обратно.

4. Мой бизнес не Отдел социального обеспечения (Собес). Собес- гениальное изобретение революционных вождей- помогать нужно слабому(сильные для власти

<http://mlm-audio.ru> – Твоя Успешная команда

опасны).Если у мамы двое детей и один из них болеет, он и получает больше внимания и заботы. А что делает здоровый ребенок чтобы получить мамину заботу...правильно: начинает „косить” под больного.

5. Любой бизнес должен быть рентабельным. В компании масса материалов стоимостью 5 рублей. Но есть материалы за 100-190рублей,и еще есть самиздатовские, которые тоже с неба не падают. Пусть я раздам за неделю 10-15 информационных пакетов, которые никогда не вернут (а в методе Матери Терезы- в 99% случаев так и происходит).Я приму такую жертву, вот новичку сделать это будет сложнее.

6.Я отдаю (меняю) информационный пакет за деньги и еще по одной простой причине: информационный пакет вернут(повод для второй встречи),на нем не будет отпечатка чьей-то ноги или сковородки. Человек мне возвращает мой пакет ,я ему его деньги.

Главное без перегибов. Один партнер взял в залог, у кандидата водительские права. Месяца три парень ходил пешком, пакет он потерял, пришел и покаялся, только когда совсем „приспичило” сесть за руль.

Друзья- коллеги, а сторонником, какого метода являетесь Вы?

Мои университеты

Автор: Екатерина Бокитько

Источник: <http://www.pro-mlm.ru/blog/moi-university/>

Вечным студентам-сетевикам посвящается...

Сегодня, в Татьянин день, поздравляю всех именинниц-Татьян, всех студентов, и всех-всех-всех сетевиков!

Не так давно, когда я собиралась на очередной семинар компании, моя тетушка спросила: “Что, опять учиться едешь? Когда же выучишься?” Увы, а точнее, к счастью: “Никогда не выучусь!”

Одним из самых важных “университетов”, которые я прошла в МЛМ, стала система домашнего бухгалтерского учета. Это не обычная запись прихода и расхода денег, это также анализ всей деятельности: звонков, встреч, продаж, рекламных объявлений, учет денежных затрат на ведение бизнеса, и даже учет потраченного времени. Как мало сетевиков по-настоящему задумываются о том, сколько времени они тратят на свой бизнес, какая структура их доходов и расходов, какое рекламное объявление эффективнее, откуда приходят их доходы, сколько точно они зарабатывают, и сколько точно тратят, и на что! Имея на руках такую статистику, абсолютно точно фиксирующую всю “трудовую деятельность” и ее результаты, можно делать выводы и планировать. Постоянно ведя такую статистику, можно научиться распоряжаться деньгами - понимать, как заработать больше, а потратить меньше. Всегда знать свой баланс - положительный он или отрицательный, а значит, осознавать, становишься ли богаче или беднее, в чем резерв экономии, где заканчиваются необходимые расходы и начинаются ненужные покупки.

Что приносит больше: работа со структурой или розничные продажи? Сколько новичков подписано за период? А если мало, то почему? Было много встреч, но они оказались неэффективными, или таких встреч практически не было?

Я научилась вести такой домашний учет, и вела его на протяжении 6 лет. 6 лет - это 5 курсов университета МЛМ плюс аспирантура:)

6 лет я КАЖДЫЙ ВЕЧЕР записывала, сколько денег потрачено за день. Я собирала чеки магазинов, билетки на автобус, а если чеков не было, я записывала свои траты в блокноте, и дома вносила их в таблицу. После каждого посещения клиентов я знала точно, сколько я заработала. Я знала точно, сколько в моей семье уходит денег на еду и бытовые расходы, и даже на какую сумму мы сами потребляем продукцию компании. Я знала, сколько денег уходит и на ведение бизнеса - на транспортные расходы, на подарки клиентам, на билеты на мероприятия, на рекламу. Я научилась точно вычислять стоимость своего рабочего часа, и даже стоимость рабочей минуты. И через 6 лет, когда вся эта система учета денег, времени, действий, расходов, экономии прочно вошла в мое подсознание, я перестала записывать свои ежедневные траты и розничную прибыль. Сейчас я уже “на автомате” трачу меньше, чем зарабатываю, и поэтому остаются деньги и на инвестиции, и на крупные покупки.

Я спокойно прохожу мимо красивых витрин, и мне приятно осознавать, что в моем кошельке лежит дебетовая пластиковая карта, с помощью которой я могу оплатить практически любую вещь из самого крутого московского бутика. И в то же время я знаю,

что ни одна из этих “статусных” вещей не добавит мне ценности, и не сделает меня богаче.

Мне странно видеть, как люди покупают дорогие, “престижные” вещи в кредит, а потом годами расплачиваются за них, попадая в кабальную зависимость от своего работодателя. Настоящие крепостные крестьяне, сами, по доброй воле, надевшие на себя кандалы кредитных обязательств!

Я также всегда удивляюсь тому, что люди не ценят маленькие, но регулярно поступающие деньги - прибыль от розничных продаж, например, или небольшой доход [от партнерок](#) в интернете. Просто эти люди никогда не вели учет доходов и расходов и не видели, как маленькие деньги суммируются и превращаются в большие!

Вы спросите меня, где же узнать ту систему денежного-сетевого учета, которая привела меня сейчас к финансовой независимости? Нет проблем, [берите здесь](#). Если понравится - можете купить ее в бумажном издании, она входит в сборник [“Школа сетевого маркетинга”](#).

Только я знаю точно, что за много лет, которые я пропагандирую эту систему, (а система эта не моя, а одного MLM-миллионера), НИ ОДИН мой знакомый так и не стал вести такой учет регулярно. А значит, так и не понял сути. Но я не перестану пропагандировать эту идею - а вдруг она поможет хотя бы одному читателю блога стать миллионером? 😊

С Днем Вечного Студента, коллеги!

[MLM-бухгалтерия: 4 простых правила обращения с деньгами в бизнесе](#)

Автор: Марина Мазуренко

Источник: <http://mlm-audio.ru/blog/?p=92>



MLM - это, прежде всего бизнес. И хотя это бизнес особенный, бизнес человеческих отношений, все же, в нем, как и в любом другом бизнесе, мы имеем дело с деньгами и товаром.

И именно поэтому, учитывая специфику бизнеса отношений, вопрос обращения к деньгам в нашем бизнесе нельзя оставить без внимания.

Более того, выстраивая эти отношения с самого начала правильно, мы избежим множества проблем в своей организации в будущем. Как бывает - "они были хорошие люди, но всех их испортил квартирный вопрос".

Итак, **4 важных правила** обращения с деньгами в бизнесе MLM:

Правило первое. Наверняка, вы все его прекрасно знаете. Никогда и никому не оплачивайте вступление в этот бизнес. Ведь у нас - не детский сад. Зачем тащить в бизнес того, кто не хочет этого? Когда человек хочет свой бизнес - он ищет возможности оплатить этот стартовый пакет, тем более это не столь огромная сумма, и он найдет их, а когда не хочет - ищет причины. Какой партнер Вам больше нравится?

Правило второе. Выделите определенную сумму, инвестируйте ее в продукцию, и не смешивайте деньги на бизнес со своими личными финансами. В бизнесе Амвэй - сделайте закупку самой ходовой продукции на 100 баллов (концепция ключевого человека) и поддерживайте свой запас.

Заведите два различных кошелька - один для личных финансов, другой - для предпринимательской деятельности. Прибыль от продаж реинвестируйте в бизнес, сначала - всю, а когда доходы вырастут - минимум 10%.

