

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

МЛМ-ПРАКТИКУМ

«Ничто не может остановить идею, время которой пришло» (Бодо Шефер).

Часть 7. Копилка положительных отзывов об МЛМ

Здравствуйте!

Большинство книг по МЛМ-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 зююкай, ты пальцем покажи..."

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

Получился электронный сборник **МЛМ-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>Елена Мирошникова</i> "Я Не Умею Продавать..."	5
<i>Эрике Долгатовой</i> А зачем мне этот сетевой...?	8
<i>Надежда Якушкина</i> мамочки и млм	9
<i>Ольга Гурьева</i> Лучший стимул - это дети	10
<i>Юлия Кошина</i> Классика сетевого маркетинга...	11
<i>Васильева Ирина</i> Комментарий на Классика сетевого маркетинга...:	13
<i>Стас и Татьяна Спорые</i> Про МЛМ – интервью с самим собой.	14
<i>Марина Успенская</i> Обо мне, моем пути в бизнесе	16
<i>Владимир и Анастасия Овчаренко</i> Привет! Будем знакомы!	21
<i>Ильмира Нуриева</i> Возможность выкупить себя из рабства наемного труда.	23
<i>Наталья Сесюнина</i> Кому он нужен, этот сетевой маркетинг?	25
<i>Константин Харченко</i> История Любви	27
<i>Антон Агафонов.</i> По сравнению с ней, я так ничего особенного в своей жизни и не добилась...	30
<i>Маргарита Николаева</i> Сетевой маркетинг - для кого и зачем?	31
<i>Александр Синамати</i> Что год грядущий нам готовит	33
<i>Дмитрий Борисов</i> Социальная сеть и принципы МЛМ-продвижения	36
<i>Дмитрий Сердцев</i> Сетевой бизнес «отъедает» рынок у традиционных компаний	38
<i>Марина Успенская</i> YES YOU CAN.	43
<i>Валентина Кудряшова</i> Свобода, деньги и еще...	46
<i>Екатерина Бокитько</i> Старая песня о главном	47
<i>Маркин Роман</i> Не юбилей, но все же праздник!!!	53
<i>Марина Мазуренко</i> Сетевой маркетинг из первых уст	55
<i>Марина Успенская</i> Самый короткий пост, и..... секретный очень	58
<i>Марина Успенская.</i> ФсЁ!	59
<i>Марина Мазуренко.</i> Нам сказка строить и жить помогает	61

<i>Андрей Мороз. Суть Сетевого Маркетинга</i>	65
<i>Алена Антоненко. Уголь или бриллианты?</i>	66
<i>Марина Мазуренко. Так вот ты какая, сетевая ориентация!</i>	67
<i>Алексей Исаев. «Сетевой маркетинг – лохотрон?»</i>	68
<i>Екатерина Бокитько. Обзор 2010 года</i>	70
<i>Габов Михаил. Сетевой маркетинг - «Кайфовые» этапы!</i>	73
<i>Екатерина Бокитько. Парадоксы сетевого маркетинга</i>	76
<i>Марина Мазуренко. Как перестать сомневаться и начать делать бизнес?</i>	78
<i>Ольга Проколова. Мои цели 2014 года – что я осуществила, работая в сетевом маркетинге!</i>	81
Сетевой маркетинг — взгляд извне	84
<i>Екатерина Бокитько. Они скажут, что...</i>	86
<i>Ольга Проколова. Топ, топ, очень не легки... первые шаги</i>	88
<i>Марина Мазуренко. Первый миллион из сетевого маркетинга</i>	89

"Я Не Умею Продавать..."

Автор: Елена Мирошникова

Источник: http://mlmbonus.blogspot.com/2008/11/blog-post_24.html

Меня часто спрашивают: *"Что важнее в сетевом бизнесе - построение структуры или продвижение продукта?" ...*

А кто ответит: что раньше появилось - курица или яйцо?

Так и в сетевом маркетинге, важно и то, и другое, и, я бы выделила еще личностное развитие и обучение структуры. Эти четыре аспекта, как четыре колеса у машины. Если в одном прокол, машину, по-любому, ведет в сторону...

Первым моим опытом в бизнесе стала компания "AVON" - компания прямых продаж. В начале 1998 г. о ней в Ростове мало кто знал. Тогда я находилась в декретном отпуске и полностью зависела от мужа.

Муж сутками пропадал на производстве. Заметьте - на собственном!... А как иначе? На начинающего предпринимателя ложатся все вопросы, связанные с организацией бизнеса: многочисленные контролирующие органы; аренда помещения; закупка оборудования, инструментов, материалов; производство; подбор персонала; поиск клиентов и расширение клиентской базы; разработка тактики и стратегии бизнеса...

Муж приходил домой поздно ночью, падал от усталости и уходил рано утром. Да, у нас было все... Кроме самого важного... В доме не было мужа и отца. Разве могла я просить деньги еще и на то, в чем нет необходимости, а просто хочется...

Вот и решила: "Буду зарабатывать хотя бы себе на косметику и разные безделушки..."
А как заработать, когда у тебя в голове прочно закрепилась установка:

"Продавать стыдно!"

Да еще и близкие "поддерживают":

"Дожилась! Ты для чего училась? Повесь свои красные дипломы в черную рамочку, бери авоську и иди торговать... Что люди скажут?!"

Что делать? ...

Училась всему сама... Помогли книги. Сначала Ог Мандино, Фрэнк Беттджер, Том Шрайтер... Потом Наполеон Хилл, Энтони Роббинс, Джим Рон... Еще позже Роберт Киосаки, Роберт Аллен... и Александр Свяш, Вадим Зеланд, Наталья Правдина... Низкий всем поклон.

Сегодня, когда мне говорят: *"Я не умею продавать!"*, - отвечаю: *"Я тоже не умею продавать."* Как правило, человек приходит в шок: *"Этого не может быть! Ты - первый лидер региона! У тебя такой чек! Такой товароборот!"*

P.S. Я первая в регионе вышла на квалификацию "Алмазный менеджер", хотя пришла в бизнес далеко не первая.

Разговариваю с человеком "по душам":

- А что вы любите читать (смотреть, слушать...)?
- Какой магазин (салон, ресторан...) вам нравится? Чем он лучше других?
- Какую модель телефона (марку автомобиля...) вы предпочитаете? Почему?
- А вы могли бы мне порекомендовать хорошего программиста (массажиста, стоматолога...)? Чем он вам нравится?

Когда он (она) мне с удовольствием рассказывает о каком-либо продукте или услуге, я сообщаю, что продажа уже состоялась. И сделал это он сам!

Сегодня и в традиционном бизнесе, и в сетевом маркетинге уходят в прошлое многие техники продаж. На первый план выходит **рекомендация**, подразумевающая личное отношение к продукту.

Выберите продукт, который вам от души нравится, пользуйтесь этим продуктом, получайте результаты... Теперь вам трудно будет не поделиться своими впечатлениями, ощущениями, пользой, полученной от применения этого продукта!

Расширяйте ассортимент своей потребительской корзины в компании, открывайте для себя новые продукты.

Обменивайтесь информацией о продуктах со своими коллегами.

Получайте обратную связь от ваших клиентов.

Посещайте презентации, события, школы... Это повысит ваше доверие к компании, вдохновит вас, откроет новые горизонты.

Лично для себя я вывела формулу: *"Сумма чека = доверию компании."* И если ваш доход в компании оставляет желать лучшего, загляните в себя!

Что вызывает у вас сомнение, недоверие, настороженность? Обратитесь к тем, кто успешнее. Узнайте, что и как они делают. Главное, *к а к !* К своей книге "Вы можете победить" Шив Кхера дал подзаголовок: **"Победители не делают иных вещей - они делают вещи иначе."** И это действительно так.

Мы, лидеры, делаем то же, что и начинающие дистрибьюторы: пользуемся продуктом компании, работаем со списком знакомых, делаем холодные контакты, приглашаем, проводим рандеву... А еще, непременно участвуем во всех событиях, которые проводит компания: презентациях, тренингах, конкурсах... И, конечно, постоянно работаем над собой и помогаем развиваться другим!

"А что же муж?" - спрашивают многие... Он оставил свой бизнес. Ведь через 1,5 года наши доходы сравнялись, и мой чек продолжал неуклонно расти. При этом, время затраченное на бизнес стало уменьшаться. Как предприниматель, он не мог этого не оценить. Сегодня Леонид - успешный лидер другой сетевой компании. У него приличный доход и много свободного времени. А я, при поддержке своей компании, осваиваю тонкости и премудрости построения сети в традиционном бизнесе. Пока у

меня один салон, планирую открыть второй. Но это уже другие инвестиции и совсем другая история...

А зачем мне этот сетевой...?

Автор: Эрике Долгатова

Источник: http://mlm-likbez.blogspot.com/2008/11/blog-post_5347.html

Казалось бы, зачем успешному врачу с обширной частной практикой осваивать еще одну специальность, причем далекую от медицины?

А дело в том, что в качестве врача я зарабатываю только тогда, когда хожу на работу.

Врачебная деятельность для меня – источник активного дохода. В те дни, когда я по состоянию здоровья, или по семейным обстоятельствам, или по каким-то другим причинам не могу принимать своих пациентов – я не зарабатываю ни копейки.

Да, частная практика приносит мне больший доход, чем государственная служба.

Да, я могу не считать, сколько денег я трачу на еду и предметы первой необходимости. Да, я не боюсь возможного сокращения штатов или перевода на другую должность. Да, я работаю на себя, а не на "чужого дядю". Но разве это можно назвать финансовой независимостью?

Ведь я не властна распоряжаться своим временем. Частная практика держит сильнее, чем наемная работа, потому что отпрашиваться мне не у кого. И если я по каким-нибудь причинам закрою свой глазной кабинет на 1-2 месяца – я развалю то здание финансового благополучия, которое строила несколько лет!

А если я совсем не смогу работать? (Тьфу-тьфу, не дай Бог!!!)? Мы не знаем, что будет с нами завтра! Разве это можно назвать финансовой независимостью?

Вот поэтому, разменяв пятый десяток, я «села за парту» и стала осваивать способы достижения настоящей финансовой независимости. Я имею в виду источник пассивного дохода, лучший из источников - сетевой бизнес.

В сетевом бизнесе я зарабатываю себе достойную пенсию!

мамочки и МЛМ

Автор: Надежда Якушкина

Источник: http://azu4ena.blogspot.com/2008/11/blog-post_30.html



НА НАС НАСТУПАЕТ КРИЗИС!

И самыми подверженными ему, как всегда стали-пенсионеры, женщины и дети!

И еще одна категория - женщины с детьми, то есть в декрете, то есть временно не работающие! Каковой собственно и являюсь я!

Да, нам, лицам в декрете - не выдают кредитов (да их собственно и брать никому не советую), мы не можем свободно перемещаться по своим нуждам! (все должно быть отрегулировано и заранее продуманно, с кем остается малыш и на сколько).

Так приемлемо ли нам кормящим, беременным и мамочкам в декрете занятие сетевым маркетингом! И я не только отвечаю да, а со всей ответственностью заявляю - это единственный выход в этой кризисной ситуации!

Только в сетевом можно сидя дома руководить процессом! Я работаю на телефоне, через интернет! 1 раз в неделю выезжаю за грузом, а так как склад у меня прямо на квартире, все консультанты приходят ко мне домой, где я с каждым провожу индивидуальную работу!! **это все можно успеть, и ребенок на виду и работа кипит!**

Контракт с компанией я заключила, когда моему МИШЕНЬКЕ (это 2ой ребенок в семье) было 8 месяцев! Через 4 месяца я стала руководителем склада (СПО), а через 6 структурным директором компании "ЭДЕЛЬСТАР" при том, что так и поддерживаю статус директора в 1 ой моей компании фаберлик!

Вы спросите, а как же ЛО? Везде где я бываю с ребенком я оставляю визитки и каталоги! (Каталог не так уж много займет место в сумке для ребенка!) у меня много друзей и когда меня поздравляли с рождением и сейчас они меня не забывают, и заходя в гости берут что-то для себя или для своих родственников, а есть еще консультанты (так называемые клиенты со скидкой)!, которым как бы мы их не мотивировали не нужны ни какие баллы, в работе с ними и выполняется нужный вам Личный Объем!

Желаю стабильности и здоровья вам и вашему малышу! а с нами у вас это получится!

Лучший стимул - это дети

Автор: Ольга Гурьева

Источник: <http://mlmformama.blogspot.com/2009/01/blog-post.html>

В тридцать лет меня постиг мировоззренческий кризис. Я находилась в декретном отпуске, сыну исполнился год, появилось немного свободного времени, да и дата круглая - какой-никакой рубеж.

Стала подсчитывать достижения - вроде все хорошо: семья, ребенок, должность руководителя производственной лаборатории... Что еще надо?

Но встал вопрос, а что дальше? Пройдет еще два года и снова на работу? Не хотелось.

В тридцать лет специальность, выбранная в шестнадцать, оказалась не так интересна.

И я подумала, что надо поучиться пока есть время. Но на кого? Понимая всю важность выбора, задумалась я надолго. Примерно на полгода.

А тут случилась вторая беременность, и вопрос о выборе сферы деятельности встал по-другому.

Я поняла, что мне нужна не просто работа по душе, а работа, оставляющая много времени на семью. Не хочу я работать с понедельника по пятницу, с девяти до шести.

Я хочу успевать заниматься с детьми, общаться с мужем, готовить обеды и при этом зарабатывать в свободное время :))

И начала я искать варианты. В принципе про сетевой маркетинг я тогда уже слышала, но представляла плохо, что это такое. Но информация накапливалась, и в какой-то момент я решила попробовать.

Тем более условия для старта прекрасные - три года декретного отпуска, время свободное бывает, каталоги в коляску и на прогулку.

А не получится - вернусь на работу. И это один из лучших стимулов проявлять активность :))

Но главных стимулов у меня теперь два - это Саша и Аня. И почти три года на развитие своего бизнеса...

Классика сетевого маркетинга...

Автор: Юлия Кошина

Источник: <http://koshina.com/blog/klassika-setevogo-marketinga>

Это рассказывать истории:) Действительно, **сетевой маркетинг - это бизнес историй!**

Люди любят находить подтверждение, одобрение своих поступков, действий. И когда они видят, что здесь работают такие же работники предприятий, врачи, бывшие бизнесмены, т.е. такие же люди как и они. То возникает как бы чувство “общности”, идет установление контакта. Рассказывайте истории успеха!

Ведь сетевой маркетинг - это бриллиант, который переливается при свете, показывая нам разные грани. Поэтому каждый человек, пришедший в МЛМ-бизнес, находит что-то свое.

Начало

Я познакомилась с компанией Орифлэйм 6 лет назад. Тогда я о ней ничего не слышала и каталоги не видела. Поэтому для меня это было очень ново и интересно.

Так получилось, что контракт подписала моя мама летом на работе. Наш информационный спонсор, сказав где находится офис компании Орифлэйм, уехала в отпуск))

Заказ мы пришли делать вместе - так спокойнее. Мы же не знали к чему готовиться)) В конце месяца были в легком шоке)) В первый месяц работы я выполнила неплохой объем продаж. И от компании нам подарили подарки, плюс дали дополнительную скидку.

Мне сразу понравился наш офис, его атмосфера - теплая, радостная.

Потом я сделала маленькую структуру человек из 10 и остановилась.

Второе мое дыхание в работе с компанией Орифлэйм случилось приблизительно 2,5 года назад...

Выбор

По специальности я бухгалтер. Но работа “на дядю” в моей жизни отсутствует. Я из тех редких счастливиц, которые никогда ни на кого не работали. Начали работать уже на себя. Нас мало, но мы есть))

Кто-то мне сказал по этому поводу, что “повезло”. А кто-то наоборот “эх, невкусила всех прелестей рабочей жизни”. Ну что сказать?! Такая у меня судьба. Зато те кто “вкусил прелести рабочей жизни” могут в полной мере оценить преимущества работы в сетевом маркетинге.

Хотя выбор у меня был. Еще оставалось несколько дней до получения диплома, как мне предложили работу бухгалтера. Даже совсем неплохую, со всеми социальными гарантиями и нормальной заработной платой.

Но в тот же месяц мне повезло побывать на Банкете Директоров Орифлэйм. Вот там-то и приоткрылась для меня занавеса другой жизни - успешной, красивой, счастливой. *Это другой стиль, другое общение.*

Если учесть, что мне предстоит жить:) Это значит иметь квартиру, машину, возможность путешествий. На заработную плату бухгалтера я смогла бы накопить себе на путешествие. Годика через два-три купить машину с частичным кредитом. И наверное лет через 30-40 наконец купить квартиру.

Хорошо жить в этом мире сейчас, можно только если работать на себя. Одна из возможностей - заниматься бизнесом.

Но для линейного бизнеса, во-первых, необходим начальный капитал; во-вторых, окупаемость через несколько лет; в-третьих, риски и прочее. И по статистике всего 3% предприятий переживает свое 5-летие!

В МЛМ-бизнесе, большие риски берет на себя компания сетевого маркетинга. Это у нее болит голова как наладить поставки, какую продукцию выпускать и где, как оборудовать склады, помещения, офисы, создавать каталоги и другие печатные материалы и пр.

Я выбрала работу в индустрии МЛМ, т.к. взвесив все “за” и “против” сетевого маркетинга, я вижу перспективы. Их нет на “обыкновенной работе”.

Передо мной стал выбор - МЛМ или работа на предприятии. Это была моя причина, и она стала решающей. С этого момента я стала более серьезно развивать МЛМ-бизнес. И уже есть свой результат - открытие звания “Директор Орифлэйм”!

Каждый сетевик приходит по своим причинам. Недавно мне написала знакомая на мой вопрос “почему mlm?” -> “В текущем году мой друг (информационный спонсор) покупает квартиру. А для меня это результат, и еще какой!”

Имея свой МЛМ-бизнес, реально лет этак через 5 обзавестись собственной квартирой, машиной, путешествовать за счет компании сетевого маркетинга и без. И ***быть хозяйками своей жизни!***

Поделитесь и Вы своей историей кратко в комментариях.

Почему вы пришли в сетевой маркетинг?

Что для вас стало решающим?

Результаты других? Ваши мечты? Желание лучшей жизни?

Комментарий на [Классика сетевого маркетинга...](#):

Автор: Васильева Ирина (<http://iris-infi.blogspot.com/>)

Источник: <http://koshina.com/blog/klassika-setevogo-marketinga>

Юля, спасибо.

Мое мнение, что преимуществ сетевого бизнеса нельзя оценить в полной мере, не окунувшись в “обычную” работу.

Впервые я познакомилась с MLM в 2002 г. и все понравилось, и был результат... Сначала. Потом отношение изменилось, не то, чтобы в минус, но из компании ушла. И ни разу об этом не пожалела.

Я искала работу. Новая работа нашла меня сама. И снова MLM. Я вновь загорелась, вновь стала работать - первые результат и снова СТОП. И надолго. И я пошла работать в строительную фирму - специалистом по привлечению инвестиций. Я поддерживала отношения, пользовалась косметикой (лучше которой просто не существует!), обслуживала постоянных клиентов, даже ездила на мероприятия...

Потом работа в банке - престижно, доходно, и казалось, стабильно.

Чем я занималась в банке? Обзванивала клиентов, раздавала листовки, привлекала клиентов всеми возможными способами! Когда стала Ведущим менеджером - обучала менеджеров по продажам, ходила по организациям, проводила презентации... Ничего не напоминает?

Оба увольнения были не по моей инициативе, и весьма неожиданно! Про последний кризис, чего только не сказано! И только теперь я поняла смысл фразы “Нет ничего стабильнее меня самой”. Я вернулась в любимый INFINUM – и стала работать, как в банке: четко и по расписанию! Что сразу в первый месяц дало результат, которого не было никогда. И только теперь я смогла оценить гибкий график, независимость от руководителя, возможность роста, когда я хочу, и все другие преимущества нашей индустрии. Доход, пожалуй, на последнем месте – моя профессия обеспечила меня более, чем достойно. Теперь я занимаюсь тем, что мне действительно интересно, но так, как научилась в “обычной” работе.

Про МЛМ – интервью с самим собой.

Автор: Стас и Татьяна Спорые

Источник: http://www.liveinternet.ru/users/stas_tatiana/post48829175/

Вопрос: Чем привлекает работа в Сетевом бизнесе?

Стас: Работа по найму подразумевает ограничения. В сутках всегда 24 часа, 8-10 часовой рабочий день, и хотя можно взять сверхурочную работу, необходимо помнить закон сохранения: «Если где-то прибавилось, значит, где-то убавилось». Потратил больше времени на работу – меньше осталось для других дел. Соотношение выбирает каждый сам.

В моем случае работы по найму – это еще и отсутствие карьерного роста.

Работать по 8 часов в день, 21 день в месяц, и так на протяжении 40 лет, после чего получить пенсию в размере ниже прожиточного минимума - простите, это для кого? И это результат 40 летнего труда?

