

ДОН ФЭЙЛЛА, НЭНСИ ФЭЙЛЛА

DON & NANCY FAILLA

ПРЯМЫЕ ОТВЕТЫ НА ЧАСТО ЗАДАВАЕМЫЕ ВОПРОСЫ ОБ MLM

JUST THE FAQs ABOUT NETWORK MARKETING

Прямые ответы на часто задаваемые вопросы об MLM / Дон Фэйлла, Нэнси Фэйлла. — Пер. с англ. Р. Захарчева. — М.: «Издательство ФАИР», 2006. — 96 с: ил.— (Золотой фонд MLM).

ISBN 5-8183-1203-8 (рус.) ISBN 1-933057-30-0 (англ.)

В книге даны исчерпывающие ответы примерно на 100 наиболее часто задаваемых вопросов относительно сетевого маркетинга: можно ли совместить MLM-бизнес с основной работой; где получить информацию о продукте; сколько можно заработать в сетевом маркетинге; в чем преимущество семейного бизнеса; как происходит обучение и др. Авторы охватили весь круг вопросов — от вопросов, задаваемых людьми, которые только присматриваются к сетевому маркетингу и новичков до опытных дистрибьюторов.

Для широкого круга читателей.

ВВЕДЕНИЕ	5
Часть первая Вопросы, которые обычно задают кандидаты	6
СКОЛЬКО МНЕ БУДЕТ СТОИТЬ ВСТУПЛЕНИЕ В СЕТЕВОЙ БИЗНЕС?	6
ЧТО ТАКОЕ СЕТЕВОЙ МАРКЕТИНГ И КАК ОН РАБОТАЕТ?.....	6
СУЩЕСТВУЮТ ЛИ ДРУГИЕ ТЕРМИНЫ, ОБОЗНАЧАЮЩИЕ ТО ЖЕ, ЧТО «СЕТЕВОЙ МАРКЕТИНГ»?.....	6
КОГДА ВОЗНИКЛА КОНЦЕПЦИЯ СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА?	6
МОЖНО ЛИ НАЗВАТЬ БИЗНЕС СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА ПИРАМИДОЙ?	6
КАК НАЧАТЬ РАБОТАТЬ В СЕТЕВОМ МАРКЕТИНГЕ?	7
СКОЛЬКО ДЕНЕГ Я СМОГУ ЗАРАБОТАТЬ В СЕТЕВОМ МАРКЕТИНГЕ?.....	7
СКОЛЬКО ПОЛУЧАЮТ ТЕ, КТО НАХОДИТСЯ В ВЫСШЕМ ЭШЕЛОНЕ СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА?.....	7
КАК МНЕ РЕШИТЬ, С КАКИМ ПРОДУКТОМ ИЛИ УСЛУГОЙ РАБОТАТЬ?.....	8
ГДЕ Я МОГУ ПОЛУЧИТЬ ИНФОРМАЦИЮ О ПРОДУКТЕ?	8
МОГУ ЛИ Я РАСПРОСТРАНЯТЬ НЕСКОЛЬКО ПРОДУКТОВ ОДНОВРЕМЕННО?	8
ПОДДЕРЖИВАЮТ ЛИ КОМПАНИИ СВОИХ ДИСТРИБЬЮТОРОВ И ОБЕСПЕЧИВАЮТ ЛИ ИХ ОБУЧЕНИЕ?	8
К КОМУ Я МОГУ ОБРАТИТЬСЯ ЗА СОВЕТОМ И ПОМОЩЬЮ?	8
ДОЛЖЕН ЛИ Я БЫТЬ ГЕНИЕМ ПРОДАЖ, ЧТОБЫ ПРЕУСПЕТЬ В СЕТЕВОМ МАРКЕТИНГЕ?.....	9
ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ЛИ ПРЕДЛАГАЕМЫЕ В СЕТЕВОМ МАРКЕТИНГЕ ТОВАРЫ И УСЛУГИ ВЫСОКОГО КАЧЕСТВА И СТОЯТ ЛИ ОНИ ТЕХ ДЕНЕГ, КОТОРЫЕ ЗА НИХ НУЖНО ЗАПЛАТИТЬ?	9
КАК СКОРО ПОСЛЕ ПРИХОДА В СЕТЕВОЙ МАРКЕТИНГ Я ПОЛУЧУ ПЕРВУЮ ПРИБЫЛЬ?.....	9
ДОЛЖЕН ЛИ Я ОСТАВИТЬ СВОЮ СЛУЖБУ, ЧТОБЫ НАЧАТЬ РАБОТАТЬ В СЕТЕВОМ МАРКЕТИНГЕ?	10
МОЖЕТ ЛИ У МЕНЯ БЫТЬ НЕСКОЛЬКО СПОНСОРОВ В ОДНОЙ И ТОЙ ЖЕ КОМПАНИИ?	10
МОГУ ЛИ Я ОКАЗАТЬСЯ СЛИШКОМ МОЛОДЫМ ИЛИ СЛИШКОМ СТАРЫМ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ РАБОТАТЬ В СЕТЕВОМ МАРКЕТИНГЕ?	10
ПРИДЕТСЯ ЛИ МНЕ ПРИОБРЕТАТЬ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, ТАКОЕ КАК МОБИЛЬНЫЙ ТЕЛЕФОН ИЛИ КОМПЬЮТЕР?	10
СКОЛЬКО ВРЕМЕНИ Я ДОЛЖЕН БУДУ ТРАТИТЬ НА СЕТЕВОЙ МАРКЕТИНГ?.....	11
ЕСЛИ Я РЕШУСЬ ПРИСОЕДИНИТЬСЯ К СЕТЕВОМУ МАРКЕТИНГУ, МОГУ ЛИ Я БЫТЬ УВЕРЕН, ЧТО ПОСТУПИЛ ПРАВИЛЬНО?	11
ДОЛЖЕН ЛИ Я ПОСЕЩАТЬ КАКИЕ-ТО УЧЕБНЫЕ ЗАВЕДЕНИЯ, ПРЕЖДЕ ЧЕМ НАЧАТЬ РАБОТУ В СЕТЕВОМ БИЗНЕСЕ?.....	11
НЕОБХОДИМО ЛИ МНЕ ИМЕТЬ МНОГО РОДСТВЕННИКОВ, ДРУЗЕЙ И ЗНАКОМЫХ, ЧТОБЫ МОЙ БИЗНЕС БЫСТРО СДВИНУЛСЯ С МЕРТВОЙ ТОЧКИ?	12
МОЖНО ЛИ НАЗВАТЬ СЕТЕВОЙ МАРКЕТИНГ СТАБИЛЬНЫМ БИЗНЕСОМ, ИЛИ ЭТО ОЧЕРЕДНОЕ МОДНОЕ ПОВЕТРИЕ?.....	12
СМОГУ ЛИ Я ДОСТИЧЬ НОВОГО УРОВНЯ ЖИЗНИ ПРИ ПОМОЩИ СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА?.....	12
ПРИДЕТСЯ ЛИ МНЕ ХОДИТЬ ПО ДОМАМ, РАСПРОСТРАНЯЯ ТОВАРЫ?	12
НЕОБХОДИМО ЛИ МНЕ ЗАКОНЧИТЬ КОЛЛЕДЖ ИЛИ ИНОЕ УЧЕБНОЕ ЗАВЕДЕНИЕ В СФЕРЕ БИЗНЕСА, ЧТОБЫ ПРЕУСПЕТЬ В СЕТЕВОМ МАРКЕТИНГЕ?	12
СМОГУ ЛИ Я, БУДУЧИ МАТЕРЬЮ СЕМЕЙСТВА, ПРЕУСПЕТЬ В СЕТЕВОМ МАРКЕТИНГЕ И ПРИ ЭТОМ ВЕСТИ ДОМАШНЕЕ ХОЗЯЙСТВО?	13
Я ХОТЕЛ (ХОТЕЛА) БЫ ЗАНЯТЬСЯ СЕТЕВЫМ МАРКЕТИНГОМ, НО МОЯ СУПРУГА (МОЙ СУПРУГ) ПРОТИВ. ЧТО МНЕ ДЕЛАТЬ?.....	13
НЕОБХОДИМО ЛИ МНЕ ОДЕВАТЬСЯ И ВЕСТИ СЕБЯ ОПРЕДЕЛЕННЫМ ОБРАЗОМ, ЧТОБЫ ДОСТИЧЬ УСПЕХА? ..	13
Часть вторая Вопросы, которые обычно задают начинающие дистрибьюторы.....	14
КАК МНЕ ВСТУПИТЬ В КОНТАКТ С ЛЮДЬМИ И ДАТЬ ИМ ПОНЯТЬ, ЧТО Я РАБОТАЮ В СЕТЕВОМ БИЗНЕСЕ?.....	14