Правило третье. В-общем-то, вытекает из предыдущих. Не занимайте и не давайте в долг. Соблюдая это правило, Вы сохраните плодотворные деловые отношения с партнерами. Что, казалось бы плохого в том, чтобы занять продукцию партнеру, пока не придет его заказ? А ведь Вы приучает тем самым партнера к тому, чтобы халатно относиться к бизнесу. Зачем ему иметь свой запас, когда можно взять у спонсора и не заморачиваться самому? Подумаешь, спонсор получит продукт только к концу месяца в ущерб своим клиентам, или вложит дополнительные деньги.

Зачем своими руками растить у партнеров потребительское отношение к спонсору?

Если им нужен продукт, пусть оплатят его, чтобы Вы могли оперативно восполнить свой запас, а не ждать у моря погоды.

Правило четвертое. Ведите тетрадь учета расходов и доходов. Записывайте туда также когда, кому и сколько денег Вы сдали на заказ. Пусть человек поставит свою роспись. Расписывайтесь в тетрадях у своих партнеров, принимая у них заказ.

В конце концов - это не так сложно, это организует и дисциплинирует. Причем всю нашу организацию. Никаких обид, выяснения кто кому что сдавал или не сдавал. Кроме того, это - как раз-таки и есть уважительное отношение к деньгам - то самое, которое они очень ценят.

Наш бизнес - самый лучший бизнес. Особенно, если мы будем относиться к нему профессионально.

Дружба - дружбой, а тетрадь расходов у каждого своя;).

Бесплатное не работает

Автор: Сергей Ключкин

Источник: <http://mlm-lifestyle.ru/besplatnoe-ne-rabotaet/>



Скажите, вам когда дают бесплатные листовки на улице вы их читаете? В лучшем случае пробежитесь глазами. Участь большей части этих бумажек быть тут же выброшенными ну или чуть позже. А что было бы, если бы вы хотя бы 10 рублей за них заплатили? Прочитали бы от корки до корки.

Или идёте по улице и видите и слышите что кто-то выступает. Останавливаетесь и внимательно слушаете? Ничего подобного. И опять же, если была заплаченная какая-то значимая для вас

сумма, то стояли бы и слушали.

Бесплатное не работает. Так уж сложилось, что деньги это эквивалент ценности того, за что их можно отдать. Тренинг личностного роста стоит денег, не только потому что его организаторы должны оплачиваться, а столько потому, что он не будет работать, будь он бесплатный. Он не будет давать результата. Я был на таких тренингах и могу это говорить.

И бизнес не может быть бесплатным. Деньги, которые человек вкладывает в свой бизнес это показатель его решения изменить свою жизнь. Это действие, которое отличает одних людей от других, причем качественно. Говорить все мастера. Инвестиции в свой бизнес это и преодоление внутренних страхов и сомнений. Это определённый риск. И через это все надо пройти.

Если человек не готов вкладывать деньги в свой бизнес, то я не буду с ним работать и я не готов инвестировать в него свое время и свои знания. Палец о палец не ударю, потому что он не готов к изменениям в своей жизни и не готов действовать. У меня нет времени быть его воспитателем.

Когда мне выдают фразу - "У нас нет инвестиции" или что-нибудь подобное, то для меня это сигнал, что ищут людей, которые верят в халяву. Такие [вот искатели](#) плодят негатив о сетевом бизнесе. Они зовут за собой людей, те приходят, веря в сказку, ничего не достигают и уходят с негативом. А все почему? Потому что изначально идея, которая была заложена в их бизнес была не дееспособной.

Бизнес требует инвестиции. И объем этих инвестиции будет говорит о решимости человека. О настоящей решимости. Тут будет определённая проверка. И тут большая часть показывает свое истинное лицо. И начинает - "У меня денег нет, я сейчас не готов и т.п. и т.д". Они просто не понимают зачем им это.

Еще меня бесят клоуны, которые говорят, что у нас продавать не надо, но это отдельная тема для разговора.

Мы не можем управлять тем, что не можем посчитать

Автор: Марина Мазуренко

Источник: <http://mlm-audio.ru/blog/?p=649>

Не могу сказать, что в школе я была большим любителем математики. Не помню, чтобы я была в большом восторге от алгебры, хотя геометрия с ее теоремами мне нравилась.

И несмотря на это, в моей команде за мной закрепилось стойкое представление как о человеке, у которого «все ходы записаны и просчитаны»;

Просто школа это школа, а бизнес – это бизнес;))).

Помню, для меня в ВУЗе стало открытием, что есть психодиагностика и определенные психологические параметры можно измерить (нет, я сейчас не про псевдопсихологические тесты из глянцевого журналов).

И таким же открытием для меня стало осознание, что стратегический ключ к успеху в сетевом – это понимание его именно как бизнеса, а не случайного стечения обстоятельств, везения и даже настойчивости.

Что толку, если мы настойчиво стараемся прошибить лбом стенку?



Ведь если мы воспринимаем МЛМ как бизнес, значит – признаем за ним определенные законы развития, определенные инструменты, с помощью которых мы эти законы реализуем на практике, а значит и определенные показатели, которые говорят об эффективности либо неэффективности наших действий.

Показатели, которые можно и нужно считать.

Зачем? Затем, чтобы потом анализировать и оптимизировать свой бизнес.

А раз оптимизировать – значит и управлять.

Поэтому – я считаю.

Я считаю количество встреч, которые я провожу ежемесячно.

Я считаю количество звонков, которые я делаю.

Я считаю прибыль, которую получаю от клиентов и веду записи о каждом клиенте в специальном блокноте.

Я считаю, сколько ключевых консультантов я должна пригласить лично, и сколько – помочь пригласить своим партнерам, чтобы выполнить ту или иную ступеньку маркетинг-плана. Сколько для этого сделать звонков.

Я считаю прибыль, которую приносит мне группа. И когда я однажды посчитала, сколько денег получила за полгода и разделила на количество встреч, которые я за эти полгода провела для строительства своего первого уровня, то получилось, что каждая проведенная встреча принесла мне 500 рублей. Вне зависимости от ее исхода. Человек согласился: +500 рублей, человек отказался: +500 рублей.

Я считаю, сколько у меня новичков, какой средний заказ у консультантов моей группы. Соотношу количество активных консультантов в моей группе в том или ином месяце с товарооборотом, который мы сделали. И вижу, КАК я могу влиять на свой товарооборот, увеличивая средний заказ или количество консультантов.

Вот они – самые настоящие рычаги управления своим бизнесом, и здесь нет никакой мистики или счастливого расположения звезд;).

Одним словом, я много чего считаю:))).

И стараюсь делать это максимально просто, поскольку основной закон сетевого – [дублицирование](#) – еще никто не отменял.

Поэтому использую для этого определенные инструменты и фишки.

О том, какие именно – я буду рассказывать завтра, на первом (если не считать скайп-конференций с партнерами) в своей жизни [вебинаре](#).

Фишки (ко второму дня вебинара прилагаются) в студию;).

Запись вебинара здесь: <http://mlm-audio.ru/blog/?p=655>

Отношение к обязательному товарообороту

Автор: Дмитрий Борисов

Источник: <http://intersestevik.ru/2009/11/25/367/>



Многие НЕуспешные дистри сетевых компаний часто говорят об **обязательных закупках в МЛМ** и сравнивают компании по величине “обязаловок”, выбирая те что поменьше и попроще, а некоторые манипуляторы этим пользуются.