Я люблю и отлично справляюсь со своей работой, но такое будущее пугает.

Преимущества МЛМ для меня неоспоримы - начав строить свой бизнес сейчас, я обеспечиваю свое успешное будущее и будущее своих детей и внуков.

А чтобы понять подходит ли вам занятие сетевым маркетингом или нет, я рекомендую прочитать книгу Р.Кийосаки «Школа бизнеса для тех, кто любит помогать другим людям». В свое время, прочитав эту книгу, я принял решение в пользу сетевого маркетинга.

Вопрос: Что для тебя важнее, работа по специальности или в компании?

Татьяна: В настоящее время у меня две работы (участковый терапевт и консультант Эдельстар в статусе Директор), и я не могу сказать какая из них основная, т.к. зарабатываю я на них одинаково, а интересней мне конечно в сетевом маркетинге. Почему? Потому что Сетевой маркетинг - это больше, чем просто бизнес, это еще и перспектива неограниченного карьерного, творческого и личностного роста. Это свобода выбирать с кем, когда и как работать. Это тренинги, Мастер-классы, семинары. Это встречи с позитивными людьми. Это отпуск не по графику, подъем не по будильнику. Это всегда ожидание и переживание новых событий и радость от новых побед.

Вопрос: Чем привлекает МЛМ?

Татьяна: Я отношусь к такому типу людей, которые больше всего радуются результатам своего труда. В МЛМ я получаю удовольствие от карьерного и личностного роста своих дистрибьюторов – они результат моего труда. В свое время я вложила в них свои силы, передала свои знания и пробудила желание изменить свою жизнь, а теперь они помогают другим, и тоже радуются своим победам. Это потрясающие эмоции, которых не испытать на обычной работе.

Вопрос: Как ты строишь бизнес?

Татьяна: Принцип работы в МЛМ для меня прост – я поступаю с людьми так, как хочу, чтобы поступали со мной.

Так как лично меня в этот бизнес никто не приглашал, и работать не уговаривал, то работаю я чаще с самостоятельными людьми. С теми, кто интуитивно или логически понял, что в МЛМ для него есть возможность построить свой большой бизнес.

В основном я продвигаю бизнес двумя способами:

- теплый и холодный рынок.
- рекрутинг по объявлениям.

Таким же образом меня дублирует первая линия.

Вопрос: «Идеальный» образ новичка?

Татьяна: В это бизнес может прийти каждый, но не каждый сможет в нем работать. Как не каждый сможет работать врачом, учителем, строителем и т. д. При первом знакомстве с компанией что-то должно привлечь ваше внимание, должна появиться хоть какая-то «симпатия» к Сетевому Маркетингу, чтобы потом из нее выросла большая «любовь» или «крепкая дружба»

Для меня самое ценное в новичке – это

1. Открытость для новой информации, активное обучение, чтение, посещение семинаров (гарантия в будущем личностного роста, а значит и самомотивации).
2. Не боится задавать вопросы, по ним я определяю, делает он что-то или нет, на каком этапе находится, что ему нужно еще рассказать, в чем помочь.
3. Воспринимает сетевой маркетинг как личный бизнес и относится к нему ответственно.

Я, конечно, работаю и с другими категориями новичков, но все вышеперечисленные качества являются признаками новичка- лидера и этих я люблю и обожаю, и нахожусь в контакте с ними 24 часа в сутки. Это мои лучшие друзья и самые близкие люди, после моей семьи.

Вдобавок со временем я становлюсь их семейным врачом.

Вот так в ладу с собой, получая удовольствие от общения с окружающими меня людьми, с постоянно растущим чеком мы работаем в ЭДЕЛЬСТАР.

ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ К НАМ

Обо мне, моем пути в бизнесе

Автор: Марина Успенская

Источник: <http://lady-in-biz.livejournal.com/2166.html>



Здравствуйте, меня зовут Марина Петрова, я сотрудничаю со шведской косметической компанией Орифлэйм. Мое звание – директор.

По образованию я врач, кандидат медицинских наук. Специальность - лучевая диагностика.



На фото - я с профессором Хазовым Петром Давыдовичом, моим наставником в медицине, которого я до сих пор трепетно люблю и уважаю. Наша

кафедра и я на одном из научных конгрессов по радиологии.

Работала в Медицинском Университете г.Рязани, а диссертацию защищала в Москве. Профессор Хазов П.Д. очень ценил мою работу, впрочем, как и университет в целом, ведь в 2005 году мне был вручен Грант губернатора Рязанской области Г.И. Шпака как лучшему молодому ученому за высокие результаты в научно-исследовательской деятельности! *Само действие на этих фото:*



Именно тогда я стала отчетливо понимать, что в нашей стране труд врача оплачивается более чем скромно. Студенты-индусы удивленно вскидывали брови, узнавая, что профессор, доктор наук, получает зарплату 300 долларов! Зарплата в 4,5 тысячи рублей была для меня унижительной (2004 год).

После защиты кандидатской диссертации мне **предложили работу в НИИ**, который возглавлял ведущий специалист в моей области. Но я никогда не рассматривала Москву как место работы, так как в метро у меня сразу начинает болеть голова, и я не люблю постоянный смог. Я планировала уехать работать в Лондон, начала подготовку к этому событию. Ведь там только начальная зарплата врача составляла 5 тысяч долларов в месяц! Взвесив все «за» и «против», я поняла, что работать с выгодой для себя и пользой для других можно и на родине.



Помогло мне в этом предложение к сотрудничеству, полученное от партнеров **Орифлэйм**. Мне хватило ума не отказаться. Я была очарована перспективами бизнеса, ведь Ольга и Алексей Аксеновы (мои наставники в бизнесе) за 6 лет стали Бриллиантовыми Директорами Орифлэйм, зарабатывая в каталог те самые 5-6 тысяч долларов. Сейчас их доходы еще выше. Благодаря общению с ними я открыла новые возможности для себя и в себе. Сейчас мы друзья, очень близкие по духу люди.

И не надо ехать работать за границу! При этом у меня свободный рабочий график, нет начальника, нет необходимости вставать в самую рань (а для меня было проблемой открыть глаза в 6.30), можно путешествовать по миру 1-2 раза в год за счет компании и самому создавать окружение, с которым хочешь работать!

Сотрудничество с ORIFLAME дало мне то, чего я всегда хотела: **деньги, личностный рост и признание!** Плюс окружение из потрясающих, интересных и, главное, ПОЗИТИВНЫХ людей. Я уже уволилась из университета и получаю доход только от бизнеса с Орифлэйм, очень успешно совмещая его с воспитанием [Никитки](#), ему два годика.

Люблю фразу ТОП-лидера нашей компании:

«У вас есть дети. КАКАЯ ЕЩЕ ВАМ НУЖНА МОТИВАЦИЯ?»



Конечно, мой бизнес стал большим эмоциональным стрессом [для моих родителей](#), они оба юристы – мама нотариус, а папа прокурор, живут на Крайнем Севере, далеко от меня. Они долго не понимали, почему же я, успешный врач и научный сотрудник, с такой хорошей перспективой все бросила и так круто изменила свою судьбу.

Я их очень люблю, уважаю их мнение, но именно в этом вопросе я была непреклонна, так как интуитивно почувствовала, что построю бизнес, который впоследствии будет развиваться без моего участия. А, оставаясь в медицине, я дала бы своему сыну только имя, звание (профессором бы я точно стала) и, быть может, квартиру, а мне хочется ДАТЬ ему весь мир, в основе которого лежит постоянно увеличивающийся доход!



Однако **годы учебы и работы в медуниверситете** я никогда не считала временем, потраченным впустую. Медицина дала мне не только специфические знания, очень пригодившиеся в Орифлэйм, но и опыт работы с людьми, научила быть внимательной, тактичной и терпимой. Умение выслушать, открытость, обаяние, желание помочь – эти качества я считаю своими козырями.

Конечно, **маркетинг и менеджмент** оказались новой для меня сферой деятельности. Плюс, раньше я никогда не занималась бизнесом. Пришлось переучиваться, но так как я люблю и умею учиться, начиная с азов, накопила солидный багаж знаний и передаю их своим партнерам по Орифлэйм. Они говорят, что моя энергия, вера в их способности придает им силы и желание добиваться все больших успехов, не останавливаясь на достигнутом.

Умение радоваться успехам друг друга делает нас не только партнерами, но и друзьями!

Год назад, после одного из семинаров компании, **ко мне подошла девушка Юлия** и сказала: «Марина, спасибо за то, что ты пригласила меня в этот бизнес!» Такие простые слова, но я никогда не забуду её глаз, которые светились таким искренним счастьем и интересом! Именно тогда я ощутила настоящий кайф от того, что делаю! Люди всегда мечтают быть богатыми и успешными. Как же я счастлива, что причастна к этому!

Теперь такие слова я слышу постоянно. И это одна из моих целей - менять жизнь людей, делать их свободными от предрассудков, от РАБОТЫ, знать, что жизнь их детей не будет зависеть от государства, кризиса или начальников!

Сейчас за моими плечами команды и я активно развиваю бизнес Орифлэйм в районных центрах нашего региона. На данный момент это несколько городов – [Михайлов](#) (там открылся официальный сервисный пункт обслуживания), [Спасск](#) (офис лидера), [Старожилово](#), [Сасово](#) и [Кораблино](#). Безусловно, у меня есть команда и в Рязани, но так сложилось, что я стала «королевой регионов» и там наиболее крупные структуры. *На страницах этого блога вы найдете работу в этих городах в режиме реального времени.*

Провожу бизнес-встречи, мастер-классы по применению косметических средств, тренинги успеха, **развиваю** Лидеров, помогая им подниматься по ступенькам карьерной лестницы Орифлэйм. Кто они - мои партнеры? Люди с большими амбициями, но получающие за свой труд (как правило, это бюджетники) мизерные деньги.

Особо отмечу проведение мастер-классов. Это **я делаю на очень высоком профессиональном уровне**, спасибо моему образованию. И мои консультанты, и менеджеры получают хорошую школу знания продуктовой линейки, в целом обучение в моей структуре занимает главенствующее место. Публичные выступления для меня - это особый кайф. Очень люблю составлять новые тренинги, работая с большим количеством литературы и пропуская их через свой опыт.



После рождения Никитки работать стала меньше, но продуктивнее. Стала думать, как же оптимизировать работу, как приглашать новых лидеров, если на это совсем нет времени?

Спасибо интернет! Спасибо [Екатерине Бокитько](#), на сайте которой я увидела ссылку на тренинг [Дмитрия Смакотина](#). То, что они делают, – это невероятно! Спасибо, что так щедры на знания и опыт! После этих знакомств начался новый виток моей биографии в сетевом бизнесе.

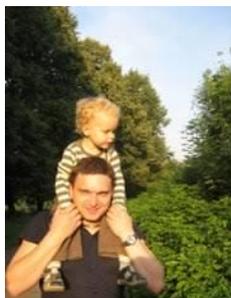
Во-первых, я четко определилась с партнерами, которых стала приглашать в бизнес. **Моя целевая аудитория** - авторитетные, с хорошими организаторскими способностями люди, готовые изменить течение своей жизни и обучаться. Обучаться бизнесу и психологии успеха.

Во-вторых, стала вести этот блог, дабы систематизировать и анализировать свой опыт. Он стал очень популярен! Для моих людей это платформа для обучения и мотивации:)

Я пишу про НИХ, как они создают свои судьбы - это невероятно, какой отзыв, какую благодарность я слышу от них в приватных беседах!

Спасибо ВАМ, дорогие мои. Я люблю Вас. [И ВЫ МОЖЕТЕ!](#)

Человек я скрупулезный, очень подробно все изучаю и начинаю применять. Так что в ближайший год буду сотрудничать с теми партнерами, которые придут ко мне, благодаря сети ИНТЕРНЕТ.



Люблю свою семью. Невероятно горжусь своим мужем, Андреем Успенским. Он делает меня счастливой каждый день. Думаю наш сын такой умный именно в него:)

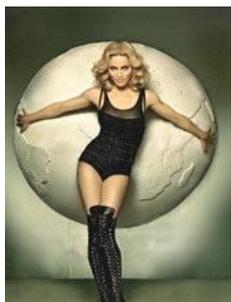
Люблю вкусно готовить! Всех приглашаю в гости на ужин! Очень люблю есть суши, но готовить я их сама пока не пробовала.



«Путешествие» - одно из самых сладких слов для меня! Даже деловые поездки по моему региону мне нравятся, у меня хорошая машина Toyota Cresta, поэтому это кайф! В пути меня всегда сопровождают аудиовыступления коллег и ведущих бизнес-тренеров, у меня большая коллекция, которой я с удовольствием делюсь.

Каждый день читаю: мне постоянно мало знаний, потребность в них ощущаю как информационный голод или жажду.

Считаю себя профессиональным студентом. В наше время добивается успеха тот, кто готов учиться и переучиваться.



Люблю Мадонну.

Даже ездила на 8 месяце беременности на её концерт в Москве. Это было нечто!

Фраза Мадонны: **"Лучше один год прожить тигром, чем всю жизнь овцой,"** - сначала мне просто нравилась, а теперь стала моим жизненным кредо!

Конечно, это не единственное мое музыкальное пристрастие, просто часто её музыка особенно созвучна моему настрою.

Люблю йогу, это не только удовольствие для тела, но и особая философия, дающая мне жизненную мудрость.

Люблю все, что связано с женскими радостями в салонах красоты, косметология – моя «слабость».

Ценю в людях чувство юмора, целеустремленность, ответственность и ум.
Одним словом, ценю ЛИЧНОСТЬ!

Мечты и цели, связанные с бизнесом.

Мечтаю о двух основных моментах, которые реализую в ближайшие пять лет.

Первое. Я стою на сцене большого зала, рассчитанного на тысячи человек. Это именно семинар. Я стала Бриллиантовым директором и хочу поделиться опытом,

воодушевлением и драйвом с собравшимися людьми! Я стою, а в глазах слезы, потому что я осознаю, что сделала свою ближайшую цель реальностью. Перед глазами проносятся эти годы, как один миг, в груди щемит. Меня поздравляют мои родители, мои спонсоры, мои многочисленные директора. Мы празднуем нашу общую победу! Это не просто праздник, это семинар, где я и мои друзья делятся секретами успеха, приехали директора из других городов, привезли свои команды, чтобы перенять опыт друг друга. Я в высшей степени воодушевления!

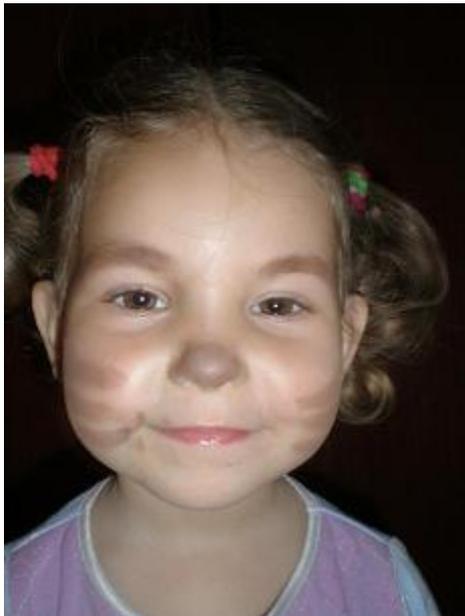
Второе. Я написала книгу, которая выйдет огромным тиражом в издательском доме Александра Синамати. К этому моменту мы будем сотрудничать, я буду автором многих статей его газеты. Книга будет затрагивать самые актуальные темы в вопросах становления бизнеса МЛМ в провинции, подводные камни и реальные истории из жизни. Её держит в руках мой сынишка, читает название и улыбается моей фотографии, а по моей спине бегут мурашки.

А через десять лет, я буду поздравлять очередных бриллиантовых директоров своей структуры как их наставник где-нибудь в ресторанчике в Каннах и быть безмерно счастливой оттого, что мы вместе!

[Привет! Будем знакомы!](#)

Автор: Владимир и Анастасия Овчаренко

Источник: <http://talkodlyatebja.blogspot.com/2008/10/blog-post.html>



Привет!

Для того что б познакомиться поближе, мы хотим рассказать о себе.

Живем мы в Харькове. Меня зовут Анастасия, а моего мужа Владимир. У нас растет дочка Маришка, ей три года.

Володя закончил Харьковский авиационный институт, по специальности инженер-электронщик. Знаете, есть такие ребята, с золотыми руками, за что не возьмутся - все у них спорится. Это про него. :) А я окончила Харьковский политех, химик-эколог (моя специальность помогает мне строить бизнес, экологически чистый))).

Мы встретились, и оказалось, что у нас много общего. Нам интересны мысли и мечты друг друга, и не просто интересны - а близки. Мы читали книги, и учились. Мы хотели быть свободными от проблем, которые наступали на нас со всех сторон. Как многим молодым семьям, нам хотелось свою квартиру, хотелось любимую работу и заставить замолчать будильник. И мы начали думать о своем бизнесе. Мы читали книги, и считали бизнес-планы. Получали окупаемость предприятия около 5 лет, а затраты несколько сотен тысяч долларов. Мы прекрасно знали, что таких денег нам не найти, а кредит есть риск не выплатить. Мы были наемными работниками, и перспективы не было.

Но была мечта. А когда готов ученик – приходит учитель.

На глаза попалась книга Роберта Кийосаки «Квадрант денежного потока», а затем «Бизнес-школа». И мы поняли, что это оно! Минимум вложений, максимум обучения и все зависит только от тебя! До этого у нас были весьма сложные отношения с сетевым бизнесом, и никогда до этого не было желания им заниматься. Наверное, мы выросли...

И мы стали ждать... провели исследование маркетинг-планов нескольких компаний, определили те, которые почти нас устраивали, но ожидали почему-то слова Amway, хотя как раз этот план нам и не был знаком. Когда-то давно нас по отдельности приглашали на какие-то презентации, но все контакты того времени были потеряны.

Мы ждали полтора года. И никто не звал нас на маркетинг-план, на открытую встречу, на презентацию. Нас просто не было ни в чьем списке!

И когда однокурсник моего отца передал ему копию бумажки, на которой было написано про какой-то бизнес, я попросила дать ему наш телефон.

Знаете, каково это звонки по холодному списку? С приглашением с «нулевой» информацией? Я принципиально на такие встречи не ходила, но на этот раз в ответ на рассказ о том, что есть такой хороший бизнес, меня интересовало одно: какая фирма? Наш будущий спонсор глубоко вздохнул и ответил:

– Amway.

– Отлично! – ответила я.

И на следующий день, на вокзале, за час до отправления поезда Харьков – Киев мы всей семьей слушали маркетинг-план. Потрясающий руководитель нашей верхней линии Галина Ефремова, рассказала нам основные моменты, заполнила документы и уехала.

Никто из нас ничего не понял. Но это и не имело значения. Мы дождались! А в голове осталась дата 19 - 20 октября – семинар в Киеве. Если бизнес – то приезжайте.

Маришке два года. Оставить ее нам не с кем. Но мы принимаем решение ехать втроем.

Только потом мы узнали как удивились наши спонсоры нашему решению. Этот семинар показал нам другую жизнь и другой мир. Там родилось решение построить этот бизнес. Потом были новые семинары. Но первый всегда остается в памяти и в сердце. Наверное, именно решением.

А потом началась работа. Которая позволила Володе уйти с наемной работы, а мне продолжить растить дочь, не задумываясь о необходимости разрываться между домом и работой.

[Возможность выкупить себя из рабства наемного труда.](#)

Автор: Ильмира Нуриева

Источник: http://iandmlm.blogspot.com/2009/01/blog-post_14.html

Доброго времени суток!

В прошлых своих постах я обещала рассказать вам о том, как я подверглась панике в конце ноября прошлого года и ... попыталась устроиться на работу. Я уже рассказывала, какая атмосфера царила тогда в нашем городе и в частности вокруг меня – повторяться не буду. И чтобы как-то подстраховать себя /как мне тогда казалось/, я решила устроиться кассиром в очень большой и престижный магазин. В то время там набирали кассиров на временную работу на декабрь месяц с обучением. Я тогда подумала: «Работа по скользящему графику, время заниматься сетевым бизнесом будет, а так хоть дополнительно денег заработаю». Так я рассуждала на тот момент. Но я не придавала значения тому, что с момента моей последней работы по найму прошло уже 5 лет. Я прошла трехдневное обучение, и потом меня направили на 3 дня на стажировку, после которой мы должны были с 1 декабря выйти самостоятельно на работу.

Вот эта самая стажировка и открыла мне глаза... Честно сказать, я выдержала только два дня, на третий день я уже никуда не пошла! Я увидела то, что скрыто от простого глаза. Магазин очень большой и серьезный. Оказывается людей там не хватает /многих сократили/, а впереди праздники... Вот и получается, что кассиры там работают по 10-12 часов, иногда по три-четыре дня подряд; перерыв всего 30 минут на один обед и два перерыва по 10 минут; постоянное напряжение – люди идут непрерывным потоком; за каждым кассиром ведется круглосуточное наблюдение; строгий алгоритм действий, от которого нельзя отойти ни на йоту /никакого творчества!/, в противном случае просто наказывают штрафом; в огромном зале достаточно прохладно; да к тому же у меня сложилось впечатление, что кассиры – самые крайние люди!