ЕСЛИ Я УПОМЯНУ СЕТЕВОЙ МАРКЕТИНГ В РАЗГОВОРЕ С ДРУЗЬЯМИ ИЛИ ЧЛЕНАМИ МОЕЙ СЕМЬИ, НЕ ПОДУМАЮТ ЛИ ОНИ, ЧТО Я ИМ ЧТО-ТО НАВЯЗЫВАЮ?	14
ПРИДЕТСЯ ЛИ МНЕ ДАВАТЬ МНОГО РЕКЛАМНЫХ ОБЪЯВЛЕНИЙ?	14
У МЕНЯ НИКОГДА НЕ БЫЛО СВОЕГО БИЗНЕСА. БУДУТ ЛИ У МЕНЯ ПРОБЛЕМЫ?	14
ДОЛЖЕН ЛИ Я БЫТЬ ЭКСПЕРТОМ В ТОМ, ЧТО КАСАЕТСЯ ПРОДАВАЕМОГО МНОЮ ТОВАРА ИЛИ ОКАЗЫВАЕМОЙ УСЛУГИ?.....	15
КАК ЛУЧШЕ ВСЕГО ОБЪЯСНИТЬ ПОТЕНЦИАЛЬНОМУ КАНДИДАТУ ПРЕИМУЩЕСТВА СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА?	15
КАКИМИ КАЧЕСТВАМИ ДОЛЖЕН ОБЛАДАТЬ ПЕРСПЕКТИВНЫЙ КАНДИДАТ?.....	15
КАК БОРОТЬСЯ СО СТРАХОМ ПОЛУЧИТЬ ОТКАЗ?	15
ЧТО ТАКОЕ ДАУНЛАЙН?	16
СОЗДАВ ДАУНЛАЙН, ДОЛЖЕН ЛИ Я СПОНСИРОВАТЬ НОВЫХ КАНДИДАТОВ?	16
В ЧЕМ ПРЕИМУЩЕСТВА ПОСТРОЕНИЯ ДАУНЛАЙНА? НЕ ВЫГОДНЕЕ ЛИ ПРОСТО ПРОДАВАТЬ ПРОДУКТ?	16
КАК ЛУЧШЕ РАБОТАТЬ С ЧЛЕНАМИ СВОЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ — ИНДИВИДУАЛЬНО ИЛИ В ГРУППАХ?	16
КАК СКОРО ПОСЛЕ ТОГО, КАК Я СПОНСИРОВАЛ НОВОГО КАНДИДАТА, Я МОГУ ПРЕДЛОЖИТЬ ЕМУ ВОЗГЛАВИТЬ СОБСТВЕННЫЙ ДАУНЛАЙН?	16
КАКОВА МОЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КАК СПОНСОРА ПЕРЕД ЧЛЕНАМИ МОЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ?	17
ЕСЛИ У КЛИЕНТА ВОЗНИКАЕТ ПРОБЛЕМА, КТО ДОЛЖЕН ПОМОЧЬ ЕМУ РЕШИТЬ ЕЕ?.....	17
НАСКОЛЬКО БОЛЬШУЮ ОРГАНИЗАЦИЮ Я ДОЛЖЕН СТРЕМИТЬСЯ СОЗДАТЬ?	17
СТОИТ ЛИ МУЖЬЯМ И ЖЕНАМ ТЕХ, КТО ВЫБРАЛ СЕТЕВОЙ МАРКЕТИНГ, ПРИСОЕДИНИТЬСЯ К БИЗНЕСУ СУПРУГОВ?	17
КАКИЕ ПРОБЛЕМЫ МОГУТ ВОЗНИКНУТЬ В СЛУЧАЕ, ЕСЛИ Я БУДУ РАБОТАТЬ ДОМА?	17
КАКОВЫ РЕАЛЬНЫЕ РАЗМЕРЫ МОЕГО ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ЗА ПРОДАЖИ В МОЕМ ДАУНЛАЙНЕ?	18
МОГУ ЛИ Я БЫТЬ УВЕРЕН, ЧТО ПОЛУЧАЮ ВСЕ, ЧТО МНЕ ПРИЧИТАЕТСЯ?	18
КТО ОТВЕЧАЕТ ЗА ЗАПОЛНЕНИЕ БЛАНКОВ ЗАКАЗОВ И МНОГО ЛИ ВРЕМЕНИ ЗАНИМАЕТ ИХ ЗАПОЛНЕНИЕ?	18
КТО ДОЛЖЕН ОБУЧАТЬ МЕНЯ?	18
ДОСТУПНЫ ЛИ ЭФФЕКТИВНЫЕ ТРЕНИНГ-ТЕХНОЛОГИИ? КАК НАСЧЕТ КУРСОВ, ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ И СЕМИНАРОВ?.....	18
КАКОВ САМЫЙ ГЛАВНЫЙ ФАКТОР УСПЕХА В СЕТЕВОМ МАРКЕТИНГЕ?	18
ПО КАКИМ ПРИЧИНАМ ЧЕЛОВЕК МОЖЕТ ПОТЕРПЕТЬ НЕУДАЧУ В СЕТЕВОМ МАРКЕТИНГЕ?	19
СТОИТ ЛИ МНЕ ПЫТАТЬСЯ ПРИВЛЕЧЬ ДИСТРИБЬЮТОРОВ ИЗ ЧУЖИХ ДАУНЛАЙНОВ?.....	19
КАК МНЕ ОПРЕДЕЛИТЬ, ЧТО КАНДИДАТ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО СЕРЬЕЗЕН И СТОИТ ТРАТИТЬ ВРЕМЯ НА ОБЩЕНИЕ С НИМ И ЕГО ОБУЧЕНИЕ?.....	19
Часть третья Вопросы, которые обычно задают опытные дистрибьюторы.....	20
НУЖНО ЛИ ХРАНИТЬ МНОГО ТОВАРА У СЕБЯ ДОМА?	20
ПОНАДОБИТСЯ ЛИ ГРУЗОВИК ИЛИ МИКРОАВТОБУС?.....	20
МОГУ ЛИ Я КОМПЕНСИРОВАТЬ СВОИ ТОРГОВЫЕ ИЗДЕРЖКИ?	20
НЕСУ ЛИ Я ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА НЕКАЧЕСТВЕННЫЙ ТОВАР, РАСПРОСТРАНЯЕМЫЙ ЧЕРЕЗ МОЙ ДАУНЛАЙН?	20
КАК ПОДДЕРЖИВАТЬ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТЬ В БИЗНЕСЕ — СВОЮ И СВОЕГО ДАУНЛАЙНА?	20
ДОЛЖЕН ЛИ Я СКОНЦЕНТРИРОВАТЬ УСИЛИЯ ТОЛЬКО НА ПРИВЛЕЧЕНИИ ДИСТРИБЬЮТОРОВ И ЗАБЫТЬ О РОЗНИЧНЫХ ПРОДАЖАХ ТОВАРА?.....	20
КАК ВЫЙТИ ЗА ПРЕДЕЛЫ КРУГА ДРУЗЕЙ, СЕМЬИ, СЛУЧАЙНЫХ ЗНАКОМЫХ?	21
ЕСЛИ Я ЗНАЮ НЕСКОЛЬКИХ ЛЮДЕЙ В СОСЕДНЕМ ГОРОДЕ, СТОИТ ЛИ ОКАЗЫВАТЬ ПОДДЕРЖКУ ИМ ВСЕМ ИЛИ ВЫБРАТЬ КОГО-ТО ОДНОГО И ДАТЬ ЕМУ ВОЗМОЖНОСТЬ РАБОТАТЬ С ОСТАЛЬНЫМИ?.....	21
ЕСЛИ Я ПЕРЕЕДУ В ДРУГОЙ ГОРОД ИЛИ ШТАТ, МОЖНО ЛИ ПРОДОЛЖАТЬ ВЕСТИ СВОЙ БИЗНЕС?	21
КОГДА МОЖНО ОСТАВИТЬ ПОСТОЯННУЮ РАБОТУ И ЗАНЯТЬСЯ ТОЛЬКО MLM-БИЗНЕСОМ?.....	21

В ЧЕМ ЗАКЛЮЧАЮТСЯ ПРЕИМУЩЕСТВА ОРГАНИЗАЦИИ С ТРЕМЯ И БОЛЕЕ УРОВНЯМИ?.....	21
ЕСТЬ ЛИ ВОЗМОЖНОСТИ НАЛАДИТЬ КОНТАКТЫ С ЛЮДЬМИ, ЖИВУЩИМИ В ДРУГИХ СТРАНАХ?	21
КАКИЕ СРЕДСТВА НУЖНО ВЛОЖИТЬ В БИЗНЕС, ЧТОБЫ ОН РАЗВИВАЛСЯ БЫСТРЕЕ?	21
РАБОТАЯ С СУПРУЖЕСКОЙ ПАРОЙ, МОЖНО ЛИ РАССЧИТЫВАТЬ, ЧТО И МУЖ И ЖЕНА ЗАИНТЕРЕСУЮТСЯ МОИМ ПРЕДЛОЖЕНИЕМ?	21
ДОЛЖЕН ЛИ Я СОСРЕДОТОЧИТЬ ВНИМАНИЕ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ НА ПРИВЛЕЧЕНИИ К РАБОТЕ ЛЮДЕЙ В СВОЕМ РАЙОНЕ?	22
МОЙ СПОНСОР УШЕЛ ИЗ БИЗНЕСА. ЧТО МНЕ ДЕЛАТЬ?	22
ЕСЛИ АПЛАЙН НЕ ПОМОГАЕТ, МОЖНО ЛИ СМЕНИТЬ ЕГО?	22
ДО КАКОГО УРОВНЯ В МОЕЙ СЕТИ СЛЕДУЕТ ОКАЗЫВАТЬ ЛЮДЯМ ПРЯМУЮ ПОДДЕРЖКУ?.....	22
КАКОВ ПОТЕНЦИАЛ MLM-КОНЦЕПЦИИ?	22
ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ Я НЕ НАШЕЛ В ЭТОЙ КНИГЕ ОТВЕТ НА СВОЙ ВОПРОС?.....	22
ЧТО ТАКОЕ «БЕССОВЕЩАТЕЛЬНАЯ СИСТЕМА»?	22
КТО ИМЕЕТ ПРАВО НОСИТЬ ЗОЛОТОЙ ЗНАЧОК «ХОЗЯИН СВОЕЙ ЖИЗНИ»?	22
ЧТО ОТВЕЧАТЬ, ЕСЛИ КТО-НИБУДЬ СПРОСИТ МЕНЯ О ЗНАЧКЕ «ХОЗЯИН СВОЕЙ ЖИЗНИ»?	22
ПОЧЕМУ КАЖДЫЙ, КТО РАБОТАЕТ В СЕТЕВОМ МАРКЕТИНГЕ, ДОЛЖЕН ПОСТОЯННО НОСИТЬ ЗНАЧОК «ХОЗЯИН СВОЕЙ ЖИЗНИ»?	23
НУЖНО ЛИ МНЕ СОЗДАВАТЬ СВОЙ СОБСТВЕННЫЙ ВЕБ-САЙТ?.....	23
КАК МНЕ ПОЛУЧИТЬ БИЗНЕС-КАРТУ «УЧИТЕЛЬ ЖИЗНИ»?	23
НЕОБХОДИМО ЛИ МНЕ СОСТАВИТЬ СПИСОК ИЗ 100 ФАМИЛИЙ, ДЛЯ ТОГО ЧТОБЫ НАЧАТЬ СВОЙ БИЗНЕС?	23
КАКОВЫ САМЫЕ БОЛЬШИЕ ПРОБЛЕМЫ, С КОТОРЫМИ СТАЛКИВАЮТСЯ ПРОДАВЦЫ В СЕТЕВОМ МАРКЕТИНГЕ?	23
СЛОВАРЬ.....	24

ВВЕДЕНИЕ

Нэнси и я работаем в сетевом маркетинге свыше четверти века. 38 лет в этом бизнесе были успешными, захватывающе интересными и, самое главное, принесли нам массу удовольствия! Мы вырастили двоих прекрасных сыновей; и благодаря сетевому маркетингу можем посвящать свое время тому, что нам нравится. Нэнси и я имели возможность уделять Дугласу и Грегори столько времени, сколько было необходимо, пока они росли. Мы оказывали им поддержку, когда они в ней нуждались, разделяли с ними моменты триумфа и помогали преодолеть трудности, возникавшие на их жизненном пути.

Сетевой маркетинг не только позволял нам проводить достаточно времени с семьей, он также давал — и продолжает давать — нам возможность вести тот образ жизни, о каком можно только мечтать. Мы жили там, где нам нравилось, и так, как нам нравилось, — все вместе, всей семьей! Мы путешествовали по всему миру и распространяли информацию о сетевом маркетинге среди множества удивительных, интересных людей. Многие из этих людей присоединились к бизнесу сетевого маркетинга и стали хозяевами своей жизни — так же, как мы.

Путешествуя, мы с Нэнси узнали многое о различных экзотических культурах и обществах. Но куда бы мы ни приезжали, два фактора оставались неизменными. Первый: людей вдохновляет перспектива стать хозяевами собственной жизни. Второй: у них возникает масса вопросов относительно сетевого маркетинга — о том, как он работает, и о том, каким образом он может им помочь претворить мечты о лучшей жизни в реальность.

Отвечая на эти вопросы, мы заметили, что многие из них часто повторяются. Мы также убедились в том, что лучший образ действий по отношению к разного рода вопросам и возражениям — иметь под рукой готовый ответ, а лучше всего — предупредить вопрос, поставив его самому и тут же ответив на него.

В этой книге вы найдете исчерпывающие ответы на наиболее часто задаваемые вопросы относительно сетевого маркетинга. Для удобства они разделены на три части. В первой части собраны вопросы, которые обычно задают кандидаты. Во второй части вы найдете вопросы начинающих дистрибьюторов. Третья часть посвящена вопросам опытных дистрибьюторов, уже создавших собственные организации и даунлайны. Если вам встретится незнакомое слово или выражение, обратитесь к словарю в конце книги.