Успешные же МЛМ-дистри видят в **обязательном товарообороте** огромные плюсы:

Во-первых, это профессиональный тонус, не позволяющий дистри расслабляться ниже плинтуса и завалить бизнес (см. ниже).

Во-вторых, это пример для подражания. Ведь если Лидер большой структуры делает продажи, то и большинство дистри его сети будет то же делать продажи, а когда втянутся в процесс и он станет для них естественным, их дистри также будут глядя на них делать продажи и в итоге товарооборот всех участников будет всем им приносить солидные деньги согласно МП компании.

В-третьих, регулярный товарооборот, регламентированный компанией как минимально-обязательный - это основа постоянной (а не от случая к случаю) прибыли.

К бизнесу, в том числе и сетевому, нужно относиться как в БИЗНЕСУ.

Т.е. Ваш магазин не может в этом месяце продавать а в следующем не продавать и так от случая к случаю. Он закроется. Ваше СТО не может сегодня клиентов обслуживать а завтра нет - оно закроется. Прибыль от продаж товаров и услуг должна быть регулярной, а регулярность обеспечивается только регулярно проходящими сделками (переговорами и т.д.).

Но, большинство людей видят в МЛМ **свободный бизнес** и это их расслабляет.

Натуральная лень говорит человеку о том, что сегодня можно не делать то, что можно сделать завтра. Внешних пинков нету, разрядку и планы сверху никто не спускает,

никто за невыполнение не дрючит. Благодаря этому человек бизнес свой спускает в унитаз.

Минимальный товарооборот (активность в некоторых компаниях) - это как раз тот самый минимальный план продаж, который не позволяет человеку слить свой бизнес в дерьмо благодаря своей лени.

Большинство НЕуспешных дистров воспринимают минимальную регулярную активность как способ затаривания продукцией.

Они для выполнения минималок покупают продукт и не умея и не желая учиться продавать, складируют его, превращая со временем квартиру в склад, приводя тем самым ситуацию в семье к скандалам и разводам. В итоге “виноват” оказывается бизнес, но мы-то с Вами знаем, ЧТО мешает плохому танцору.

На самом же деле успешные дистры говорят о покупке продукции для себя с той целью, чтобы получить РЕЗУЛЬТАТ и сделать этот результат инструментом продаж, а всю НЕИСПОЛЬЗОВАННУЮ лично продукцию, следует на основе этого результата продавать. Продавать для получения прибыли и отсутствия затариваний в квартирах.

Вот мы в своей компании начали продавать [Фукоксан](#). Для того, чтобы продажи шли эффективно, чтобы мы с чистой совестью могли говорить клиенту о его потребительских свойствах, чтобы наши партнеры могли опираться на свои примеры и примеры других людей, мы создали две системы, взаимно дополняющие друг друга и при этом сами лично продукт использовали на себе.

Одна система создана для того, чтобы правильно использовать Фукоксан и получить ощутимый результат.

Вторая система создана для того, чтобы этот результат превратить в деньги.

В итоге мы уже на данный момент имеем [три четких результата по снижению веса](#) и рост продаж этого продукта.

Полагаю, что и после прочтения этого поста многие дистры будут продолжать допускать те же самые ошибки, что допускали раньше. Но мне будет приятно осознавать, что у некоторых читателей отношение к бизнесу изменится и бизнес он будет вести как бизнес, а не как профанацию.

Как сетевнику открыть ИП с минимальными потерями?

Автор: Марина Мазуренко

Источник: <http://mlm-audio.ru/blog/?p=512>

Во многих компаниях, начиная с определенного уровня, вознаграждение дистрибьютору выплачивается на расчетный счет. Для этого дистрибьютору необходимо открыть ИП.

Вот и у меня вопрос об открытии ИП встал в полный рост, когда на 2-й месяц сотрудничества с компанией я получила чек от структуры уже около 5 000 рублей.

При том, что товароборот моей группы удваивается каждый месяц, действовать нужно весьма оперативно.

Естественно, никаких знаний о том как это делается, у меня не оказалось:)

А поскольку действовать я люблю наверняка и с минимальными потерями времени, сил и денег, я решила спросить знающего человека.

И вот в прошлую субботу мы встретились в кафе и записали буквально 10-минутное видео с моей подругой, сетевиком и бухгалтером, [Ольгой Кириенко](#).

В этом видео Оля показала общую схему действий: куда, с какими документами и в какие сроки пойти сетевнику, решившему открыть свое ИП, а также рассказала о самых распространенных ошибках, подстерегающих новичка на этом пути.

Поскольку мы сидели в кафе, у меня получился самый настоящий урок на салфетке (он будет в кадре:). И благодаря ему, я даже наметила себе общий маршрут:

- налоговая по месту прописки, подача документов, оплата госпошлины, оформление ИП
- заявление на упрощенную систему налогообложения (не позднее чем через 5 дней после оформления ИП)
- открытие расчетного счета
- извещение налоговой об открытии счета (не позднее 5 дней от момента открытия счета), и, кстати, пенсионного фонда тоже
- договор возмездного оказания услуг с компанией
- текучка: декларации, сверки с налоговой

Обо всем этом, а также сроках и документах кратко, но исчерпывающе, Оля рассказала на видео.

Продуктивного просмотра: <http://mlm-audio.ru/blog/?p=512>

Если хотите знать об открытии и ведении ИП для сетевика больше и подробнее – подпишитесь на специальный мини-курс «Сетевик и закон», форму подписки на который вы найдете в правой колонке моего блога, сразу же под баннером MLM-аудио.

[Думай, прежде чем вкладывать деньги, и не забывай думать, когда уже вложил их.](#)

Автор: Марина Успенская

Источник: <http://lady-in-biz.livejournal.com/16928.html>

Так совпало, что вопрос о том, как и куда, а самое главное, ЧЬИ деньги надо вкладывать в СВОЙ бизнес, меня в последние дни просто преследует.

Сначала я получила письмо от менеджера своей структуры, женщины, которую я очень уважаю и ценю. В письме она выражала возмущение тем, что спонсоры (т.е. люди, пригласившие её в бизнес) не хотят вкладывать деньги в развитие её бизнеса. То, что в её бизнес нужны вложения от вышестоящих менеджеров она мотивировала тем, что её структура это и их бизнес тоже. И что развивая свой бизнес она "поднимает" и их бизнес, поэтому пусть вкладывают. Тем самым она обнажила две проблемы - непонимание маркетинг-плана компании и то, что я не регламентировала (или формализовала?) в своей структуре такой важный "финансовый вопрос". Кто кому и сколько должен.

Потом я прочла яркий и вызывающий пост [Михаила Габова "Альтруизм, инвестиции или финансовая недальновидность?"](#).

Михаил является ТОП-лидером компании, с которой сотрудничает и, безусловно, имеет богатый опыт по развитию регионов. Я не понимаю, почему этот пост не был встречен шквалом комментариев, как это обычно бывает в его блоге. Ведь тема то злободневная!

И я считаю, что его мнение по этому вопросу тоже не является истиной в последней инстанции!

Однако....

Я до сих пор убеждена, что каждый из нас выбирает, как ему вести СВОЙ бизнес. Я действовала так, как меня учили, как чувствовала и, безусловно, холодный расчет не является моей визитной карточкой.