За эти два дня у меня было время на собственной шкуре прочувствовать, кто такой наемный работник и какая перспектива его ждет впереди! Нет, сам магазин замечательный, вся работа отлажена великолепно, присутствует корпоративный дух - люди работают в одной команде; есть свои поощрения и стимулы для работников. Но я поняла, что это – СИСТЕМА! Это четко отлаженная, жесткая система, и если ты не выполняешь ее условия или мешаешь ее работе, тебя просто заменят! Как винтик, который может повредить работе общего большого механизма. Как в пословице: «Назвался груздем – полезай в корзину!» Если ты- винтик, то встань на свое место и будь добр добросовестно и исправно исполнять свои обязанности – вращаться в заданном направлении, с заданным оборотом, скоростью и временем. Справляешься – Молодец! Тебя будут регулярно смазывать /поощрять/, чистить /повышения квалификации/, а когда закончится срок твоей годности /а это неизбежно/– тебя просто ЗАМЕНЯТ! А дальше – это уже твои проблемы: ты изрядно поизносился и не можешь поддерживать работу машины.

Многие люди соглашались на такие условия – обменивать свое время на деньги для того, чтобы сейчас прокормить свою семью. Это их выбор! Они так решили! Их устраивает такая жизнь. И мы не вправе их за это осуждать.

Из приобретенного опыта я поняла главное, что я уже НЕ СМОГУ и НЕ ХОЧУ работать

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

по найму! Удивительно, как мы меняемся в процессе нашей жизни, ведь когда-то в начале своей трудовой деятельности я считала наоборот, что надо наработать стаж, чтобы потом спокойно уйти на гарантированную пенсию... Одна моя знакомая как-то сказала: «Я работаю для того, чтобы жить, а не живу для того, чтобы работать!»

Я поняла, что сама хочу быть хозяином своей жизни – я уже не потерплю, когда кто-то мне будет диктовать условия – когда, как и с кем работать; я уже не смогу подстраиваться, прогибаться, лебезить перед кем-то; терпеть оскорбления и унижения от кого-либо, лишь бы сохранить за собой свое рабочее место. Я почувствовала свободу и хочу не только сохранить ее, но и передать своим потомкам.

Я приятно удивлена, как изменил меня сетевой бизнес!

Мне известно, что многие мои знакомые заняли сейчас в отношении меня либо выжидательную либо наблюдательную позицию – а чем же это закончится? Знаю, что кое-кто ухмыляется, глядя на то, чем я занимаюсь. А есть и такие, кто просто сочувствуют мне – в том смысле, что «такая умная девушка, с высшим образованием, а занялась такой ерундой и сейчас прозябает» /это по их понятию/. Да, у меня пока нет того, что есть у них, но это сейчас и пока. Я достигну своих целей и стану лучшей! Я сделаю сегодня то, что другие не готовы сделать, чтобы завтра жить так, как другие не будут жить. Да, я сознательно выхожу из зоны комфорта, чтобы как сказал [Брайан МакКоннелл](#) «... Я буду делать неудобное, пока неудобное не станет удобным, а удобное станет неудобным...» Если я хочу видеть свою жизнь другой, то я и действия совершаю другие.

Перед самым Новым годом я была на занятии в нашем офисе "Си Эль парфюм". Там говорилось именно о наемном труде. Мой [Наставник Рамзия](#) цитировала С. Всехсвятского, предлагая для сомневающихся консультантов устраивать экскурсии на кладбище наемного труда – фабрики, заводы, офисы, бизнес-центры, где девочки около дверей нервно курят, боясь, что их увидит их босс. Я такую экскурсию для себя лично уже провела. И мне запомнились слова С.Всехсвятского. Запишите их себе и повесьте на самое видное место. Это замечательные слова, раскрывающие всю суть нашего бизнеса, и цитируйте их почаще своим консультантам /прошу прощения, если что-то упустила/:

Наш «Бизнес – пропуск на свободу, возможность выкупить себя и своих потомков до 20-го колена из рабства наемного труда»./С.Всехсвятский/

[Кому он нужен, этот сетевой маркетинг?](#)

Автор: Наталья Сесюнина

Источник: <http://jiznsmmlm.blogspot.com/2009/01/blog-post.html>

Смотрю на фотографию с семинара. Это, естественно, только часть нашей команды. Но и она может дать представление о людях, которых заинтересовало наше предложение о сотрудничестве.



Кто они и почему начали осваивать новую для себя профессию сетевика? Кого здесь только нет! Бухгалтеры, кадровики, инженеры, учителя, медицинские работники, работники железной дороги.

Вот бравый Федор на переднем плане, а сзади, чуть левее - его жена Наташа. Он много лет был предпринимателем в своем селе. Чем только не занимался! Крутиться приходилось всей семьей. Но однажды понял, что на достойное будущее таким путем не заработаешь. Энергии у них - хоть отбавляй, и люди с удовольствием идут за ними!

А правее - Сонечка. Она из Сургута, медсестра. Они с мужем только начинают свой бизнес. И маленький сын им нисколько не мешает даже в отсутствии бабушек.

Впереди Ирина и Катюша в красных куртках. Обе воспитывают маленьких детей и работают, при этом занимаются сетевым маркетингом. А Настёна (вон выглядывает в белой шапочке) - учитель физкультуры, мастер спорта по акробатике. Недавно вышла замуж, скоро будет мамой. И у нас будет амвеевский малыш!

Светлана - домохозяйка, занимается воспитанием двух дочек. Строит свой бизнес быстро и весело. Рядом - ее брат Юра с женой Юлей. Молодая семья, которая только начинает жизнь и у которой большие планы.

Галя с Николаем (позади) уже задумываются о пенсии. Что им светит в это "счастливое время"? Притом что сейчас они работают в крупных компаниях, хорошо зарабатывают. Об этом же думает и Нина (впереди в красивой шляпе). Это моя двоюродная сестра, она долго не могла договориться со своим мужем, но сейчас он с нами на семинаре.

Людмила (сзади справа выглядывает) - тоже предприниматель. Свой магазин в наше время - это много хлопот и мало дохода. Решила найти что-то более вдохновляющее. Анатолий (рядом с ней) - мастер на все руки. Они с женой только что пришли в нашу команду, для него - это первое мероприятие такого масштаба. И впечатлений - через край.

Нина - менеджер в крупной фирме. Они с мужем никак не могут выбраться из долгов. Вот и сейчас: она - на семинаре, а он - вкалывает. Любаша - инженер. Их семье нужно новую квартиру, да и детей надо учить. Надя - зоотехник, очень любит свою работу. С какой гордостью она проводила для меня экскурсию по коровнику!

Нина Ивановна (в белой шубке) и Марьям (крайняя слева) - пенсионерки.



А вот те, кто на первый снимок не попал. Слева Сергей и его сын Саша - мой бывший ученик. Они на семинаре всей семьей: мама как раз снимает. Ребята живут в общежитии, и Amway - их возможность перебраться в квартиру.

В центре - две учительницы: Светлана и Ирина. Павел - начальник цеха. А справа - Виктор Наумович - 45 лет проработал на железной дороге. Недавно стал пенсионером, получил то, что начислило государство и почему-то стал ездить с женой на семинары.

Так кому он нужен, этот сетевой маркетинг?

История Любви

Автор: Константин Харченко

Источник: <http://mlm-lider.ru/blog/82-istoriya-lyubvi.html>



Про сетевой маркетинг пишут в основном в связи с бизнесом, психологией и личностным ростом! А я хочу написать про ЛЮБОВЬ.

Это было 8 лет назад. Я был уже 2 года в компании Орифлэйм. Имел тогда уже ранг – Директор. Получал второе высшее образование, имел много интересного общения, поездок и все было – вроде бы

ОТЛИЧНО!

.... Я шел по магазину «Русь» к знакомой, с которой мы вместе учились в одной школе. Я нес ей новый каталог Орифлэйм, и регистрационную форму, чтобы зарегистрировать в компанию! Но вот проходя мимо отдела канцелярский товаров, вдруг сердце мое забилось чаще и дыхание стало неровным!

О, БОЖЕ!!! Я шел и оборачивался незаметно, чтобы не привлекать внимание



окружающих! В том отделе за прилавком стояла девушка, которая так повлияла на процессы в моем организме, мозге, душе и всем, что во мне есть! Когда подошел к своей знакомой – минут 5 я не мог вспомнить, зачем собственно я сюда пришел? Ах да, каталог принес....

Я не помню, что я тогда ей говорил, но глаза мои явно горели и эмоции были «выше обычного», и зарегистрировал я ее без лишних вопросов и раздумий с ее стороны за минут 10. «Теперь собирай заказы по каталогу, а я зайду через пару дней и расскажу, что делать дальше» так я попрощался и пошел назад, опять проходя возле того «волнующего отдела» канц. Товаров!

Я хотел остановиться, познакомиться с этой девушкой (ну или, в крайнем случае, просто что-то купить в ее отделе) – но это оказалось не так легко! Ноги не слушались, язык не шевелился, мысли путались!

Весь оставшийся день я думал только о НЕЙ! В то время, я уже умел подходить к незнакомым людям, умел общаться, да и довольно повысилась уверенность в себе! Но тут я ничего не мог с собой поделать! Как часто бывает у ораторов, сетевиков, выступающих на публике - самое сложное это НАЧАТЬ контакт!

И тут я «вспомнил», я же сетевик! Я консультант косметической компании! У меня есть КУЧА поводов начать разговор! Я не стал ждать нескольких обещанных мною для нового консультанта дней для сбора заказов, а пошел туда уже на следующий день! Чтобы опять оказаться около того отдела (еще было опасение, что понравившаяся девушка может смениться и, тогда я не знаю, когда смогу ее увидеть) и так невзначай, проходя мимо – предложить посмотреть каталог...

И вот я подхожу к этому отделу....подхожу...подхожу... и пробегаю мимо :-)) Что же делать! Как начать разговор? Я подхожу к своей знакомой (ее зовут Люда) – и

интересуюсь насчет ее заказов по каталогу, которые она уже собрала у своих клиентов! С заказами оказалось все отлично! И тут я вспоминаю опять про сетевой маркетинг!

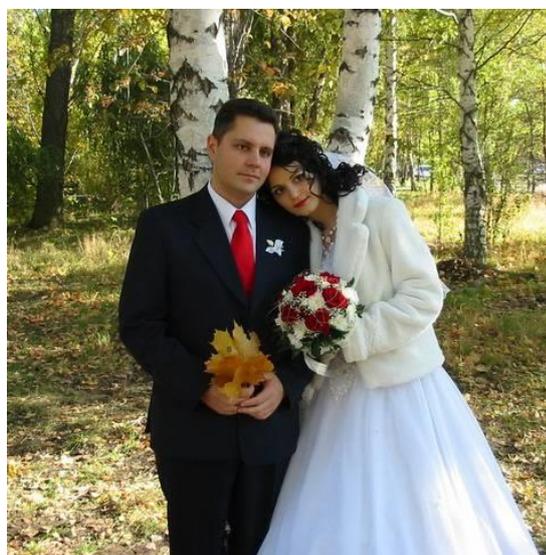
- Люда, ты знаешь, что очень выгодно в нашем бизнесе- приглашать людей и строить свою группу?
- Да, ты говорил, но я не знаю, кого мне можно позвать на презентацию
- Люда, с этим я тебе помогу, давай начнем прямо сейчас!
- Давай, что делать надо?
- Вот в том отделе канц. товаров в вашем магазине работает девушка. Я точно знаю, что она будет успешным консультантом в твоей группе! Тебе надо обязательно сейчас к ней подойти и позвать ее на презентацию к нам в офис!
- Ты думаешь, она согласится? Почему ты уверен, что у нее получится?
- Я уверен на 100%, поверь моему опыту, я сразу вижу, что она очень хорошо сможет стать успешной в Орифлэйм!

После этого диалога Люда – пошла к этой девушке и минут 5 они разговаривали, я стоял и наблюдал из далека за разговором. Все решилось, очень хорошо! Катя (так, оказалось, зовут эту замечательную девушку) согласилась прийти на встречу в офис!

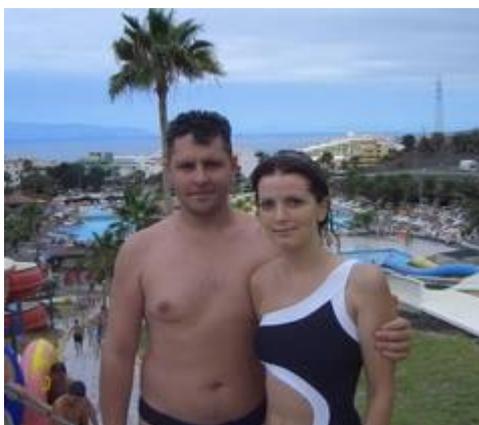
Что было потом – я могу рассказывать довольно долго, потому что после регистрации в Орифлэйм, мы с Катей стали общаться довольно часто, а потом и довольно близко! Были и метания с работой и других предложений деятельности! И первые успехи в бизнесе и трудности, но мы уже были вместе! И она мне поверила, и захотела изменить свою жизнь!

На тот момент они жили втроем с мамой и младшим братом (папа умер). Катя привыкла надеяться только на себя и брать ответственность за свою жизнь и своих близких! В результате она приняла решение бросить все работы и заняться только сетевым маркетингом.

Мы каждый день работали вместе, проводили встречи, она училась этому бизнесу и посещала мастер классы по косметике! Да, это все было и было открытие нашего офиса, и организация работы в нем и новые звания и поездки на семинары, банкеты, конференции и много, много всего! Сейчас у нее большая группа она директор, имеет свой офис и доход около 2000\$.



Но самое главное, что благодаря сетевому маркетингу – встретились два человека, которые **ОЧЕНЬ ЛЮБЯТ** друг друга и растут и развиваются **ВМЕСТЕ!** Даже только из-за одного этого факта – можно было заняться сетевым бизнесом! Но этот бизнес помогает, и сейчас жить так, как нам хочется!



Мы с удовольствием путешествуем по миру, мы делаем совершенно нестандартные дизайны у себя в квартире, мы проводим время вместе, и поддерживаем друг друга в карьере и личностном развитии!

Сетевой маркетинг помогает и в личных отношениях находить общие решения, учит взаимодействиям и эффективной коммуникации.

Мы КОМАНДА и в бизнесе и в жизни!

И если вы еще одиноки и не нашли свою половинку, то в сетевом маркетинге – у Вас ОЧЕНЬ много ШАНСОВ встретить свою ЛЮБОВЬ! Чего я вам очень желаю!

...По сравнению с ней, я так ничего особенного в своей жизни и не добилаь...

Автор: Антон Агафонов

Источник: <http://antonagafonov.com/blog/po-sravneniyu-s-nejj-ya-tak-nichego-osobennogo-v-svoeij-zhizni-i-ne-dobilas>

Непросто выдержать нападки со стороны знакомых, а иногда и близких людей, когда делаешь первые шаги в сетевом маркетинге (MLM). Проходят годы, приходят результаты. А вот, что я прочитал на одном из форумов, нечасто услышишь признания тех, кто когда-то был в роли критика.

“У меня была похожая ситуация 17 лет назад. Моя подруга туда вступила. Я её отговаривала, убеждала-всё было бесполезно. Я звонила всем нашим общим друзьям и знакомым, её родителям, мужу, чтобы они образумили её.

Прошли годы. Она добилаь огромных успехов. Её фотографии на страницах журнала расходятся большими тиражами. А мне стыдно теперь за свои прежние поступки. Ведь я ей сильно тогда навредила.

Но мне не только стыдно, мне и горько теперь от того, что по сравнению с ней, я так ничего особенного в своей жизни и не добилаь. А ведь прошла, самый, казалось бы, нормальный путь: школа и институт с отличием. Карьера врача. Через год мне на пенсию. И что? Ладно, жаловаться не хочется. Знаю одно, что я очень хотела бы сейчас оказаться на её месте, поэтому стала в инете почитать об MLM. А она на моём - точно нет!

Не знаю секта это или нет. Но если участие в ней может дать такие результаты, как у моей подруги, то, наверное, там дают хорошие установки. Я присутствовала на её поздравлении. И там несколько слов сказали её уже взрослые дети. Сын сказал: “Спасибо маме, что она научила нас на своём примере главному: успеха в жизни может достичь самый простой человек!” И это больно резануло по моему самолюбию. Я не знаю, как научить своих детей таким вещам. Они пошли моим путём. Заканчивается моя трудовая карьера. И это всё? И это повторяют мои дети? Грустно. Наверное, есть много способов, кроме (...компания MLM..), быть успешным. Но кто меня научит? Я не задаю никому вопросов. Хочу сама разобраться - подошло время “баранов посчитать”.

Для Лилианы. Если Ваша подруга забросит это занятие, то всё закончится тихо и мирно, всё будет, как раньше. Для Вас, лично, это было бы лучшим результатом.

Но не желаю Вам оказаться в моём возрасте в моей ситуации! Ой, как, не желаю!”

Сетевой маркетинг - для кого и зачем?

Автор: Маргарита Николаева

Источник: http://margo-online.blogspot.com/2008/11/blog-post_15.html



Кто и зачем приходит в сетевой маркетинг (СМ)? Все ли имеют равные шансы стать успешными? Зависит ли успех от смены фирмы? Стоит ли лично мне заняться этим, что мне это даст?... - вопросы по поводу СМ можно продолжить.

Мои взгляды на многие вопросы за период знакомства с индустрией СМ и работы в ней не остались неизменными.

В этом блоге я хочу поделиться ими с Вами и буду рада, если Вы включитесь в диалог.

СМ как многоуровневая машина для зарабатывания денег – этот формат, который в начале 90-х был привезен в Россию, на мой взгляд, для менталитета нашей страны чужой. Именно благодаря ему и отсутствию опыта в новой индустрии, изначально имидж сетевого маркетинга в нашей стране был подорван, и это до сих пор аукается.

Но постепенно положение дел меняется, Россия создает свой собственный стиль. Основное отличие методов в смещении акцента с денег на человека - его интересы и реализацию, развитие личности. Причем это происходит как в российских сетевых фирмах, так и в тех, которые пришли на наш рынок из других стран.

Один из постулатов сетевого маркетинга гласит, что в нем может работать и стать успешным каждый, тем не менее забираются на самый верх единицы. Наивно рассчитывать, что достаточно попасть на гребень волны – самой новой супер-пупер компании или зарегистрироваться под миллионера-спонсора – и вот он успех с заветными миллионами у вас в кармане!

Результат чаще всего зависит от самого человека, нежели от всех этих производных: если человек уже созрел профессионально и как личность к большим возможностям, миллион у него появится, неважно - в СМ или где-то еще.

В то же время в сетевом маркетинге действительно есть потенциал для многих. Потенциал этот разный, но на мой взгляд, это не умаляет значимости сетевого маркетинга.

Я не думаю, что большинство спит и видит себя в карьере сетевика – на свете есть масса интересных и перспективных профессий, а также бизнесов, где можно реализоваться и получать доходы в любых размерах.

Кроме того, далеко не каждый мечтает о собственном бизнесе, и, поверьте, это нормально, что бы не писал по этому поводу Роберт Кийосаки.

И если Вы до сих пор равнодушны к тому, чтобы зарабатывать миллион, это тоже нормально.

Каждый имеет право сам выбирать для себя приоритеты в жизни.

Однако иметь свой собственный проект в дополнение к какой-то профессиональной деятельности – почему бы и нет?

Быть может у Вас есть нереализованные способности или желание научиться чему-то новому, наконец просто желание стать более уверенным человеком?

А может быть Вас устраивают условия работы в СМ – гибкий график, самостоятельность наряду с поддержкой наставника и возможности роста?

Мир меняется на глазах и требует от нас умения вписаться в самые разные обстоятельства. В том числе и в кризис, раз он уже случился. Источники дополнительных доходов становятся не роскошью, а необходимостью для стабильного финансового положения, как и рабочие места, которые завтра не будут сокращены работодателем.

Быть может Вы уже решили этот вопрос для себя как-то иначе, а быть может Вам поможет именно новый взгляд на возможности СМ в отношении себя.

Почему я не собираюсь бросать СМ спустя 13 лет знакомства с ним?

Это очень гибкий вид деятельности. Можно заниматься им, а потом переключиться на другие интересы, и затрачивая не так уж много времени на поддержание, сохранять уровень доходов - СМ это позволяет.

А потом вернуться – с новым опытом из другой сферы, с новым видением своего проекта и развивать бизнес дальше.

Новые возможности для развития СМ дает использование интернета, все больше сетевиков выходят на его просторы. Меня тоже интересует это направление. Респект тем, кто разработал концепцию сетевого маркетинга 2.0 – прежде всего Дмитрию Смакотину, Екатерине Бокитько! Мне близка эта концепция. Она выстраивает систему приоритетов, чтобы успешно строить бизнес в новых условиях, а знание приоритетов позволяет не распыляться, а сосредоточиться на главном.