Независимо от того, присоединились ли вы уже к бизнесу сетевого маркетинга или просто интересуетесь им, эта книга поистине бесценное пособие для вас. Если вы опытный дистрибьютор, не пренебрегайте первыми двумя частями — это была бы большая ошибка с вашей стороны. Во-первых, информация, изложенная в этой части книги, поможет вам отвечать на вопросы ваших кандидатов и начинающих дистрибьюторов. Во-вторых, вы, возможно, сумеете взглянуть на свой бизнес под другим углом зрения — а это всегда полезно—и найдете возможности для более быстрого и плодотворного роста вашей организации.

Несмотря на то что это уже не первое издание книги, мы, возможно, упустили из виду какие-то важные вопросы. Вы можете помочь нам. Присылайте нам вопросы, на которые вы хотели бы получить ответы. Мы обещаем незамедлительно ответить вам и включить ваш вопрос и ответ на него в одно из следующих изданий этой книги.

Направляйте ваши вопросы по адресу: donfailla@cox.net.

Заранее благодарим вас. Мы с Нэнси считаем эту книгу, которая пополнит растущую библиотеку изданий по сетевому маркетингу, важным пособием в помощь вашему успешному бизнесу.

Мы надеемся увидеть вас в наших рядах, среди преуспевающих профессионалов! Если вы новичок в сетевом маркетинге — добро пожаловать в нашу дружную семью!

Искренне ваши Дон и Нэнси Фэйлла

Часть первая

Вопросы, которые обычно задают кандидаты

СКОЛЬКО МНЕ БУДЕТ СТОИТЬ ВСТУПЛЕНИЕ В СЕТЕВОЙ БИЗНЕС?

Гораздо меньше, чем вы ожидаете. Возможно, даже вообще ничего. Конкретная сумма, которую вам предложат внести, будет зависеть от компании, к которой вы решите присоединиться. Существует множество товаров и услуг, распространяемых методом сетевого маркетинга, и сумма, которую вносит «подписавшийся» кандидат, варьируется от нуля до нескольких сотен долларов.

В каждой компании предлагается свой товар и существует свой маркетинговый план. В некоторых компаниях нет вступительных взносов, но вас попросят приобрести комплект дистрибьютора и внести предоплату за какое-то количество продукта, которое вы беретесь распространить. В другой компании с вас возьмут вступительный взнос, но товар и комплект дистрибьютора вы получите без предоплаты.

Если подсчитать все расходы, необходимые для того, чтобы начать любой другой бизнес: аренда офиса, оборудование, зарплата персоналу... Сетевой маркетинг — захватывающая альтернатива дорогостоящему и обременительному предприятию, каким является традиционный бизнес.

ЧТО ТАКОЕ СЕТЕВОЙ МАРКЕТИНГ И КАК ОН РАБОТАЕТ?

Сетевой маркетинг — это метод распространения товаров и услуг, который можно назвать прямыми продажами. Суть метода заключена в самом названии: это многоуровневая организация, в которую вовлечены люди, занимающиеся доставкой товаров и услуг от производителя к потребителю — из рук в руки.

Комиссионные и прибыль распределяются между всеми уровнями организации. В бизнесе традиционных продаж низшие служащие — такие, как продавцы в торговом зале, — выполняют всю тяжелую, неблагодарную работу, заняты целый день и получают очень небольшие деньги по сравнению с хозяевами магазина. В сетевом маркетинге в процесс продаж вовлечено множество людей. В результате на долю каждого человека приходится меньшая доля работы по распространению продукта.

Компании, занимающиеся сетевым маркетингом, имеют возможность платить больше своим работникам благодаря тому, что бизнес здесь организован очень эффективно. Эти компании достигают существенной экономии средств за счет исключения многочисленных затрат, неизбежных при традиционном ведении бизнеса. В сетевом маркетинге нет необходимости строить сеть розничных магазинов и организовывать их работу. Не надо проводить масштабные рекламные кампании. Поскольку люди в сетевом маркетинге работают на себя, как независимые распространители, нет необходимости содержать штат высокооплачиваемых менеджеров, призванных следить за тем, чтобы работа шла как положено. В сетевом маркетинге дела всегда идут хорошо, потому что люди лично заинтересованы в результатах своей работы. Они сами добровольно и изобретательно организуют рекламу, продвижение товара на рынке и расширяют таким образом сеть потребителей. Работая на себя, они сами организуют свой рабочий день, так чтобы осталось время на семью и личную жизнь.

СУЩЕСТВУЮТ ЛИ ДРУГИЕ ТЕРМИНЫ, ОБОЗНАЧАЮЩИЕ ТО ЖЕ, ЧТО «СЕТЕВОЙ МАРКЕТИНГ»?

Изначально этот бизнес назывался MLM (Multi-Level Marketing, или многоуровневый маркетинг). Есть и еще несколько терминов, обозначающих то же самое направление в бизнесе. Вы можете встретить в специальной литературе термины «сетевой маркетинг», «бизнес прямых продаж», «целевой бизнес», «бизнес, ориентированный на потребителя». В каждом из этих случаев базовая концепция остается неизменной. Реклама и распространение продукта организованы через многоуровневую сеть распространителей, которую мы называем «семьей».

Это независимый, «домашний» бизнес, в котором люди распространяют продукт среди своих знакомых или спонсируют их, обучая создавать собственные дистрибьюторские организации (так называемые даунлайны). Ключевая идея сетевого маркетинга, как его ни назови, одна — он основан на личном контакте между людьми, которые предлагают продукт, и теми, кто его использует; это взаимовыгодный контакт. Таким образом, сетевой маркетинг — это бизнес с человеческим лицом.

КОГДА ВОЗНИКЛА КОНЦЕПЦИЯ СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА?

Точно момент возникновения этой концепции назвать невозможно. Однако сама идея о том, что товары и услуги могут доставляться к потребителю при посредстве многоуровневой организации, состоящей из индивидуально работающих на дому дистрибьюторов, в отличие от системы магазинов, в которых работают наемные продавцы, — эта идея существует уже более 65 лет. Мощный стимул продвижению и реализации этой идеи дало массовое распространение компьютеров.

Именно компьютер дал компаниям возможность определить круг потребителей, интересующихся выпускаемой ими продукцией; производить мониторинг товаропотоков; и удостовериться в том, что дистрибьюторы на всех уровнях получают дифференцированный доход от продаж.

Беспрецедентный рост сетевого маркетинга в США, где и зародилась эта идея, продолжился в других странах. Это неудивительно для тех, кто живет в мире сетевого маркетинга и осознал безграничные возможности, открываемые им перед людьми во всем мире.

МОЖНО ЛИ НАЗВАТЬ БИЗНЕС СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА ПИРАМИДОЙ?

Разумеется, нет! Если хотите увидеть пирамиды, отправляйтесь в Египет!

Сетевой маркетинг — это абсолютно легальная форма бизнеса, столь же легитимная, как и традиционные продажи. В обоих случаях товары и услуги производятся (оказываются), распространяются и потребляются. Прибыли от продаж поступают в фирму - производитель. Короче говоря, сетевой маркетинг — это лишь один из вариантов системы свободного предпринимательства.

Что же касается пирамид, они, подобно «письмам счастья», не основаны на традиционных принципах и ценностях свободного рынка. Пирамида — это мошенничество. Вам может казаться, что и там производится товар и оказываются услуги, но это всего лишь иллюзия. На вершине пирамиды находится горстка людей, делающих деньги, а внизу — сотни людей, теряющих свои деньги и свое время.

В сетевом маркетинге люди выигрывают, находясь на любом уровне, сверху донизу, и у всех есть равные шансы достичь вершины. На вершине MLM достаточно места для всех, у кого есть амбиции и желание оказаться там.

КАК НАЧАТЬ РАБОТАТЬ В СЕТЕВОМ МАРКЕТИНГЕ?

Так же, как все. Один из ваших знакомых или просто случайный человек рассказывает вам о высококачественном продукте или ценной услуге, которые станут вам доступны путем сетевого маркетинга. Это широко известный путь, но если вы пойдете таким путем, то ваш бизнес будет развиваться довольно медленно. Вам также могут рассказать о стиле жизни MLM и поделиться своими восторгами по этому поводу. Это более короткий путь. В любом случае ваше представление о сетевом маркетинге не сложится на основании теле- или радиорекламы. Вам необходимо вступить в личный контакт с человеком, таким же, как вы, который увлечен своим бизнесом и хочет поделиться с вами своим открытием новых возможностей. Это так естественно и свойственно природе человека.

Узнав о сетевом маркетинге, вы принимаете решение о том, в какой степени вы готовы быть вовлеченным в него. Вы можете просто пользоваться товаром или услугами. Велика вероятность, что высокое качество и низкие цены привлекут вас настолько, что вы станете постоянным покупателем-энтузиастом. У вас может возникнуть желание, чтобы вас спонсировал человек, с которым вы вступили в контакт. В таком случае вы сможете приобретать товары со скидкой и распространять их среди своих знакомых. Вы можете решиться сделать следующий шаг — сами спонсировать кандидатов и обучать их тому, как построить свою собственную организацию. В любом случае, какую бы степень вовлеченности в сетевой маркетинг вы ни выбрали — потребителя, продавца или главы собственной организации, — вы только выиграете. Это расширит ваши возможности. Вы сами принимаете решение о том, насколько глубоко входите в систему.

СКОЛЬКО ДЕНЕГ Я СМОГУ ЗАРАБОТАТЬ В СЕТЕВОМ МАРКЕТИНГЕ?

Преимущество сетевого маркетинга состоит в том, что ответ на этот вопрос зависит только от вас. Я не пытаюсь уйти от прямого ответа. Это правда. В отличие от большинства рабочих мест, где кто-то другой решает, сколько вы будете получать, те, кто занят в сетевом маркетинге, работают на себя. Только они сами определяют, сколько денег они хотят и могут заработать.

В какой-то степени ответ на этот вопрос зависит от того, в какой степени вы будете вовлечены в бизнес. Если вы станете распространять продукт среди знакомых и членов своей семьи, ваши доходы, скорее всего, будут сравнительно скромными. Если ваша цель — несколько дополнительных долларов в месяц — это то, что вам нужно.

Если же вы стремитесь к тому, чтобы получать большие деньги... достаточные для того, чтобы жить комфортно и позволить себе то, о чем вы всю жизнь лишь мечтали, — сетевой маркетинг даст вам шанс достичь этой цели. Для того чтобы приблизиться к ней, вам необходимо создать свою собственную организацию, свой даунлайн. Чтобы построить организацию правильно, вам придется потратить некоторое время на обучение тому, как начать свой бизнес, как общаться с людьми, спонсировать и мотивировать их.

В течение первых двух месяцев, пойдя по этому пути, вы можете заработать несколько сотен долларов... а можете не заработать ничего. Но не падайте духом — время, потраченное на обучение, окупится в самом ближайшем будущем. Сплошь и рядом люди, создавшие солидные организации, получают 50 000 долларов в год уже после одного—трех лет работы в сетевом маркетинге.

СКОЛЬКО ПОЛУЧАЮТ ТЕ, КТО НАХОДИТСЯ В ВЫСШЕМ ЭШЕЛОНЕ СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА?

Наиболее успешные люди в сетевом маркетинге зарабатывают очень хорошие деньги. Шестизначная цифра в качестве годового дохода — обычное дело для них. Некоторые из наиболее известных фигур зарабатывают от 10 000 до нескольких сотен тысяч долларов в месяц. Да, в месяц!

Разумеется, люди, о которых я говорю, — очень целеустремленные и самоотверженные. Заметьте: Я не употребил слово «талантливые». Вместо этого я сказал «целеустремленные». Талант — это нечто, чем вы либо обладаете, либо нет. А целеустремленным может стать каждый человек. Все, что для этого нужно, — большое желание и план действий. Если у вас есть желание, в сетевом маркетинге вам предложат план! Для того чтобы достичь успеха, вам нужно лишь захотеть этого.