Однозначно, сетевой бизнес отличается от линейного тем, что мы, приглашая в команду людей, зовем их зарабатывать деньги и при этом **быть партнерами сетевой компании**. Мы **помогаем** нашим Лидерам строить структуры, обучаем людей продажам, спонсированию, корректируем цели и мы кровно заинтересованы в том, чтобы наши менеджеры росли и в званиях, и в доходах. Важно понимать, что **товарно-денежные отношения у нас не друг с другом, а с компанией!** Т.к. именно компания (в моем случае это Орифлэйм) платит нам за ТОВАРООБОРОТ! Только так мы подходим к ключевым понятиям – сетевой маркетинг и пассивный доход.

Но я четко убеждена, что развивая **свой** бизнес, мы должны тратить на это **свои** деньги. И никто нам ничего не должен! Этим моментом наш бизнес **не отличается от линейного бизнеса**. Потому что вложения действительно необходимы. Безусловно, наше преимущество, что речь идет не о сотнях тысяч вложений и бесконечных банковских кредитах.

Какие вложения происходят, когда растишь структуру в регионе? Мы всегда говорим, что основные инвестиции - время и наши мозги. Да. НО!

Безусловно, поездки - это бензин, расходы на еду, аренду помещений, косметика

(демонстрация). В моем случае, когда я начинала, это еще и были расходы на няню. Никитка был совсем малышом, а бабушки-дедушки живут далеко за полярным кругом.

Мне повезло, мне помогали родители и очень помогли мои наставники! И у нас были личные договоренности. Сейчас я уже работаю со своими менеджерами напрямую и у нас тоже **личные** денежные отношения. С каждым из них мы решаем это индивидуально, т.е. нет общего стандарта для всех. Например, когда мы едем работать с [Дашей Кирноз](#), бензин мы оплачиваем пополам. Это моя инвестиция в бизнес [Даши](#), т.к. я заинтересована в её росте. Когда я еду работать в Спасск, меня на обратном пути нагружают картошкой и прочей экологически чистой едой. И все довольны! В Спасском районе я часто шучу, что "со мной расплачиваться только зеленью", имея в виду огурцы:)



Обучение моих консультантов проходит бесплатно.

Я считаю это моей ИНВЕСТИЦИЕЙ, а если честно, святой обязанностью - передать им свой опыт ведения бизнеса с Орифлэйм!

Однако, то обучение, которое получают наши консультанты, приезжая на семинары в Москву или Рязань, где делятся опытом директора разного полета, мы сделали платным. Конечно, цена за такую эксклюзивную информацию - символическая (150-300 р.). И это сделано не столько для того, чтобы аренду отбить, а для того, чтобы люди приучались платить за обучение! Халява, как показала практика, не ценится, а

знания, за которые ты отдал кровные деньги, лучше применимы на деле!

Я пять лет преподавала в медицинском ВУЗе. И я отчетливо видела разницу в подходе к обучению среди студентов из платных групп и бесплатных. Небо и земля! То, за что платишь, больше ценишь.

Раньше я зачастую дарила диски, книги по бизнесу! Ждала невероятных результатов от полученных знаний:) Теперь я стараюсь их продать. Пусть за символические деньги, но мои менеджеры и консультанты **должны купить**. Я видела, что в большинстве случаев бесплатное у них терялось, не читалось и не ценилось.

Мой муж мне всегда повторяет: *"Марина, у нас бизнес. А на чем он основан, на линейных принципах или сетевых, не столь важно именно с точки зрения бизнеса. Ведь основной смысл любого бизнеса - это доход. Но почему-то у людей в линейном бизнесе не вызывает сомнения тот факт, что для того, чтобы заработать, надо вложить. И в этом отношении наш бизнес ничем не отличается от "обычного"*.

Андрей продолжает: *"Важно помнить, что если Вы хотите добиться успеха в сетевом бизнесе, навсегда забудьте фразы типа: я работаю, а она за это деньги получает, это и ваше дело тоже, я же и вашу структуру строю..... Все это мышление наемного работника. ВЫ НИЧЬЮ СТРУКТУРУ, НИЧЕЙ БИЗНЕС НЕ РАЗВИВАЕТЕ! ВЫ РАЗВИВАЕТЕ ТОЛЬКО СВОЙ БИЗНЕС, СВОЮ СТРУКТУРУ!!! Вы отвечаете только за себя и свою семью. И только ВАМ решать, что Вы можете сделать для того, чтобы Ваша семья процветала!"*

И никто, НИКТО ничего Вам не обязан. Ни в денежном ни в каком другом виде. Да, спонсор (или наставник) заинтересован, чтобы Вы процветали и Вы заинтересованы, чтобы Ваши люди были успешны. Но только спонсор (наставник) решает в какой мере и как помогать своей команде!"

Хочу добавить к словам мужа, когда я вижу, что человек не хочет вложить даже 1000 рублей и им движет жадность - я понимаю, что это его основная проблема! И именно поэтому его бизнес расти не может!

Мы с Андреем ездим в регионы Рязанской области каждую неделю и проводим встречи. Да, мы вкладываем деньги в это, но это **наше** решение. Потому что мы верим в тех людей, с которыми мы делаем бизнес!

Оборотная сторона такой медали и такого отношения к бизнесу заключается в следующем. Люди, с которыми Вы делаете бизнес, помогая их развитию перестают ценить Ваше время и, на минуточку, Ваши деньги. Они начинают считать, что так и должно быть. На начальном этапе очень много сил уходит на развитие структуры, а потом вполне логично давать людям самим строить уже свой бизнес, и переходить на "поддерживающую терапию". Но не все легко отрываются от "груди матери", а многие даже не хотят этого делать.

Скажу честно, что делать в данном случае я не знаю. Не портить же отношения?

Честно, как есть: мой бизнес очень завязан на личных взаимоотношениях с моими менеджерами. В нем много женского. Это правда! ПОКА я не умею по-другому. Я всегда рассматриваю любые СВОИ поездки как инвестицию в СВОЙ бизнес. Бывало, меня предавали, обманывали. Но даже это я рассматривала как урок и шла дальше. Обучаюсь по мере движения.



Еще раз подчеркну, хочу чтобы мой бизнес [был с интеллигентным лицом](#). То, которое на фото выше. На котором будет яркий отпечаток интеллекта. Поэтому вопрос инвестиций у меня самой всегда вызывал массу вопросов и до сих пор является открытым...

Существует более одного способа посмотреть на проблему, и все они могут быть правильными. (с) Норман Шварцкопф

Управляемый сетевой маркетинг: что может рассказать распечатка

Автор: Марина Мазуренко

Источник: <http://mlm-audio.ru/blog/?p=1429>

Еще на заре моего знакомства с сетевым маркетингом, меня невероятно элило удивляло, что многие лидеры не могут сказать ничего конкретного по поводу того, что же надо здесь делать, чтобы получить результат.

Этакий “черный ящик”, ключ к которому, вроде как, заключается в том чтобы “очень хотеть”, “позитивно мыслить” и “не сдаваться” (не сдаваться в чем – в хотении? да с этим у большинства проблем нет: опять хочу в Париж – а что, уже был? – нет, уже хотел. А от позитивного мышления – хоть лопни, но без правильных действий останется только позитивно обосновывать свое отсутствие результатов. Впрочем, об отличии позитива от конструктива в другой раз).

Нееееет, определенно, дело тут в чем-то другом. Душа просила конкретики и... математики.

За 8,5 лет в сетевом маркетинге (3 года безуспешных проб и ошибок +5,5 успешных) я обнаружила, что бизнес – это не магический борщ и не черный ящик, а система взаимосвязанных показателей, знание законов работы которых позволяет делать эту работу прогнозируемой и управляемой.

