

Тележников А.Ю.

**БИЗНЕС С НУЛЯ  
ИЛИ ПУТЬ  
К ФИНАНСОВОЙ СВОБОДЕ**

Владимир, 2007

УДК 658  
ББК 65.291.33  
Т31

Тележников, А.Ю.

**Т31 Бизнес с нуля** или путь к финансовой свободе / Тележников А.Ю. – Владимир : Транзит-ИКС, 2007. – 56 с. ил.

*Деньги, без них никуда. Нам всем приходится их зарабатывать. Какими способами мы можем зарабатывать деньги? Способ первый, традиционный – работа. Способ второй – собственный бизнес. Именно собственный бизнес позволяет получить то, о чем мечтает большинство людей: финансовую независимость, свободное время, работу без начальника, признание и самоуважение.*

*По статистике, 85% людей задумываются об открытии собственного бизнеса в разные периоды своей жизни, но для многих это так и остается несбыточной мечтой. Прочитав книгу, Вы получите ответ, как простой человек может начать честный и правильно организованный бизнес с минимальными инвестициями времени и денег.*

*Время изменилось, и открыть собственный бизнес доступно каждому, несмотря на уровень доходов, образование, возраст. Главное – поверить в свои силы и перенять универсальные методы достижения финансовой свободы.*

Все права защищены. Любая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами без письменного разрешения владельца авторских прав.

Случайное неправильное использование или пропуск торгового знака или названия его законного владельца не должно рассматриваться как нарушение прав собственности.

## СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие .....	5
<i>Глава 1. Сколько стоят наши мечты?</i> .....	6
<i>Глава 2. Варианты открытия бизнеса</i> .....	14
<i>Глава 3. Новое экономическое явление – многоуровневый маркетинг</i> .....	19
<i>Глава 4. Базовые принципы многоуровневого маркетинга</i> .....	27
<i>Глава 5. Сколько можно заработать</i> .....	31
<i>Глава 6. Правильный выбор компании</i> .....	39
<i>Глава 7. Почему не все зарабатывают в многоуровневом маркетинге?</i> .....	44
<i>Глава 8. Основные вопросы</i> .....	48
<i>Глава 9. Многоуровневый маркетинг – необходимость?!</i> .....	51
Итоги .....	56

*«Удача приходит ко всем нам в виде возможностей.*

*– Некоторые люди не слышат, когда счастье стучится к ним в дверь, так как они не могут распознать эти возможности. Кто должен изворачиваться, чтобы оплачивать свои счета, у того голова слишком занята, чтобы заметить свой шанс.*

*– Другие, хотя и видят этот шанс, но не в состоянии принять решение и хотели бы все отложить на потом. Однако хорошие возможности быстро проносятся мимо и не ждут опоздавших. Действовать нужно сразу.*

*– Лишь немногие распознают случай, обладают необходимым капиталом и действуют немедленно. Им улыбается удача.*

*– И уж совсем немногие сами отправляются на поиски новых возможностей – вот им действительно везет по настоящему».*

*Бодо Шеффер*

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Книга, которую вы держите в руках, – это результат работы команды людей, настоящих предпринимателей. Людей, не теоретиков, а практиков, которые знают, что такое бизнес. В данной книге мы расскажем вам о новом подходе к открытию собственного бизнеса с минимальными инвестициями времени и денег. Вы можете смело использовать идеи и мысли, которые изложены в ней, ведь они опробованы и проверены на практике. Поэтому воспримите данную книгу как руководство к действию. Мы надеемся, что именно эта книга поможет вам достичь финансовой свободы. Все, что вам нужно для этого, – это дочитать книгу до конца, принять решение, составить план, а затем начать действовать.

## Глава 1

### СКОЛЬКО СТОЯТ НАШИ МЕЧТЫ?

Если обычному человеку задать вопрос о его устремлениях и целях в жизни, ответы по большому счету будут сходны: купить собственную просторную квартиру, хорошую машину, загородный дом, обеспечить свою старость достойной пенсией, позволить своим детям самое лучшее образование, путешествовать несколько раз в год.

Второй вопрос, который мы задаем участникам своих семинаров: сколько стоят наши желания? Мы много спорим и приходим к выводу: сумма – огромна! Расчет примерной суммы взят с реального семинара и представлен в таблице № 1.

Таблица № 1

#### Расчет наших потребностей

Потребности	Стоимость (рублей)
Квартира	3 000000
Загородный дом	500 000
Машина	700 000
Образование детей	300 000
Отдых	300 000
Капитал для пенсии	1 000000
<b>ИТОГ:</b>	<b>5 800000</b>

Третий вопрос звучит так: сколько вы зарабатываете ежемесячно? Каков ваш бюджет? Называются разные цифры, но в среднем ежемесячный бюджет российской семьи составляет от 10000 до 20000 рублей.

А вот следующий вопрос ставит участников семинара в тупик: сколько денег у вас остается на вашу мечту после оплаты всех расходов: питания, счетов, кредитов и т.д.? Ответ большинства: ничего не остается, приходится даже заниматься.

Через сколько времени вы сможете получить то, о чем мечтаете, если у вас ничего не остается?

Предположим, что мы будем откладывать по 10000 рублей ежемесячно, то получится, чтобы заработать на наши мечты, нам потребуется 580 месяцев или 48 лет. Для того, чтобы узнать количество лет, мы итоговую сумму из таблицы № 1 разделили на 10000 рублей.

Вы готовы так долго ждать?

Кто-то из участников семинара предлагает выход: «Сейчас многое, даже квартиру, можно купить в кредит».

## Кредиты

На это мы отвечаем цитатой из книги Генриха Эрдмана «Пять шагов к богатству или путь к финансовой свободе в России»: *«Забудьте о кредитах! Кредит – это палка о двух концах. С одной стороны, кредиты помогают нам получать товары или услуги, даже если мы не в состоянии приобрести их за наличные деньги. С другой, кредиты созданы для того, чтобы не только привязать нас к производителю, но и вытащить у нас как можно больше денег, – это еще одна дыра в нашем кармане. Сегодня в России кредитная политика начинает шагать по стране с огром-*

ным размахом. Нас соблазняют покупать в кредит все на свете, причем все больше и больше.

Возможность получить сегодня то, на что по большому счету вы пока не можете рассчитывать, завораживает людей, как удав кролика. Зачем трудиться, стараться, если это можно получить здесь и сейчас всего за 15 минут? Финансовое рабство ждет несколько поколений людей, которые не могут побороть желание получить все и сразу».

### Считаем мечту

Предлагаем определить ту сумму дохода в месяц, которая нужна именно вам, чтобы реализовать ваши потребности и цели. Для этого я рекомендую выполнить следующее упражнение:

**Шаг № 1.** Составьте список из 5 – 10 целей, которые важны для вас.

**Шаг № 2.** Поставьте напротив каждой вашей цели эквивалент рыночной стоимости.

**Шаг № 3.** Подведите итог и разделите на количество месяцев, через которое вы хотите все это получить.

**Шаг № 4.** К полученной цифре прибавьте ежемесячные траты, выплаты и деньги на карманные расходы. Запишите получившееся число – это и есть та сумма, которая делает вас свободным, то есть та, которая вам необходима каждый месяц.

После выполнения этого упражнения большинству людей становится понятно, что тех денег, которые они зарабатывают, им явно не хватает. Чтобы в течение нескольких лет достичь наших целей, нам необходимо увеличивать свои доходы. Но как? Работать 24 часа в сутки на нескольких работах?

Найдя высокооплачиваемую работу в другом городе, жить в постоянной разлуке со своей семьей?

Это и делает большинство людей.

Р. Кийосаки, автор нескольких популярных книг, раскрывший основные принципы финансовой свободы, в книге «Богатый Папа, бедный папа» назвал такую жизнь «крысиными гонками», подчеркивая, что по такому сценарию живут поколение за поколением много работающих людей:

*«Если вы посмотрите на жизнь средние образованных, много работающих людей, то увидите, что каждый человек идет одинаковой дорогой. Ребенок рождается, идет в школу. Гордые родители счастливы, потому что их ребенок прекрасно учится, имеет несомненные шансы на хорошее образование, и его принимают на учебу в колледж. По окончании, может быть, получает научную степень, затем действует как запрограммированный: ищет гарантированно безопасную работу или карьеру. Работая, имея деньги, общается с другими людьми, находит себе пару, затем следуют свидания, а иногда и женитьба.*

*Жизнь женившихся прекрасна, так как оба работают. Есть два дохода. Они чувствуют себя успешными людьми, их ждет яркое будущее, и они решают купить дом, машину, телевизор, ездить на отдых, завести детей. Наступает счастливое время. Растет потребность в средствах. Счастливая пара решает, что их карьеры жизненно важны, начинают сильнее вкалывать, ища продвижения по службе и подъема доходов. Рождаются дети, и появляется потребность в большом доме.*

*Люди работают все больше, становятся хорошими работниками, пользуются признанием. Они снова учатся, чтобы получить больше специализированных знаний и зарабатывать больше денег. Возможно, берутся за вторую работу. Их доходы идут вверх, но увеличиваются налоги,*

которые они платят, растет сумма налогов за новый большой дом, налоги на социальное обеспечение и другие налоги. Люди удивляются: вроде, получают нормально, а деньги как в песок уходят.