Не будем забывать о том, что понятие «получать» не ограничено деньгами. Качество вашей жизни кардинально повысится. Сетевой маркетинг даст вам не только деньги; он, согласно множеству исследований, способен дать вам нечто несравненно большее — время, необходимое для того, чтобы наслаждаться благами, которые вы сможете купить за эти деньги. Это даст вам и вашей семье новый уровень и качество жизни.

КАК МНЕ РЕШИТЬ, С КАКИМ ПРОДУКТОМ ИЛИ УСЛУГОЙ РАБОТАТЬ?

Это решение принять очень легко. Человек, который познакомит вас с сетевым маркетингом, представит вам товары и услуги, предлагаемые его фирмой. А так как товары и услуги, предлагаемые в системе сетевого маркетинга, обычно очень высокого качества, вы, скорее всего, оцените их по достоинству, и вам не составит труда порекомендовать их другим людям. Если с вами все именно так и произошло, ответ на вопрос у вас уже есть: вам следует предлагать именно тот продукт, с которым вы уже знакомы.

Повторим: сетевой бизнес построен по принципу «из рук в руки». Чем больше вам нравится продукт, который вы хотите предложить другим людям, тем легче вам говорить с ними о нем. Если вы — удовлетворенный потребитель, ваш энтузиазм проявится. Подумайте об этом в гаком ключе. Если вы прочитали интересную книгу или посмотрели фильм, который произвел на вас большое впечатление, вы, скорее всего, не утерпите и расскажете об этом своим друзьям и близким. Если вы человек вроде меня, то, услышав в разговоре случайных прохожих упоминание о фильме, который они собираются по- j смотреть, вы подойдете к ним и расскажете, какой это потрясающий фильм и как им повезло, что они могут его увидеть. Искренний энтузиазм очень заразителен и отменяет всякие сомнения. Если вам понравился какой-то продукт, вам наверняка захочется рассказать о нем друзьям и поделиться с ними своей радостью.

ГДЕ Я МОГУ ПОЛУЧИТЬ ИНФОРМАЦИЮ О ПРОДУКТЕ?

Лучший источник информации о продукте — это человек, порекомендовавший вам его, и фирма-производитель.

Каждый, кто становится дистрибьютором в системе сетевого маркетинга, получает информационный пакет от фирмы-производителя. В нем содержится базовая информация о компании и продукте.

Разумеется, ничто не может сравниться с личным опытом, вот почему так важно, чтобы вы сами пользовались продуктом ежедневно, чтобы он стал частью вашей жизни. Знание, почерпнутое из книг и буклетов, — это важно, но только личный положительный опыт даст вам тот неподдельный энтузиазм, который необходим для вовлечения новых дистрибьюторов в организацию.

Многие компании используют CD, DVD и другие цифровые носители для того, чтобы распространять информацию о себе и своем продукте.

МОГУ ЛИ Я РАСПРОСТРАНЯТЬ НЕСКОЛЬКО ПРОДУКТОВ ОДНОВРЕМЕННО?

Это зависит от правил, установленных в вашей компании. Некоторые фирмы запрещают своим дистрибьюторам распространять товары других фирм. В большинстве компаний пункт, запрещающий подобную деятельность, не включается в договор, но негласно это не рекомендуется. И понятно почему.

Проблема распространения товаров одновременно двух фирм имеет двоякую природу. Во-первых, это вопрос контроля над вашим собственным бизнесом. Организовать бизнес сетевого маркетинга на дому несложно, но это требует внимания и постоянного личного контакта с членами даунлайна. Работая на две компании одновременно, вы распыляете внимание, а это мешает бизнесу.

Во-вторых, одно из величайших преимуществ сетевого маркетинга заключается в той свободе распоряжаться своим временем, которую он вам предоставляет. MLM — это не только выгодно, но здорово! Если вы правильно работаете, одной фирмы вполне достаточно. Работая на две фирмы одновременно, вы усложняете себе жизнь. Вы можете однажды обнаружить, что го снова участвуете в крысиных бегах. Вам это надо?

ПОДДЕРЖИВАЮТ ЛИ КОМПАНИИ СВОИХ ДИСТРИБЬЮТОРОВ И ОБЕСПЕЧИВАЮТ ЛИ ИХ ОБУЧЕНИЕ?

Большинство успешных компаний предлагают поддержку и обучение своим дистрибьюторам. Виды поддержки могут быть различны. Компания может предоставить вам исчерпывающую информацию о продукте или услугах, а также рекомендации, с чего начать бизнес и как построить даунлайн. Другие компании дают нечто большее, чем несколько брошюр и минимальный маркетинговый план. Большинство бесплатно предоставляют первый дистрибьюторский комплект. И лишь немногие помогают вступить в контакт с кандидатами в дистрибьюторы и потенциальными потребителями.

В любом случае ключевая фигура вашего тренинга — ваш спонсор. Это его задача — предоставить вам такой тренинг, чтобы вы достигли успехов в бизнесе. И, что особенно важно, он сам в этом кровно заинтересован. От того, станете ли вы успешным, зависит его собственный успех.

К счастью, есть компании, которые обеспечивают широкий спектр тренингов общего характера, помогающих людям преуспеть. Эти тренинги не привязаны к конкретной компании или продукту. Они полезны для каждого, кто хочет организовать бизнес на дому, так как они касаются базовых сторон структуры сетевого маркетинга и помогают продвигаться к успеху постепенно, шаг за шагом. Охвачено все — от контакта, спонсирования, мотивации и тренинга в даунлайне до организации офиса на дому и легальных способов минимизации налогов. Все это стоит изучить. Вы можете найти необходимую информацию на сайте www.donandnancyfailla.com.

К КОМУ Я МОГУ ОБРАТИТЬСЯ ЗА СОВЕТОМ И ПОМОЩЬЮ?

Прежде всего обратитесь к своему спонсору; если же проблема возникла непосредственно в вашем даунлайне, поговорите с тем человеком, с которым она связана. Если вам нужна помощь со стороны аплайна, продвигайтесь по нему вверх до и \ пор, пока вам не помогут. Обращение в компанию-произ-Юдитель — самая крайняя мера.

Как и в любой другой организации, будь то армия, корпорация или структура сетевого маркетинга, в случае возникновения проблемы следует руководствоваться прежде всего к никой. Если вы дадите себе труд задуматься над этим, то поп мете, что такой принцип очевиден.

Во-первых, организация сетевого маркетинга построена Как «цепочкахоманд» именно для того, чтобы на местах имени i> псе структуры^ необходимые для успешного функционирования. Это оптимально, и каждый знает, куда ему обратиться в случае возникновения каких-либо затруднений.

Во-вторых, обращаясь непосредственно к людям, стоящим н.1 одну ступень ниже или выше вас в иерархии, вы не отнима-е I е ирсия у людей, которые не в курсе ваших конкретных про-блем. Таким образом, заинтересованные лица не выпадают из информационной петли», и их чувства ip травмируются.

Вы можете также получить помощь от дистрибьюторов ИЗ другого аплайна. Это па и.шается сетевой рабо-ГОЙ. <)на всегда взаимовы-тдна. Помогите товарищу, И он будет рад когда-нибудь помочь тебе.

ДОЛЖЕН ЛИ Я БЫТЬ ГЕНИЕМ ПРОДАЖ, ЧТОБЫ ПРЕУСПЕТЬ В СЕТЕВОМ МАРКЕТИНГЕ?

Это зависит от того, какой смысл вы вкладываете в определение «гений продаж». Если вы представляете себе человека, который стучится в каждую дверь и, бесцеремонно ввалившись в помещение, начинает оказывать психологическое давление на людей, впервые слышащих о предлагаемом им товаре... В таком случае ответ будет однозначным: нет! Вы не должны быть гением продаж, для того чтобы преуспеть в сетевом маркетинге.

Если же для вас хороший продавец — это человек, который при всех обстоятельствах остается самим собой; человек, с которым комфортно общаться, который искренне делится с вами своим энтузиазмом по поводу стиля жизни в сетевом маркетинге и распространяемого им продукта... Тогда безусловно — да!

Представление о том, что способность продавать — некий волшебный дар, которым обладают лишь немногие избранные, — неверно! Лучшие продавцы — это люди, которые вовсе не стремятся продать вам что-либо. Они просто искренне любят свой продукт или услугу и готовы поделиться своей радостью с вами — и с кем угодно.

Хороший продавец — это на самом деле человек, у которого есть кое-что стоящее и которому представился счастливый шанс рассказать об этом другим. Если вы посмотрите на вещи с этой точки зрения, то поймете, что продажа — это просто способ поделиться чем-то, что нравится вам самому. И все станет очень просто и естественно. На самом деле наш бизнес — это бизнес обучения и заботы, а не продаж. Каждый, кто хочет построить свой бизнес, может обойтись без продаж. Выбор за вами.

ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ЛИ ПРЕДЛАГАЕМЫЕ В СЕТЕВОМ МАРКЕТИНГЕ ТОВАРЫ И УСЛУГИ ВЫСОКОГО КАЧЕСТВА И СТОЯТ ЛИ ОНИ ТЕХ ДЕНЕГ, КОТОРЫЕ ЗА НИХ НУЖНО ЗАПЛАТИТЬ?

В огромном большинстве случаев ответ — да! Сама природа сетевого маркетинга заставляет производителя предлагать высококачественный товар.

Подумайте вот о чем: если рост вашего бизнеса зависит от рекомендаций, которые дают вашему товару независимые покупатели, передавая их непосредственно друг другу и являясь при этом не случайными покупателями, а систематическими потребителями товаров или услуг, ваш продукт должен быть хорош! Именно в содружестве с такими компаниями и процветают компании сетевого маркетинга. У них все получается потому, что продукт работает и люди ощущают удовлетворение рекомендуя его другим.

Всё вышеизложенное безусловно отражает суть вопроса, Но есть и еще ряд причин неизменно высокого качества продукции, распространяемой посредством сетевого маркетинга.

Продукт, распространяемый посредством сетевого маркетинга, как правило, более свежий, так как он распространяется быстрее. Обычная ситуация для рынка традиционных продуктов, продукт от производителя через множество посредников попадает к оптовому продавцу и лишь от него поступает в розничную торговлю, и при этом может долго находиться на складе и потом — на прилавке. В сетевом маркетинге продукт проходит путь от производителя к покупателю в рекордно короткие сроки.

Кроме того, компаниям-производителям, работающим в сфере сетевого маркетинга, не приходится тратить большие деньги на рекламные кампании и дорогостоящую привлекательную упаковку; все имеющиеся у них деньги они, таким образом, могут вложить в повышение качества товара и развитие производства.

КАК СКОРО ПОСЛЕ ПРИХОДА В СЕТЕВОЙ МАРКЕТИНГ Я ПОЛУЧУ ПЕРВУЮ ПРИБЫЛЬ?

Это зависит от типа прибыли. В сетевом маркетинге есть два способа заработать деньги. Первый — продажа продукта. Каждая продажа приносит вам комиссионные. В большинстве случаев вы приобретаете товар у компании-производителя со скидкой; разница между ценой покупки и продажи — это и есть ваша комиссия. Первый чек на получение комиссионных вы можете получить от компании уже через неделю или две.

Второй способ заработать деньги в сетевом маркетинге — так называемый оверрайд; он требует большего количества времени, от трех до шести месяцев. Однако прибыль здесь значительно выше.