В качестве иллюстрации данного подхода к бизнесу, который я называю **Управляемый Сетевой Маркетинг**, хочу привести фрагмент записи занятия по работе с распечаткой, которое я периодически провожу для своих партнеров.

Управляемый бизнес — поддается прогнозу, расчету и влиянию.

И делает он это только тогда, когда ты понимаешь, какой показатель в нем влияет на количество новичков, их качество, активность и т.д. и т.п.

Частенько, в головах предпринимателей на сей счет — абсолютный холодец.

«Нууу, я просто очень сильно хотел добиться успеха»...

Или — «я просто очень сильно верил в бизнес, компанию, спонсора» (продукт, команду, себя — подставить нужное).

Я нисколько, кстати, с этим не спору – верить в себя обязательно надо, куда без этого. Но это далеко не всё.

В бизнесе – любом бизнесе — есть **конкретные цифры, опираясь на которые как на ориентиры**, мы будем быстрее и осознаннее двигаться в нужном нам направлении.

И млм не исключение.

В частности, распечатка — это основной источник информации о вашем млм-бизнесе.

Все ваши ресурсы отражаются распечатке (листе активности, который расположен в личном кабинете консультанта на сайте компании).

В распечатке видны все результаты вашей работы.

А также, она может многое рассказать и о том, чего ждать в ближайшем будущем от вашей группы. Или чего не ждать:)

Что же может сказать нам распечатка?

Как научиться ее «читать», анализировать, видеть основные рычаги влияния на свой бизнес и расшифровывать эти основные показатели, чтобы они работали на благо вашему бизнесу?

Итак, обещанный фрагмент - <http://mlm-audio.ru/blog/?p=1429>.

Есть и другие важные показатели – в видео мы подробно разбираем первые 4:

1. Групповой оборот
2. **Общее количество** людей в Вашей структуре.
3. Количество **активных** консультантов в Вашей структуре.
4. **Средний заказ** на активного консультанта
5. Количество **новичков-стартеров** (прирост меньше 10% – сигнал о том, что надо срочно приглашать новых)
6. Процент **новичков-рекрутов (разместивших заказ)** – или конверсия.

Чем выше конверсия, тем меньше вы работаете на «перепись населения», и тем выше будут Ваши результаты в бизнесе.

7. **Средний заказ** на активного **новичка** (помогает понять, на что настроены новички)

Все это – звенья единого механизма (надеюсь, после данной статьи – далеко не черного ящика:)) и рычаги влияния на Ваш бизнес (для каждого показателя они свои).

Чтобы было еще нагляднее, разберем пример.

С пылу – с жару, конкретная ситуация в одной из групп моих лидеров перед закрытием месяца (нажмите на картинку, чтобы приблизить).

Что может нам здесь рассказать распечатка.

1. Данные для квалификации

| | |
|--|-----------------|
| Личные продажи Консультанта за текущий период: | 28,533.00 руб. |
| Продажи персональной группы Консультантов за текущий период | 282,868.00 руб. |
| Количество личных Консультантов с продажами не менее 10 000 руб. | 6 чел. |

2. Данные по персональной группе

| | |
|--|-----------------|
| Продажи группы, не включая личные: | 254,335.00 руб. |
| Чистые продажи группы, не включая личные | 160,859.57 руб. |
| Количество Консультантов | 180 чел. |
| Количество активных Консультантов | 27 чел. |
| Активность | 15% |

| | | |
|--|----------------|---------------------|
| Новые Консультанты этого месяца | | Звания по итог |
| Стартеры: | 6 чел. | Консультант |
| Новички: | 3 чел. | Старший Консультант |
| Средние продажи на одного новичка | 13,306.00 руб. | Эксперт Консультант |
| Средние чистые продажи на одного новичка | 9,021.02 руб. | Эксперт Координатор |

Как видим, консультант уже обладает достаточно серьезной группой – 180 человек. В принципе, это то количество, которое уже обеспечивает закрытие Директорского объема.

Почему же он еще не Директор?

Оборот по группе 282 868 – пол-Директора.

Смотрим активность.

Разместили заказ в этом месяце – 27 человек (15%).

Средний заказ $282\ 868 / 27 = 10\ 476$ – значит, консультант продуктивно работает над тем, чтобы его партнеры размещали заказы на ключевую сумму от 10 000 рублей (это как кирпичик в бизнесе – где-то это 200 баллов, где-то другие цифры, у нас это примерно 3-4 комплекта белья, т.е. 2-4 клиента).

Значит, наш консультант уделяет должное внимание этому показателю и ориентирует своих партнеров на правильные цифры заказа (значит, умеет показать им выгоду от заказа на 10 000 – больше подарков, акций, больше прибыль – ИХ прибыль). Это хорошо:).

Это также обеспечивает нашему “испытуемому” хорошие показатели по количеству консультантов с заказами от 10 000 в 1-й линии (их у него 6, а для Директорского звания достаточно 5, тут он идет с опережением)

Но 10-ки в 1й линии — это чисто наша заморочка по маркетинг-плану нашей компании.

А вот остальные показатели, уверена, будут прослеживаться и помогут проанализировать ситуацию, и в любой другой распечатке любой другой компании.

У новичков средний заказ еще выше (13 306 по цене каталога). Значит, мы видим, что наш консультант делает хороший запуск партнеров, показывает им преимущества и может грамотно научить, как собрать первые заказы.

Личные продажи тоже выше среднего.

Но оборота 700 000 все равно нет. В чем же дело?

Активность низковата. И вот над этим показателем нужно работать.

Если бы при данном среднем заказе активны будут хотя бы 30% (каждый третий), то оборот будет уже совсем близко к заветному Директорскому – 628 595.

Но по-настоящему слабое звено в этой цепочке – это цифры по новичкам. Вообще, хорошие показатели, при которых группа растет – это показатели прироста от +10% и выше, то есть в нашем случае, от 18 новичков по группе. Мы видим только 6. С заказами запустились из них половина.

Вот здесь-то и заключен самый большой потенциал для нашего “подопытного”!

Тем более, при таком высоком среднем заказе новичка, который показывает наш консультант.

(да, открыла Америку – без рекрутинга бизнес не растет!) Но все же, есть конкретные цифры, к которым проще стремиться (и которые также можно конкретизировать дальше, переводя в число встреч и приглашений).

А поработав над конверсией (чтобы с заказом запускался не каждый второй, а 2 из 3) – наш лидер и вовсе откроет новые горизонты и скорости в своем бизнесе.

Вот такая говорящая распечатка.

Где-то распечатка своей конверсией и средним заказом новичка прямо кричит – поработай над запуском, переписываешь население, а мог бы уже зарабатывать в млн процент от продаж своей структуры.