И вот детям 5 – 6 лет, и нужда экономить на образование растет, а параллельно – необходимость откладывать деньги на старость. И, таким образом, счастливая пара, которой по 35 лет, теперь попадает в капкан «крысиных гонок» до конца своих рабочих дней. Люди работают на владельца своей компании, на правительственные налоги, на выплаты банкам по кредитам, а затем они советуют своим собственным детям упорно учиться, получать хорошие знания, искать безопасную работу и карьеру. Люди не понимают, что такое деньги, зато это прекрасно понимают те, кто живет их наивностью, а люди вкалывают и вкалывают всю свою жизнь. Процесс копируется следующим, много работающим поколением. Это и есть «крысиные гонки».

Вы хотите, чтобы ваша жизнь и жизнь ваших детей развивалась по такому сценарию? Нет. Тогда остановите «крысиные гонки» поколений вашей семьи. Это можно сделать, повысив уровень своего экономического образования и изменив способ зарабатывания денег.

## **Способы зарабатывания денег**

На рисунке 1 показана пирамида занятости населения.

Наемные служащие – это люди, которые работают на государство или на частное лицо, но, как вы понимаете, основная часть заработанного остается у работодателя. Заработная плата наемного служащего фиксирована, и его ежедневное участие в трудовом процессе обязательно.

Индивидуальные предприниматели – люди, работающие на себя, например, стоматолог, парикмахер, владельцы ларьков и мелких магазинов. Эту категорию работающих людей никто не обеспечивает работой. Доход этой категории людей зависит от времени, вложенного в предпринимательскую деятельность.



Рис. 1. Пирамида занятости населения

Бизнесмены – это люди, создавшие свое дело, которое приносит постоянно растущий доход без их непосредственного участия.

Как же распределяются деньги в нашем обществе?

Из графика видно:

На людей, относящихся к категории предпринимателей и служащих, приходится только 20% всех зарабатываемых денег.

В то же время 80% денег приходится на людей, принадлежащих к числу бизнесменов, хотя к этой категории можно отнести только 20% от всех работающих людей. Из

графика становится понятно, что большинство людей пытается зарабатывать деньги там, где их просто нет.

Получается, что именно бизнес является наиболее доходным видом деятельности, и самый главный ресурс, которым владеют бизнесмены, – это время. Поэтому мы можем сделать вывод: бизнес для современного человека – необходимость, а не роскошь.

## Стереотипы

Большинство работающих людей в разные периоды своей жизни задумывается об открытии собственного бизнеса. Но для многих это так и остается несбыточной мечтой.

Что же мешает сегодня создать честный и надежный бизнес?

Это существующие стереотипы и психологические барьеры. Часто можно слышать:

Бизнес – это трудно, сложно, и заниматься этим могут лишь какие-то избранные люди.

Я не коммерческий человек, кроме этого, нет денег, времени и опыта.

Почему это происходит? Наших людей 70 лет методично отучали от принципов и навыков предпринимательской деятельности. Оптимальной стратегией считалась стратегия работы на государство. Любая инициатива была наказуема. Но работает ли такая стратегия сейчас?

Современное образование готовит людей для того, чтобы они были хорошими работниками, а не бизнесменами. Со школьной скамьи нас приучают «не высовываться», быть и вести себя как большинство. И, надо сказать, эта работа им вполне удастся. Работа за деньги изо дня в день – вот из чего состоит жизнь большинства людей. И это счи-

тается не только нормой, но и основным ориентиром для будущих поколений.

Работа становится нашей жизнью. Послушайте разговоры знакомых, обратите внимание на свои мысли, и вы поймете, что работа на «дядю» – основная задача жизни большинства людей. Почему мы говорим об этом? Да просто потому, что нас не устраивает эта традиционная жизнь в вечных долгах и от зарплаты до зарплаты. Мы не желаем работать на кого-то, банки и налоги, как это делают миллионы людей во всем мире. Что же делать? Необходимо менять наше мышление. Мы хотим сказать, что только собственный бизнес позволяет получить от жизни то, о чем мечтает большинство людей: финансовую независимость, свободное время, работу без начальника, признание и самоуважение. Собственный бизнес необходим. Но как его открыть в современных условиях в России? – спросит большинство людей.

## Глава 2

### ВАРИАНТЫ ОТКРЫТИЯ БИЗНЕСА

Мы живем в великое время, время, когда любой человек может стать финансово свободным. Никогда перед людьми не открывалось столько возможностей. Двадцать лет назад наши соотечественники мечтали о свободе слова, о свободе самовыражения, о возможности работать на себя, а всего лишь сто пятьдесят лет назад миллионы россиян мечтали о том, чтобы освободиться от рабства. Жизнь не принадлежала человеку, так как человек не принадлежал себе. Сегодня наш уровень свободы велик, как никогда.

Перед нами открыто множество вариантов создания собственного бизнеса, и наша задача – выбрать для себя более удобный и комфортный. Для этого предлагаем рассмотреть основные варианты и проанализировать их с точки зрения доступности для простого человека.

#### Традиционный бизнес

Для того, чтобы открыть традиционный бизнес, вам потребуется:

1. Придумать идею: что вы будете производить или продавать. Она должна обеспечить конкурентное преимущество на рынке.
2. Выбрать форму собственности и зарегистрировать предприятие.

3. Пройти лицензирование и все регистрационные процедуры.

4. Арендовать офис, купить оборудование, подобрать персонал и обучить его.

5. Создать систему контроля, управления бизнесом, а также систему мотивации персонала. Организационные проблемы потребуют много времени, а стартовые инвестиции огромны и составят сотни тысяч рублей.

В традиционном бизнесе существует жесткая конкуренция, поэтому опыт ведения бизнеса вам потребуется обязательно. Из вышесказанного понятно, что в современных условиях открыть традиционный бизнес достаточно сложно.

## **Франчайзинг**

Главная идея франчайзинга – бизнес «под ключ». Компания-учредитель разрабатывает детальный бизнес-план, продает лицензию на новое предприятие, предоставляет свои знания, опыт и систему ведения бизнеса в мельчайших подробностях и разрешает продавать свои фирменные товары и вести бизнес под своей торговой маркой. Как правило, это раскрученный брэнд. Классическим примером франчайзинга является сеть ресторанов компании «McDonald's». В свою очередь, предприниматель, купивший лицензию, каждый месяц отчисляет процент от своей прибыли компании-учредителю.

Итак, чтобы начать бизнес в индустрии франчайзинга, вам необходимо:

1. Выбрать фирму-учредителя.

2. Пройти обучение в корпоративном университете.

Это займет несколько месяцев.

3. Оплатить первоначальный вступительный взнос. Сумма взноса колеблется от 25.000 до 100.000 долларов и выше.

4. Строго соблюдать правила ведения бизнеса, установленные компанией-учредителем.

Мы можем сделать вывод, что эта возможность менее рискованна, чем традиционный бизнес, так как вы получаете готовую бизнес-систему, но ограничивающим фактором для нас является сумма инвестиций.

## **Ресурсы для открытия бизнеса**

Получается, что для открытия собственного бизнеса человеку необходимы три ресурса: Деньги, Время и Опыт. У нас, как правило, нет свободных денег, максимум, что мы можем инвестировать в развитие своего бизнеса – это несколько тысяч рублей. Времени у нас тоже практически нет – мы должны работать, чтобы оплачивать счета и кормить семью. Все, что у нас есть, – это несколько свободных часов в неделю. И, наконец, опыт ведения бизнеса. Он отсутствует, так как нас не обучали этому ни в школе, ни в институте. Таким образом, для открытия бизнеса мы имеем несколько тысяч рублей, пятнадцать часов в неделю времени, свободного от основной работы, и отсутствие опыта по ведению бизнеса. Какой бизнес мы можем начать на таких условиях?

Предлагаем рассмотреть еще один вариант.

## **Многоуровневый маркетинг**

Суть идеи заложена в самом названии. Это маркетинговая концепция, предполагающая создание многоуров-

невой организации, призванной продвигать продукты и услуги от производителя к потребителю без привлечения посредников. Уникальность многоуровневого маркетинга состоит в том, что компании, ведущие бизнес данным методом, дают возможность своим потребителям становиться партнерами и создавать свой собственный бизнес в рамках данной компании.

Многоуровневый маркетинг можно назвать бизнесом для ВСЕХ, так как начать его можно на очень льготных условиях:

1. Оплата регистрационного взноса в компанию, которую вы выбрали в качестве партнера, невысока и колеблется от 200 до 500 рублей.

2. Инвестиции в приобретение маркетинговых материалов и подключение к системе обучения составят около 3000 рублей.

3. Вы можете совмещать развитие бизнеса с основным видом деятельности, пока второй источник дохода не станет экономически выгоднее первого. Ваше обучение будет происходить в процессе развития бизнеса.

Многоуровневый маркетинг имеет ряд преимуществ перед традиционным бизнесом:

1. Вам не придется заниматься доставкой продукции, складированием, учетом, бухгалтерией – все это берет на себя ваша компания, с которой вы начнете работать.