Получая комиссионные от розничных продаж, вы получаете небольшую прибыль с каждой продажи. Для того чтобы получить много денег, вы должны много продавать. В этом нет ничего невероятного — продукты, распространяемые в системе сетевого маркетинга, продаются, как правило, хорошо. Но есть лучший путь, и вот в чем он состоит. Если вы потратите время на то, чтобы научиться вовлекать в бизнес и обучать потенциальных дистрибьюторов (кандидатов), рассказывая им об открывающихся в сетевом маркетинге невероятных возможностях, многие из них захотят присоединиться к этому бизнесу. Спонсируя этих людей и создавая из них свою дистрибьюторскую организацию, вы создаете свой даунлайн. Они, в свою очередь, вовлекут в бизнес еще кого-то, и так этот процесс будет повторяться на протяжении нескольких уровней.

И вот тогда, как только продажу совершит кто-то на любом уровне вашего даунлайна, вы получите комиссионные, точно так же как ваш спонсор получает комиссионные от ваших продаж. Это и есть оверрайд. Таким образом вы повышаете свои шансы разбогатеть до фантастических пределов.

Продавая товар или услугу, вы получаете небольшие комиссионные прямо сейчас, и ничего не вкладываете в свою организацию. Те, кому вы продаете, будут думать, что вы работаете в бизнесе продаж; между тем это не так! Это бизнес обучения и спонсирования.

Чтобы создать свой бизнес, необходимо время. В книге Дона Фэйлла «45-секундная презентация, или Уроки на салфетках»* сказано, что, прежде чем начать строительство, надо сложить фундамент. На это нужно время.

ДОЛЖЕН ЛИ Я ОСТАВИТЬ СВОЮ СЛУЖБУ, ЧТОБЫ НАЧАТЬ РАБОТАТЬ В СЕТЕВОМ МАРКЕТИНГЕ?

Нет. На самом деле будет даже лучше, если вы продолжите ходить на работу, занимаясь сетевым маркетингом, по крайней мере, первое время.

Это еще одна замечательная особенность сетевого маркетинга: возможность сохранить постоянный доход, подстраховавшись, таким образом, на то время, которое необходимо для того, чтобы заложить основы своей организации. Более того, вам не придется сталкиваться с такими проблемами, неизбежными при основании собственного бизнеса, как переезд в другой район или закупка дорогостоящего оборудования и аренда офиса.

Другими словами, сетевой маркетинг предоставит вам возможность осуществить самые смелые свои мечты о лучшей жизни, и при этом вам не придется «затягивать пояс» в ожидании первых доходов и «лучших времен». По мере роста вашего бизнеса и ваших доходов вы сами определите для себя момент, когда будете готовы сосредоточить свои усилия именно на сетевом маркетинге.

МОЖЕТ ЛИ У МЕНЯ БЫТЬ НЕСКОЛЬКО СПОНСОРОВ В ОДНОЙ И ТОЙ ЖЕ КОМПАНИИ?

Ответ на этот вопрос единственный — нет! В любой профессии есть свой кодекс поведения, и сетевой маркетинг — не исключение. Некоторые из правил этого кодекса зафиксированы и включены в контракты, другие — подразумеваются и всем известны «по умолчанию», но, тем не менее, неукоснительно соблюдаются всеми уважающими себя профессионалами.

И данном случае речь идет о зафиксированном в документах Правиле. Компании официально не разрешают своим дистрибьюторам иметь больше одного спонсора. Если подумать, в этом заключен очень глубокий смысл. Во-первых, неизбежно возникли бы проблемы с выплатой комиссионных: кому их выплачивать? Для бухгалтерии такие проблемы стали бы кошмаром. Правило одного спонсора неукоснительно соблюдается, и есть специальные службы, которые следят за этим.

МОГУ ЛИ Я ОКАЗАТЬСЯ СЛИШКОМ МОЛОДЫМ ИЛИ СЛИШКОМ СТАРЫМ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ РАБОТАТЬ В СЕТЕВОМ МАРКЕТИНГЕ?

Единственное возрастное ограничение, существующее в сетевом маркетинге, — это достижение вами 18-летнего возраста, для того чтобы вы могли заключить с фирмой контракт на распространение продукта. Иных ограничений не существует!

В сетевом маркетинге путь к успеху открыт для всех, и это привлекает многих людей, которые рассказывают потом, как сетевой маркетинг изменил их жизнь.

На сегодняшнем рынке труда фактор возраста превратился в камень преткновения для многих людей, которые признаются непригодными для выполнения каких-то видов работы в связи с достижением ими определенного возраста. Наша культура с каждым десятилетием все в большей степени культивирует молодость. Это позор и позерство! У людей старшего поколения достаточно энергии, а их опыт может быть очень полезен. Сетевой маркетинг признает этот факт и рад каждому, кто готов к нему присоединиться. Пожилые люди — одни из самых успешных в нашем бизнесе.

Сетевой маркетинг широко распахивает свои двери не только пожилым людям. Здесь есть простор для работы всех, кто хочет изменить свой образ жизни. Не важно, каковы ваши физические кондиции, черный вы или белый, мужчина или женщина, богаты или бедны. Сетевой маркетинг интересуется только одно качество человека — его готовность взять судьбу в свои руки. Если вы способны мечтать, значит, вы способны воплотить и свою мечту в жизнь. Если вы способны сделать шаг вперед, сетевой маркетинг снабдит вас планом конкретных действий, ведущих к успеху.

ПРИДЕТСЯ ЛИ МНЕ ПРИОБРЕТАТЬ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, ТАКОЕ КАК МОБИЛЬНЫЙ ТЕЛЕФОН ИЛИ КОМПЬЮТЕР?

Только если вы сами захотите. Запомните: сетевой маркетинг — это бизнес личных контактов. Главная составляющая успеха вашего бизнеса — контакты. Контакты с потребителями, с компанией, со спонсором и теми людьми, которых - спонсируете вы сами. И не забывайте о контактах с новыми кандидатами.

У каждого человека — свой индивидуальный стиль работы и жизни. Он проявляется и в том, как мы общаемся с другими людьми. Некоторым из нас просто необходимо окружить себя высокотехнологичным оборудованием, другим это не нужно. У меня есть знакомые, которые не оставляют сообщения на автоответчике, потому что смущаются.

Главное — найти свой стиль, понять, какой режим работы для вас комфортен и как лучше всего действовать в каждой конкретной ситуации. Личное общение с одним из членов вашего даунлайна может быть уместно, если вы оба живете в небольшом городке; но если дело происходит в мегаполисе, с его стремительным ритмом жизни и сумасшедшим трафиком, возможно, сотовый телефон будет лучшей альтернативой.

В наше время каждый человек должен как минимум уметь пользоваться электронной почтой и заходить на веб-сайты. Для того чтобы иметь собственный сайт, вовсе не обязательно покупать компьютер. Всегда можно зайти в библиотеку или интернет-кафе и воспользоваться компьютером там.

СКОЛЬКО ВРЕМЕНИ Я ДОЛЖЕН БУДУ ТРАТИТЬ НА СЕТЕВОЙ МАРКЕТИНГ?

Хотя на этот вопрос не существует точного ответа, вы должны быть готовы посвящать сетевому маркетингу от одного до трех часов в неделю в течение нескольких первых месяцев. Конечно, при желании вы можете посвящать бизнесу больше времени, но один-три часа в неделю — это необходимый минимум. Помните: не так важно, сколько именно времени вы посвящаете сетевому маркетингу; гораздо важнее, как именно вы используете это время. Каждый может работать, тратя много сил; работать с умом — вот что необходимо для успеха.

Позвольте привести пример, из которого станет ясно, что я имею в виду. Предположим, вы решили сосредоточиться на продажах продукта, производимого вашей компанией. Вы можете разъезжать по округе на автомобиле, предлагая свой товар незнакомым людям. Это займет у вас много времени, а кроме того, расходы на бензин придется вычесть из суммы прибыли. Не говоря уж о том, что вы вряд ли получите удовольствие от такого времяпрепровождения, а также о том, что это не лучший способ заинтересовать людей сетевым маркетингом.

С другой стороны, вы можете сконцентрировать свои усилия на создании собственного даунлайна, семейного бизнеса, своей сетевой организации. Для этого также есть «трудный» и «мудрый» путь. «Трудный» путь состоит в том, чтобы без конца отвечать на вопросы и объяснять суть сетевого маркетинга каждому кандидату. И в результате вы каждый раз не будете уверены, готовы ли они присоединиться или хотя бы заинтересовались ли вашим предложением.

«Мудрый» путь создания большой и успешной сетевой организации состоит в том, чтобы использовать Систему. Это самый быстрый способ построения сети. Технику построения можно освоить, прочитав книгу Дона и Нэнси Фэйлла «Система».

ЕСЛИ Я РЕШУСЬ ПРИСОЕДИНИТЬСЯ К СЕТЕВОМУ МАРКЕТИНГУ, МОГУ ЛИ Я БЫТЬ УВЕРЕН, ЧТО ПОСТУПИЛ ПРАВИЛЬНО?

Невозможно, совершая какой-либо поступок, быть на сто процентов уверенным, что поступаешь правильно... Но вы хотя бы попытались! Возможно, впервые за всю свою жизнь вы совершили нечто, дабы взять под контроль собственную жизнь и судьбу. Мы все знаем людей, которые проводят вторую половину жизни в бесплодных сожалениях о прошлом. Они часто говорят: «Если бы я тогда...», «Как жаль, что я много лет назад не...», «Мне бы надо было...» Все эти сожаления о неосуществленном незаметно берут вас в кольцо. И прежде чем оно замкнется, важно понять, что лучше жалеть о сделанном, нежели о несделанном.

Мои родители до сих пор жалеют о том, что в свое время — в конце 1950-х годов — не купили участок земли на берегу озера Тахо за несколько сотен долларов. Для вас вступление в сетевой маркетинг может стать одной из подобных возможностей. И даже если вы не преуспеете, что вы потеряете в конце концов? Несколько часов в неделю, несколько долларов? Кто знает, возможно, вы сумеете заработать столько, чтобы купить этот участок на побережье... даже по сегодняшним ценам.

Или вы хотите повысить свой уровень жизни, или нет! Возможность у вас есть.

ДОЛЖЕН ЛИ Я ПОСЕЩАТЬ КАКИЕ-ТО УЧЕБНЫЕ ЗАВЕДЕНИЯ, ПРЕЖДЕ ЧЕМ НАЧАТЬ РАБОТУ В СЕТЕВОМ БИЗНЕСЕ?

В традиционном смысле — нет. Не существует университетов сетевого маркетинга, и вы не найдете в своем городе вечерней школы, где обучали бы ведению этого бизнеса. И, к счастью, вам не придется получать ученую степень «кандидата» или «доктора» сетевого маркетинга. В сетевом бизнесе существует так называемая «школа вовлечения». Это не традиционная школа, в которой ученики сидят за партами, а учитель пишет мелом на доске, — и все же, поверьте, ее стоит посетить.

Говоря о том, что те три часа в неделю, которые вы решите уделять сетевому маркетингу, вы «проведете в школе», мы подразумеваем, что вы не только научитесь основам ведения бизнеса, но и постепенно измените стиль жизни. Обучение может происходить в любой удобной для вас форме — горячего обсуждения с коллегами вопросов, представляющих обоюдный интерес, или прослушивания кассет и дисков в одиночестве, дома или в автомобиле; в любое время: в уикенд или вечером после работы. Вы можете встретиться со своим спонсором за ланчем, отправиться с группой новых друзей на семинар в Лас-Вегас, Канаду или совершить круиз на корабле.