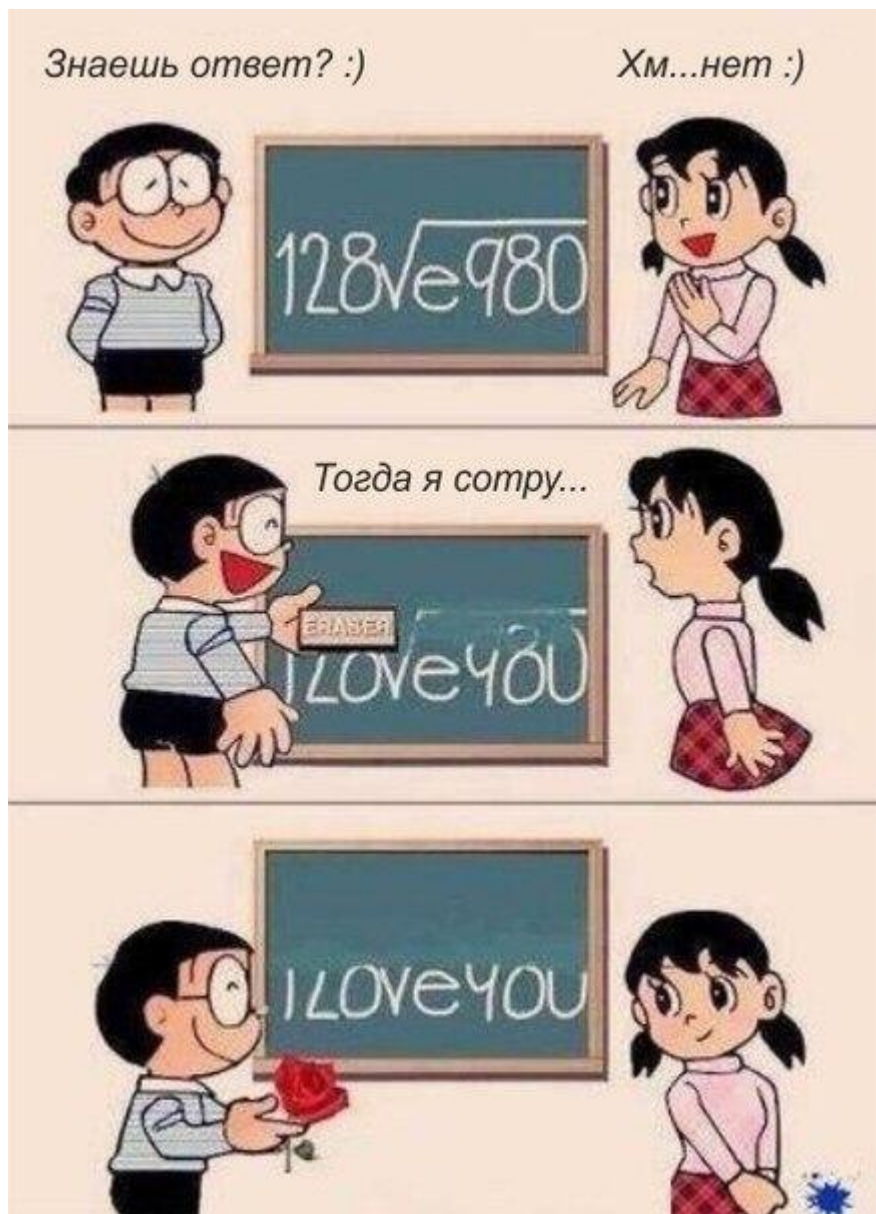
Где-то призывает – обрати внимание на партнеров, они лишают себя подарков, а тебя оборотов, размещая заказы по 3-5 тысяч рублей (1-2 комплекта, а могли бы показать каталог подружке и получить подарки).

Кому-то намекает – какую мотивацию и обучение для партнеров ты ищешь, у тебя в группе 10 человек, с ними ты никогда не закроешь Директора, даже если заобучаешь и

замотивируешь. Оставь в покое имеющихся партнеров (нет, лучше конечно все же в тонусе их оставить:), и рекрутируй новых.

А где-то прямым текстом говорит – рекрутируй! Рекрутируй или умри, с 1 новичком в месяц ты очень скоро пополнишь ряды тех, у кого “не получилось”.

Такая вот млм-арифметика.



Лично мне она помогает держать руку на пульсе бизнеса точно также, как [домашняя бухгалтерия](#) помогает держать руку на пульсе движения моих денежных потоков.

Надеюсь, будет помогать и Вам!

Жаркая зима с Edelstar Drive

Автор: Екатерина Бокитько

Источник: <http://www.pro-mlm.ru/blog/zharkaya-zima-s-edelstar-drive/>

В декабре, в тот самый день, когда я впервые окунулась в теплейшую изумрудную воду Сиамского залива, я поняла, что больше всего хочу, чтобы вместе со мной путешествовать по разным странам могли мои друзья и партнеры по бизнесу. И прямо там, на острове с кокосовыми пальмами, орхидеями и тропическими бабочками дивной красоты, начал понемногу созревать план.

За 2 недели отдыха на Таиланде я перебрала множество идей и вариантов. И только в Москве эти мысли сложились в законченную систему, которая, к моей радости, была горячо поддержана лидерами с самыми высокими квалификациями в Edelstar - [Галиной и Вячеславом Марченко](#), [Юлией Клименко](#) и Лилианой Прокофьевой.

Много лет назад я побывала на семинаре одного миллионера, где переняла его систему учета действий и финансов. Каждый день я записывала, сколько денег потратила на бытовые расходы и расходы по бизнесу, сколько провела встреч, продаж, сколько сделала звонков, сколько заработала в розницу и от товарооборота сети и т.п. За 6 лет ежедневного тщательного учета всех действий, доходов и расходов эта бухгалтерия так въелась в мое подсознание, что я теперь могу проанализировать действия и результаты, управлять своим бюджетом, инвестировать, путешествовать и т.д.

Эту систему я пропагандирую [на своем сайте](#), в рассылках, в книге “[Школа сетевого маркетинга](#)”. НО! Это великолепная система имеет только один недостаток. Никто не может ее повторить:(

Как сказал мне Сергей Всехсвятский, сидя [возле озера в джунглях](#): “Катя, ты отдаешь себе отчет в том, что людей с твоей степенью самодисциплины очень мало?” 😊

Так родился финансовый тренинг Edelstar Drive с поездкой в Таиланд в январе 2011 года для всех, успешно его прошедших. Суть в следующем.

Так как практически никто не может самостоятельно фиксировать свои действия и финансы, я, во-первых, значительно упростила задачу участникам, сделав акцент только на учете регистраций новичков и розничной прибыли, а во-вторых, консультанты будут вести свой учет не в одиночку, а вместе с командой единомышленников - спонсорами и коллегами. Мы будем поддерживать и мотивировать друг друга:)

Тренинг мы будем проводить, само собой, через глобальную сеть интернет:)

В задачу участника Edelstar Drive входит:

- Заказать загранпаспорт, если его нет;
- Открыть валютный карточный счет в любом банке, если его нет;
- Каждый понедельник, в течение всего 2010 года, заходить на специально созданный сайт тренинга, в свой персональный офис, и заполнять отчет за прошедшую неделю или отчет за прошедший каталожный период (он у нас 3 недели):

| | | | | |
|---|------------------------|----------|----------|-------|
| Период отчета (номер каталога) | Каталог 1 | | | |
| Параметр | Неделя 1 | Неделя 2 | Неделя 3 | Итого |
| Зарегистрировано новичков | 0 | 3 | 3 | 6 |
| Личный объем продаж в баллах | 0 | 150 | 190 | 340 |
| Розничная прибыль в пересчете на \$ | 0 \$ | 0 \$ | 53 \$ | 53 |
| Заполняется 1 раз в период, после закрытия каталожного периода. | | | | |
| Новых активных консультантов | 3 | | | |
| Перечислено на банковскую карту | 250 \$ | | | |
| Итого на счету карты | 850 \$ | | | |
| Квалификация | Бриллиантовый директор | | | |
| <input type="button" value="Сохранить"/> <input type="button" value="Применить"/> | | | | |

Далее все отчеты выводятся в сводную таблицу, доступную только зарегистрированным участникам, где можно увидеть отчеты и лидеров с самыми высокими квалификациями (лидеры принимают участие в тренинге на общих основаниях), и свой отчет, и отчеты всех коллег.