2. Для развития бизнеса вам не нужен офис, вы можете встречаться со своими потенциальными партнерами в кафе, дома. У вас нет постоянных издержек, которые в основном съедают прибыль предпринимателей в традиционном бизнесе (аренда офиса, зарплата персоналу, покупка офисного оборудования и т.д.). Управлять своим бизнесом вы можете, не выходя из дома, с помощью Интернет. Сейчас практически все надежные компании имеют веб-

сайты, на которых вы можете разместить заказ и получить отчет о работе вашей организации.

3. Вам предоставят систему ведения бизнеса в мельчайших деталях. Ваши вышестоящие партнеры будут заинтересованы в вашем обучении. Они ответят на все вопросы и помогут провести первые встречи с потенциальными партнерами и клиентами. Помогут вам обучить первых ваших партнеров.

Многоуровневый маркетинг – один из самых удобных и эффективных способов создания бизнеса с минимальными инвестициями времени и денег. Если вы согласитесь с тем, что бизнес является необходимостью, и сможете выделять 10 – 15 часов в неделю на создание своего дела, то сможете стать финансово свободным, создав бизнес и получая остаточный доход.

Вывод: сегодня открыть собственный бизнес доступно любому человеку в России и в мире независимо от уровня доходов, возраста и образования, благодаря индустрии многоуровневого маркетинга.

## Глава 3

# НОВОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЯВЛЕНИЕ – МНОГОУРОВНЕВЫЙ МАРКЕТИНГ

Цель этой главы: с помощью иллюстраций и примеров объяснить, что такое многоуровневый маркетинг и показать, как любой человек может построить бизнес в этой индустрии. Прежде чем говорить о многоуровневом маркетинге, давайте посмотрим, как в современных условиях происходит движение товара от производителя до потребителя.

### Розничная торговля



Рис. 2. Розничная торговля

На рисунке видно, что производитель передает свою продукцию для реализации посредникам. На пути движения товара от производителя до потребителя их несколько: крупные оптовые фирмы, региональные дилеры, склады, мелкие оптовики, магазины. Все эти организации добавляют в стоимость товара свои затраты и прибыль. При этом цена увеличивается в несколько раз, а потребитель, придя в магазин, значительно переплачивает. Это не всег-

да выгодно производителю, так как товар до потребителя движется долго, возрастает цена и вследствие этого снижается конкурентоспособность товара.

## Прямые продажи



Рис. 3. Непосредственная продажа

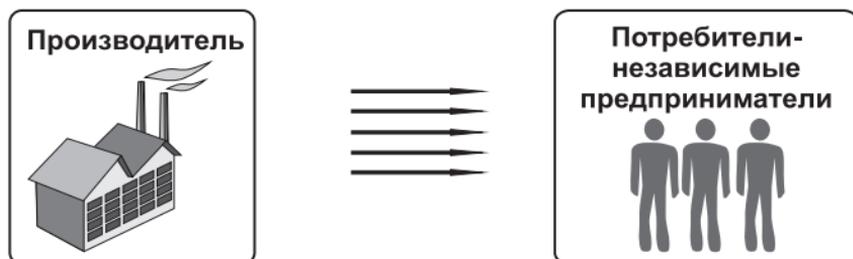
Это продажа товаров или услуг непосредственно потребителям при личном контакте с ними торгового агента. В этом способе продажи производитель сам набирает и обучает торговых агентов. Агенты зарабатывают комиссионные от объема своих продаж. Потребителям выгодны прямые продажи из-за удобства и качественного сервиса, включающих персональную демонстрацию продуктов с подробным описанием их особенностей, доставку на дом и гарантии.

## Многоуровневый маркетинг

Это поставка товаров или услуг от производителя к потребителю, без цепочки посредников. Слово «многоуровневый» обозначает систему поощрения партнеров, организовывающих товарооборот путем привлечения новых потребителей. И как говорилось выше, эта индустрия позволяет создать успешный бизнес с минимальными инвестициями времени и денег.

**Издержки:**

**Накладные расходы производителя, бонусы,  
вознаграждения независимых предпринимателей**



*Рис. 4. Многоуровневый маркетинг*

Но отсутствие информации и экономической грамотности у наших граждан приводит к тому, что современные люди ничего не знают о многоуровневом маркетинге и о тех возможностях, которые он предоставляет. Или еще хуже: не разобравшись, путают совершенно разные понятия. Для них «прямая продажа», «многоуровневый маркетинг», «финансовая пирамида» – одно и то же.

## **Основные отличия**

Основное отличие многоуровневого маркетинга от прямой продажи заключается в том, что реализация товара является побочным результатом построения многоуровневой организации. Очень важно, что предприниматель занимается не личной продажей товара, а организацией сбытовой сети путем привлечения и обучения новых партнеров. Они, в свою очередь, повторяют его действия от уровня к уровню. И продвижение товара происходит естественным путем, поскольку каждый участник сети является потребителем продукции, за счет этого и формируется товарооборот компании. Все предприниматели взаи-

модействуют с фирмой на одинаковых условиях и имеют возможность создавать неограниченное количество уровней своей организации. В многоуровневом маркетинге доход в виде комиссионного вознаграждения распределяется на все уровни организации согласно маркетинг-плану компании. Фирма-производитель экономит значительные средства на рекламе, аренде складов и магазинов (до 70% от цены товара), поскольку использует самый эффективный метод продвижения товара – через личные рекомендации, от человека к человеку. Эти средства компания грамотно распределяет между участниками сети в виде процентов от товарооборота каждой конкретной организации.

В чем же отличие многоуровневого маркетинга от финансовых пирамид? Давайте проясним ситуацию.

Во-первых, финансовые пирамиды вовсе не нацелены на продажу товаров конечным потребителям, у них его просто нет. Их цель – массовое привлечение новых участников и сбор стартовых взносов людей. Взносы взимаются за право участвовать в так называемом «бизнесе», а не за конкретный товар. Взносы, как правило, составляют несколько десятков, а порой и сотен тысяч рублей. В такой деятельности, человек ничего не может создать, а только лишь теряет свои сбережения. В компаниях многоуровневого маркетинга обязательно есть товар, который, как правило, очень высокого качества и имеет реальную ценность. Стартовые инвестиции в многоуровневом маркетинге минимальны и оправданы. Деньги человек вкладывает в продукцию, которую приобретает для личного использования и приобретает маркетинговые материалы для построения бизнеса.

Во-вторых, в компаниях многоуровневого маркетинга и финансовых пирамидах различны методы приглашения людей.

В многоуровневом маркетинге независимые предприниматели ищут мотивированных для работы людей, поэтому, прежде чем говорить о возможностях компании, кандидату сообщается вся информация, касающаяся бизнеса. Вам всегда дадут время подумать, взвесить все «за» и «против», предложат дополнительную информацию. Независимые предприниматели в многоуровневом маркетинге ведут своеобразную образовательную деятельность в экономических вопросах, консультируют людей.

Организаторы пирамид – большие специалисты в групповой психологии. На собраниях они создают полную энтузиазма атмосферу. Играют они на человеческой жадности и боязни потерять возможность получения больших денег. Промоутеры будут воздействовать на вас тем, что если вы не присоединитесь сейчас и сегодня, то опоздаете. С вами могут даже съездить за деньгами домой или в банк. Организаторы пирамид знают: если вы не внесете деньги после мероприятия, то не внесете никогда.

### **Но это же пирамида?**

Да, структура построения организации в многоуровневом маркетинге напоминает пирамиду. Пирамида – это самая устойчивая фигура. Например, Египетским пирамидам несколько тысяч лет. Мы хотим вам напомнить, что любая иерархическая структура имеет форму пирамиды – государство, армия, институт, завод. Можно выделить несколько видов пирамид: административно-кадровая (государство), товарная и финансовая. Многоуровневый маркетинг является товарной пирамидой, в которой работает основной закон рыночных отношений: товар – деньги – товар. Если товар не будет двигаться, никто не получит денег.

В финансовых пирамидах товар отсутствует, и получается, что деньги выплачиваются не за организацию товарооборота, а за привлечение стартовых взносов приглашенных людей. Именно в финансовых пирамидах люди теряли свои деньги, они нелегальны и запрещены законом.

Мы надеемся, что вышеприведенная информация поможет вам избежать участия в финансовых пирамидах.

В России создана независимая Ассоциация компаний многоуровневого маркетинга, которая регламентирует деятельность всех компаний, работающих в этой индустрии. На сайте [www.rdsa.ru](http://www.rdsa.ru) вы найдете много правовой информации об этой индустрии.

## Перспективы индустрии

Многоуровневый маркетинг успешно развивается в 125 странах мира. В настоящий момент общий мировой объем продаж индустрии многоуровневого маркетинга насчитывает 109,1 млрд долларов с приростом около 15% в год.

Если в конце восьмидесятых в многоуровневом маркетинге работало около 10 миллионов, то в 2007 году эта цифра составляет 58,4 миллиона человек. Это очень перспективный бизнес.

Таблица №2

### Продажи и бизнес – партнеры в индустрии многоуровневого маркетинга в мире.

Данные на октябрь 2007 год.