На «уроках» вы прослушаете следующие «курсы»: «Как заинтересовать кандидатов бизнесом сетевого маркетинга и вовлечь их в этот бизнес», «Как спонсировать новых дистрибьюторов в своем даунлайне», «Как обучать "учителей жизни"». Все это поможет членам вашего даунлайна основать собственные дистрибьюторские сети, что, в свою очередь, будет способствовать росту ваших доходов посредством оверрайда. И, что самое важное, вы поймете, как это здорово — быть хозяином своей судьбы и какое удовлетворение приносит обучение этому других людей.

НЕОБХОДИМО ЛИ МНЕ ИМЕТЬ МНОГО РОДСТВЕННИКОВ, ДРУЗЕЙ И ЗНАКОМЫХ, ЧТОБЫ МОЙ БИЗНЕС БЫСТРО СДВИНУЛСЯ С МЕРТВОЙ ТОЧКИ?

Вовсе нет. Хотя, с другой стороны, просто удивительно, как много у нас знакомых, о наличии которых мы даже не догадываемся. Вспомнив, со сколькими людьми мы регулярно встречаемся ежедневно, вы поймете, что начать свой бизнес в сетевом маркетинге вовсе не трудно. Обычно достаточно бывает всего нескольких человек, серьезно размышляющих о том, чтобы изменить свою жизнь, и обладающих желанием и энергией для того, чтобы претворить мечты в реальность.

Кроме того, учтите, что, в отличие от большинства других профессий, кандидатом для вступления в члены вашей организации и может быть практически каждый. Только те, кому еще не исполнилось 18 лет, являются исключением. Этот факт не только повышает ваши шансы найти потенциальных дистрибьюторов, но и дает возможность вернуться к активной, полноценной жизни многим людям, выброшенным с традиционного рынка труда: женщинам, представителям национальных меньшинств, пожилым людям и инвалидам.

Помните: большой бизнес начинается с одного человека. Обучите одного кандидата быстрому старту — и в процессе обучения у вас появится еще один.... Научите друзей заводить новых друзей.

МОЖНО ЛИ НАЗВАТЬ СЕТЕВОЙ МАРКЕТИНГ СТАБИЛЬНЫМ БИЗНЕСОМ, ИЛИ ЭТО ОЧЕРЕДНОЕ МОДНОЕ ПОВЕТРИЕ?

Сетевой маркетинг существует уже в течение полувека. Идея появилась еще раньше, но технологии, сделавшие возможным стремительный рост и развитие MLM, стали доступны лишь в 1950-х годах. С наступлением компьютерной эры компании наконец обрели инструмент, необходимый для учета огромного объема информации о размерах прибыли и оверрайда. Сейчас компьютеры стали столь же обычной вещью, какой 50 лет назад были наручные часы, и сетевой маркетинг стремительно развивается во всем мире. Самые скромные оценки размеров доходов, получаемых в этом бизнесе, представляющем собой новаторскую концепцию распространения товаров и услуг, называют цифры в сотни миллиардов долларов; миллионы людей во всем мире вовлечены в него... и все же простор для развития огромен!

В мире есть миллионы людей, стремящихся к лучшей жизни; кроме того, рынок товаров и услуг стремительно развивается, откликаясь на рост разнообразных потребностей людей; новые технологии создают новые продукты. Сетевой маркетинг не привязан ни к какому конкретному виду товаров или услуг, поэтому он постоянно находит все новые сферы охвата рынка. Сетевой маркетинг — это не модное поветрие, это бизнес будущего.

СМОГУ ЛИ Я ДОСТИЧЬ НОВОГО УРОВНЯ ЖИЗНИ ПРИ ПОМОЩИ СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА?

Да! Понятия стиля жизни, уровня жизни — ключевые в сетевом маркетинге. Эти понятия часто употребляются сегодня в разговорах и массмедиа. Мы, те, кто работает в сетевом маркетинге, относимся к этим понятиям очень серьезно, так как это — квинтэссенция всей нашей жизненной философии, Нашего понимания смысла и цели человеческой жизни и работы. Обучая людей спонсированию и тренингу кандидатов, созданию собственных даунлайнов, мы учим их быть «учителями жизни». Это быстрый и интересный способ построения бизнеса.

В течение многих лет мы призываем вас: «Станьте хозяевами своей судьбы!» — и именно в этих словах заключено то значение, которое мы вкладываем в понятие стиля жизни. Что это значит? Речь идет не только о деньгах, необходимых для удовлетворения ваших потребностей, — они у вас обязательно появятся. У вас также появится время для наслаждения этой финансовой свободой. Если у человека нет времени, все деньги в мире не принесут ему радости. Мы все знаем очень богатых людей, которые никогда по-настоящему не наслаждаются жизнью, потому что все свое время посвящали работе. У нас всех также есть знакомые, у которых полно времени, но их кошелек пуст, и они не могут провести это время с удовольствием. То, что мы вам предлагаем, — стиль жизни, при котором у вас будут значительные денежные ресурсы и при этом - свободное расписание, позволяющее вам уделять достаточно времени удовольствиям, семье, путешествиям и чему угодно еще, что вас радует и наполняет энтузиазмом для дальнейшей жизни и работы.

Мы говорим: вам нужно время, нужны деньги и здоровье, для того чтобы стать хозяевами своей жизни! Очень немногие люди обладают всем этим одновременно, и вы можете помочь другим обрести эти три составляющие счастья!

ПРИДЕТСЯ ЛИ МНЕ ХОДИТЬ ПО ДОМАМ, РАСПРОСТРАНЯЯ ТОВАРЫ?

Только если вы сами этого захотите. Как ни странно, есть люди, которые предпочитают делать «холодные звонки» и предлагать товар незнакомым людям. Большинству людей это не нравится. Количество отказов при таком способе продаж слишком велико, чтобы его можно было назвать рентабельным. Мы говорим о «работе с умом» как о правильном пути построения стабильной, разветвленной организации сетевого бизнеса. Ходить по домам и квартирам — не лучший способ работы, это не соответствует пропагандируемому нами стилю жизни. Это скорее «работа в поте лица» для выживания, и это не приносит никакого удовольствия. Мы же предлагаем вам получать удовольствие, работая в сетевом маркетинге.

Только 5% всех людей можно назвать выдающимися продавцами. Для создания мощной, дееспособной организации вам необходимо научиться работать с остальными 95% людей, не имеющими способностей к продажам. Вы никогда не построите большой бизнес, сосредоточившись на продажах. Ваши кандидаты будут воспринимать ваш бизнес как бизнес продаж, и вы потеряете 95% потенциальных кандидатов.

НЕОБХОДИМО ЛИ МНЕ ЗАКОНЧИТЬ КОЛЛЕДЖ ИЛИ ИНОЕ УЧЕБНОЕ ЗАВЕДЕНИЕ В СФЕРЕ БИЗНЕСА, ЧТОБЫ ПРЕУСПЕТЬ В СЕТЕВОМ МАРКЕТИНГЕ?

Это не поможет вам, хотя и не помешает. Курс обучения в учебном заведении дает лишь теоретические знания, научиться же реальному ведению бизнеса можно только в процессе ежедневной практики.

Сетевой бизнес на самом деле удивительно прост. Посещение высшего учебного заведения даст вам много лишних знаний.

Будьте проще. Получайте удовольствие от своего бизнеса, и люди к вам потянутся. То, что вы делаете в настоящем, определяет ваше будущее. Пусть люди говорят: «Если у него (у нее) это получилось, получится и у меня».

СМОГУ ЛИ Я, БУДУЧИ МАТЕРЬЮ СЕМЕЙСТВА, ПРЕУСПЕТЬ В СЕТЕВОМ МАРКЕТИНГЕ И ПРИ ЭТОМ ВЕСТИ ДОМАШНЕЕ ХОЗЯЙСТВО?

Да! Сетевой маркетинг имеет удивительную особенность: это домашний бизнес. Он позволяет вам самостоятельно распределять свое время. Ваш рабочий день можно спланировать так, чтобы успеть сделать все необходимое по дому, проводить детей в школу и встретить их после окончания занятий.

Если у вас есть маленькие дети или дети школьного возраста, вы можете организовать свой день так, чтобы заниматься бизнесом в то время, когда ваши дети спят или гуляют. Это не всегда легко, но вполне возможно и гораздо приятнее и выгоднее, чем иметь дело с нянями и гувернантками. Многие из ваших коллег по бизнесу наверняка окажутся женщинами со схожими проблемами и пойдут вам навстречу.

Как и большинство занятий, сетевой маркетинг потребует от вас овладения навыками тайм-менеджмента. Работающая мать должна особенно тщательно организовывать свое рабочее время. Строя свой бизнес с умом, то есть с минимальными временными затратами, используя эффективную систему тренингов, вы сможете с успехом совмещать обязанности жены, матери и бизнес-леди. Женщины часто преуспевают в сетевом маркетинге. Они посвящают много времени воспитанию и обучению, и наш бизнес дает им шанс проявить свои лучшие качества.

Я ХОТЕЛ (ХОТЕЛА) БЫ ЗАНЯТЬСЯ СЕТЕВЫМ МАРКЕТИНГОМ, НО МОЯ СУПРУГА (МОЙ СУПРУГ) ПРОТИВ. ЧТО МНЕ ДЕЛАТЬ?

Это довольно распространенная ситуация. Очень часто, когда один из супругов принимает решение резко изменить направление своей карьеры, семья не понимает его. Все мы стремимся к стабильности и защищенности, и все неизвестное нас пугает.

Решение проблемы состоит в том, чтобы шаг за шагом вовлекать супруга в ваш новый бизнес и дать ему возможность оценить по достоинству открывающиеся перед вами перспективы. К сожалению, это не всегда возможно — не каждого человека можно заразить энтузиазмом и даже убедить при помощи рациональных доводов. Если это ваш случай, не пытайтесь давить на свою «вторую половину», навязать ей свой бизнес. Просто держите его (ее) в курсе ваших достижений и планов. Объясните супругу суть сетевого маркетинга настолько подробно, насколько он готов в нее вникнуть, и продолжайте строить свой бизнес. Не позволяйте бизнесу отнимать у вас слишком много времени в ущерб семейной жизни. Старайтесь не ломать привычный распорядок дня. В таком случае другие члены семьи вскоре убедятся, что их спокойствию и стабильности жизни ничто не угрожает.

Разумеется, настанет день, когда все ваши усилия окупятся. Когда ваш бизнес станет успешным и начнет приносить достойную прибыль, ваша семья оценит это и поймет, что ваш новый бизнес — не проклятие, а благословение для дома. Когда начинают поступать чеки на большие суммы, угол зрения меняется.

НЕОБХОДИМО ЛИ МНЕ ОДЕВАТЬСЯ И ВЕСТИ СЕБЯ ОПРЕДЕЛЕННЫМ ОБРАЗОМ, ЧТОБЫ ДОСТИЧЬ УСПЕХА?

Самая главная вещь, которой вы должны обладать, пытаясь заразить других своим энтузиазмом относительно сетевого маркетинга, — это уверенность. Уверенность в себе, в своей компании и в сетевом маркетинге как образе жизни. А чувствовать уверенность гораздо легче, когда вы спокойны и вам комфортно. У каждого из нас свой собственный взгляд на вещи... а также стиль одежды и подход к людям. Некоторым мужчинам вполне комфортно в костюме и галстуке, другие предпочитают более непринужденную одежду.

Бывают ситуации, когда то, как вы одеты, может определить успех бизнеса. Иногда лучше одеться так, как одето большинство людей в аудитории, пренебрегая собственным стилем и удобством.