Цель тренинга - выработка самодисциплины, умения фиксировать, анализировать и прогнозировать свои действия, зарабатывать и распоряжаться своими финансами, учиться регулярно выполнять несложные, но необходимые усилия для достижения цели.

Все консультанты наших структур, кто успешно пройдет тренинг и накопит на своих счетах в течение года нужную сумму, независимо от достигнутой квалификации, смогут отдохнуть в теплом экзотическом Таиланде в январе 2011 года и пройти обучение на лидерской школе. Для 2-х недельной поездки нам понадобится около 2000\$ на человека (включая путевку, авиаперелет, отель, трансфер, экскурсии, питание и сувениры). И те, кто стартовал в 1-м периоде 2010 года, смогут откладывать всего по 120\$ (или 3700 руб) в конце каждого периода.

На отчеты нашим участникам понадобится всего 15 минут в неделю. Но я не могу обещать, что эти 15 минут будут легкими:)

Сразу после моего приезда из Таиланда, когда идея тренинга окончательно оформилась и получила поддержку лидеров и компании, я начала искать возможность создания сервиса онлайн-отчетов. Но ни один из знакомых мне программистов не мог подсказать мне уже готовый интерфейс.

Ситуация осложнялась новогодними праздниками и достаточно жесткими сроками запуска проекта: мы должны были успеть к окончанию 1-го каталожного периода. Из 4-х программистов, которым я отправила запрос на создание такого сайта по индивидуальному заказу, двое отмечали праздники и не планировали их прерывать ради срочного заказа, один был занят другими проектами, а [Дмитрий Борисов](#) и [Андрей Панфилов](#) взялись сделать мне такой сайт на базе движка Битрикс, в нужный срок, по доступной цене.

В результате 2-х недельных доработок, уточнений и шлифовок, цепочке из 83-х писем и переговоров с Андреем Панфиловым по ICQ, был создан [сайт тренинга Edelstar Drive](#).

Для презентации тренинга нашим структурам мы решили записать видеообращение. Но так как никто из лидеров не хотел из-за 10-минутного обращения терять весь день в поездке по московским пробкам, добираясь до видеостудии, мы применили технологию “в тапках у монитора”:) Я просто позвонила каждому из лидеров на скайп или на домашний телефон, и записала голоса.

Неоценимую помощь в монтаже аудиодорожки нам оказал [Дмитрий Крылов](#), лидер московской рок-группы “Крылья”, который не только склеил и обработал файлы, но и добавил собственное музыкальное сопровождение:) А затем я просто добавила слайды, используя Windows Movie Maker.

<http://www.pro-mlm.ru/blog/zharkaya-zima-s-edelstar-drive/>

Теперь вы знаете, чем я была поглощена последние две недели:)

P.S. Заранее прошу прощения у консультантов Edelstar из структур других лидеров, не упомянутых выше: так как тренинг Edelstar Drive - экспериментальный проект, подобного никто никогда не делал, руководство компании попросило нас ограничить участие в тренинге консультантов из других структур.

P.P.S. Большая просьба всем, кто не имеет отношения к Edelstar и к нашим структурам: можно посмотреть [сайт тренинга](#) и перенять идею, если она вам понравилась, но не регистрируйтесь как участник, т.к. это создаст дополнительную работу для модераторов (все заявки проходят модерацию).

Как отправлять посылки без посредников

Автор: Марина Мазуренко

Источник: <http://mlm-audio.ru/blog/?p=150>

Особенностью ведения бизнеса с помощью Интернет является то, что твой партнер может жить в тысячах километров от тебя и в его городе может не быть стола заказов.

Где же тогда брать продукцию? Компания, например, делает доставку при заказе от 20 000 рублей, а бесплатную – от 80 000. Очевидно, новичку одному собрать такой заказ в первые месяцы развития бизнеса достаточно проблематично.

Остается – почта.



Не знаю как Вы, а я почту не очень-то люблю. Она напоминает мне советские времена, когда клиентов как класса (вида, рода) просто не существовало:).

И, конечно же, не нравится она мне тарифами и сроками доставки. Меньше двух недель посылка не идет.

Но недавно в моей организации появился партнер из Уфы, где нет ни торгового центра, ни стола заказов.

И, хочешь-не хочешь, пришлось изобретать способ, как с наименьшими потерями – как денежными, так и временными – организовать доставку на первых порах, пока объем еще не достаточно велик для самостоятельного заказа в компанию.

Наш способ работает, если между вашими городами есть железнодорожное сообщение. (Брр, вспоминаю, как когда-то полуподпольно договаривалась с проводниками передать посылку, что им делать строго запрещено. Тогда я не знала, что есть такой простой, быстрый и дешевый способ).

При любом вокзале есть почтово-багажное отделение, куда пассажиры сдают крупногабаритный багаж, который не возьмешь с собой в поезд.

Воспользоваться услугами этого отделения можно, даже если сам не едешь. Просто оформляешь «билет» на свою посылку и она едет поездом к месту назначения.

Для этого нужно:

- позвонить на вокзал и узнать телефон почтово-багажного отделения
- узнать, по каким дням принимается груз на нужное Вам направление
- хорошо упаковать свой багаж, лучше зашить как обычную посылку
- привезти к назначенному сроку на вокзал
- заполнить заявку, подписать адресата, отнести на склад, отправить и оплатить

И хотя оплату берут за 10 кг (т.е. если посылка, например, 11 кг, то возьмут как за 20), это будет как минимум в 2, а то и все 4 раза дешевле, чем почтой (как тут не вспомнить: хочешь быть успешным – работай без посредников).

<http://mlm-audio.ru> – Твоя Успешная команда

Например, моя посылка весила 18 кг. На почте взяли бы как минимум 800 рублей. Я заплатила 260. Плюс моя посылка шла не 2 недели, а всего 3 дня – как ехал поезд.

Участия почты в оплате заказа также можно избежать, если воспользоваться системой [Контакт](#). Без открытия счета, и с гораздо меньшими затратами, чем при переводе через почту (комиссия всего 2%).

Пусть расстояние не будет преградой для бизнеса (а только способствует нахождению новых и эффективных решений;)!

P.S. Ну а если без почты все же не обойтись, то [вот здесь](#) можно узнать, как отследить судьбу отправленной Вами посылки или бандероли.

Остро отточенные инструменты для профессионального бизнеса!



- Вы хотите проводить презентации и работать с подготовленными кандидатами, теми, кого Вам НЕ придется убеждать, что МЛМ – это легально, доходно и престижно?
- Вы хотите, чтобы Вас уже на ближайшем мероприятии компании представили как ТОП рекрутера? Чтобы Вам аплодировали, и чтобы Ваш чек рос как на дрожжах?
- Вы хотите, чтобы Ваша организация стремительно росла, так как Вас дублирует?

Тогда используйте **профессиональный инструмент** для рекрутинга!

Рекрутинговый фильм ОТВЕТ-2!