Страна	Продажи, млн. долл.	Кол-во бизнес - партнеров, чел.
Аргентина	933	710 000
Австралия	1 083	700 000
Бельгия	100	19 000

Бразилия	6 900	1 600 000
Канада	1 220	538 475
Чили	418	256 000
Колумбия	1 000	871 746
Чехословакия	205	212 800
Эквадор	260	200 000
Эстония	21	29 000
Финляндия	188	86 000
Франция	1 914	202 000
Германия	8 297	713 537
Гватемала	85,9	39 664
Гон Конг	180	105 000
Болгария	201	194 250
Индия	600	1 370 000
Индонезия	765	6 769 551
Италия	3 050	310 000
Япония	2 204	2 700 000
Корея	8 750	3 124 036
Латвия	10	26 000
Малайзия	1 400	3 000 000
Мексика	3 604	1 900 000
Голландия	148	46 576
Новая Зеландия	180	135 000
Норвегия	212	80 000
Панама	31	12 500
Польша	682	658 000
Португалия	96,958	34 730
Румыния	155	285 000
Россия	1 748	2 495 000
Сингапур	334	437 967
Словения	41	46 500
Южная Африка	546	676 000
Испания	735	171 934
Швеция	330	105 000
Швейцария	355	6 885
Тайвань	2 100	4 037 000
Таиланд	1 363	4 100 000
Турция	539	571 799
Украина	339	685 750
Англия	3 427	575 500
США	32 180	15 200 000
Уругвай	35	41 098
Другие	1 600	2 966 160
<b>Всего:</b>	<b>109 184</b>	<b>58 481 608</b>

В таблице представлены данные по странам, где мы видим количество людей, занятых в индустрии и объемы продаж. Источник: Всемирная ассоциация многоуровневого маркетинга и прямых продаж [www.wfdsa.com](http://www.wfdsa.com)

В России и странах СНГ эта индустрия только начинает активно развиваться. Сегодня в России и странах бывшего Союза работает несколько десятков успешных компаний многоуровневого маркетинга, ежегодный товарооборот которых приближается к двум миллиардам долларов.

По прогнозам независимых экспертов Всемирной ассоциации многоуровневого маркетинга, ежегодно в России и странах СНГ к индустрии будут присоединяться порядка 200 – 250 тысяч человек. А к 2015 году количество независимых предпринимателей составит более 5 миллионов человек. В этот период индустрию многоуровневого маркетинга ожидает фаза стремительного роста.

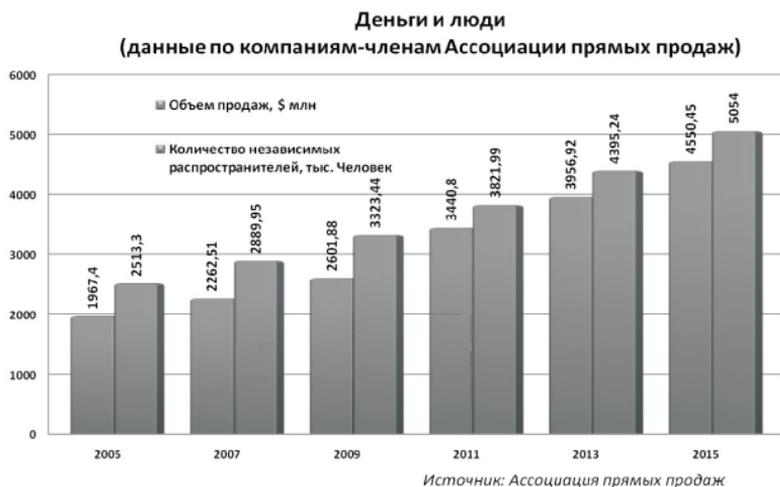


Рис. 5. График прогнозов

## Глава 4

# БАЗОВЫЕ ПРИНЦИПЫ МНОГОУРОВНЕВОГО МАРКЕТИНГА

Давайте разберемся, в чем смысл этого бизнеса.

### Потребление

Многоуровневый маркетинг предполагает продвижение товара от производителя до потребителя без посредников. Компании, использующие этот способ продвижения товара, естественно, не имеют магазинов. Как же, каким образом ей увеличить товарооборот? Ответ прост. Надо увеличить количество потребителей, которые будут брать товар напрямую, без посредников, по оптовой цене. Зарегистрировавшись в компании, такой потребитель становится одновременно независимым предпринимателем. Одним из основных принципов многоуровневого маркетинга является потребление. Его суть объясняет следующая фраза: «Один продавец никогда не продаст столько, сколько продадут десять продавцов. А десять хороших продавцов никогда не продадут столько, сколько купят для себя 1000 потребителей». Давайте предположим, что тысяча потребителей купит для себя напрямую у фирмы на 500 рублей каждый. Получается 1000 x 500 рублей равно 500000 рублей – огромный товарооборот, благодаря одним потребителям.

Следующий вопрос: как организовать тысячи потребителей в рамках фирмы? Эта задача и возлагается на независимых предпринимателей. Именно потребитель приглашает в компанию таких же потребителей. А компания заплатит ему строго определенный процент с товарооборота приглашенных им людей.

Итак, смысл этого бизнеса – организовать в рамках фирмы, как можно больше независимых предпринимателей, которые одновременно являются потребителями товара.

### **Дубликация**

Организовать сотни и тысячи независимых предпринимателей позволяет следующий принцип, лежащий в основе многоуровневого маркетинга. Это дубликация. Что это такое? Слово «дублицировать» происходит от латинского «duplicare» – повторять, копировать. Давайте посмотрим, как этот принцип поможет вам построить огромные организации в многоуровневом маркетинге. Представим, что вы порекомендовали возможности бизнеса нескольким своим знакомым и два человека приняли ваше предложение. Тем самым вы сформировали первый уровень вашей организации, на котором у вас 2 человека. Теперь благодаря вашей поддержке они повторяют то же самое: приглашают по 2 человека. На вашем 2-м уровне стало 4 предпринимателя. И когда предприниматели вашего второго уровня пригласят по 2 человека, на вашем 3-м уровне будет 8 предпринимателей. Этот процесс копируется предпринимателями третьего уровня, и сколько партнеров становится на вашем 4-м уровне? Правильно, 16!

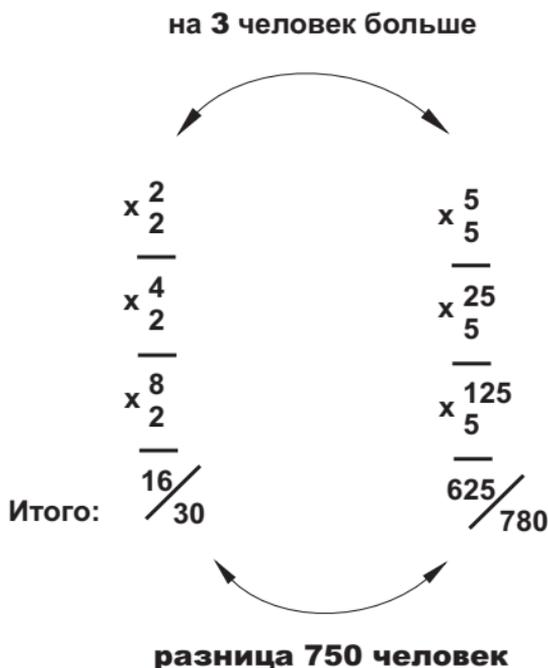


Рис. 6. Принцип дубликации

А сколько всего?  $2+4+8+16=?$  30 партнеров, хотя вы лично пригласили и обучили только двух! Хорошая работа! Но...

Если пригласить и обучить не 2, а 5 партнеров? И они дублируют этот процесс от уровня к уровню, то мы получим организацию в 780 партнеров. По сравнению с первым примером разница в 750 партнеров, но в действительности разница – всего в 3 правильно обученных бизнес-партнера! Если 780 партнеров придут на фирму и сделают заказ на 500 рублей каждый, получится огромный товарооборот. При этом никто никому ничего не продавал. Самое главное – вы должны понять, что без пошаговой системы обучения вы не сможете получить эффект дубликации.

Фактически система является основой вашего успеха в многоуровневом маркетинге – нужно только следовать ей. Поэтому выбирайте компанию, где есть выработанная пошаговая система.

Как только вы построите структуру из независимых предпринимателей и с помощью системы обучите их до третьего уровня, вы можете перестать работать активно, а организация продолжит расти. Это будет происходить потому, что вы однажды раскрутили маховик системы, и каждый предприниматель в вашей команде знает, что ему нужно делать, каков его следующий шаг к успеху, потому что у него с первого дня работы есть выработанная система.

Кроме того, система будет способствовать развитию вашего бизнеса, вне зависимости от уровня образования и социального положения предпринимателей вашей сети. Любой человек, пришедший в вашу команду, – имеет он опыт или нет – сможет построить свою структуру и достичь успеха, что является залогом и вашего успеха тоже.