Конечно живые контакты и общение всегда будет ценным, но сегодня уже становится реальностью, что человек все больше времени проводит в интернете, там же его чаще и можно встретить. Уже есть те, кто предпочитает делать покупки в интернете, это удобно - можно получить разнообразную информацию, а главное не чувствовать давления продавца. Новые технологии привлекают в индустрию новый контингент дистрибьюторов, поскольку упрощают ведение бизнеса, а еще позволяют экономить время и силы, которые человек может направить на творчество, на любимые занятия, на профессиональное продвижение в своей работе, на отдых.

Сетевой маркетинг это далеко не вся жизнь, но у него есть возможности сделать Вашу жизнь ярче!

Что год грядущий нам готовит

Автор: Александр Синамати

Источник: <http://sinamati.blogspot.com/2009/01/blog-post.html>

В конце года принято подводить итоги года уходящего и рассказывать о перспективах года грядущего.

По моим наблюдениям за последний год количество сетевых компаний в России продолжало расти быстрыми темпами. Интернет пестрит объявлениям подобного содержания:

«Крупная Американская компания открывает Российский (Европейский) рынок. Приглашает региональных представителей. Требуется лидеры в регионы России (СНГ)».

Хотите быть первыми в новой MLM-компании?! Еще никто не слышал о нас в России! Пишите, отвечу на все интересующие вопросы.

Все больше и больше представителей традиционного бизнеса начинают понимать, что сетевой маркетинг является реальным рыночным инструментом, с помощью которого можно за короткий срок вывести свою продукцию на рынок и обеспечить ее устойчивый сбыт. Владельцы производства активно ищут работающие сетевые компании и предлагают включить свою продукцию в их товарную линейку. Многие производственники идут по пути создания собственных маркетинговых программ и присылают мне письма следующего содержания.

Здравствуйте, Александр! У нашей компании возникла необходимость в развитии нового направления с использованием MLM-технологий. Подскажите - где можно взять руководителя? Куда и какое давать объявление о поиске руководителя подобного плана? Подозреваю - нужен лидер-MLM или что-то около этого.

Добрый день. Наша компания специализируется в области оказания медицинских услуг. Для реализации одного из наших последних бизнес-проектов мы решили использовать сетевую многоуровневую дистрибьюцию.

Мы - европейская компания, производящая (и реализующая) модную одежду. Качество одежды очень высокое. Цены - уровня . Месяц назад мы в компании открыли направление сетевых продаж (MLM). Уже работают несколько веток с рекрутами. Сейчас мы ищем человека, который мог бы развивать это направление в нашей компании и управлять им. Не могли бы вы посоветовать кого-либо.

Здравствуйте Александр Михайлович. Натолкнулся на Ваш Сайт и решил попробовать написать ВАМ. Я маркетолог компании, которая производит Лечебную косметику. Очень хочу увеличить продажи с помощью MLM маркетинга. А как это сделать - не знаю. Но нахожусь в поиске. Может быть посоветуете, как это сделать.

Я генеральный директор мебельной фабрики г. Рязань, подскажите пожалуйста, возможно ли применение сетевого маркетинга в продажах мебели.

Так что интерес к сетевому бизнесу налицо, при этом, как мне сказала одна милая дама, генеральный директор компании, «с одной стороны, я хочу открыть направление сетевого маркетинга, с другой стороны, я немного этих сетевиков боюсьJ))». Безусловно, нельзя не упомянуть, что, как и в любой индустрии, помимо честно работающих компаний на сетевом пространстве регулярно появляются так называемые «лоховозки», созданные для выкачивания денег и маскирующиеся под сетевые компании. Особенно интересно читать такие предложения:

Предлагаем вам компьютерную программу, созданную на основе сложных математических алгоритмов. Эта программа будет зарабатывать для Вас деньги в Интернет и действительно способна сделать каждого вступившего счастливым человеком. Это ленточный маркетинг, то есть бизнес сам строит Вашу команду. Сразу после регистрации Вы сможете наблюдать динамику построения Вашей структуры. Тысячи людей со всего Мира день и ночь, без остановки регистрируются в проекте. Те, кто пришел за Вами будут выстраиваться в длинные списки. Вы сможете увидеть, как Ленточный маркетинг сам строит себя. Вам даже не надо напрягать свой мозг.

Я, кстати, спокойно и с иронией отношусь к такого рода предложениям, и считаю, что они были всегда, и будут всегда. Потому что, если есть спрос на чудо, то всегда будет предложение. Мои наблюдения за людьми, которые участвовали в пирамидальных схемах подсказывает они относятся к определенному психологическому типу. И участие в таких проектах для них – это как писал Александр Свияш – избавление от идеализации (и от денег тожеJ)).

Что сейчас будет происходить с сетевым маркетингом, учитывая то обстоятельство, что весь мир, и Россия не исключение, ожидают непростые времена.

Хорошая новость: напомним, что в России в начале 90-х годов сетевой маркетинг стартовал так стремительно во многом потому, что этому способствовала тяжелая экономическая ситуация в стране. Второй всплеск активности в сетевом бизнесе пришелся на послекризисное время 98 года, когда ряды сетевиков опять резко пополнились.

Сейчас, на мой взгляд, время для «третьей» волны». Конечно, сетевые компании такие же субъекты экономики, как и все остальные, и последствия кризиса также на себя почувствуют. Тем не менее, на мой взгляд сетевые компании находятся в более выгодном положении, потому что во-первых, устроены более гибко и соответственно могут более оперативно реагировать на экономические изменения. А во вторых – именно потому, что в основе деятельности сетевых компаний лежит способ донесения информации о продукте от человека к человеку. Во время кризиса покупатель уже не так легко будет расставаться с деньгами. И профессионально подготовленный консультант сетевой компании, скорее донесет до клиента необходимость приобретения той или иной продукции, чем обыкновенный продавец в магазине.

Почему сетевики находятся в более выгодном положении, чем наемные работники? Во-первых, потому, что они владеют двумя основными умениями, необходимыми в любой деятельности – они умеют общаться и выстраивать межличностные отношения. Эти умения являются базовыми почти для любого вида деятельности, а остальные – специализированные, узкопрофессиональные. Вот людям, владеющим только узкопрофессиональными навыками, придется туго. А сетевики - универсалы.

Во-вторых, большинство сетевиков мыслят категориями успеха, они позитивно

настроены, они уверены в том, что успех зависит от них самих, они более самостоятельны, всегда находятся в движении и постоянном развитии, привыкли нести ответственность за себя и за свои действия.

Сейчас у сетевиков есть возможность привлечь к себе людей, которые лишаются работы, которые находятся под угрозой увольнения. Эти люди сейчас будут более внимательно прислушиваться к словам сетевиков, и не отбрасывать сходу новые возможности. Безусловно, подавляющее большинство людей потерявших работу, пойдут искать работу аналогичную той, с которой их уволили. Однако – по дороге с одной работы на другой есть возможность встретиться с ними и сделать свое предложение.

И вот тут очень многое будет зависеть от того, какое предложение сетевики сделают этим людям, и как оно будет сформулировано.

На мой взгляд, сейчас самое время предложить людям, которые остаются без работы, возможность пересмотреть свои взгляды на работу вообще. То есть послание должно быть такое: ребята, вы, конечно, можете найти очередную работу, на которой очередной «босс» будет говорить вам что и как нужно делать, и платить вам столько, сколько сочтет нужным.

А через какое-то время, если сочтет нужным, опять уволит вас, и вам опять придется начинать все сначала. А есть и другой вариант – воспользоваться случаем и создать свой бизнес и стать «боссом» самому себе. Безусловно, это сложнее, чем ходить на работу и выполнять указания. Для того, чтобы создать свой бизнес, надо многому научиться, многое преодолеть, многое поменять в себе и своих взглядах. Но в конечном итоге эти усилия окупятся с лихвой – и вы станете профессионалом, который САМОСТОЯТЕЛЬНО распоряжается своей жизнью.

Так что я оптимистично смотрю на будущее сетевого бизнеса и сетевиков. Этот бизнес очень органично прижился в российской почве, и будет процветать и плодоносить.

Социальная сеть и принципы MLM-продвижения

Автор: Дмитрий Борисов

Источник: <http://intersetevik.ru/2008/12/04/310/>

Так или иначе, основная функция интернета - общение. Различные социальные сети, которые появляются в большом количестве, стремятся вызвать как можно больше интереса у обычного пользователя, предлагая огромный набор различных коммуникационных инструментов. Поиск земляков и одноклассников, тематический поиск по интересам блоги, фотоальбомы, тематические сообщества - это основной набор любой социалки.

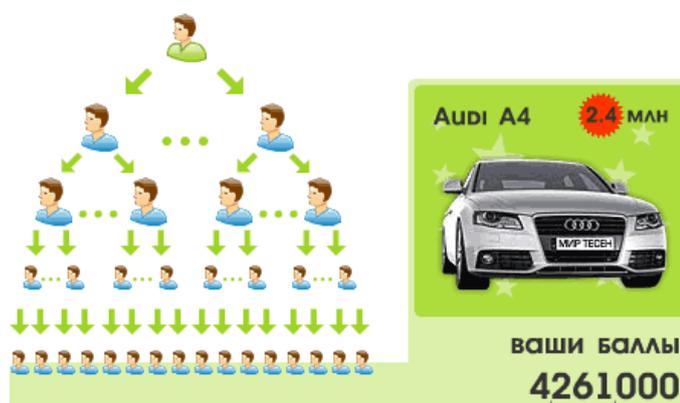
В основе продвижения социальных сетей лежит сарафанное радио. Пользователи социалки сами предлагают своим знакомым принять в ней участие, войти в круг друзей, подключиться к сообществу.

Но конкуренция среди множества социальных сетей заставляет их владельцев придумывать новые фишки для заинтересовывания аудитории. Ведь если на каждой социалке есть и блоги и поиск знакомых и фотоальбомы и интересные тематические сообщества, то для повышения конкурентоспособности нужно что-то новое.

Мне понравился подход, используемый в социальной сети "[Мир Тесен](#)". Они начали использовать **принцип Сетевого маркетинга**: за каждого приглашенного пользователя начисляют баллы. Также баллы начисляются за приглашенных пользователей второго уровня.

За накопленные баллы можно отовариться в магазине (футболки, iPod, ноутбук, телефон, фотоаппарат и даже автомобиль) и получить свой товар.

Пример рекламного блока:



2 шага до Audi A4!

- 1** пригласите 30 человек
- 2** попросите их пригласить по 30 человек

Сетевой маркетинг и здесь набирает популярность. Его принципы рекомендательного маркетинга намного более эффективны чем прямая реклама в СМИ.

Кстати, я тоже подключился к “Мир Тесен” и войти в список моих друзей [можно здесь...](#)

С уважением, Дмитрий Борисов

Сетевой бизнес «отъедает» рынок у традиционных компаний

Автор: Дмитрий Сердцев

Источник: <http://www.my-mlm.ru/article.29.2.html>

Эксперты:

- **Юлия Белова**
старший координатор отдела маркетинга Avon в России
- **Ирина Васильева**
старший лидер бизнес-группы «Мэри Кей» в Новосибирске
- **Нина Гальперина**
пресс-секретарь компании «Старая Крепость»
- **Геннадий Климов**
заместитель начальника отдела налогообложения физических лиц Управления Федеральной налоговой службы по Новосибирской области
- **Марина Красник**
начальник отдела маркетинга компании «Эвалар»
- **Ирина Краснопольская**
директор по маркетингу «Гербалайф Интернэшнл РС»
- **Лешек Кренчелевски**
генеральный директор «Амвэй»
- **Давид Мелик-Гусейнов**
руководитель департамента маркетинговых исследований компании «Фармэксперт»
- **Татьяна Омская**
управляющий партнер, коммерческий директор агентства «ИМИКОР-Сибирь»
- **Тамара Шокарева**
президент Российской ассоциации прямых продаж

Почему компании предпочитают использовать прямые продажи. За счет чего увеличиваются рыночные доли MLM-компаний. Сколько распространителей работают в сетевых компаниях в Новосибирске.

Прямые продажи товаров растут год от года» Таким способом продается все более широкий круг продукции, а не только косметика, парфюмерия и БАДы. Участники рынка уверены, что освоение новых потребительских ниш приведет к дальнейшему росту прямых продаж.

Одна из основных тенденций последнего времени на парфюмерно-косметическом рынке -рост продаж через сетевую дистрибуцию, утверждается в официальном отчете крупного российского производителя косметики концерна «Калина». По его сведениям, использующие прямые продажи компании Avon и Oriflame увеличили свои доли на рынке с 3, 98% и 2, 39% в 2001 г. до 6, 4% и 6, 8% соответственно по итогам 9 месяцев 2005 г.

Совокупно компании прямых продаж занимают около 20% российского парфюмерно-косметического рынка, считают в исследовательской компании «Старая Крепость». По словам пресс-секретаря «Старой Крепости» Нины Гальпериной, за последние три года доля MLM-компаний выросла на 5%: «Развитие сегмента будет продолжаться такими же темпами, пока удельный вес компаний прямых продаж не достигнет мирового показателя - 30-40% парфюмерно-косметического рынка». Президент Российской

ассоциации прямых продаж (РАПП), исполнительный директор компании «Мэри Кей» Тамара Шокарева утверждает, что доля прямых продаж на косметическом рынке России в 2004 г. превысила 22%, что примерно на 3% выше уровня 2003 г.

Еще увереннее в сфере прямых продаж чувствуют себя биологически активные добавки к пище (БАДы). «Ежегодно в России продается БАДов на \$1, 1 млрд. Из них через аптеки - только на \$300 млн, остальное реализуется через сетевых дистрибьюторов», - говорит руководитель департамента маркетинговых исследований «Фармэксперта» Давид Мелик-Гусейнов. По данным «Фармэксперта», в Новосибирске в 3 квартале 2005 г. было продано БАДов на \$778, 5 тыс.

В 2004 г. члены РАПП (см. детали) продали в России своих товаров на \$1, 5 млрд. Итоги деятельности компаний в 2005 г. еще не подведены, но, по прогнозу Шокаревой, их общий оборот увеличится не менее чем на 20%.

Только в компаниях-членах РАПП продажами в 2004 г. занимались более 2 млн человек, из них 90% - женщины. По данным Всемирной ассоциации прямых продаж, у компаний прямых продаж примерно 20% покупателей приобретают продукцию для собственных нужд, остальные - для перепродажи.

Пятая часть россиян - постоянные клиенты компаний прямых продаж

Тамара Шокарева говорит, что ассортимент товаров, реализуемых в России путем прямых продаж, расширяется: «Это уже не только косметика, но и бытовая химия, одежда, книги. За рубежом через прямые продажи реализуются и такие товары долгосрочного пользования, как, например, холодильники, кондиционеры». Освоение новых потребительских ниш, по ее мнению, приведет к дальнейшему росту оборота прямых продаж в стране.

В 2003 г. Всероссийская ассоциация маркетинговых исследовательских компаний по заказу РАПП изучила индустрию прямых продаж в России (более поздних исследований не проводилось). Оказалось, что в России 44% дистрибьюторов заняты прямыми продажами полный рабочий день, в то время как в Европе - лишь 22%. Исследование показало, что в целом по стране 78% опрошенных контактировали с дистрибьюторами, а 22% регулярно покупают у них продукцию. При этом в Новосибирске, по словам Шокаревой, контакты с дистрибьюторами имели 86% опрошенных: «На первое место среди преимуществ прямых продаж новосибирцы поставили удобство доставки товаров, на второе - низкие цены. Недостатком такого метода продаж 28% опрошенных считают назойливость продавцов».

Генеральный директор «Амвэй» в России Лешек Кренчелевски говорит, что компании используют метод прямых продаж потому, что важной его частью является презентация товара, во время которой покупатель может подобрать и протестировать необходимый продукт, а также получить более полную информацию о товаре еще до покупки. Благодаря постоянным контактам продавцов с потребителями компания может получать информацию о том, чем «живет» рынок, и быстро реагировать на любые его изменения, считает Кренчелевски.

В последнее время наметилась тенденция, когда граница между сетевым и не сетевым бизнесом размывается, уверена директор по маркетингу «Гербалайф Интернэшнл РС» Ирина Краснопольская. «Например, некоторые банки и телекоммуникационные компании, стремясь к расширению розничных продаж, используют в работе методы прямых продаж. И наоборот: компании, начинавшие как чисто MLM-овские, потом

выступали также в сфере розничных продаж. Но «Гербалайф» был и остается только компанией прямых продаж. Другая схема распространения не позволила бы предоставлять клиенту наилучший сервис, так как наша продукция требует постоянного консультирования клиента на всех этапах использования продукта. Возможность обеспечить такой сервис - сильная сторона прямых продаж», - объясняет Краснопольская.

Мелик-Гусейнов говорит, что производителям БАДов выгодно продавать их не в аптеках, поскольку при прямых продажах издержки уменьшаются в 2-3 раза: «Входной билет в аптеку стоит дорого: от \$100 тыс. до \$1 млн. Это плата дистрибьюторам и аптекам за то, что БАД будет представлен на прилавках». Однако, например, один из крупнейших производителей БАДов в России, бийская компания «Эвалар», предпочитает продвигать свою продукцию через традиционную аптечную розницу. «Другой бизнес - это другие методы, а мы ими не владеем. А распылять свои усилия - это прямой путь к неудаче», - поясняет начальник отдела маркетинга компании «Эвалар» Марина Красник. По ее словам, недавно «Эвалар» заключил договоры с рядом MLM-компаний и отгружает им продукцию, но объемы поставок незначительны.

Сколько в Новосибирске консультантов-сетевиков

В Новосибирске прямыми продажами занимаются около двух десятков компаний. Они продают косметику, парфюмерию, БАДы, посуду и другие товары. Не все компании рассказывают о количестве своих продавцов в городе, а у тех, кто раскрывает эту информацию, число «сподвижников» сильно разнится: от примерно 150 дистрибьюторов у центра продаж «Гербалайф» до более 7 тыс. предпринимателей и привилегированных покупателей в Новосибирской области у «Амвэй» (специализируется на бытовой химии и косметике). Привилегированными участниками в компании называют тех, кто напрямую покупает продукцию у компании, но не перепродает ее. Соотношение привилегированных участников и продавцов в компании назвать затруднились.

У представителей сетевых компаний нет единого мнения о том, как должен быть с юридической точки зрения организован их бизнес. Существующее законодательство обязывает всех, кто занимается прямыми продажами, независимо от объемов их продаж, регистрироваться в качестве индивидуальных предпринимателей, говорит Шокарева. На практике обычно взаимоотношения дистрибьюторов с налоговыми органами остаются на усмотрение распространителей. Например, Ирина Васильева из «Мэри Кей» говорит, что зарегистрировалась как индивидуальный предприниматель после того, как поднялась по карьерной лестнице в компании и стала лидером бизнес-группы. А старший координатор отдела маркетинга Avon в России Юлия Белова рассказывает, что Avon своим консультантам с самого начала «настоятельно рекомендует зарегистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя, и объясняет, что вся ответственность за уплату налогов лежит на них».

Отслеживать, зарегистрированы ли в качестве предпринимателей все покупатели продукции компаний прямых продаж, для налоговой инспекции задача непосильная. Заместитель начальника отдела налогообложения физических лиц Управления Федеральной налоговой службы по Новосибирской области Геннадий Климов говорит, что в ходе проверок филиалов компаний прямых продаж налоговики выявляют физических лиц, приобретающих большие партии товара: «Берем их на заметку и приглашаем в инспекцию для дачи пояснений. Предлагаем зарегистрироваться в качестве индивидуальных предпринимателей. Предупреждаем о санкциях за незаконное предпринимательство».

Детали

Кого и на каких условиях объединяет РАПП

В Российскую ассоциацию прямых продаж (РАПП) входят компании Amway, Herbalife International, Mary Kay, Oriflame, Tupperware, Faberlic, Avon, AquaSource, Infinum, Nu Skin Enterprises, Vorwerk. Принятый членами ассоциации Этический Кодекс требует от них принимать у продавцов, решивших уйти из бизнеса, неиспользованную продукцию, купленную за последние 12 месяцев, с компенсацией не менее 90% от первоначальной стоимости.

Источник: РАПП

Во сколько обходится красота

Объем розничных продаж парфюмерии и косметики в России в 2005 г. составил \$7 млрд (в 2004 г. - \$6,2 млрд). Доля прямых продаж на российском рынке парфюмерии и косметики составляет 15-20%. В странах Европы товарооборот от прямых продаж составляет до 35% от общего количества товаров той же категории, проданных в розницу. Лидерами прямых продаж в России являются Amway, Avon, Faberlic, Mary Kay, Oriflame (расположены в алфавитном порядке).