Воспринимайте себя как «учителя жизни», помогающего другим достичь успеха. И вы поймете, что главное — это быть самим собой. Вы — живой пример стиля жизни в сетевом маркетинге. Если вы настроены позитивно, ваше послание также будет воспринято позитивно. То, как мы одеты, конечно, важно, но гораздо важнее наша позиция, которую мы демонстрируем окружающим.

Дон Фэйлла всегда носит гавайские рубашки. Ему в них удобно и хорошо. Он не боится выглядеть похожим на розничного торговца.

Часть вторая

Вопросы, которые обычно задают начинающие дистрибьюторы

КАК МНЕ ВСТУПИТЬ В КОНТАКТ С ЛЮДЬМИ И ДАТЬ ИМ ПОНЯТЬ, ЧТО Я РАБОТАЮ В СЕТЕВОМ БИЗНЕСЕ?

Есть множество способов строить свой бизнес. Наиболее быстрый и удобный способ — сконцентрировать усилия на знакомых. Просто удивительно, скольких людей мы, оказываясь, знаем, сталкиваясь с ними ежедневно. Родственники, друзья, коллеги, те, чьими услугами вы пользуетесь время от времени, — попробуйте припомнить всех, и список потенциальных кандидатов окажется огромным. Все эти люди, которых вы встречаете каждый день, — ваш лучший ресурс, ваша потенциальная команда коллег по сетевому маркетингу.

Позже, по мере того как ваш бизнес растет и вы приобретаете опыт, вы можете использовать такие продвинутые технологии, как дистанционное спонсирование и «тренинг жизни». На данный момент вам нет необходимости выходить за пределы своего обычного круга общения в поисках кандидатов — то есть людей, которые, так же как и вы, готовы стать хозяевами своей судьбы.

Помните: пользуясь Системой, вы можете спонсировать своих друзей и членов семьи в любой точке земного шара, где ваша компания делает свой бизнес.

ЕСЛИ Я УПОМЯНУ СЕТЕВОЙ МАРКЕТИНГ В РАЗГОВОРЕ С ДРУЗЬЯМИ ИЛИ ЧЛЕНАМИ МОЕЙ СЕМЬИ, НЕ ПОДУМАЮТ ЛИ ОНИ, ЧТО Я ИМ ЧТО-ТО НАВЯЗЫВАЮ?

Очень важно, общаясь с людьми по поводу сетевого маркетинга, помнить о такой вещи, как естественность. Просто оставайтесь самим собой. Не стоит перенимать чью-то искусную технику продаж. На самом деле это последнее, что вам стоит делать. Лучший путь построить этот бизнес — не «продавать» его. Если когда-либо в мире существовала идея, которая «сама себя продает», — это сетевой маркетинг.

Приглашая людей разделить ваш энтузиазм по поводу сетевого маркетинга, помните, что именно заинтересовало вас в этом бизнесе в самом начале знакомства с ним. Была ли это возможность достичь поставленных перед собой целей или хотя бы начать двигаться к их достижению, исполнению мечты, повышению уровня жизни — своего и тех, кого вы любите? Возможность работать дома, не меняя радикально образа жизни, делает сетевой маркетинг очень привлекательным для многих. Очень вероятно, что многие из тех, к кому вы обратитесь, думают так же, как вы. Они стремятся к тем же целям в жизни и готовы работать для их достижения так же, как вы. Все, что им нужно, — это план действий, и вы готовы дать им этот план.

Не стоит ничего навязывать людям. Не стоит давить на них, как назойливый продавец. Вообще не продавайте. Просто поделитесь своим опытом и знаниями с людьми, многие из которых так похожи на вас.

ПРИДЕТСЯ ЛИ МНЕ ДАВАТЬ МНОГО РЕКЛАМНЫХ ОБЪЯВЛЕНИЙ?

Спросите людей, серьезно занятых любым бизнесом, и они ответят вам: то, что передается из уст в уста, — самая лучшая реклама. Для этого существует несколько причин. Во-первых, информация о товаре или услуге поступает от знакомого, друга или родственника. В любом случае — от знакомого человека. Во-вторых, даже если вы получаете информацию от незнакомого человека, это происходит в привычной обстановке. Это не радио- или телереклама, где диктор хорошо поставленным голосом произносит проплаченный текст. Все исследования показывают, что «прямая», передающаяся из уст в уста реклама — самый эффективный путь к сердцу потенциального покупателя, а в данном случае — кандидата в дистрибьюторы и будущего члена вашего даунлайна.

Означает ли это, что вы должны игнорировать любые формы традиционной рекламы? Не обязательно. Принимая решение о помещении рекламного объявления в СМИ, следует руководствоваться следующими соображениями: даст ли оно ощутимый результат и окупятся ли ваши затраты? Лучший способ с умом вложить свои доллары — это прежде всего оценить целевую аудиторию вашей рекламы, а затем найти эффективный метод воздействия на нее. Телевидение и радио обычно слишком дороги. Помещать объявления в центральных газетах также обходится недешево; кроме того, таким образом вы не имеете возможности обратиться к той части аудитории, которая вам нужна. Самое лучшее — помещать объявления в местных газетах, в разделе «Деловое партнерство».

По правде сказать, лучший способ построить многоуровневый бизнес — это заводить друзей и помогать им найти новых друзей.

У МЕНЯ НИКОГДА НЕ БЫЛО СВОЕГО БИЗНЕСА. БУДУТ ЛИ У МЕНЯ ПРОБЛЕМЫ?

Нет. На самом деле у вас, возможно, есть даже преимущество. Дело в том, что с точки зрения сетевого маркетинга бизнес выглядит несколько иначе, нежели с точки зрения бизнесмена в традиционном понимании этого слова. Так что можете считать, что вы не приобрели «вредных привычек», и вам это пойдет только на пользу. Вы не станете сосредотачиваться на тех проблемах и методах их решения, на которых обычно сосредотачиваются руководители предприятий. У вас нет навыков традиционного бизнеса, и это хорошо. Вам не нужно переучиваться.

Как домашний бизнес сетевой маркетинг не зависит от склада и офиса. Вам не понадобятся площади для хранения инвентаря. Не придется нанимать штатных работников. А ведь все это является неотъемлемой частью традиционного бизнеса.

Если вы имеете опыт в сфере традиционного бизнеса, вам будет нелегко понять более простые и прямые подходы сетевого маркетинга к продажам. С другой стороны, даже человек, искушенный в традиционных методах ведения бизнеса, может быстро по достоинству оценить преимущества сетевого маркетинга.

Взаимоотношения производителя и потребителя в традиционном бизнесе всегда вероятностны. Товары выставляются, продаются — и результат остается неизвестным до тех пор, пока покупатель вновь не приходит за товаром или не обращается к конкуренту. Для того чтобы достичь успеха в сетевом маркетинге, вы должны принять на себя определенные обязательства перед своими потребителями, дистрибьюторами и членами даунлайна. Вот почему мы называем сетевой маркетинг бизнесом с человеческим лицом. И помните о том, что члены вашего аплайна и руководители компании — это люди, которые приняли на себя определенные обязательства по отношению к вам, которые заинтересованы в вашем успехе и в случае чего придут к вам на помощь.

ДОЛЖЕН ЛИ Я БЫТЬ ЭКСПЕРТОМ В ТОМ, ЧТО КАСАЕТСЯ ПРОДАВАЕМОГО МНОЮ ТОВАРА ИЛИ ОКАЗЫВАЕМОЙ УСЛУГИ?

Вам не надо быть экспертом, но вы должны быть способны ответить на основные вопросы о продукте или услуге или знать, к кому из аплайна вы можете обратиться за этой информацией. Самое важное — чтобы вы были преисполнены энтузиазма по отношению к продукту или услуге и сами пользовались ими. Если это на самом деле так, все это увидят. Предлагая другим продукт, который нравится вам самому, вы будете искренни — а это дорогого стоит и производит гораздо больший эффект, нежели любая «предпродажная презентация» или дискуссия о качестве товара.

Большинство компаний предоставят вам информацию о продукте. Если вам попадет потребитель, интересующийся более детально особенностями товара, отошлите его к тому, кто, как вам известно, владеет всей информацией, или на веб-сайт компании-производителя.

КАК ЛУЧШЕ ВСЕГО ОБЪЯСНИТЬ ПОТЕНЦИАЛЬНОМУ КАНДИДАТУ ПРЕИМУЩЕСТВА СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА?

Прежде всего, будьте самим собой. Если вы раскованны, если вы «в своей тарелке», ваша уверенность будет заразительна, и большинство людей воспримут вашу информацию позитивно. Лучших результатов часто можно добиться за чашкой кофе в ресторане; самая подходящая одежда — повседневная; очень важно не спешить. Если вам нравится носить деловой костюм и выступать перед большой аудиторией — что ж, возможно, для вас это и будет лучшим выбором. Повторяю: вы должны найти свой собственный стиль, устраивающий прежде всего вас. Если вам неудобно и вы нервничаете, ваше состояние передается аудитории, и она тоже начинает нервничать. Если такое происходит, ваши слова встречаются в штыки.

Независимо от обстановки, всегда полезно использовать проверенные тренинг - технологии. Посмотрите на это с такой точки зрения. Вы можете несколько часов беседовать с кандидатом или провести пятиминутную ненавязчивую презентацию. Очевидно, что «пятиминутный» метод более эффективен. Мы называем это «работать с умом», вместо того чтобы работать в поте лица.

Вступив в контакт с кандидатом, позвольте Системе сделать дальнейшее за вас. Спросите потенциального кандидата, знает ли он кого-нибудь, кто любит путешествовать (отдыхать). Для этого нужны три вещи: время, деньги и здоровье. Если вы покажете ему, как получить все это сразу, покажется ли это ему интересным?

Вот что следует сказать каждому. После этого вступают в действие проверенные технологии и объясняют всё за вас.

КАКИМИ КАЧЕСТВАМИ ДОЛЖЕН ОБЛАДАТЬ ПЕРСПЕКТИВНЫЙ КАНДИДАТ?

На этот счет нет жестких и всеобщих правил, разве что некоторые направления. Последнее, что вам следует делать, — это поспешные выводы о том, что данный кандидат бесперспективен; каждому человеку надо дать шанс. Иначе вы можете упустить будущего суперлидера.

Ищите людей открытых, энергичных, готовых попробовать что-то новое и чему-то научиться. Люди, работающие в сфере продаж, часто бывают зашорены, над ними довлеет прежний опыт, им трудно переучиваться, отказываться от традиционных методов продаж. Старайтесь найти людей общительных, экстравертов. Учителя — хорошие кандидаты. Женщины могут достичь больших успехов. Не забывайте и о тех, кого обычно не принимают во внимание: людях с физическими недостатками, пожилых, национальных и социальных меньшинствах. Сетевой маркетинг — это бизнес, где приветствуются все — «за столом никто у нас не лишний». Если вы энергичны и ответственны, вы добьетесь успеха. Это очень просто.

Вовлекая людей в сетевой маркетинг, помните: результат может быть одним из трех (два из них — хорошие). Во-первых, человек может вступить в вашу команду. Во-вторых, он может отказаться присоединиться к бизнесу, но стать постоянным потребителем продукта. В-третьих, он может просто сказать «нет».

И наконец... есть ли среди ваших знакомых люди, которые по-настоящему чего-то хотят? А те, кто грустен и устал и кому порядком надоело грустить и уставать? У вас есть решение их проблем.

КАК БОРОТЬСЯ СО СТРАХОМ ПОЛУЧИТЬ ОТКАЗ?