## Глава 5

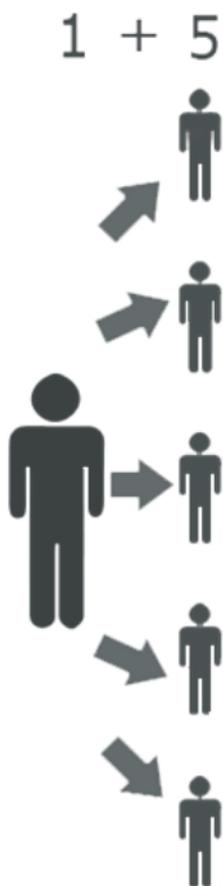
### СКОЛЬКО МОЖНО ЗАРАБОТАТЬ

Итак, вы поняли идею бизнеса, выбрали надежную компанию и начали собственный бизнес в многоуровневом маркетинге. Следуя пошаговой системе ведения бизнеса, вы пригласили пять своих знакомых, каждый из которых имеет цели и готов уделять бизнесу 10 – 15 часов в неделю.

Предположим, что вы и ваши партнеры делаете личный товарооборот по 3000 рублей в месяц. Что это за товарооборот? Это товары, купленные у фирмы для себя и своих знакомых. Мы уверены, что каждый, кто занимается бизнесом, сможет легко организовать товарооборот 3000 рублей в месяц и при этом зарабатывать или экономить около 900 рублей. Ведь мы как партнеры покупаем продукцию у фирмы по оптовой цене, которая ниже розничной на 30%. Что такое розничная цена? Это цена, по которой фирма рекомендует предлагать продукцию клиентам. Нашими клиентами, как правило, становятся те знакомые, которые не хотят вступать в бизнес.

Мы хотим, чтобы вы поняли: самым «нестабильным» звеном является величина личных товарооборотов и количество лично приглашенных людей. Дело в том, что совсем реальная ситуация, когда каждый месяц все бизнес-партнеры вашей организации покупали бы товаров на одну и ту же сумму, то есть на 3000 рублей, и приглашали в бизнес ровно по пять человек. Всегда кто-то покупает больше, кто-то – меньше. Так же дело обстоит с приглашением лю-

дей, кто-то пригласит больше, кто-то – меньше. Это жизнь. Эти обобщения и упрощения введены для того, чтобы было проще разобраться в том, как работает этот бизнес. Самое главное – понять, что смысл многоуровневого маркетинга не в личной продаже товаров, а в создании постоянно увеличивающегося товарооборота через умножение своих усилий путем приглашения и обучения новых партнеров и построения многоуровневой организации.



*Рис. 7. Ваша организация с одним уровнем бизнес-партнеров*

Итак, для простоты расчетов мы будем считать, что личный товарооборот каждого бизнес-партнера в месяц 3000 рублей и каждый, вошедший в бизнес, приглашает по пять человек.

Из графика 7 становится понятно, что в вашей организации шесть человек и общий товарооборот составляет:

$$3000 \text{ рублей} \times 6 = 18000 \text{ рублей.}$$

Благодаря вашим действиям товарооборот фирмы увеличился. Сколько вам заплатят за организацию товарооборота?

Бывают разные планы вознаграждения труда и типы компаний, но в среднем ваш остаточный доход составит 10% от товарооборота организации.

Итак, вы заработали в первый месяц:

$$18000 \text{ рублей} \times 10\% = 1800 \text{ рублей.}$$

Как дальше увеличить свой доход? Приглашать новых людей? Или обучить благодаря системе существующих партнеров, чтобы они пригласили своих знакомых в бизнес. Мы предпочитаем второй вариант. На рисунке 8 показана Ваша организация с двумя уровнями бизнес-партнеров. Итак, мы видим что, ваши пять бизнес-партнеров благодаря системе пригласили по пять человек каждый. В результате – это двадцать пять новых человек в вашей организации.

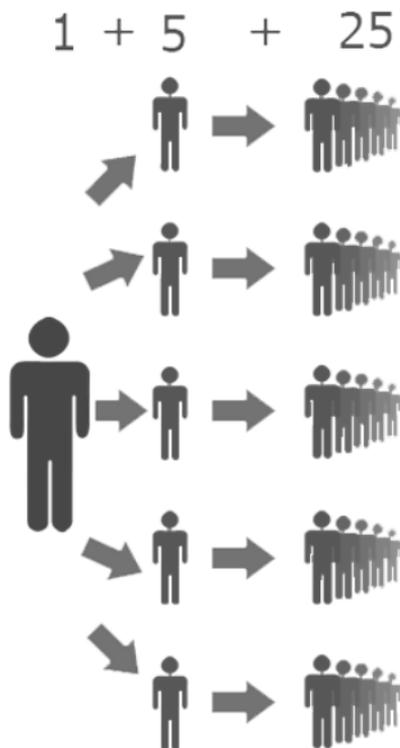
Давайте посчитаем общее количество людей в вашей организации:  $25+5+1=31$ .

$$31 \times 3000 \text{ рублей} = 93000 \text{ рублей.}$$

Ваш доход:  $93000 \times 10\% = 9300$  рублей.

При этом все ваши партнеры не работают на вас, они работают на себя и получают вознаграждение за товарооборот, созданный ими. Так на нашем примере видно, что

партнеры, которые были приглашены в компанию лично вами, получают за созданный товарооборот 18000 рублей по 1800 рублей каждый.



*Рис. 8. Ваша организация с двумя уровнями бизнес-партнеров*

А что происходит дальше: 25 человек второго уровня приглашают по пять человек каждый. Это – 125 новых человек в организации (рис. 9). При этом они не работают на вас, они работают на себя, чтобы реализовать свои мечты.

Посчитаем количество людей в вашей организации на третий месяц:

$$125+25+5+1=156.$$

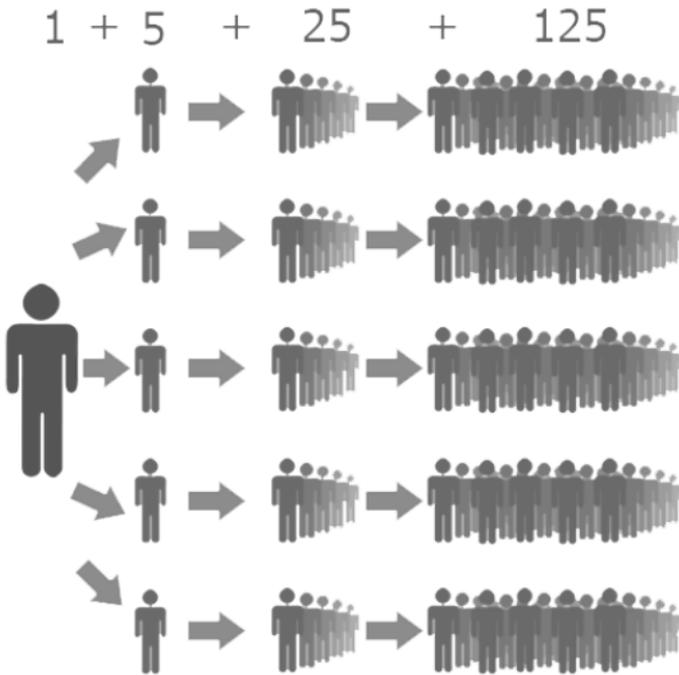


Рис. 9. Ваша организация с тремя уровнями бизнес-партнеров

Сколько зарабатываете вы?

Оборот вашей организации:

156 чел. x 3.000 рублей = 468.000 рублей в месяц.

Ваш остаточный доход:

468.000 рублей x 10% = 46.800 рублей.

На рисунке 10 мы видим, что каждый из 125 человек третьего уровня вашей организации дублирует процесс и приглашает по пять человек. В результате получается четвертый уровень, на котором 625 новых человек, и они создают свой бизнес.

Итого в вашей организации

$625+125+25+5+1=781$  человек.

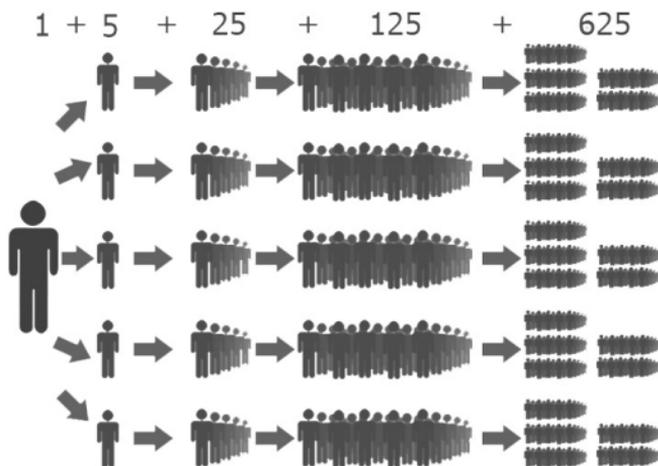


Рис. 10. Ваша организация с четырьмя уровнями бизнес-партнеров

Товарооборот организации:

$$781 \times 3000 \text{ рублей} = 2.343.000 \text{ рублей.}$$

Ваш доход составит:

$$2.343.000 \text{ руб.} \times 10\% = 234.300 \text{ рублей.}$$

Ясно, что здесь мы показали идеальный вариант развития Вашей организации. Никакой бизнес не функционирует как раз и навсегда отлаженный часовой механизм. Отсев среди бизнес-партнеров велик. Большинству приходится проходить через множество ошибок и разочарований, прежде чем удастся найти пять достойных коллег, которые будут способны в свою очередь приобщить к сети еще пятерых.