Источник: Российская парфюмерно-косметическая ассоциация

Что такое прямые продажи и многоуровневый маркетинг

Прямые продажи - это вид торговли, при котором продажа товаров широкого потребления и услуг потребителям происходит на основе индивидуальных контактов, как правило, на дому у клиента, в его офисе или других общественных местах, а не в постоянных пунктах розничной торговли. Прямые продажи предполагают проведение презентации или демонстрации продукта, во время которой продавец предоставляет клиентам всю необходимую информацию о товаре. Многие компании прямых продаж используют многоуровневый маркетинг (MLM - Multi Level Marketing) - метод стимулирования продаж, предусматривающий, что если дистрибьютор помогает другим продавцам начать их собственный бизнес (обучает, осуществляет информационную поддержку), то компания выплачивает ему вознаграждение, размер которого зависит от объема продаж его бизнес-партнеров.

Источник: РАПП

Мнение

Полезно ли иметь в резюме строчку о работе в MLM-компании

Татьяна Омская

управляющий партнер агентства «ИМИКОР-Сибирь»

Специалисты с опытом работы в сетевом бизнесе часто оказываются ценны для высококонкурентных сфер рынка, таких как продажа рекламных, полиграфических, образовательных услуг. Результаты в сетевом бизнесе добиваются, как правило, люди целеустремленные, настойчивые, они проходят большую школу тренингов и практической работы. Среди плюсов тех, кто добился успеха в сетевом бизнесе, - умение и готовность вступать в «холодный» контакт (первый контакт с потенциальным потребителем) с людьми различного социального статуса, навыки преодоления возражений, работа с различной аудиторией, проведение презентаций. Однако строчка в резюме об MLM-прошлом может являться и основанием для отказа кандидату. Причиной обычно служит негативный опыт общения работодателя с сетевиками и сложившиеся стереотипы об их излишней агрессивности, навязчивости и неэтичных методах работы.

Как отличить финансовую пирамиду от MLM-компаний

Тамара Шокарева

президент Российской ассоциации прямых продаж

Многоуровневый маркетинг - это всего лишь инструмент. Как нож, которым можно и хлеб отрезать, а можно и человека ударить. К сожалению, многоуровневый маркетинг используют и финансовые пирамиды. Но отличить нормальную MLM-компанию от финансовой пирамиды несложно: прежде, чем подписать контракт с компанией, стоит разобраться, сколько нужно заплатить, чтобы стать дистрибьютором, примет ли компания назад непроданные товары, хорошо ли продаются эти товары. В добросовестных MLM-компаниях первоначальные расходы дистрибьютора составляют сравнительно небольшую сумму (обычно это затраты, связанные с приобретением исходного набора продукции, который компания продает дистрибьютору по специальной низкой цене). Пирамиды, наоборот, получают практически весь доход от привлечения новых участников, поэтому стоимость дистрибьюторского контракта обычно велика.

[YES YOU CAN.](#)

Автор: Марина Успенская

Источник: <http://lady-in-biz.livejournal.com/12529.html>

Вот уже около двух недель я, общаясь с консультантами и менеджерами моей структуры, говорю о том откровении, которое потрясло меня лично до глубины души. Я донесу эту мысль до каждого человека моей организации. И буду говорить об этом постоянно.

Приходя в сетевой бизнес, серьезнее отнеситесь к постановке своей первоначальной материальной цели. Буквально на ближайшие пару лет.

САМОЕ ПЕРВОЕ О ЧЕМ НАДО ДУМАТЬ - ДОХОД ОТ 100 000 РУБЛЕЙ В МЕСЯЦ.

В нашей компании это квалификация бриллиантового директора.

Почему?

На одном из знаковых мероприятий Ори, которое проходит сразу же после развлекательно-деловой конференции компании в конце января (в этом году Дубаи, ОАЭ), выступают топовые директора именно с доходом начиная от 100 000 рублей в месяц.

Я только сейчас отчетливо поняла, какие они разные и довольно среднестатистические в обычном понимании. Эти люди среди нас - женщины, мужчины, с разным образованием и социальным положением.

С разным темпераментом - кто-то берет эмоциями, другие твердостью и четкостью, кто-то неподдельной искренностью, другие аналитическим складом ума.

Их объединяет то, что озвучила один из топовых директоров **Семёнова Татьяна**, за что я ей лично очень благодарна:

"Вы думаете Бриллиантовый Директор это успех? **Нет, это система работы!** И я готова поспорить, если вы думаете по-другому!"

Меня как током ударило после этих слов. **Доход от 100 000 рублей в месяц всего лишь СИСТЕМА РАБОТЫ.** Если вы работаете **по системе**, если вы просто работаете **в системе** - вы обречены стать обеспеченным человеком. Скорость зависит от вас самих. Ни от компании Орифлэйм в нашем случае, ни от кризиса - только от вас.

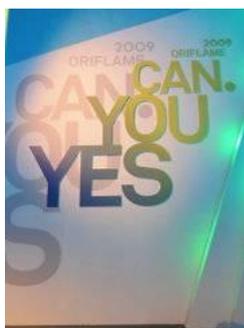
Конечно, я теоретически знала об этом давно, но я искренне была убеждена, что бриллиантовые директора особенные:) Особенным является то, что не все понимают, что уровень дохода от 100 000 рублей в месяц - первая цель, которую надо ставить для себя, начиная серьезно работать в МЛМ.

И это может сделать любой дистрибьютор, если задался такой целью, составил план, где, когда, как часто, с кем и НАЧАЛ действовать по системе.

Каждый год компания выбирает девиз на год. Каждый год я удивляюсь, настолько я созвучна с мнением компании. В этом году девиз звучит так: "Да, Ты Сможешь".

Я, как Лидер, могу вселить уверенность в своих людей в том, что они **смогут**. Потому

что у меня **уже есть** непоколебимая вера и в свои силы, и в свой успех.



И я говорю ВАМ, моим менеджерам и просто друзьям:

Да, ты сможешь!



Света, ты ярчайшая Звезда!

Я верю в тебя.

Я люблю тебя как друга и как партнера.

Трудности делают нас сильнее!

Да, Ты сможешь!



Дарья, твой интеллект, умище, амбиции и твердость характера - отличное дополнение к системе!

Судьба благоволит тому, кто смеет:) (с) Вергилий

ДА, ДА! Ты можешь!



Алла, Ты Лучшая Мама в Мире.

Какая ещё может быть мотивация, если у тебя есть дети?

Ты Лучший Партнер в Бизнесе.

Только действовать!

Будь кумиром для своих Детей и своей структуры!

Да, ты СМОЖЕШЬ!



Зоя, я боюсь предсказывать твой результат:)

То, как ты меняешься, как ты работаешь над собой - достойно восхищения.

Только Вперед!

ДА! Ты МОЖЕШЬ!



Лена!

Ты можешь!

Твоя индивидуальность, воспитание, гены - гремучая смесь!

Ты Сделаешь, я знаю!

Да, ты **М О Ж Е Ш Ь** !



Юлька, партнер! Ты человек - праздник!!

Просто продолжай:) и все будет "нормально" :))

ДА!!!! Ты можешь!



Наташенька, кандидату юридических наук быть только в команде президентов, не менее:)

Ты точно сможешь!

Если у вас есть мужество **НАЧАТЬ**, у вас есть мужество для того, чтобы **ПРЕУСПЕТЬ**.

Люблю Вас, Ваша Петрова (Успенская)

Свобода, деньги и еще...

Автор: Валя Кудряшова

Источник: http://magicnetwork.blogspot.com/2008/12/blog-post_14.html

Письмо:

Вот я и не могу понять, что происходит у меня с поисками работы. Или я не там ищущу, или мне вообще не суждено зарабатывать деньги и всю жизнь корпеть в бюджетных организациях? Но и вариант с бюджетной организацией прошел мимо (по не зависящим от меня причинам). Или у меня наступил какой-то иной жизненный этап, не связанный с работой? Но мне надо зарабатывать деньги (и по материальным соображениям, и по внутренним ощущениям - ну какое я имею "основание" сидеть дома, будучи здоровым взрослым человеком).

По роду своей первой деятельности, я часто получаю такие письма.

Когда у женщины случается торможение в карьере или бизнесе или требуется смена места работы, возникает важный для каждого человека, но для женщины, особенно, вопрос:

А может это знак, что надо заняться чем-то другим?

А может это знак, что стоит обратить внимание на личную жизнь? Создать семью, родить ребенка (второго ребенка), побыть домохозяйкой?

Женщины, уважаемые и родные!

Признайтесь самим себе, что кроме бытовых каждодневных забот и работ, вы мучаете свои мозги мыслями о женском счастье: что скажет муж? что же он ничего не сказал? когда же я встречу своего любимого? Тот ли он, которого я встретила? Как познакомиться? Подойти и что сказать? В какую школу отдать ребенка? Опять муж выскажет мне...и т.д. и т.п.

Конечно, можно настроить себя - "Об этом я подумаю завтра"...и...опять отложить...как-нибудь...само собой...рассосется.

С начала 20 века БОГ наблюдал растущую пропасть внутри женщины: между желанием социально проявиться и желанием не уйти далеко от привычного женского счастья.

Смотря с высоты, он увидел, что требуется кардинально другой подход к созданию семейного счастья.

И вложил в головы мужчин идею сетевого маркетинга.

Старая песня о главном

Автор: Екатерина Бокитько

Источник: <http://www.pro-mlm.ru/promlm/kommersant/index.html>

Здравствуйте, Екатерина! Пишу статью о MLM. Концепция - просто как о одной из технологии построения системы продаж. Плюсы и минусы. Советы желающим принять на вооружение для своей продукции и т.д. (Без всякой фанатерии и истерик :))

Если Вам интересно выступить спикером в статье - откликнитесь.

*С уважением,
Алексей Б,
журнал "хххх" (ИД Коммерсантъ),
8-903-ххх-хх-хх*

Здравствуйте, Алексей!

Да, мне это очень интересно. Я впервые узнала о сетевом маркетинге в 1993 году, из публикации в газете Коммерсант Дейли, было бы здорово найти ту самую первую статью.

Ваш журнал читаю с большим удовольствием.

Екатерина, как договаривались, высылаю вопросы.

Вопросы:

1. Расскажите о Вашем личном опыте.

- как и почему попали в MLM структуру? и что это было (гербалайф)?*
- почему остались, а не ушли сразу?*
- почему продолжаете этим (MLM, а не гербалайфом конкретно :)) заниматься?*

2. Ваши наблюдения о MLM структурах 90-х

- в частности, гербалайф - как это было, как строилась пирамида, как рухнула и т.д.*
- Кстати, вроде в Гербалайфе не MLM (многоуровневый маркетинг), а многоуровневая дистрибуция...*
- как это все менялось со временем*
- какие-то живые примеры, истории о пирамидах и т.д.*

3. MLM в России сегодня

- основные виды (с примерами) MLM структур*
- как набирают себе команду "нижестоящих", как с ними взаимодействуют, как учат*
- как строится система премирования (проценты и т.д.)*

Кстати, после беседы в Мерри Кей у меня остался открытым вопрос (забыл задать). Если нижестоящие напрямую берут товар, сдают деньги и получают гонорар в головной компании, то как "вышестоящий" их отлавливает и учит, напутствует и т.д.? Вроде формальных точек соприкосновения у них нет...

4. Чем на Ваш взгляд применение технологии MLM эффективнее обычных продаж

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

через оптовиков, магазины и т.п.?

5. Примеры "кидалных" MLM структур, с которыми Вам приходилось сталкиваться или Вы о них слышали (опишите)?

6. Сколько зарабатывают в MLM: сравнить в долях разницу в зарплате на разных ступенях

7. Каковы перспективы воедшего в MLM структуру с нижней ступени?

8. Любые подводные камни. Например, в Мери Кей со временем выросшие "низшие" уходят из под пирамиды своих прежних "высших", соотв. перестают приносить им доход. (Там пирамида 3-х уровневая принудительно). Как "высшие" к этому относятся? И вообще, любые узкие места и проблемы таких пирамид.

9. Расскажите об Эдельстар. Что за товар, что за структура, как строятся продажи и оплаты? Какую роль там играет Довгань? Почему лично Вы выбрали эту систему?

И все, что считаете нужным рассказать для простого объяснения обывателю о том, что такое MLM, как в этих структурах зарабатывают и т.д.

Плюс, информация для бизнесмена, который вдруг захотел бы внедрить MLM в системе сбыта своего производства.

За литературностью изложения следить не нужно. Все равно будет отредактировано, разбито на прямую речь и ссылки и т.д.

То, что не хотите озвучивать от своего имени - тоже, пожалуйста, напишите. Просто пометьте "анонимно".

Окончательные реплики и ссылки на Вас в статье **ОБЯЗАТЕЛЬНО** пришлю на утверждение.

С уважением,
Алексей Б.

Здравствуйтесь, Алексей.

Я ответила на ваши вопросы с опережением графика, но к сожалению, этот материал Вам не подойдет. Как я и предполагала, у нас с Вами разные взгляды на терминологию и сетевой бизнес в целом.

Впрочем, я не откажу себе в удовольствии опубликовать эти ответы на сайте, разумеется, без указания Вашей фамилии и почтового журнала.

1. Расскажите о Вашем личном опыте. - как и почему попали в MLM структуру? и что это было (гербалайф)?

Я "попала" в MLM-структуру в 1993 году, после прочтения статьи в газете "Коммерсант - Дейли", которую мы с мужем в то время выписывали. К счастью, в той статье не было слов "пирамида", "нижние", "верхние", "попали" и другого заказного сленга, а была краткая заметка о необычном способе продвижения товаров в условиях перенасыщенного рынка, и общая суть MLM: продажи по рекомендациям. Увы, вынуждена констатировать, что за 14 прошедших лет стиль "Коммерсанта" по

отношению к сетевому маркетингу изменился в худшую сторону.

В Гербалайф, первую компанию сетевого маркетинга, которая в то время вышла на рынок России, меня пригласил однокурсник мужа. Его жена, врач по профессии, рассказала о свойствах и применении биодобавок Гербалайф. Меня заинтересовала продукция и возможности многоуровневого маркетинга.

К сожалению, этот однокурсник довольно быстро перестал работать с компанией, и мне пришлось учиться этому новому бизнесу самостоятельно, так как вышестоящий спонсор жил в Израиле. Но мне было это очень интересно, я жаждала успеха, училась на семинарах, читала все книги о бизнесе, прямых продажах и сетевом маркетинге, которых в то время было очень мало, смотрела все учебные видеокассеты. И даже несмотря на то, что работала без наставников, не имея никакого опыта в этом бизнесе, я довольно успешно сотрудничала с этой компанией на протяжении 6 лет.

- почему остались, а не ушли сразу?

Потому что альтернативы сетевому бизнесу в 1993-94 годах для женщины с ребенком и без связей было две: работа на госпредприятии, где платили 1/5 прожиточного минимума, и работа на рынке, где платили больше, но меня эта работа совершенно не устраивала. Я люблю творческую работу, для меня важна возможность самореализации и личностного роста. Эти возможности я увидела в сетевом маркетинге.

- почему продолжаете этим (MLM, а не гербалайфом конкретно :)) заниматься?

"Этим" я продолжаю заниматься потому, что терпеть не могу вставать по будильнику, очень люблю общаться с интересными людьми, похожими на меня, мне нравится обучать людей и видеть, как они растут и достигают своих целей, я хочу всегда придумывать что-то новое, мне нравится сравнивать себя вчерашнюю с собой сегодняшней и отмечать успехи... За эти годы я так привыкла ощущать себя свободной от начальников, работодателей, навязанного кем-то сверху графика и "обязанностей", что вряд ли смогу уже работать по найму. Разумеется, меня также устраивает мой заработок.

2. Ваши наблюдения о MLM структурах 90-х

- в частности, гербалайф - как это было, как строилась пирамида, как рухнула и т.д.

Алексей, ваш вопрос может быть прозвучал бы актуально в конце 20 века, когда журналисты, освещающие вопросы бизнеса, еще не определились с терминологией. Но сейчас Ваш вопрос отдает элементарным невежеством и нежеланием поработать с информацией.

Пирамида - это бизнес-схема, при которой люди отдают деньги, и взамен получают возможность вербовать себе подобных, которые тоже отдают деньги и так далее... Достаточно пропиаренный пример пирамиды - пресловутая МММ и тому подобные организации. В пирамиде нет товара.

Гербалайф занимается продажей вполне осязаемых товаров (биодобавок и косметики), компании 27 лет, она совершенно официально работает в 64 странах мира, и в том числе в России. Для того, чтобы получить информацию по этой теме, достаточно набрать адрес сайта <http://www.herbalife.ru/about/>

Компания Гербалайф - не пирамида, и соответственно, она не "рухнула", в отличие от

МММ, например. В 1998 году, после финансового кризиса, эта компания потеряла значительную долю рынка биодобавок, но Гербалайф продолжает работать, Вы можете посетить ее московский офис и пообщаться с официальными представителями. Я знаю людей, которые уже 13-15 лет вполне успешно сотрудничают с этой компанией и не планируют куда-либо уходить.

В 70-е годы в США, в ходе судебного процесса, представителям компании Амвей удалось доказать законность МЛМ-бизнеса. Если сетевой бизнес в России повторяет американский путь, то по всей видимости, нам еще предстоит узнать о судебном иске, поданным какой-нибудь из МЛМ-компаний на очередного горе-журналиста с его вульгарной терминологией.

Кстати, вроде в Гербалайфе не MLM (многоуровневый маркетинг), а многоуровневая дистрибуция...

К сожалению, мне неизвестно различие между "многоуровневым маркетингом" и "многоуровневой дистрибуцией", но представитель делового журнала, конечно же, разбирается в этом лучше, чем простая домохозяйка вроде меня.

- как это все менялось со временем

Все это менялось со временем так же, как меняется со временем конъюнктура рынка. На смену американским компаниям с очень дорогой элитной продукцией пришли МЛМ-компании с продукцией класса "масс-маркет" и российские фирмы. Нерентабельные закрылись, потеряли клиентов и дистрибьюторов или ушли совсем с российского рынка, их место заняли те, кто сумел подстроиться под послекризисную ситуацию.

В сетевых компаниях сформировался круг профессионалов бизнеса, людей преуспевших, класс топ-менеджмента на "корпоративном" языке. Они стали обучать основам бизнеса, этики сетевого маркетинга, писать статьи и книги, записывать обучающие семинары.

- какие-то живые примеры, истории о пирамидах и т.д.

Очень интересные истории о пирамидах можно почитать в путеводителях по Египту и Мексике.

3. MLM в России сегодня

- основные виды (с примерами) MLM структур

"Основной вид" МЛМ структуры - это группа людей, имеющая общие цели и реализующая их по мере возможности, целей и таланта каждого из членов.

- как набирают себе команду "нижестоящих", как с ними взаимодействуют, как учат

Я не знаю, как набирают "нижестоящих" в издательском доме "Коммерсант", который вы представляете, я же ПРИГЛАШАЮ ПАРТНЕРОВ ПО БИЗНЕСУ по интернету, через свой веб-сайт и тематические рассылки, посвященные сетевому маркетингу. Раньше я приглашала в бизнес по объявлениям в газетах, через листовки и просто общаясь со знакомыми.

- как строится система премирования (проценты и т.д.)

В каждой сетевой компании есть свой план маркетинга, то есть система премирования в разных компаниях различна.

Кстати, после беседы в Мерри Кей у меня остался открытым вопрос (забыл задать). Если нижестоящие напрямую берут товар, сдают деньги и получают гонорар в головной компании, то как "вышестоящий" их отплачивает и учит,

напутствует и т.д.? Вроде формальных точек соприкосновения у них нет... "Вышестоящий" их отлавливает в темной подворотне, сразу после выхода из офиса головной компании, надевает "нижестоящему" наручники, кляп, а затем "учит и напутствует"...

Формальные точки соприкосновения сетевикам ни к чему.

Алексей, извините за пикантные подробности, но каков вопрос - таков и ответ.

4. Чем на Ваш взгляд применение технологии MLM эффективнее обычных продаж через оптовиков, магазины и т.п.?

Продажи через дистрибьюторскую сеть товаров с уникальными свойствами, финансовых и страховых услуг иногда бывает эффективнее, чем традиционное продвижение через оптовиков, магазины, дилеров и т.п. В любом случае, решать, какой способ выхода на рынок будет эффективен для какой-то конкретной компании, не зная ее специфики, сложно.

Одно могу посоветовать менеджменту компании, заинтересованного в создании МЛМ-структуры: если у вас нет опыта работы с сетью, лучше не начинайте. Слишком много примеров компаний, развалившихся по причине неграмотного, непрофессионального менеджмента, не понимающего специфики сетевого маркетинга.

5. Примеры "кидалых" MLM структур, с которыми Вам приходилось сталкиваться или Вы о них слышали (опишите)?

Я никогда не участвовала ни в каких "кидалых" структурах, так как у меня вполне хватает здравого смысла отделить зерна от плевел.

6. Сколько зарабатывают в MLM: сравнить в долях разницу в зарплате на разных ступенях

Сравните в долях разницу заработка школьника, подрабатывающего на автомойке, и гендиректора крупной корпорации, и Вы получите аналогичную картину в МЛМ-бизнесе.