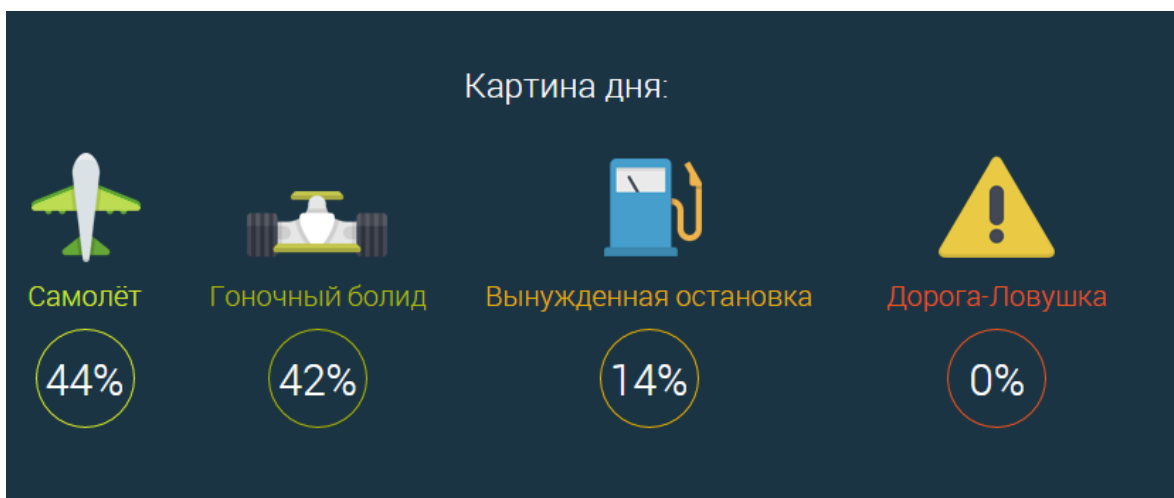
Он показывает кандидатам модель нашего бизнеса, и рассеивает самые распространенные предубеждения относительно него.

А Вы - **тратите свое время только на заинтересованных людей.**

[Вооружитесь сами и вооружите свою команду!](#)

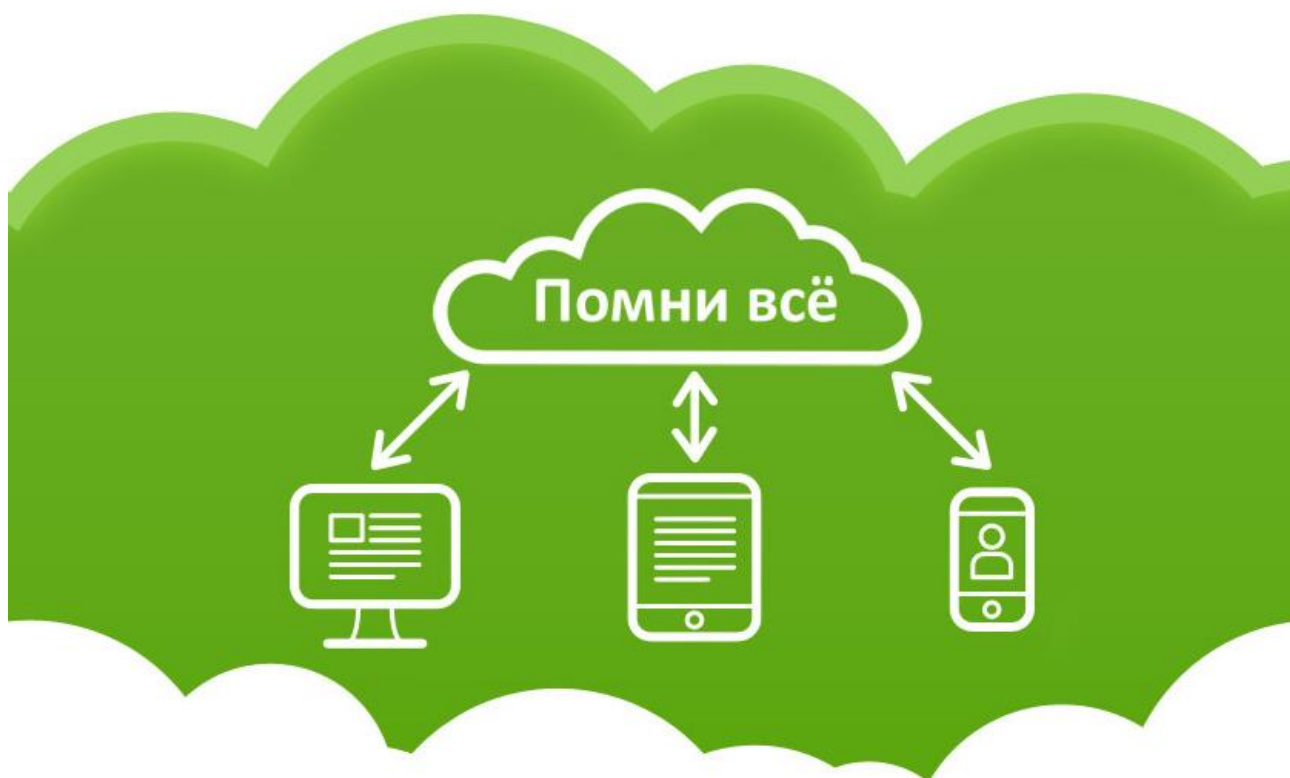
Время = Деньги!

Не все дела одинаково полезны для Вашего бизнеса:



Секрет успеха - делать выбор в сторону тех дел, которые продвигают Вас к цели с самой большой скоростью!

Разложите свой день по полочкам (особенно, если время на бизнес у Вас ограничено) с простой системой таймменеджмента Евгения Попова, и удвойте Результаты! [Узнайте подробнее =>](#)

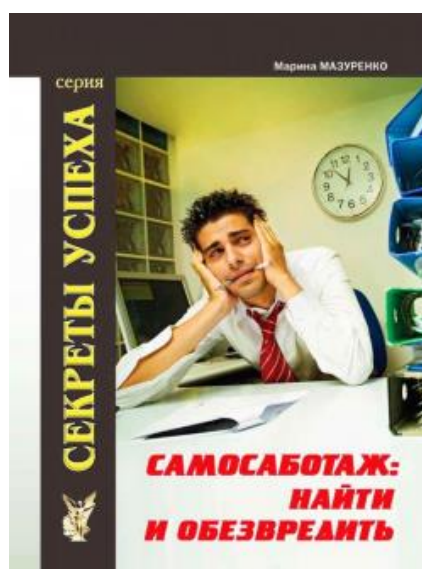


[Evernote](#) – облачный сервис, позволяющий избавиться от хаоса в голове и упорядочить планы, идеи и находки для бизнеса, документы, проекты, wishlist'ы и многое другое! А также не беспокоиться о том, что эти данные могут пропасть из-за неполадок в компьютере.

Благодаря Evernote Вам не придется вспоминать, где Вы сохранили ту или иную мысль или перебирать мучительно все папки/закладки где она могла бы быть, потому что Вы всегда сможете за пару секунд найти ее по тегам, все в одной программе. Более того, установив эту программу себе на телефон, Вы может сохранить заметку на компьютере, а потом посмотреть ее в телефоне.

Получить [БЕСПЛАТНО!](#) =>>

Узнать [больше фишек использования Evernote](#) =>>



Сетевой бизнес просто делать, но еще проще не делать.

Ведь у сетевиков нет начальников, нет установленного распорядка рабочего дня, нет взысканий.

Именно поэтому, поддавшись самосаботажу, Результаты в MLM достигают не все.

Хотите победить этого коварного врага и быть в ТОПе тех, кто получает в бизнесе заслуженные дивиденды за свои действия?

Решение проблемы самосаботажа позволило мне за 2 года увеличить свой доход от \$100 до \$8000 в месяц!

Поможет и Вам!

[Самосаботаж: найти и обезвредить](#) =>>

<http://mlm-audio.ru> – Твоя Успешная команда