Цель этой главы - чтобы Вы поняли, что доходы в этом бизнесе не ограничены, и только Вам решать, сколько зарабатывать. Но, чтобы построить организацию, которая будет расти год от года, в геометрической прогрессии Вам придется проявить упорство и решимость, преодолеть все

препятствия и, конечно, много поработать на начальном этапе развития бизнеса.

## **Наш успех – это успех наших партнеров**

Давайте посмотрим, сколько же будут зарабатывать пять бизнес-партнеров, приглашенных лично вами, если ваша организация достигнет четвертого уровня. В организации каждого из пяти лично приглашенных вами бизнес-партнеров будет по 156 человек. Соответственно доход каждого составит 46 800 рублей. Отсюда мы можем проследить взаимосвязь: чем больше доход ваших бизнес-партнеров, тем больше ваш доход. Для того, чтобы вам зарабатывать 234 000 рублей, вам необходимо вывести на доход в 46 800 рублей пять лично приглашенных партнеров. В этом бизнесе работает принцип: чем больше доходы наших партнеров, тем больше наш доход.

## **Каждый независим**

Самое главное, что каждый из ваших партнеров будет самостоятельно, независимо от вас размещать заказы в компании и оплачивать их. А компания, в свою очередь, будет каждому выплачивать вознаграждение, положенное ему по маркетинг-плану. И каждый ваш партнер независим и работает напрямую с компанией, на тех же условиях, что и вы. Этот факт является очень важным преимуществом данного бизнеса. Взаимодействие бизнес-партнеров и компании показано на рисунке 11.

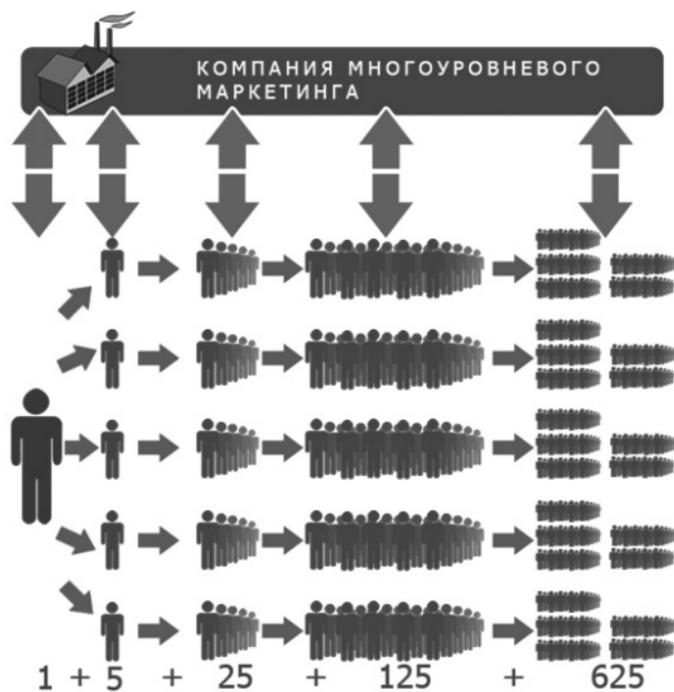


Рис. 11. Взаимодействие между компанией и независимыми предпринимателями

## Глава 6

### ПРАВИЛЬНЫЙ ВЫБОР КОМПАНИИ

Одно из наиболее важных решений, которое вы должны будете принять, чтобы построить успешный бизнес, – это выбор компании, с которой свяжете свою судьбу.

В предыдущих главах мы рассмотрели идею бизнеса многоуровневого маркетинга, и вы, наверное, поняли, что через эту индустрию можно продвигать любой товар.

Сейчас предлагаем ответить на один из главных вопросов при выборе компании: Какими характеристиками должна обладать продукция компании, чтобы идеально вписываться в идею этого бизнеса?

#### Качество

Высокое качество продукции необходимо, так как бизнес многоуровневого маркетинга предполагает многократное обращение. Что это значит? Если вы купили какой-то товар, и он вам не понравился, естественно, вы не будете его рекомендовать своим знакомым и себе больше не купите. Повторного обращения не будет. Соответственно, идея многоуровневого маркетинга работать не будет. Ведь основными принципами многоуровневого маркетинга являются личное потребление и рекомендации.

## Цены

Вопрос цены на продукцию очень важен. Вы должны спросить себя: Купите ли вы этот продукт или услугу за такую цену, не будучи партнером компании? Для того, чтобы стало понятно, о чем идет речь, мы приведем цитату их книги Рэнди Гэйджа «Как построить многоуровневую денежную машину». *«Если вы не заплатите эту цену за продукты на открытом рынке, маловероятно, что ее заплатит кто-то еще».*

*Поймите, ваш успех в бизнесе основан на продукте, попадающем к конечному потребителю, который фактически пользуется им и хочет пользоваться еще. Люди должны хотеть использовать ваш продукт и заплатить за него розничную цену».*

Поэтому цены на продукцию должны быть доступны для 80% населения страны.

## Спрос

Спрос на продукцию должен быть постоянным. Мы же хотим, чтобы наша организация делала товарооборот каждый месяц, а не раз в год. Поэтому продукция должна быть повседневного спроса. Под эту категорию попадает продукция, которой мы пользуемся каждый день, а лучше – несколько раз в день. Мы думаем, вы с нами согласитесь, что расходуемые товары (продукты питания, средства гигиены и косметика, средства бытовой химии) продаются постоянно и лучше, чем нерасходуемые товары, такие как водяные фильтры, или ювелирные изделия, или страховые программы.

## Ассортимент

Ассортимент продукции должен быть разнообразным и постоянно обновляться. Почему это необходимо? Ведь большая часть товарооборота вашей организации будет складываться из личного потребления участников сети. Выпуск новой продукции будет создавать всплеск продаж в вашей организации, ведь все люди хотят попробовать новинки. Чем чаще компания обновляет ассортимент, выпускает новые каталоги, тем лучше для вашего бизнеса.

### Какую продукцию выбрать?

Если посмотреть на индустрию в целом, мы увидим, что практически все компании стараются вводить в линейку своих продуктов как можно больше расходуемых товаров.



данные по компании - членам ассоциации прямых продаж за 2005 г.  
источник ассоциация прямых продаж

Рис. 12. Продукция реализуемая методом прямых продаж

Идеальным расходуемым товаром являются косметическая продукция и средства гигиены. По данным Российской Ассоциации прямых продаж именно на косметическую продукцию и средства гигиены приходится 90.5% объема продаж всей индустрии многоуровневого маркетинга в России и странах СНГ. Это видно на рисунке 12.

Второй вопрос, на который нам стоит ответить при выборе компании, это: Каким критериям должна соответствовать компания, с которой можно сотрудничать и строить долгосрочный и доходный бизнес?

## **Надежность**

Как проверить надежность компании?

Единственным критерием надежности компании является время ее работы на рынке России и стран СНГ. Оно должно быть более 7 лет. Дело в том, что по статистике 50% новых компаний через 2 года прекращают существовать. А через 5 лет их остается меньше 10%. Поэтому 7 лет – это рубеж, говорящий о надежности.

Компания должна входить в Российскую Ассоциацию прямых продаж [www.rdsa.ru](http://www.rdsa.ru)

Именно членство в ассоциации показывает, что с компанией смело можно начинать сотрудничать. Все компании, которые входят в ассоциацию прямых продаж – это проверенные временем, надежные компании.

## **Система**

Именно наличие пошаговой системы развития бизнеса позволит вам и вашим партнерам очень быстро продвигаться по карьерной лестнице компании.

## **Маркетинг-план**

Существуют разные типы и виды маркетинг-планов, но их анализ – это не тема данной книги. Наш совет: выбирайте компании с многоуровневым маркетинг-планом, а не одноуровневым. Именно многоуровневый маркетинг-план позволяет вам строить организацию и получать вознаграждение за работу вашей структуры. Одноуровневый маркетинг-план нацеливает вас только на личные продажи. Компании, имеющие одноуровневый маркетинг-план, не дают возможности строить организацию.

Мы уверены, что вышеперечисленные критерии помогут вам выбрать правильную компанию, с которой вы построите долгосрочный и успешный бизнес. Кстати, если вы обратитесь к бизнес-консультанту, который передал вам эту книгу, он с удовольствием расскажет о той компании, с которой он сотрудничает, и ответит на все вопросы по поводу выбора компании.

## Глава 7

### ПОЧЕМУ НЕ ВСЕ ЗАРАБАТЫВАЮТ В МНОГОУРОВНЕВОМ МАРКЕТИНГЕ?

Давайте ответим на вопрос, который чаще всего задают о многоуровневом маркетинге: «Если многоуровневый маркетинг так хорош и перспективен, почему у многих людей не получилось создать бизнес и соответственно заработать денег?»