Но любой гендиректор когда-то был школьником, и вполне вероятно, подрабатывал на автомойке.

7. Каковы перспективы вошедшего в MLM структуру с нижней ступени?

Вообще-то в МЛМ-структуру все входит с нижней ступени, в сетевом маркетинге не раздают ступени по блату, и не покупают за взятки. Перспективы такие же, как перспективы студента-первокурсника: изучить основы своей будущей профессии, начать работать, совершенствоваться и достичь вершин в выбранном направлении. Все зависит от работоспособности, обучаемости, поставленных целей, таланта, и конечно, никто и нигде не отменял везение.

8. Любые подводные камни. Например, в Мери Кей со временем выросшие "низшие" уходят из под пирамиды своих прежних "высших", соотв. перестают приносить им доход. (Там пирамида 3-х уровневая принудительно). Как "высшие" к этому относятся? И вообще, любые узкие места и проблемы таких пирамид.

Я вообще-то слышала много определений типов маркетинг-планов, но "принудительная 3-х уровневая пирамида", конечно же, войдет в мою коллекцию перлов.

Я никогда не интересовалась маркетинг-планом Мери Кей, и не знаю, с какого уровня там прекращаются выплаты. Но в любом плане вознаграждений любой МЛМ-компанияи

заложен предел выплат, это законы экономики, ведь стоимость продукции, с которой выплачивается вознаграждение, не бесконечна.

К законам экономики "высшие" относятся с пониманием.

9. Расскажите об Эдельстар. Что за товар, что за структура, как строятся продажи и оплаты? Какую роль там играет Довгань? Почему лично Вы выбрали эту систему?

Здесь все написано: <http://www.pro-mlm.ru/Edelstar/index.html>

Владимир Довгань "играет роль" бизнес-тренера и Председателя Совета Директоров Edelstar.

И все, что считаете нужным рассказать для простого объяснения обывателю о том, что такое MLM, как в этих структурах зарабатывают и т.д.

Алексей, к счастью, простой обыватель намного лучше, чем Вы думаете, осведомлен о том, что такое МЛМ и как зарабатывают в сетевых компаниях. Практически любой простой обыватель в нашей стране держал когда-нибудь в руках каталог Орифлейм, Фаберлик или других компаний, и общался с их представителями. Возможно, Ваши вопросы к сетевикам были бы актуальны еще лет 7-8 назад, но сейчас многие из них выглядят просто нелепыми.

Плюс, информация для бизнесмена, который вдруг захотел бы внедрить MLM в системе сбыта своего производства.

Пускай этот бизнесмен напишет мне на bokekaterina@yandex.ru , и я дам ему подробную индивидуальную консультацию.

За литературностью изложения следить не нужно. Все равно будет отредактировано, разбито на прямую речь и ссылки и т.д.

Спасибо, в услугах цензора я не нуждаюсь.

Не юбилей, но все же праздник!!!

Автор: Маркин Роман

Источник: <http://www.mlm-udacha.ru/ne-yubelejno-vse-zhe-prazdnik/>



Приветствую, друзья! Сегодня ровно шесть лет и один день, как я занимаюсь сетевым маркетингом. 30 марта 2003 года я подписал контракт с компанией. 4 июня уволился из больницы.

Контракт был ксерокопированный, а из выбранной мною продукции в наличии, было только 4 или пять позиций. Но эти факты меня не смутили, ведь я планировал в самом ближайшем времени получать чек \$1000, как минимум))))). И всякие попытки моих близких и друзей, усомниться в успешности моего блестящего прожекта, пресекались на корню. 😊

Сейчас смешно вспоминать, но я месяца три всем упорно доказывал, что сетевым маркетингом я не занимаюсь. Я занимаюсь мультифранчайзингом. Ведь компания называлась первая мультифранчайзинговая. Так говорил мой спонсор(видимо берег мою психику)Сколько копий было сломано , и голосовых связок сорвано.

Это сегодня ,я не пытаюсь никого переубедить, что то доказать. Да- нет , следующий.Но тогда опыта было ноль, а энтузиазма на троих бы хватило. Вот и занимался не отбором(старательством),а алхимией: из свинца золото пытаюсь сделать.

Спасибо терпению наставников, и моему ослиному упрямству. Прежде чем перейти к главе , « Как сделать правильно»,Я на практике, досконально, изучил главу «Так делать не надо» 😊

За шесть лет научился многому. Много где побывал. На одной из школ, в Турецкой народной республике, услышал фразу» главное не что ты получишь, а каким ты станешь, в процессе получения желаемого». Личностный рост считаю главным своим приобретением. И слава Богу, есть над чем работать и куда расти. 😊

Благодарен этому бизнесу за то, что познакомил меня самим с собой. И познакомил и подружил с замечательными людьми. Возможно, если бы не сетевой маркетинг, мы бы так и не встретились. 🗡

И самое главное это свобода. Это отсутствие цепей современной рабовладельческой системы. Уверенность в завтрашнем дне. Потому что есть команда, есть настоящие друзья

Есть остаточный доход(конечно ,по меркам старины Гейджа, скромный),но в больнице даже при условии 30 круглосуточных дежурств +нетрудовые доходы, мне и не снился. Доволен ли я чеком. Конечно же не доволен))))).Хотя ,еще два года назад, я об этом только мечтал.

Рад тому ,что мои ключевые партнеры, сегодня зарабатывают, меняют свой образ жизни, могут позволить себе многое.

Мне нравится поговорка « В жизни мы получаем только то, за что готовы заплатить».

И в отличии от работы, в сетевом маркетинге ,не нужно платить своими убеждениями или здоровьем. Можно расплатиться собственной ленью, сомнениями и неуверенностью, негативом бывшего окружения и коллег.

И сегодня ,я сам себе говорю себе -молодец! Какой же я молодец, что хватило ума не упустить "Величайшую возможность в истории человечества ".Молодец мой первый наставник, подобравший нужные слова, предложив мне эту возможность. Молодцы мои теперешние наставники, создавшие для меня отличные условия, для профессионального и личностного роста.

Хочу пожелать тем, кто делает только первые и может быть вторые шаги в нашем прекрасном бизнесе, веры, и упорства. (Ведь победители никогда не сдаются, а сдавшиеся никогда не станут победителями).

Все о чем вы мечтаете, уже существует, вас уже ждет. Только нужно набраться терпения и веры.

Сетевой маркетинг- Forever!!!

Сетевой Маркетинг из первых уст

Автор: Марина Мазуренко

Источник: http://familny.blogspot.com/2009/02/blog-post_25.html

Сегодня в Ридере читала, как многие мои коллеги-блоггеры немного с грустинкой пишут об окончании конкурса МЛМ-блоггер.

Удивительное дело, из 138 участников конкурса я не встречалась лично ни с одним, но могу совершенно уверенно сказать, что знакома с большинством из них!

С кем-то мы просто общались на блогах, с кем-то переписывались, с кем-то даже разговаривала по телефону.

Был недавно случай, когда я "встретила" на сайте 100 друзей [Дмитрия Овсянникова](#), с которым мы общались во время прошлого конкурса блогов. А потом он куда-то пропал из блогосферы.

Помню, он был несколько удивлен, что я его помню.

А я в свою очередь была удивлена, как можно не помнить - ведь мы знакомы;)!)

Вот она, вся хитрость блогов - в них не набор слов, буквочек и даже мыслей. В них - ты!

Перечитала определение блога на [сайте у Екатерины Бокитько](#) :

"Персональный блог - это вы, ваше мнение, ваша история, ваши успехи и победы (пусть вначале и небольшие), ваша семья, ваша команда и друзья, ваши поездки и встречи, ваши отзывы, и наконец, ваш бизнес и ваша компания.

Для того, чтобы начать раскручивать свою собственную "торговую марку" в интернете, вовсе необязательно быть "первым чеком компании", иметь многотысячные структуры и звездочки на погонах. Начните рассказывать о своих первых успехах: продажах, способах рекламы, проведенных встречах, прочитанных книгах.

Блог дает ощущение приватного разговора. Вы пишете о себе. О том, что думаете. О том, что видите, чувствуете. У читателя не должно возникать ощущения, что вы пытаетесь ему что-то "впарить" или куда-то завлечь. Все происходит совершенно естественно и просто".

Так вот почему блог - неотъемлемый инструмент бизнеса сетевика в Интернете!

Он помогает преодолеть холод самого холодного из всех холодных рынков - интернет-пространства.

Он позволяет **почувствовать** тебя. Шила в мешке себя на блоге не утаишь. Даже если очень захочешь;) Вряд ли где-то еще в интернете это возможно...

Блог - это мостик между душами.

И единственное, о чем я немного сожалею в



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

преддверии окончания конкурса - это о том, что, быть может, не со всеми познакомилась и подружилась за время конкурса.

Не весь потрясающий живой опыт впитала, не все живые, настоящие истории услышала.

Поэтому я предлагаю - не заканчивать;)

Не заканчивать наш Мастер-класс под названием "**Сетевой Маркетинг из первых уст**".

Продолжать быть собой и рассказывать о своем опыте.

Ну а чтобы не быть голословной, предлагаю эстафету.

Наш бизнес - это бизнес историй. Отзывы о продукции, истории успеха, истории [мотивируют](#), [обучают](#), [тренируют](#), [дают правильное понимание бизнеса](#), [вдохновляют](#), [рекрутируют](#)...

И самая главная из всех историй - это **та, которая привела Вас в этот бизнес.**

Расскажите, как Вы пришли в МЛМ?

Ведь никто не мечтал об этом с детства:)

Или расскажите историю прихода в МЛМ, больше всего Вас удивившую.

Одним словом, начну первая:)

В моей истории, пожалуй, нет ничего необычного. Мой спонсор - мой крестный - поступил очень грамотно. Он никуда меня не тянул, не уговаривал и главное - не давил на меня.

Если бы давил - меня бы тут точно не было;)

Он просто рассказывал о своем выборе, дал почитать первый стартовый набор.

И так совпало, что он оказался "в нужное время". Я была тогда на 7-м или 8-м месяце беременности, и уже понимала, что линейный доход - не самый лучший для меня в данной ситуации:).

Ну а когда договор был уже подписан, я стала изучать этот бизнес и... Ну дальше вы уже знаете:)

А вот это история женщины, с которой я познакомилась лично на одном из семинаров.

В Улан-Удэ живет Оксана Судакова. Она преподаватель музыки. Когда ее спонсор предлагала ей [наш бизнес](#) (а ее спонсор – ее студентка), Оксана грозилась выгнать ее с занятия.

И вот, когда Оксана переехала в новую квартиру, Надя ее спросила - в новой квартире чем будет мыть, стирать - возьмите порошок, не понравится - вернете.

Оксана подписалась "для себя". А через некоторое время ее спонсор выбрала момент и спросила ее насчет пенсии, как на нее прожить-то. А Оксане лет 10 до пенсии. И

задумалась. А Надя предложила ей поехать на семинар.

С семинара Оксана приехала уже другой. Она стала проводить встречи, рассказывать про магазин, бизнес, показывать продукт.

И через год Оксана была уже Золотым партнером, сейчас уже Платиновый, ездила в отпуск с компанией.

И когда в ее родном училище пошли разговоры о кризисе, Оксана, в отличие от своих коллег, была совершенно спокойна.

Эстафету передаю:

[Юрию Доливо](#)

[Татьяне Годорож](#)

[Марине Петровой](#)

И, конечно же, было бы очень интересно услышать истории членов жюри...

Рассказывайте свои истории!

Можно не одну;)

Самый короткий пост, и..... секретный очень

Автор: Марина Успенская

Источник: <http://lady-in-biz.livejournal.com/10932.html>

[Господа, просто работать надо. Каждый день. Вот и весь секрет.](#)

В очередной раз это понял(А).

Только приехала, ну буквально десять минут назад.

Счастлива:) потому что много поездок и продуктивных встреч.

Писать сил нет.

Правда:)

Люблю Вас, Петрова. С Новым Годом!

ФсЁ!

Автор: Марина Успенская

Источник: <http://lady-in-biz.livejournal.com/16066.html>

Однажды я спросила своего наставника в бизнесе: «Оля, а что дал тебе сетевой маркетинг?» и Ольга ответила мне «... это слово начинается на букву «эф» !

- Финансовую независимость? - спросила я.
- Да, но я не это слово имела в виду....
- Форд фокус си-макс?
- Ага! – рассмеялась она.
- Философию жизни?
- И это тоже...
- Оля!
- Марина, сетевой маркетинг дал мне **ФФФСЁЁЁ**))))))))))) и тут рассмеялись мы обе.

И каждый раз, когда меня спрашивают, что же дало мне сотрудничество с Орифлэйм, я вспоминаю эту смачную шутку Ольги Аксёновой, человека, у которого я учусь бизнесу.

Я увлеченно рассказываю на своих презентациях, встречах, рабочих тренингах о том, что же это за удивительный мир - сетевой маркетинг и какие возможности открываются перед людьми.

Но сейчас я останавлиюсь только на **одном** важном нюансе.

Я человек изначально очень стереотипный. И очень правильный. В том понимании, что как меня воспитали – значит так и должно быть.

Родители для меня главный авторитет. Это, кстати, нормально, если Ваши родители также адекватны и успешны, как мои.

В понимании родителей моя судьба должна была складываться определенным образом, чтобы, на их взгляд, я была счастлива.

И я за это им безмерно благодарна.

Школа с золотой медалью – ЕСТЬ!

Университет медицинский - ЕСТЬ!

Аспирантура – ЕСТЬ!

Степень кандидата мед.наук – ЕСТЬ!

Дальше карьера - ЕСТЬ!

А вот **ЗДЕСЬ** в мою жизнь пришел сетевой маркетинг и в этой череде успешных **ЕСТЬ** возникла преграда. Для родителей.

Потому что у них в голове был один маршрут, а в моей голове уже появился другой.

И что самое невероятное, он для меня самой был откровением! Потому что я, напомним, человек очень консервативный.

И правильный.

Я бесконечно благодарна своим родителям, что они не верили в мой успех в Орифлэйм! Этим безверием они усилили мое желание, человека очень амбициозного, доказать им и мне самой, что мне не слабо.

Поэтому я всегда знала, что не сдамся и никогда не услышу «Ну мы же тебе говорили».

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

Я бесконечно благодарна друзьям, что не только не верили в мое «долгосрочное» путешествие в мир, который был им непонятен (только лишь потому, что они не специалисты в предпринимательстве), но и всячески словесно «принижали», «опускали» бизнес, которым я живу вот уже несколько лет, зная, что я отнесусь к этому болезненно. Как к любому детищу, которому вы уделяете огромную массу своего времени.

Те, у кого дети, поймут меня, как это больно, когда критикуют твоего ребенка.

Мой бизнес это тоже мой ребенок. Хотя сейчас я понимаю, что для наших друзей такое отношение - еще один способ самоутверждения.

Вы, кто не верил в меня, сделали меня еще сильнее духом и богаче материально.

Кстати, самодостаточные люди не позволяли в мой адрес никаких инсинуаций.

Наоборот, радовались и восхищались моими успехами.

Я бесконечно благодарна тем людям, которые верили и верят в меня. Это мои партнеры в бизнесе, а их уже больше тысячи, мои наставники и мои коллеги. Спасибо Вам, что моя вера в Ваши силы передалась!

Итак, что же дал мне сетевой маркетинг?

Помимо [всех перечисленных коврижек](#), под коими я [подписываюсь](#) обоими руками, **Четкое убеждение, что я МОГУ ФФССЕЕ!**

Ваша,
Успенская Марина



[Нам сказка строить и жить помогает](#)

Автор: Марина Мазуренко

Источник: <http://mlm-audio.ru/blog/?p=145>



В последнее время стала находить в Сети множество фольклора про МЛМ.

Поучительных сказок, полезных стихов и даже песен.

И это еще одно подтверждение тому, что Сетевой Маркетинг становится [из культового – культурным](#).

Медленно но верно Сетевой Маркетинг возвращает – даже вернее было бы сказать, создает – свое доброе имя. Кто-нибудь когда-нибудь встречал Сказку о Лохотроне или видел Поэму о Финансовой Пирамиде?

Да еще в стихах;)?

Началось все со сказки [Как не надо ловить рыбку](#) Екатерины Бокитько.

[Сказку-быль](#) о том, как появился Сетевой Маркетинг, рассказала Елена Холод.

О том, как правильно строить бизнес, рассказала Елена Шапиро в [сказке про репку](#). Честное слово – в одной сказке целый семинар уместился бы;)

И наконец целую [поэму в стихах](#) рассказала Елена Холод.

Может я еще кого забыла – пишите в комментариях. Народ должен знать своих героев;)

И вспомнила замечательную сказку про дистрибьютора, которую нашла на заре своего знакомства с МЛМ. Автор мне неизвестен.

Было у отца три сына:
Старший – сильный был детина,
Средний – умный, как компьютер,
Ну, а младший – Дистрибьютор.

Старшему отец и мать
Трактор дали, чтоб пахать,
Среднему купили счета
Для престижной для работы,

Ну, а младший – брови в кучку
Молвил: 'Мне бы авторучку
Дали, да еще тетрадь,
План успеха чтоб писать'.

Старший сеет, старший пашет,
По субботам в клубе пляшет,
Средний бабки подбивает,
Дебет с кредитом считает,

Ну а младший стал наглеть:
Создавать придумал сеть.
А к весне, оставив хутор,
Пошел в город, Дистрибьютор.

Так прошло годочков пять.
Старший братец стал сдавать:
От тяжелой от работы
Нюют кости до ломоты,

Да еще спина болит,
Видимо, радикулит.
Средний братец тоже сник -
Облысел, купил парик.

С виду стал совсем старик.
А под глазом – нервный тик.
Ну, а младший, наконец,
В гости жаловал, стервец:

Здравствуй, фатер,
здравствуй, мутер!
Я, как прежде, дистрибьютор!
Стал отец чернее тучи,
Молвил: 'Ты бы, сынка, лучше

Этой дурью не страдал,
А с братьев пример бы брал.
Старший – знатный тракторист,
Средний брат – экономист.

Вот престижная работа!
На доске висят почета!
Ну, а ты семью позоришь,
Сеть какую-то там строишь.

Хватит дурью-то страдать,
Дистрибьютор, твою мать!
И ответил младший сын.
'Я такой в семье один,

А в семье не без уroda.
Но я надобен народу!
Ты бы, батя, взял и вник -
Я ведь классный сетевик!

Не дурак, не феномен,
Я – российский бизнесмен.

У меня такая сеть -
Любо-дорого смотреть:

Есть шахтеры и врачи,
Агрономы и ткачи,
Воспитатели детсада
И актер из Ленинграда,

Швеи есть и продавцы,
Красной Армии бойцы.
Сразу всех не перечесать,
Тысяч восемь или шесть.

Все с заботой и любовью
В каждый дом несут здоровье.
И я тоже, может быть,
Смогу братьев подлечить.

Ведь в компании, для справки,
Пищевые есть добавки
И лечебное питье
Для здоровья, ё-моё!

Перебил его отец:
'А ты, младший, молодец!
Сколь народу заманил!
А ты деньги им платил?

Шибко знать еще охота:
Сам-то что-то заработал?'
Улыбнулся сын меньшей:
'Дам ответ тебе такой:

Помню, год еще назад
Получал я пятьдесят.
В прошлом месяце зато
Получил я тысяч сто.

Ну а в самый первый год
Было все наоборот.
Было очень много дел,
Но без денег я сидел.

А потом пошел на взлет!
Замолчал тогда старик,
Головой седой поник,
И, подумавши, изрек:

'Я горжусь тобой, сынок'.

Было у отца три сына:
Старший – сильный был детина,
Средний – умный, как компьютер,

Ну, а младший – Дистрибьютор

Вот такой он, [Сетевой бизнес](#) 😊. А может есть песни про бизнес Макдональдс?



Суть Сетевого Маркетинга

Автор: Андрей Мороз

Источник: <http://blog.andreymoroz.com/praktika/134/>

Как-то раз я задался целью одной фразой объяснить суть сетевого маркетинга, ведь все гениальное просто, и пришел вот к чему:

Ты учишь людей зарабатывать деньги, и всю жизнь получаешь вознаграждение, кратное сумме заработанной ими.

Вот и все.

Пишите комментарии, если согласны, а так же, если нет.

С уважением, Андрей Мороз.

Уголь или бриллианты?

Автор: Алена Антоненко

источник: http://supertarget.blogspot.com/2011/02/blog-post_19.html

Существует много разных видов деятельности, и Сетевой Маркетинг - один из них.

Да, для преуспевания в нем не имеет значения ни ваше образование, ни ваше социальное положение.

Нет, преуспеет в Сетевом Маркетинге не каждый.

И в этом нет противоречия. Как бывший геолог, поясню на примере добычи полезных ископаемых:)

Уголь и алмаз по химическому составу одинаковы.

Одинаково тяжело физически работать и в угольных шахтах, и на алмазных приисках. На этом совпадения заканчиваются, начинаются различия.

1. Добытчик угля каждый день точно знает: сколько он добыл и, соответственно, сколько заработал. Человек в поисках алмазов может месяцами, а иногда и годами, не находить того, что ищет, вкалывая не менее тяжело.

2. Качество угля в одной шахте примерно одинаково и не зависит от твоих навыков и зоркости глаза.

В одной и той же алмазной копи могут быть, как мелкие, тусклые и трещиноватые камни, годные только для абразивов, так и крупные, чистой воды потенциальные бриллианты, только их значительно меньше, чем остальных.

3. Даже дилетант с первого взгляда отличит бурый уголь от антрацита. Не каждый с разбега отличит необработанный алмаз от обыкновенного кварца.

4. Добытый уголь сразу же, без предварительной обработки может поступать в продажу.

Даже самый прекрасный алмаз не получит своей настоящей цены без огранки, а чем больше граней у бриллианта, тем он дороже.

Но алмазы - самые твердые минералы, и гранить их - не самое легкое дело.

5. И наконец, результаты различаются в разы: тонна Угля стоит копейки в сравнении с одним единственным Бриллиантом чистой воды, без дефектов с идеальной огранкой.

Так и в жизни, мы все одной крови. Физический труд на кого-то и в Сетевом Маркетинге практически одинаков. Разницу составляет обучаемость, терпение, умение ждать, последовательность, умение работать с людьми и многие другие качества и навыки, которые и гранят характеры будущих Бриллиантов.

Кроме того, разница в оплате за качественно выполненную работу колоссальна!

Так вот ты какая, сетевая ориентация!

Автор: Марина Мазуренко

Источник: <http://mlm-audio.ru/blog/?p=637>

Не так давно мне довелось побывать в Улан-Удэ. Пока это самый восточный из всех городов, где я бывала.

Там мы работали с моим партнером и встречались с ее кандидатами.

И вот, во время одной из встреч, наш кандидат, услышав, что мы обе ушли в [новый бизнес](#), заявила, что так мол делают только сетевые проститутки.

Придя домой, я подумала – хм, а какие еще виды сетевой ориентации существуют, и как, к примеру назвать человека, который строит бизнес десятилетиями, без нужных ему результатов, но гордо хранит целомудренную верность компании?

Сетевой импотент?

Похоже на то;).

В свое время я занималась составлением [словарика МЛМ-терминов](#). Пришло время его продолжить;).

Итак, вот какие формы сетевой ориентации я заметила:

- **Сетевые импотенты** – строят бизнес десятилетиями, без нужных им результатов, но гордо хранят целомудренную верность компании.
- **Сетевые нимфоманки** – в бизнесе для удовольствия, денег им не нужно;)
- **Сетевые эксгибиционисты** – старательно выдают себя за мега-чеков МЛМ, крутых финансово-свободных перцев, при этом проводят презентации в стоптанных башмаках и полуподвальных помещениях
- **Сетевые гомофобы** – боятся своих параллельных веток и видят в них конкурентов (ну не верят они, что [люди приходят на людей](#) 😊)
- **Сетевые бисексуалы** – могут Вам предложить весь ассортимент всех сетевых компаний Вашего города и окрестностей
- **Сетевые маньяки** – рекрутируют все, что движется;)).
- **Сетевые старые девы** – всю жизнь мечтают о большом и светлом... бизнесе, изучают его со всех сторон, блестяще сравнят Вам маркетинг-планы десяти различных компаний по товарооборотам и уровням, но ни разу так и не решатся сделать хоть один звонок кандидату
- **Сетевые фетишисты 2.0** – грезят о саморазвивающемся бизнесе, сидя в трусах перед монитором за чтением очередного – чужого – блога:).

А какие формы сетевой ориентации встречали Вы?

Оставьте свой комментарий;) - <http://mlm-audio.ru/blog/?p=637>

«Сетевой маркетинг – лохотрон?»

Автор: Алексей Исаев

Источник: <http://www.mlm-diary.ru/?p=693>

Этот пост я адресую прежде всего тем, кто негативно относится к сетевому маркетингу (МЛМ). Я прекрасно понимаю причины такого вашего отношения, потому что сам когда-то (еще каких-то четыре года назад) был на 100% с вами согласен. Но мы сейчас не будем разбирать эти причины. Хочу специально для вас показать один яркий пример.

Всем жителя Украины хорошо известен такой банк, как «ПриватБанк». Это один из крупнейших банков Украины. Убедиться в этом можно [здесь](#). Одним словом – банк, которому можно доверять.

Помню, еще года три назад в одном из отделений «ПриватБанка» я увидел интересное объявление. Дословно не помню, но суть примерно такова: *«Всем, кто получает пенсию через «ПриватБанк»! Пригласите своего знакомого оформить пенсионную карту у нас и получите бонус!»*

Был удивлен. В общем-то это и есть суть сетевого маркетинга. Когда ты пользуешься классной продукцией (услугой) и рекомендуешь ее своим знакомым. Поэтому МЛМ и называют «бизнесом рекомендаций». Рекомендациями занимаются абсолютно все люди в мире. А система сетевого маркетинга еще предполагает за это вознаграждение.

На прошлой неделе делал перечисление денежных средств на карту «ПриватБанка» и на обратной стороне квитанции прочитал такое:



Очень сильный ход со стороны банка! Правда, сетевой бизнес намного интересней в плане возможностей. «ПриватБанк» приглашает просто стать агентом и получать деньги только за прямые продажи (когда по твоей рекомендации другие люди становятся клиентами банка).

В сетевой же компании вы можете не просто рекомендовать качественный продукт, но и приглашать к сотрудничеству других людей, регистрировать их в свою структуру. И получать вознаграждение не только от личных продаж, но и от заказов всех людей в вашей структуре. А количество таких людей ничем не ограничено. Отсюда – неограниченные возможности заработка. Став же агентом «ПриватБанка», вы все равно будете получать ограниченный доход. В сутках 24 часа, больше определенной суммы вы никак не заработаете.

Вы всё еще считаете, что сетевой маркетинг – это лохотрон? Ваше право! Но пока вы «считаете» и «размышляете», мы уже сегодня получаем солидное вознаграждение, которое постоянно увеличивается.

Обзор 2010 года

Автор: Екатерина Бокитько

Источник: <http://www.pro-mlm.ru/blog/obzor-2010-goda/>

Наконец закончились длинные и бестолковые праздники, блогеры приступили к писательству, а читатели - к чтению:) Я решила подвести итоги прошедшего года - что важного произошло за 2010 год, что было сделано, чему я научилась.

Рекрутинг.

В 2010 году я провела своеобразный эксперимент в области маркетинг-плана (эдельстаровцы меня поймут, остальным можно в этот эксперимент сильно не вникать).

Многие консультанты ждут появления лидеров в своей структуре. При появлении кого-то, подающего надежды на лидерство, они перестают рекрутировать в первое поколение, и начинают “выращивать ногу”:) Вырастив таким образом одну-две-три “ноги”:, получив признание и диплом, они обнаруживают, что квалификация не всегда прямо пропорциональна доходу. Директор, даже с неплохой квалификацией, не имеющий стабильной личной группы из потребителей и продавцов, может зарабатывать до обидного мало.

Поэтому, когда я со своими консультантами обсуждаю вопросы карьерного роста, я всегда спрашиваю, что для него важнее: квалификация или деньги? Чаще всего выбирают деньги:) И тогда я показываю путь, при котором не надо уповать на появление лидеров в структуре (появление лидера всегда непредсказуемо), а нужно просто строить большую и стабильную группу, постоянно рекрутируя в первое поколение, помогая новичкам познакомиться с продукцией и бизнесом, как минимум превращая новичков в постоянных покупателей.

Показать этот путь я могу единственным способом - демонстрируя на своем примере:)

В 2010 году я подписала в первое поколение 89 новичков (88 - через мои интернет-ресурсы и [одного лично](#)). Заявок на регистрацию было получено во много раз больше, и все они были распределены среди консультантов моей структуры, в основном по географическому признаку. Из моих новичков первого поколения примерно половина проявили активность и начали делать покупки - кто-то исключительно для себя, кто-то для продажи, а кто-то начал строить свою группу.

В результате к концу года товарооборот моей личной группы, не включающей директоров, достиг 30 000 баллов, хотя по идее маркетинг-план позволяет мне делать 150 личных баллов, получать бонусы за товарооборот давно привлеченных директоров, быть почетным Бриллиантовым директором, и лежать на пеще под пальмой:)

Теперь, когда у меня есть “тридцатитысячная” личная группа, состоящая из потребителей, продавцов, и невыросших пока лидеров, которая, в дополнение к товарообороту директоров, делает оборот 23 000\$ за 3 недели, я могу наглядно показывать своим консультантам, что неленивый директор может выстроить “жирную” и стабильную сеть, и зарабатывать с нее иной раз намного больше, чем дипломированный, но “худой” Серебряный, и даже Золотой директор.

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

Продажи.

Обучая своих консультантов, не устаю повторять, что сетевик - это социально-активный человек (не путать с активностью в социальных сетях:) Сетевик пользуется продукцией своей компании, знает о ней больше, чем среднестатистический потребитель, и рекомендует другим. Построив круг постоянных клиентов, он легко и постоянно делает необходимый личный товарооборот в 150 баллов (3500 руб за трехнедельный период), и зарабатывает первый вид дохода - розничный.

У меня нет других возможностей обучить этому, как только на своем примере.

В 2010 году мой личный товарооборот составил суммарно 4979 баллов (3817\$), в среднем я делала 293 личных балла в трехнедельный период. Это продукция, которую я брала для себя и своей семьи, и то, что заказывали мои постоянные клиенты, с некоторыми из которых я поддерживаю связь уже более 10 лет. Несмотря на то, что я могу делать в два раза меньший личный товарооборот и, как многие топ-лидеры, вообще не заниматься розничными продажами, я предпочитаю держать руку на пульсе - знать вопросы, которые задают клиенты, видеть их реакцию на те или иные промоушны и скидки, да и вообще не терять тонуса:) Полученный в 2010 году розничный доход пошел на покупку авиабилетов Москва-Бангкок-Москва.

Edelstar Drive.

В 2010 году я задумала, организовала и провела онлайн-финансовый тренинг для консультантов - [Edelstar Drive](#) - дело, которое вдохновляло меня в течение всего года. Основная цель тренинга - наглядно показать каждому участнику, как небольшие, но постоянные усилия в конечном счете приводят к росту бизнеса и реализации больших планов, как регулярно откладываемые деньги превращаются в сумму, достаточную для воплощения мечты - поездки из зимы в лето.

Как оно всегда бывает в жизни, многие консультанты загорелись перспективами нашей общей поездки в Таиланд и зарегистрировались в тренинге, у кого-то дальше регистрации не хватило запала, кто-то начал действовать и писать финансовые отчеты, а затем бросил на середине пути.

И все же, около 10% участников довели дело до конца. Это 10% научились фиксировать и анализировать свои действия, и в результате тренинга отложили на свои банковские счета нужную сумму денег. Кому-то эта сумма была необходима на ремонт дома или крупную покупку, а любители путешествий сберегли эти деньги на [наше совместное путешествие](#), до которого остается уже совсем немного времени.

Новые города и страны.

2010 год начался [в Таиланде](#), где мы отметили его с фейерверками над Сиамским заливом.

В мае 2010 я посетила [старинный русский город Муром](#), консультанты моей структуры организовали там целую обширную экскурсию по всем славным и древним достопримечательностям.

После Мурома я отправилась в еще более [древний город Стамбул \(Константинополь\)](#), там мы с мужем просто гуляли, находили по путеводителям места, которые хотелось бы посмотреть, неспешно осматривали собор Айя София, плавали на корабле по Босфору, дышали морским воздухом, смешанным с ароматами специй.

В сентябре, по традиции, мы отметили мой день рождения в Крыму, в джаз-кафе Коктебеля. С обзорной площадки на крыше нашей дачи мы наблюдали в бинокль за спутниками Юпитера. Ездили на машине по новым местам - несмотря на то, что казалось бы, за много лет Крым уже почти освоен нами, тем не менее, каждый год мы находим на карте белые пятна. В этот раз таким местом стало [Зеленогорье](#) и [Керчь](#).

После Крыма прямо по курсу был Белгород, куда я не могла не заехать в гости к [Ирине Олару](#), [Светлане Тимофеевой](#), и их структуре.

Половину октября я провела на противоположном конце земного шара, впервые совершив визит на Североамериканский континент. По приглашению замечательных людей - Галины и Бориса Адоньевых, я гостила в их доме в пригороде Торонто, они отвезли меня [на Ниагару](#), мы плавали на корабле по Онтарио, забирались на обзорные площадки знаменитой телебашни CN Tower, ездили в прекрасные маленькие осенние городки на озерах. Там я впервые совершила [полет на маленьком двухместном спортивном самолете](#).

Марина и Леон Бельферы пригласили меня к себе [в гости в Монреаль](#) - я села суперсовременный канадский поезд, и через 5 часов неожиданно окунулась во франкоязычную среду провинции Квебек, где провела 3 незабываемых дня.

Можно много еще писать об интереснейших знакомствах, людях, событиях и делах прошедшего 2010 года. Он был невероятно насыщенным впечатлениями и вдохновением!

А какие итоги прошедшего года у вас?

Сетевой маркетинг - «Кайфовые» этапы!

Автор: Габов Михаил

Источник: <http://www.m-gabov.ru/myblog/95-setevom-marketing-«kaifovye»-etapy>

В процессе достижения конкретных результатов в сетевом маркетинге многие люди проходят несколько этапов удовлетворенности от своей деятельности.

1 этап. Первые клиенты, первые результаты от применения качественной продукции. Первые совместные радости, первое «Спасибо». Первые партнёры, их первые клиенты. Второе «Спасибо» за Ваше наставничество.

2 этап. Это когда Вы вдруг замечаете, что не обращаете внимания на цены в продуктовом магазине. Вы начинаете вкусно питаться. Посещать рестораны. Лишний вес ведь Вас уже не волнует.



Многие сначала не придают этому значения, но позже осознают, что это же уже приличное достижение, когда ты выбираешь качественные продукты, а не дешевые. Это уже ощутимый результат!!! У Вас начинает меняться мышление, расширяются границы. Вы начинаете ощущать возможное будущее.

3 этап. Не трудно догадаться. Это когда Вы не обращаете внимания на стоимость одежды. Здесь бывают перегибы, знаю по себе и не только.



Ну, представьте, «изголодавшийся» модельер дорвался. Джемпера «Bilanchoni» за 15-25 тыс. рублей. Обувь за 10-20 тыс. от Valentino – по несколько пар в месяц. Драгоценности, квартиры, машины, дом.

Потом остепеняешься и смотришь уже на соответствие цена-качество-комфорт-модель-стиль. Оказывается, есть качество и гораздо дешевле 😬, и не обязательно платить за тот самый пресловутый «Бренд».



Но, тем не менее, Вы переходите в какую-то другую реальность что ли.

Вас перестает заботить насущное, Вам интересна пища иная, для мозгов, для развития, для совершенствования себя и своих партнеров.

Вы начинаете ездить за границу и, кстати, там тоже хочется вкусно поесть.

И Вы уже не просто ощущаете своё будущее, Вы уже открыли дверь в него.

4 этап. Это когда Вы начинаете резко расти как личность. Резко, потому, что до этого был предварительный этап роста.

И теперь, когда Вас не заботят каждодневные нужды, Вы многое переосознаёте, многое чего раньше не видели, теперь видите.



Но пища для ума тоже нужна и Вы продолжаете вкусно есть.

Появляется собственная философия ведения бизнеса, образа жизни, стиля жизни.

Вдруг Вы замечаете, что Ваши старые знакомые перестали быть интересными, они не понимают Вас.

Грустно?! Но только сначала, затем Вы видите, что Вы выросли и продолжаете развиваться как личность, совершенствоваться, а они остались «там», где нет места для развития. Конечно, это не о всех Ваших знакомых.

И если Вам «там» не интересно, то... Там, это где? Там, это где [те, кому посвящается!](#)

5 этап. Когда Вы не обращаете внимания на размер своего вознаграждения, т.к. Вы поздравляете своих партнеров и радуетесь их успехам.



Они теперь покупают машины, квартиры, начинают путешествовать.

А Вы продолжаете совершенствоваться, анализировать, мудреть. И это уже совсем другое удовлетворение, Вы начинаете понимать, что не зря живете и творите. Вы обретаете себя, в какой-то мере нового.

А поесть вкусно хочется всегда и Вы теперь уже дома, своими руками налепили, например, манты и в спокойной уютной обстановке кушаете и думаете, анализируете, строите новые планы и понимаете, что сетевой маркетинг - весь состоит из "кайфовых" этапов.



И даже трудности были все "кайфовые". Это как после тренировки мышцы болят, но болят приятно и не долго.

Все отлично! И как говаривал Ю. Никулин в известном фильме: "Жить хорошо, а хорошо жить ещё лучше!"

P.S. А есть ещё и партнёры параллельных структур, и даже из других компаний, в успехе которых есть частичка Вашего опыта и знаний. Но это уже совсем другая история...

И кайф уже какой то более мудрый, умиротворенный 🙌 Хм, я ничего не упустил?

Парадоксы сетевого маркетинга

Автор: Екатерина Бокитько

Источник: <http://www.pro-mlm.ru/blog/paradoksy-setevogo-marketinga/>

Две встречи с лидерами структуры.

Первая - в Керчи, с Екатериной Олефиренко, которая только в мае зарегистрировалась в Edelstar. В сентябре она уже подтвердила квалификацию директора и получила от компании лидерскую премию за быстрый старт.



Катя никогда не работала в сетевом маркетинге.
Она вообще нигде не работала.
У Кати и Виктора трое детей.
Летом была экстремальная жара.
В их поселке Ильич на Таманском полуострове 2500 жителей.

Она сделала это:)

Когда в прошлом году в Белгороде мы общались с Ириной Олару, в числе прочих спонсорских советов я дала ей рекомендацию сделать сайт-визитку. Мы вместе сели у монитора, зашли на сервис <http://vizzit.ru>, и зарегистрировали там ее визитку.



Ирина никогда раньше не создавала сайтов.

Она не изучала курсов “Как Привлечь Бесконечный Поток Кандидатов, Сидя в Трусах У Монитора”.

Она не раскручивала свою визитку.

Она не посещала семинары, вебинары и конференции Главных Специалистов Рунета.

Она даже не рассылала спам в скайпе:)

Несмотря на это, за год через сайт-визитку Ирины в ее структуру было подписано 8 активных человек, которые сделали заказы и стали постоянными покупателями. Они просто искали [Edelstar в Белгороде](#). И нашли:)

Как перестать сомневаться и начать делать бизнес?

Автор: Марина Мазуренко

Источник: <http://mlm-audio.ru/blog/?p=1211>



Не так давно к нам в скайп-чат поступил вопрос одного из партнеров, звучавший примерно так:

Уважаемые коллеги, прошу дать обратную связь. Есть консультант с явным неоспоримым желанием работать. Но как выяснилось, у него подсознательно достаточно негативное отношение (стеснение) к "себе в сетевом" и к "себе в бизнесе продаж белья". Как над этим работать, что посоветуете?

Я как раз была в это время в переездах без доступа к интернету (мы с семьей уже 2 недели в Таиланде, но об этом в следующий раз:), и в дискуссию включилась, когда она уже была в самом разгаре.

В чате консультанту задали вполне закономерный вопрос — как он определил неоспоримое желание работать у своего партнера, если тот не видит себя ни в сетевом, ни в бизнесе белья. И предложили не становиться для него мать-Терезой, поскольку можно привести лошадь к водопою, но нельзя заставить ее пить.

И все вроде бы верно, но...

Читая эту дискуссию, я вспомнила себя 6 лет назад. Когда я только-только начинала сетевой бизнес, ничего особо о нем не знала, видела только результаты своих далеких спонсоров... **и часто чувствовала абсолютно то же самое, что описал мой партнер в чате!**

А что обо мне подумают? А серьезным ли бизнесом я занимаюсь? А сработает ли это для МЕНЯ?

А ведь я была отнюдь не немотивированным на работу партнером.

Да, я видела идею, да, я заинтересовалась перспективами, и да, я чувствовала, что где-то здесь для меня, мамочки с новорожденным ребенком, есть выход — сидя в декрете, создать источник независимого дохода, но...

...сомнения (со-мнения, то есть совместные с кем-то мнения), захлестывали. Почему? Да потому что своего мнения, своего стержня, своего убеждения у меня на тот момент не было.

И не могло быть! Ведь мы не рождаемся готовыми сетевиками — влюбленными в млм, твердо знающими, что мы идем верной дорогой, и убежденными, что мы обязательно дойдем.

Все это приходит с опытом. И об этом частенько забывают лидеры, у которых это было давно.

Я очень хорошо помню, как боролась с этими сомнениями.