#### **Вот несколько причин:**

##### *1. Неправильно выбрали компанию.*

То есть компания не была адаптирована к российскому рынку. В чем проявляется неадаптированность компании? Первые компании появились в Америке, и когда они пришли в Россию, то стали слепо копировать те методы работы с людьми и продукцией, которые приносили успех на Западе. При этом не учитывались особенности нашего менталитета и реальные условия российской жизни. Если на Западе привлечение дистрибьюторов через шумные многолюдные презентации с неумеренным оптимизмом и напором вызывало восторг, то в России – раздражение.

Маркетинг-планы многих компаний также не были адаптированы к экономическим реалиям в России. Например, сумма, необходимая для вступления в бизнес, составляла несколько сотен долларов, а объем закупок для получения вознаграждения или для квалификации на очередной ранг – несколько тысяч долларов. Чтобы вступить в бизнес или квалифицироваться на очередной ранг, люди зачастую занимали крупные суммы денег. Объем выку-

пленной на такую сумму продукции, естественно, не мог быть использован дистрибьюторами лично, и это обстоятельство вынуждало их активно заниматься продажами другим людям. Такие условия работы заставляли дистрибьюторов прибегать к агрессивным методам пропаганды и агитации за свою продукцию и бизнес, что, в свою очередь, зачастую приводило к нарушениям этического кодекса многоуровневого маркетинга.

### *2. Не поняли смысл этого бизнеса.*

Даже если в компании были возможности бизнеса, люди пытались организовать дело с упором на продажу, а не на построение организации.

Не разобравшись, в чем смысл этого бизнеса, приняв дополнительный вид дохода – продажи – за основной, они начали сумками, коробками эту продукцию предлагать своим знакомым, потом обращаться к незнакомым и ходить по организациям. Хотя смысл этого бизнеса – построение многоуровневой организации, благодаря которой будет создан товарооборот. Естественно, они не заработали тех денег, о которых мы говорим, и ушли из этого бизнеса. Почему они не заработали? Потому что не изучили все возможности и занимались только дополнительным видом дохода – продажами.

### *3. Столкнулись с непониманием со стороны близких.*

Большинство населения нашей страны привыкло к традиционной жизненной схеме – работе по найму. В природе людей – бояться изменений, бояться выходить за рамки той схемы, алгоритма, к которому они привыкли. Почему мы боимся изменений? Ответ на этот вопрос можно найти в психофизиологии человека. Сегодня все уже знают, что основу психики определяет подсознание. А вся наша жизнь – борьба сознания и бессознательного, человеческого и животного. Если мы хотим перемен в жизни,

то надо понять, почему, несмотря на наше искреннее желание добиться успеха, мы для этого мало что делаем или не делаем ничего.

У сознания и подсознания разные цели. Цель сознания – это то, что вы хотите, а подсознания – сохранение жизни, это ваш телохранитель. Ведь совсем недавно, в эволюционном смысле, человек жил во враждебном окружении, где его выход из пещеры мог быть смертельно опасным. Мир вокруг человека изменился, но реакция подсознания всегда работает на сохранение жизни. Иногда бессознательное так заботится о нас, что наша осторожность доходит до бездействия. Предел мечтаний нашего подсознания – диван и телевизор – никакой угрозы жизни и здоровью, никакого физического риска. Когда мы пытаемся что-то поменять в жизни – подсознание тут же видит угрозу и возвращает нас на диван. Финансовая независимость, роскошь, благополучие? Нет, выживание любой ценой. Вот именно поэтому, когда мы принимаем решение, в нашей голове рождаются мысли: куда ты лезешь? А вдруг не получится? Зачем рисковать? Лишь тот, кто научится управлять своим подсознанием, добьется успеха, а кто не научится, – возвратится к дивану.

Что произойдет в вашей ситуации, когда к вам в руки попала информация о том, что сегодня в России через несколько лет вы можете обеспечить себе финансовую свободу и жить по-другому? Вы изучили все материалы, и вас это заинтересовало. Воодушевленные этой идеей, вы приходите домой и начинаете родственникам и друзьям с энтузиазмом рассказывать о бизнесе. И что слышит в ответ большинство людей? Им говорят: «У тебя ничего не получится, уже поздно, иди, ищи высокооплачиваемую работу, а не витай в облаках». Отсюда вопрос: почему не поддерживали родственники? Да потому, что их бессознательное

говорит им: бизнес – это сложно, опасно, и нужно вас отговорить, чтобы вы не подвергались опасности. Ведь все неизвестное нас пугает. Поэтому предоставьте родственникам информацию об этом бизнесе. Они вас поддержат, когда будут знать, что опасности нет. Поймите, нам всегда проще остаться там, где мы есть, чем идти через трудности к успеху и процветанию. Теперь вы знаете, почему. Это – в нашей природе.

## Глава 8

### ОСНОВНЫЕ ВОПРОСЫ

*1. Сколько денег нужно вложить, чтобы начать бизнес в многоуровневом маркетинге?*

Ваши инвестиции в бизнес будут складываться из двух статей: первая – регистрационный взнос в компанию (он, как правило, не превышает 200 рублей), вторая – это приобретение продукции компании для личного использования и покупка необходимых маркетинговых материалов. В итоге, чтобы начать бизнес в многоуровневом маркетинге, вам потребуется около 3000 рублей. В дальнейшем потребуются вложения для посещения обучающих мероприятий, покупки литературы и маркетинговых материалов. Важно понять, что самый главный ресурс в этом бизнесе – мы. И вкладываем деньги в себя.

*2. Через какое время я смогу выйти на приличный доход?*

Это зависит исключительно от вас. Определяется все вашим желанием достичь финансовой свободы и вашей настойчивостью. Как правило, для построения дохода в несколько десятков тысяч рублей в месяц понадобится от 2 до 4 лет. Следует отметить, что ваши доходы сначала будут малы, а затем постоянно увеличиваться: «Нигде вы не работаете так усердно за столь ничтожное вознаграждение вначале, и так мало за столь огромные доходы – в конце».

*3. Как компания будет отслеживать мою деятельность?*

При регистрации в компанию вам присвоят персональный номер, который вы будете указывать, когда дела-

ете заказ на продукцию или регистрируете нового партнера. С помощью этого номера и своей автоматизированной системы компания будет вести учет вашей деятельности. По итогам каждого месяца или периода вы будете получать отчет о работе вашей организации. В данном отчете вы увидите следующие важные параметры вашего бизнеса: товарооборот организации, количество вновь пришедших людей и доход, который начислен вам и вашим партнерам. Деньги, которые вам начислены, компания переведет на ваш расчетный счет в банке после подписания вами акта приемки-сдачи работ.

#### *4. Где я найду первых пять партнеров?*

Своих бизнес-партнеров мы предлагаем подбирать из числа родственников, друзей и знакомых. Если вы поймете, как работает принцип многоуровневого маркетинга, то проблем с нахождением бизнес-партнеров у вас не будет. Позвольте еще раз его объяснить. Например, вы знаете 30 человек – это ваши потенциальные кандидаты. В свою очередь, ваши знакомые знают как минимум 30 человек.

Соответственно, ваш район поиска тех людей, которые подойдут для работы в этом бизнесе, равен 900 человек. Это же бизнес рекомендаций. В случае отказа знакомых от вашего бизнес-предложения, вы можете у них спросить, знают ли они кого-нибудь, кому было бы интересно узнать, как через 2 – 4 года зарабатывать 5000 долларов в месяц, независимо от того, отдыхает он или работает. Действуя по этой схеме, вы обязательно найдете своих 5 серьезных бизнес-партнеров. Самое главное: не останавливайтесь после того, как третий ваш знакомый сказал: «Мне это не подходит».

#### *5. Где брать клиентов и нужно ли продавать?*

В то время, пока вы будете подбирать себе пять серьезных бизнес-партнеров, у вас появится очень много людей, которые не захотят вступить в бизнес. Наша рекоменда-

ция – предложите им продукцию компании. Расскажите о своих впечатлениях от ее использования. Мы уверены, что большинство захотят приобрести у вас продукцию фирмы. В этом бизнесе вы не продаете, а рекомендуете, так как сами пользуетесь товарами данной фирмы.

*6. Сколько времени нужно, чтобы развивать бизнес?*

Чтобы раскрутить свой бизнес вам нужно от 10 до 15 часов в неделю. На что уходит это время? Личное развитие и обучение, раздача информационных наборов, инструктирование ваших бизнес-партнеров, оформление заказов, встречи с клиентами и партнерами, посещение обучающих мероприятий.

*7. Откуда в компании берутся деньги на оплату вознаграждения предпринимателям, и хватает ли денег на всех при большом росте участников бизнеса?*

За счет оптимизации процесса продаж компании сэкономленные деньги направляют на выплату вознаграждения независимым предпринимателям, так как именно они являются организаторами товарооборота. Ведь компания продает продукт напрямую потребителям, минуя цепочку посредников. До 32 % от товарооборота компании направляют на поощрение независимых предпринимателей. Выплаты производятся согласно маркетинг-плану компании. Все предприниматели работают с компанией напрямую, то есть заказывают продукцию у компании, а не у своего вышестоящего партнера и соответственно получают вознаграждение напрямую от компании за созданный товарооборот. Компания выплачивает деньги с товарооборота организации снизу вверх по структуре. Фирму не волнует, кто пришел раньше в бизнес, а кто позже. Если предприниматель пришел в бизнес позже, а организовал товарооборот больший, чем у вышестоящего партнера, то он и получит большее вознаграждение.

## Глава 9

# МНОГОУРОВНЕВЫЙ МАРКЕТИНГ – НЕОБХОДИМОСТЬ?!

1. Многоуровневый маркетинг – это собственный бизнес. А для современного человека собственный бизнес на сегодняшний день является необходимостью. Вы спросите: почему? Давайте разделим жизнь человека на основные этапы. В основу деления положим возраст и доходы в каждом конкретном возрасте. Этапов получится всего три. 1-й этап – 20 – 25 лет – мы зависим от родителей, уровень доходов очень мал. 2-й этап – 25 – 50 лет – наиболее активный период, уровень карьеры и доходов максимален. 3-й этап – после 50 лет – пассивный период, уровень доходов снижается, активность падает. В этот сложный этап жизни у большинства людей остаются лишь пенсия и надежда на помощь детей.



Рис. 13.

Мы уверены, что вас не устраивает такое развитие событий, поэтому мы предлагаем вам другой сценарий жизни.

В активный период вы создаете собственный бизнес в многоуровневом маркетинге. Тогда график ваших доходов будет выглядеть следующим образом. Ваши доходы будут с течением времени только возрастать, так как вы просто раскрутили маховик системы.

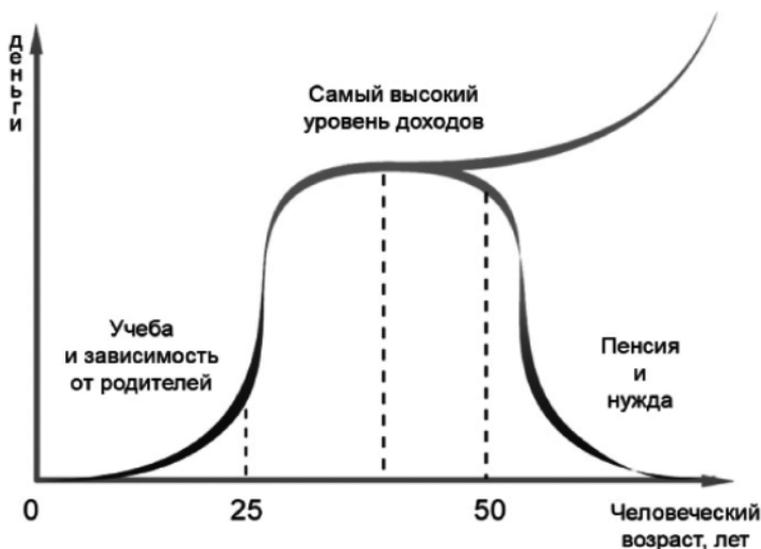


Рис. 14.

Какой график вам больше нравится? Спросите себя прямо сейчас.

2. Бизнес многоуровневого маркетинга работает на вас, а не ВЫ – на него!

В жизни мы можем быть свидетелями того, как люди работают на бизнес, забыв о том, ради чего его создавали. Как совместить бизнес, стремление к материальному благополучию с жизнью, в которой кроме работы есть еще любовь, друзья, дети? Генрих Эрдман в книге «Пять шагов

к богатству или путь к финансовой свободе в России» показывает двух людей, стремящихся к богатству, но совершенно по-разному относящихся к своей жизни.

*«Первый. Его мобильный телефон включен и днем и ночью, с утра до самого позднего вечера, он разрывается от звонков тех людей, которым срочно необходимо с ним поговорить. Семья видит его несколько часов в неделю, жена не помнит, когда последний раз проводила с ним вечер вдвоем. Здоровье начинает шалить оттого, что некогда заниматься спортом, питаться приходится нерегулярно, и главное – нервы сдают с каждым днем все больше и больше. Спиртное – лучший способ решения различных вопросов, и алкоголь стал ежедневной нормой. Отлучиться из города больше чем на 3 дня не представляется возможным, о долгосрочном отдыхе и говорить не приходится. Отдыхать он не умеет вообще, так как постоянно думает о делах, которые ему предстоит решать, и даже ночью, несмотря на усталость, он не может подолгу заснуть. Страх потерять нажитое преследует его каждую минуту.*

*Второй. Ставит семью превыше всего. Свободное время позволяет ему вести здоровый образ жизни. Фитнес, правильное питание и железные нервы позволяют чувствовать себя здоровым человеком. Большую часть времени он путешествует и занимается своим любимым делом. Работая, он выкладывается на 100 %, отдыхая, не вспоминает о работе вообще. Он не зависит ни от чиновников, ни от контрактов, ни от решений каких-то людей. Он видит, как растут его дети, и старается дать им все то лучшее, чего достиг в этой жизни сам.*

*Какой жизнью вы хотите жить? Выбирать вам! Конечно, мы описали крайности, и таких людей немного. Что-то – от первого, что-то – от второго... Но чего больше – к какому образу вы стремитесь.*

*Два человека идут к одной цели – богатству, но один из них, пожалуй, забыл, для чего оно ему необходимо и ради кого он отправился в этот нелегкий путь».*

Многоуровневый маркетинг позволяет любому человеку создать образ жизни, которым живет второй герой из книги Генриха Эрдмана.

3. Многоуровневый маркетинг – это деятельность, в которой вы создаете для себя остаточный доход. Что это такое?

Есть два вида дохода:

**Линейный доход** – это доход, который поступает от вашей трудовой деятельности и прекращает поступать, когда вы перестаете работать. Ходите на работу месяц – получаете зарплату, а если не ходите – не получаете.

**Остаточный доход** – это доход, который поступает к вам 24 часа в сутки независимо от того, пришли вы на работу или нет. Все успешные люди стремятся к деятельности, которая приносит остаточный доход. Самый простой пример остаточного дохода: вы положили 100000 рублей в банк под 9% годовых на депозит, и банк в качестве процентов по вкладу выплатит вам 750 рублей за месяц. Эти деньги поступят к вам независимо от того, будете ходить на работу или нет. Если вы положили на депозит 10.000.000 рублей, то ваши ежемесячные проценты по вкладу составят 75000 рублей.

Мы думаем, что все бы хотели получать остаточный доход 75000 рублей в месяц. У вас есть два варианта создания такого остаточного дохода:

Вариант первый.

Создать капитал в 10.000.000 рублей и получать проценты от его работы. Сколько времени потребуется на создание такого капитала, если средняя зарплата россиянина 10.000 рублей?

Вариант второй.

Построить бизнес в многоуровневом маркетинге, используя 2 – 3 часа свободного времени в день. Сколько времени потребуется, чтобы создать такой остаточный доход в многоуровневом маркетинге? Построение такого дохода занимает от 3 до 5 лет.

4. В многоуровневом маркетинге у вас появляется много свободного времени, которое вы не задействуете в процесс развития бизнеса. Вы сможете сами воспитывать своих детей, а не отдавать на воспитание другим людям, заниматься любимыми делами, спортом, путешествовать, открывая для себя новые чудесные места.

Одним словом, жить свободной жизнью.

5. В многоуровневом маркетинге вы познакомитесь с огромным количеством новых друзей из разных городов и стран. Общение людей-единомышленников, совместные встречи, обучающие мероприятия, международные конференции. Это еще одна важная возможность, которая привлекает людей в этот бизнес.

6. В многоуровневом маркетинге жизнь людей наполняется новым смыслом. Его можно назвать образованием, меняющим жизнь, потому что вы научитесь ставить собственные цели и их достигать, строить отношения с другими людьми, жить полноценной жизнью для себя и своей семьи.

## ИТОГИ

Используя и передавая информацию, изложенную в данной книге, я и мои партнеры построили большой бизнес в одной из компаний многоуровневого маркетинга и обеспечили себе и своим семьям высокий уровень жизни. В нашей сегодняшней жизни нет начальников и подчиненных, будильника, нелюбимой работы, кредитов, финансового риска. А есть собственный бизнес, партнерские отношения, возможность распоряжаться своим временем, свобода. Если вы последуете нашему примеру и будете передавать данную информацию, используя книгу, своим друзьям, родственникам, коллегам по работе, то знайте: некоторые из них начнут присоединяться к вашему бизнесу, и вы будете зарабатывать деньги.

Многие думают, что обладание материальными ресурсами: недвижимостью, землей, фабриками и заводами – определяет богатство. Нет, сегодня мы с вами из века индустриального вступили в век информационный, где простой человек, не обладающий материальными ресурсами, может стать миллионером за считанные годы. Нужно лишь желание. В этом веке работает принцип: «Кто владеет информацией, тот владеет миром». Мне очень нравится фраза Билла Гейтса: «Скорость, с которой вы получаете, обрабатываете и используете информацию, определяет, выиграете вы или проиграете». Хорошо сказано, не правда ли? И сказал это самый богатый человек планеты.

Как вы распорядитесь информацией, которую только что прочитали?

Есть два варианта: первый – не использовать ее; второй, более трудный – начать применять.

Если вы выбираете второй вариант, то вам необходимо сделать следующий шаг – присоединиться к надежной компании многоуровневого маркетинга и начать бизнес.

Действуйте!

Все в ваших руках.