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

Каждый раз, когда я ловила себя на мысли "а серьезным ли бизнесом я занимаюсь", я признавалась себе в этом, а затем сознательно возвращала себя на "верный путь".

Сформировать в своем сознании этот верный путь мне помогли книги, аудиозаписи и семинары.

В первую очередь – классика:

- Ренди Гейдж, Как построить многоуровневую денежную машину
- Том Шрайтер (все книги)
- Дон Файлла, [10 уроков на салфетках](#)
- Александр Синамати, [Женщина, которая живет](#)
- Роберт Аллен, [Множественные источники дохода](#)
- Книги [центра Ковалева](#)
- и бесчисленное количество книг по личностному росту, самое большое влияние из которых оказали книги Джима Рона.

А также — несколько позже — блоги сетевиков, с которыми впервые я познакомилась благодаря конкурсу МЛМ-блоггер.

Главное здесь — чтобы человек сознательно хотел от этой неуверенности избавиться, стремился бы сформировать правильное видение своего бизнеса (которое позволяло бы ему чувствовать, что он занимается серьезным делом).

Для этого можно и нужно читать книги, посещать семинары, слушать аудио и смотреть видеозаписи, запоминать истории успеха лидеров Вашей компании, и конечно же — общаться со спонсором. Чтобы свежий огурец стал соленым — его надо поместить в рассол с солеными огурцами.

Лично мне это помогло.

Но ведь прошло 6 лет...

Что я могу порекомендовать спонсорам и новичкам для решения этой проблемы сейчас, дополнительно ко всему сказанному?

Корень решения здесь, повторяюсь, один — сознательно формировать свое видение МЛМ-бизнеса. "Просаливаться" и "пропитываться" им:)

Но инструментов для этого стало гораздо больше.

- [Ответ-2](#) — рекрутинговый фильм Александра Тележникова, который можно и нужно использовать также и для укрепления своей веры и веры своих консультантов в бизнес. Как только поймали себя на сомнениях — включили фильм и снова убедились в верности своей дороги:)
- [Секреты остаточного дохода в МЛМ-бизнесе](#) — очень ценная запись вебинара Сергея Всехсвятского, в которой он делает наш бизнес осязаемым и видимым даже для человека, никогда с МЛМ не сталкивавшимся. Слушаешь — и понимаешь, что МЛМ такой же бизнес, как и любой другой, а главное, можешь это сходство продемонстрировать потом своим кандидатам (собственно, это и есть главная цель вебинара, а самомотивация — такой дополнительный бонус).

Я называю его “вебинар, который научит продавать бизнес также легко, как и трусики”)). Для начала – себе.

- **Одноминутная презентация.** Сформулируйте для себя краткую, понятную Вам 1-минутную презентацию своего бизнеса. В процессе этого Вы будете вынуждены кратко и емко определиться, чем же Вы занимаетесь, и ее можно повторять как мантру в периоды сомнений (Есть одноименная книга у Тома Шрайтера, можно также найти в pdf в бесплатном доступе, а также очень практичная инструкция по составлению 1-минутной презентации — у Джона вон Эйкена в [Дневнике сетевики](#)). Моя одноминутная презентация на днях позволила мне объяснить в Таиланде по-английски, чем я занимаюсь, и меня поняли;).
- **МЛМ-практикум** — не могу не порекомендовать сборник живых историй сетевиков, читая которые, не только получаешь практические фишки для бизнеса, но и пропитываешься боевым МЛМ-духом и расширяешь свое видение этого бизнеса, смотришь на него глазами разных людей и видишь все больше и больше его граней.
- **Скайп-чат и [дискуссионная группа](#)**. А вот это уже инструменты для того, чтобы на Вас или Вашего новичка работал командный дух, тот же самый, что и на семинарах, но гораздо ближе, с доставкой на дом:) Впрочем, об этом я уже писала [тут](#).

Барьер Со-мнений — достаточно серьезный барьер.

И преодолеть его можно только сознательно.

Чтобы человек сам стремился принять бизнес, которым он занимается. Формируя свое видение этого бизнеса и тренируя некую тостокожесть в восприятии того, кто что о тебе подумает, потому что долго о тебе никто думать не будет:D.

Есть классная притча "[на всех не угодишь](#)" — тоже в тему, очень помогает;)

Читайте, смотрите, слушайте, общайтесь, выпитывайте — и взлетайте! К серьезным результатам в нашем таком невидимом, но таком экономически-серьезном бизнесе;).

Мои цели 2014 года – что я осуществила, работая в сетевом маркетинге!

Автор: Ольга Проколова

Источник: <http://svobodnivibor.ru/?p=208>

Как любой разумный предприниматель, я планирую, чего хочу достичь в бизнесе в течение года, сколько и на что хочу заработать.

Имейте в виду, очень важно знать НА ЧТО!

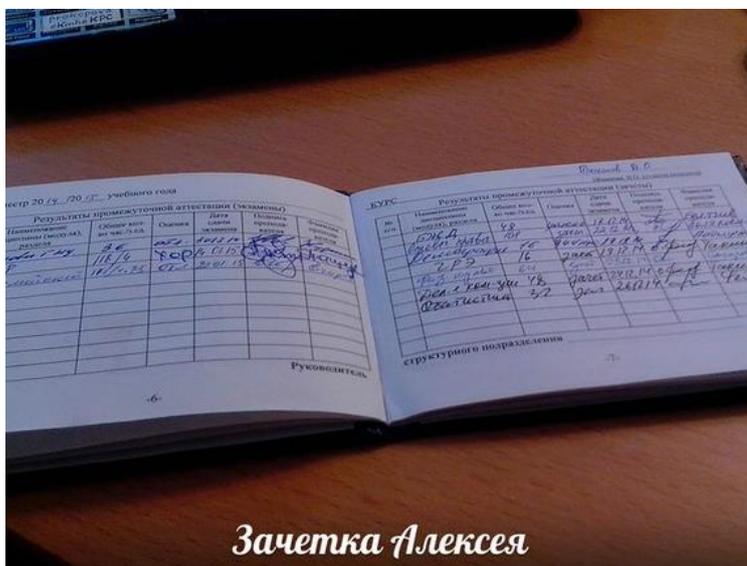
Принцип «Вот будут деньги, тогда посмотрю, на что мне их хватит» не работает! Не знаете «зачем», никогда их не будет.

Итак, в мои планы 2014 входило:

- оплата учебы сына в институте (он учится платно, сейчас на втором курсе)
- покупка новой шубки на межсезонье
- поездка в Вену
- ремонт в квартире (конкретно на кухне)
- открытие своей доставки
- начать откладывать деньги на новую машину

По пунктам, на что заработала и реализовала:

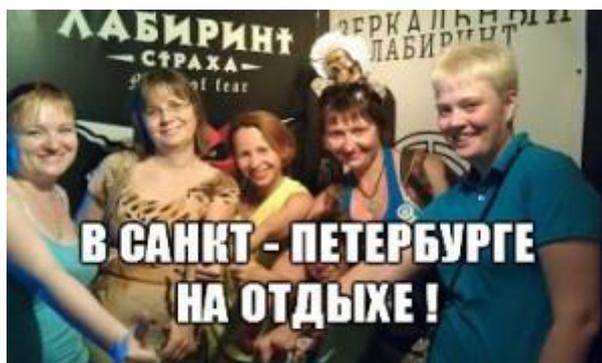
- Алексей в институте учится, три семестра отучился, чеки фотографировать не буду, а вот зачеткой его похвалиться могу. Смотрите фото:



- Шубку купила, теплую и легкую, тоже фото прилагаю



- Поездка в Вену не состоялась, по разным причинам, но основной считаю огромное желание дочери поехать в Санкт – Петербург. Эта поездка состоялась, [отчет здесь](#).



- Ремонт на кухне сделан (выровнены стены, поклеены и покрашены новые обои, сделан натяжной потолок, поменян кафель, переделана проводка, сшиты новые шторы) – тоже на фото:



- Доставку с 1 ноября открыла!

- на машину откладывать пока не сложилось, перенесла на 2015 год.

Вот так работает технология ЗАПИСАННЫХ желаний, ставших целями!

Помечтали – записали, определили срок и ДЕЙСТВУЕМ!

Сетевой маркетинг — взгляд извне

Автор неизвестен

Пробегаю ленту RSS, наткнулась на статью о сетевом маркетинге [Андрея Парабеллума](#). Мне всегда интересно кто и что думает об МЛМ, иногда можно почерпнуть из этого что-то полезное.

Прочитав статью, сам собой написался комментарий. Решила разместить его и на своем блоге и пригласить к обсуждению всех желающих.

А чтобы Вам было удобнее читать, сначала приведу статью Андрея Парабеллума. В оригинале вы сможете ее прочесть [здесь](#).

Итак...

Во время обеда щелкал каналами по ТВ, увидел Радислава Гандапаса по одному из кабельных и сюжет о сетевом маркетинге.

Зацепила фраза из ТВ: "Из-за отсутствия массовой рекламы и зарплат распространителям цены на продукцию сетевого маркетинга невысокие..."

*Не знаю, как насчет отсутствия рекламы (Орифлейм с Авоном, похоже, плотно занял самые дорогие рекламные ТВ площадки), но из первых рук точно знаю, что для того, чтобы МЛМ компания была всего лишь **рентабельна**, наценка на продукцию должна быть 6-8 раз.*

То есть, если вы платите за помаду 100 рублей, ее себестоимость не может быть выше 12-15.

И это еще не говоря о мегаприбылях некоторых сетевых компаний, которые идут их учредителям.

И напоследок — второй миф о высоких заработках. Тем более, о пассивных миллионах.

Статистика говорит, что всего лишь 3-7 процентов **активных** распространителей имеют ежемесячный заработок, превышающий 100 долларов.

Вам все еще нравится эта идея?

*Тогда идите в МЛМ для того, чтобы улучшить свои коммуникативные навыки и навыки **впаривания** прямых продаж лицом к лицу.*

А не для того, чтобы заработать миллионы.

Ведь с такой статистикой, казино могут пиарить "Поставь на Зеро и выиграй джекпот! Это реально! Вот фотографии тех, кто уже выиграл за последние 10 лет! Вложения минимальны! Вы можете начать ставки всего со 100 рублей! Приходите со своими друзьями и ставьте вместе с ними! Давайте зарабатывать вместе!"

Плюс, в казино еще бывает бесплатная выпивка и интересные шоу...

«Это вам не мелочь по карманам тырить...» ©

Андрей Парабеллум

Статистика лукавая вещь, в ней скрыто много неявных подробностей, которые могут изменить картину полностью.

Вот например — активными распространителями называются все те, кто всего лишь приобретает продукцию в текущем периоде. А это может быть как большой объем для продаж клиентам так и совсем маленький для личного потребления.

Еще один бытующий миф, что дистрибьюторами в сетевом маркетинге становятся только для деятельности, связанной с получением дохода.

Однако таких не так уж много. Большинство (судя по моему опыту более 80 процентов, а иногда и 90 — в разных компаниях может быть по-разному) это те, кто подписывается, чтобы приобретать продукцию по льготным дистрибьюторским ценам. Они экономят таким образом в течение года несколько сот или тысяч долларов, что совсем неплохо. Иногда делают какие-то мелкие продажи. И их это устраивает.

Что касается себестоимости продукции в сетевом маркетинге и в розничной продаже — где больше накруток? — то тут все просто. В конечном счете все определяет потребитель — где именно ему выгоднее покупать. Раз в целом индустрия МЛМ растет, значит продукцию покупают. И значит это вполне экономически целесообразно для обеих сторон — для производителя и для покупателя.

Возвращаясь снова к заработкам.

Возьмем для аналогии инфобизнес. Если взять заработки инфобизнесменов всех, кто так или иначе вращается в этой среде, то вряд ли заработок большинства из них будет выше тех же самых одной-пары сотен долларов. При этом можно утверждать, что сюда покупать по льготным ценам никто не приходит, а приходят только зарабатывать.

В конечном итоге везде зарабатывают только те, кто на САМОМ ДЕЛЕ что-то делает, а не просто тусуется. Для сетевого маркетинга этот принцип работает точно так же. Отдача при этом может быть колоссальной, потому что тут можно использовать принцип рычага.

Как и везде все зависит от самого человека.

Напоследок хочется сказать, не рассматривать сетевой маркетинг в черно-белом вариантех — либо полный восторг, либо наоборот.

Это такой же бизнес как и любой другой. Все основные принципы, действующие в них, действуют и здесь.

И как в обществе в целом здесь есть и недостатки и преимущества. И это нормально.)

Пора, господа бизнесмены, переходить от противостояния к конструктиву.)

Они скажут, что...

Автор: Екатерина Бокитько

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

Они скажут, что этот бизнес не для Вас

Они скажут, что этот бизнес не для Вас;

Они скажут, что это пирамида;

Они скажут, что у людей нет денег;

Они скажут, что у Вас не тот возраст;

Они скажут: "Посмотрим, сколько ты заработаешь, а потом подумаем";

Они скажут, что сейчас не то время;

Они скажут, что соседка их племянницы ничего не заработала в МЛМ;

Они скажут, что Вы не сможете заниматься этим бизнесом;

Они скажут, что Вам надо устроиться на "нормальную работу";

Они скажут, что это жульничество;

Они скажут, что у Вас не получится;

Они скажут, что этим бизнесом надо заниматься в Америке или на худой конец в Москве, но не там, где Вы живете;

Они скажут, что Ваша продукция никому не нужна;

Они расскажут, какую передачу видели по ТВ в 1997 году;

Они точно знают, как Вы должны жить, чем заниматься и сколько зарабатывать.

"Они" - это не только Ваши соседи, родственники, друзья и прочие доброжелатели.

"Они" - это еще и мысли в Вашей голове, которые притаились в подсознании, как тараканы за кухонным шкафом.

И стоит выключить свет, как они вылезут и начнут свою грязную беготню.

По большому счету, у вас есть только 2 варианта.

Плюнуть на этот бизнес, устроится на "нормальную работу" с 8 до 17, как и Они, жить в таких же квартирах, как Они, отдыхать на таких же грядах, как у Них, смотреть те же телесериалы о красивой жизни, как Они.

Так сделает 90% неудачников, как Они.

А можно позволить себе жить не так, как советует Марь Ванна, и прихлопнуть этих тараканов.

В МЛМ Вас ждет много трудной, но интересной работы над собой, над своими страхами и сомнениями, над своим характером. Вас ждут сотни, а может быть и тысячи отказов.

Но отказы сделают Вас сильнее.

И в один прекрасный день Вы обнаружите в своей команде десятки, а затем сотни, и может быть и тысячи людей, совсем не таких, как "Они".

Эти люди скажут, что Вы талантливы и умны;

Эти люди скажут, что гордятся своим наставником;

Эти люди назовут Вас Лидером.

Вы сможете, если скажете себе: "Я смогу".

А Марь Ванна зайдет к Вам попросить займы до получки.

Топ, топ, очень не легки..... Первые шаги

Автор: Ольга Прокопова

Источник: <http://svobodnivibor.ru/?p=300>



Многие успешные мои коллеги возможно помнят свои первые шаги в МЛМ.

Мне было безумно интересно, глаза горели.

Реакция тех, к кому я обращалась, была, как водится, всякой! Сомнения, страх, недоумение – вот чего придумала: белье по каталогу. Как? Без примерки? Был и взаимный интерес, делала заказы, обмены. Что то подходило «с лету», где то приходилось хорошо подумать, как поменять, чтобы подошло и человек остался довольным.

Не сразу, но я привыкла к этим моментам, научилась перешагивать через эмоции. Постепенно пришло мастерство. Хотя обмены и по сей день делаю, совершенно спокойно, без переживаний. Тем более что у меня теперь своя доставка, это за первыми заказами – обменами приходилось ездить в Москву.

Думаю, что через отказы и непонимание в любом случае проходят все. Порой обидно бывает новичку, когда его лучшая подруга дает понять, что теперь он в ее глазах – навязчивый приставала. Ерунда, что копейки от зарплаты до зарплаты считает, зато «не втягивает». (А так хотелось предложить строить этот бизнес вместе!)

Я перешагнула и через эти эмоции. Правильно сделала. Подтверждением тому послужили слова Олимпийского чемпиона по фигурному катанию Ильи Авербуха. Он привел потрясающую аналогию между МЛМ и фигурным катанием.

Тренируясь ежедневно и подолгу, фигурист не может сразу оценить результат. Легкоатлет пробежал сегодня быстрее, чем вчера. Прыгнул выше. Футбольная команда выиграла игру. Фигурист видит свой результат только на крупных соревнованиях. До них доходят не все. «Выигрывают первые и те, кто перетерпел». Далеко не самые талантливые, а самые упорные. Улавливаете сходство?

Пришел новичок, там отказали, здесь посмеялись. Он крылышки сложил и «духовно почил». А вот кто дальше пошел, тот свои грибы нашел. И так ежедневно. Будет и злость, и слезы и обиды.

Поверьте, все перемелется, мука будет! Ваша цель – потому и ваша, что достигать ее только вам. Помните о ней, пусть будет она фонариком и светит, как яркая звездочка!

Первый миллион из сетевого маркетинга

Автор: Марина Мазуренко

Источник: <http://mlm-audio.ru/blog/?p=997>



Сегодняшний пост будет коротким:).

Я заработала свой **первый миллион в сетевом маркетинге!** Пока рублей.

Для меня и моей команды это живое доказательство того, что в нашем **бизнесе** есть деньги.

Впрочем, как говорит [Даша Рейнер](#) — и я с ней полностью согласна — глупо радоваться миллиону и отвечать на вопрос как его заработать:

Глупый вопрос: как заработать 1 000 000 р? ...

«Самый легкий способ» заработать 1 000 000р:

*— устройтесь на работу с зарплатой в 30 000р. и через 3 года вы гарантированно заработаете свой первый миллион (30 000 * 12 * 3).*

Ну а если серьезно, то вопрос о том, как заработать миллион, совершенно точно придумал человек, который никогда его не зарабатывал и не зарабатывает.

Потому что вопрос этот в корне неправильный!

Может быть, вам будет интереснее узнать, как зарабатывать 1 000 000 р. В МЕСЯЦ? И чем постояннее, тем лучше?!

И точно — все дело в том, за какой срок ты его заработал.

Все дело в скорости! Ведь «большие деньги любят большие скорости».

У меня этот срок пока — 1 год и 10 месяцев.

Но я работаю над тем, чтобы зарабатывать миллион в месяц.

От того уровня, по маркетинг-плану, где это возможно — меня отделяет всего 2 ступеньки.

P.S. По поводу фото к посту. Когда-то, года этак 2,5 назад, мы с мужем сделали первую крупную инвестицию — купили участок под строительство дома. В этой сумочке, как сейчас помню, мы везли деньги на сделку, порядка 150 000 рублей. Тогда это были деньги, собранные по крупицам за достаточно продолжительный срок. И мы специально сфотографировали эту сумку с деньгами, и пожелали друг другу, чтобы таким был наш ежемесячный доход.

В МЛМ мечты сбываются:). Надо срочно фотографировать миллион;))).

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

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!](#)



[Рекрутинговая брошюра](#) – еще один инструмент, позволяющий дать правильное представление о нашем бизнесе и отрабатывающий все самые «страшные» главные возражения о нем, причем чтобы прочитать ее, не нужны дополнительные технические средства – компьютер или интернет. Только книга:)

Прочитать ее можно на перемене в ВУЗе, в ожидании своей очереди в банке, в обеденный перерыв или даже в пробке!

Вместо того, чтобы проводить двухчасовую презентацию с объяснением идеи МЛМ, используйте книгу!

И делайте бизнес-предложение тем, кто благодаря книге, УЖЕ увидел преимущества МЛМ-бизнеса, работайте с подготовленными кандидатами!

Представляете, насколько выиграет от этого Ваш бизнес?

[Нажмите сюда, чтобы посмотреть несколько страниц рекрутинговой брошюры!](#)

Рекрутируйте много, продуктивно и с удовольствием!

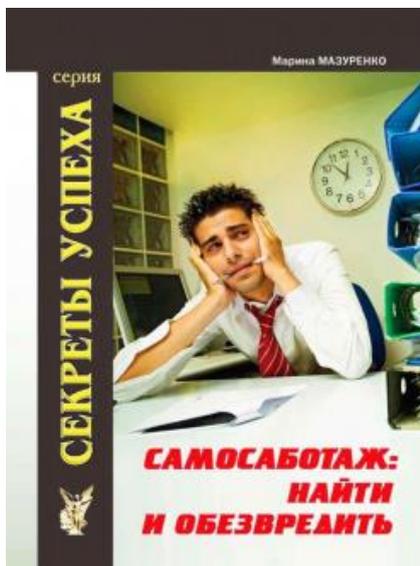


[Evernote](#) – облачный сервис, позволяющий избавиться от хаоса в голове и упорядочить планы, идеи и находки для бизнеса, документы, проекты, wishlist'ы и многое другое! А также не беспокоиться о том, что эти данные могут пропасть из-за неполадок в компьютере.

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 МЛМ 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 =>>](#)