Это непросто, но, как и большинство вещей, «достигается упражнением». Главное, о чем следует постоянно помнить, — что отвергают не вас, а то, что вы предлагаете. Люди не могут постоянно говорить «да». Ничего личного, не принимайте каждый отказ на свой счет.

Помните также, что всем случалось получать отказы. Успех — это не отсутствие отказов, а преодоление их и настойчивость вопреки им. Есть ряд позитивных утверждений, которые вам стоит держать в уме. Статистика на вашей стороне.

Если вам отказали, единственно верный алгоритм действий: улыбнуться, пожать собеседнику руку, поблагодарить его за проведенное с вами время — и удалиться. Сетевой маркетинг предоставляет неограниченные возможности, и вокруг множество людей, которые только и ждут, чтобы вы с ними поделились.

Прочитайте главу «Корабли в океане» в книге Дона Фэйлла «45-секундная презентация, или Уроки на салфетках». Это поможет вам.

ЧТО ТАКОЕ ДАУНЛАЙН?

«Даунлайн» — это термин, используемый в сетевом маркетинге для описания дистрибьюторской сети. Для вас — это «семья» коллег, ваша организация. Она включает людей, которых вы спонсировали, тех, кого спонсировали они, и так далее.

Вы также являетесь частью даунлайна того человека, который спонсировал вас. Несомненно, его тоже кто-то спонсировал, и он также член чьего-то даунлайна.

СОЗДАВ ДАУНЛАЙН, ДОЛЖЕН ЛИ Я СПОНСИРОВАТЬ НОВЫХ КАНДИДАТОВ?

Да! Как и в любом успешном бизнесе, вам постоянно необходимо двигаться вперед и расти, чтобы сохранить жизнеспособность. Новые люди приносят новые идеи и свежий энтузиазм. Они помогают вам быть в форме и чувствовать себя членом команды. Они приносят с собой свой круг общения: друзей, родственников, и таким образом расширяют базу вашей организации. По мере естественного отсева людей новые члены поддержат ваш бизнес на плаву.

Постоянно вербуя новых членов в свой даунлайн, вы «растете вширь», что дает вашей организации стабильность. Дополнительное преимущество состоит в том, что люди переезжают в другие города, знакомятся там с новыми людьми — и ваш бизнес снова растет. Это происходит потому, что, куда бы они ни переехали, до тех пор, пока они связаны с продуктом вашей компании, они остаются членами вашего даунлайна.

Ваша группа будет расти вместе с лидером.

В ЧЕМ ПРЕИМУЩЕСТВА ПОСТРОЕНИЯ ДАУНЛАЙНА? НЕ ВЫГОДНЕЕ ЛИ ПРОСТО ПРОДАВАТЬ ПРОДУКТ?

Это зависит от того, чего вы хотите достичь при помощи сетевого маркетинга. Если ваша цель — иметь небольшой дополнительный ежемесячный доход, тогда продажи — это то, что вам нужно. Если же вы хотите полностью использовать гигантский потенциал сетевого маркетинга для получения сверхдоходов, то вы должны строить свой даунлайн.

На каждом уровне вашего даунлайна постоянно появляются новые дистрибьюторы товара или услуг вашей компании. Добавляя новые уровни к своему даунлайну, вы будете наблюдать головокружительный рост ваших доходов — ведь каждый раз, когда кто-то из вашей организации совершает продажу, вы получаете оверрайд. Сетевой маркетинг работает по принципу франшизы. Имея десять торговых точек, вы заработаете больше, чем имея одну, ведь вы получаете процент с каждой продажи в каждом магазине. А так как каждый член вашей команды — независимый предприниматель, вам не нужно вкладывать большой капитал для того, чтобы иметь большие дивиденды.

Наиболее успешные люди в сетевом маркетинге достигли успеха благодаря построению большого, продуктивного даунлайна, а не просто благодаря продажам. Даунлайн преумножает ваши усилия; это ключ к настоящим сверхдоходам в сетевом маркетинге.

КАК ЛУЧШЕ РАБОТАТЬ С ЧЛЕНАМИ СВОЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ — ИНДИВИДУАЛЬНО ИЛИ В ГРУППАХ?

Это зависит от ситуации, от людей и от целей, которых вы стремитесь достичь. Среди членов вашей организации наверняка есть люди, которые чувствуют себя неуютно в группе и способны раскрыться только в индивидуальном общении. Другие, наоборот, заряжаются энергией и обретают мотивацию только на групповых собраниях.

Вообще говоря, встречи один на один и в малых группах наиболее эффективны при обучении людей и при решении вопросов, касающихся только членов данной группы. Недостаток индивидуальных бесед и встреч малых групп — временные затраты. Собрания и презентации менее эффективны в некоторых случаях, но они незаменимы, если необходимо донести до всех общезначимую информацию, а также для мотивации членов организации.

Предположим, вы хотите достичь всех этих целей одновременно. Приобретая опыт работы в сетевом маркетинге, вы научитесь выбирать наиболее эффективные методы работы с людьми в каждом конкретном случае.

Мы часто устраиваем «горячие встречи» в ресторанах или кофейнях, для того чтобы обсудить проблемы нашего бизнеса и поделиться идеями. Читайте о «горячих встречах» в книге «45-секундная презентация, или Уроки на салфетках».

КАК СКОРО ПОСЛЕ ТОГО, КАК Я СПОНСИРОВАЛ НОВОГО КАНДИДАТА, Я МОГУ ПРЕДЛОЖИТЬ ЕМУ ВОЗГЛАВИТЬ СОБСТВЕННЫЙ ДАУНЛАЙН?

Немедленно! Всегда были и будут люди, которые приходят в сетевой маркетинг для того, чтобы покупать продукт или распространять его, но большинство — это люди, мотивированные возможностью получения сверхдоходов. И в материальной мотивации нет ничего плохого. Она формирует базу для системы свободного предпринимательства и является основой желаний повысить уровень жизни. Сетевой маркетинг способен помочь воплотить эти идеи в жизнь, и самый прямой путь к этому — построение собственной организации.

Для того чтобы люди быстрее увидели выгоды вашего бизнеса и обрели мотивацию, очень важно, чтобы они как можно раньше начали строить свою собственную организацию. Очень часто проходит совсем немного времени между заключением первого договора и получением первых оверрайд-чеков. Чем раньше они возьмутся за дело, тем быстрее увидят первые деньги.

Один из лучших путей вдохновить ваших новых дистрибьюторов — спросить их, знают ли они трех или четырех человек, желающих изменить свою жизнь. Большинство людей имеют такое количество подходящих знакомых. Вот с чего они могут начать. Спонсировав нескольких кандидатов, они, в свою очередь, зададут им тот же вопрос. Вскоре они уже окажутся на пути к построению успешной организации, и вы добавите еще один уровень к своему даунлайну и существенно повысите свои доходы. Система позволяет меньше чем за 10 минут «дать старт» новому кандидату.

КАКОВА МОЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КАК СПОНСОРА ПЕРЕД ЧЛЕНАМИ МОЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ?

Проще всего на этот вопрос ответить так: вы должны поддерживать своих людей во всем, любыми доступными вам способами, помогая им построить высококвалифицированный и мотивированный даунлайн. Вы должны обучить их всем тренингов-техникам, которые необходимы им для достижения успеха. Будьте готовы ответить на их вопросы и вселяйте в них уверенность, что вы поможете им развить их потенциал при помощи самых продвинутых техник общения и продвижения.

Что же касается того, насколько часто вам следует встречаться с членами своего даунлайна, это зависит от ряда факторов, таких как удаленность от места жительства, и желания встретиться, выраженного группой представителей даунлайна. Обычно начинающие дистрибьюторы нуждаются в более пристальном контроле, нежели ветераны, проработавшие в бизнесе несколько лет. Контакты должны быть регулярными, и их частота должна быть взаимно согласована.

Всегда помните: успех даунлайна — это и ваш успех. Делайте все, чтобы ваши люди оставались мотивированными и успешными, — и к вам придет успех. Вот почему сетевой маркетинг — это бизнес с человеческим лицом.

ЕСЛИ У КЛИЕНТА ВОЗНИКАЕТ ПРОБЛЕМА, КТО ДОЛЖЕН ПОМОЧЬ ЕМУ РЕШИТЬ ЕЕ?

Тот, у кого он купил товар. Вы должны поддерживать постоянный контакт со своим даунлайном, а члены даунлайна — со своими клиентами. Если не продвигать продукт, никто не получит денег. Удовлетворенный клиент — основа любого бизнеса. Одна из немаловажных составляющих удовлетворения — хорошие отношения с потребителем на человеческом уровне. Клиент должен знать, что, если у него возникнут проблемы, он может обратиться к человеку, продавшему ему товар, и разрешить их. В качестве последнего резерва может выступить представитель компании-производителя.

НАСКОЛЬКО БОЛЬШУЮ ОРГАНИЗАЦИЮ Я ДОЛЖЕН СТРЕМИТЬСЯ СОЗДАТЬ?

Не беспокойтесь об этом. В сетевом маркетинге каждый достигает своего уровня. Здесь нет искусственных барьеров на пути к успеху, которые возникают в любом традиционном бизнесе, поэтому каждый продвигается настолько далеко, насколько ему позволяют его собственная энергия и желание. Вот почему столь многих людей привлекает этот стиль жизни. Здесь жива «американская мечта» — мечта о равных возможностях для всех, независимо от возраста, социального положения, образования и места жительства; степень успеха зависит только от личного вклада в общее дело. Сетевой маркетинг взывает к духу соревновательности, живущему в каждом человеке. Вот почему он стал ведущей силой в современном деловом мире.

Начав работать в сетевом маркетинге, вы не остановите развитие своего бизнеса, даже если захотите. Наша организация на первом этапе состояла из четырех человек, а теперь в ней 190 000 членов. К нашему бизнесу ежемесячно присоединяются 3000 человек. 98% этого количества — результат работы первой четверки.

СТОИТ ЛИ МУЖЬЯМ И ЖЕНАМ ТЕХ, КТО ВЫБРАЛ СЕТЕВОЙ МАРКЕТИНГ, ПРИСОЕДИНИТЬСЯ К БИЗНЕСУ СУПРУГОВ?

В большинстве случаев — да! Всегда были, есть и будут люди, неспособные работать ни в каком бизнесе вообще. Чаще всего работа бок о бок с супругом в домашнем бизнесе, таком как сетевой маркетинг, служит укреплению семьи. Это способ обрести общие ценности, проводить время вместе и стремиться к общим целям.

Работа вместе с супругом (супругой) может также принести непосредственные практические выгоды вашему бизнесу. Это удваивает ваши возможности контактов с членами организации, позволяет вам общаться с большим количеством кандидатов, дает возможность творческого подхода, совместного «мозгового штурма» с человеком, который, как и вы, вовлечен в этот бизнес. Обобщая все вышесказанное: совместная работа в сетевом маркетинге со «второй половиной» — прекрасная идея; в этом много преимуществ и много радости!

Мы женаты уже более 40 лет и 38 из них вместе работаем в сетевом маркетинге. Мы до сих пор счастливы в браке — и успешны в MLM.

КАКИЕ ПРОБЛЕМЫ МОГУТ ВОЗНИКНУТЬ В СЛУЧАЕ, ЕСЛИ Я БУДУ РАБОТАТЬ ДОМА?

Немного, а скорее всего, никаких! А преимуществ масса: вы наверняка сэкономите много денег и времени.

Работая дома, можно существенно выиграть во времени. Попробуйте подсчитать, сколько времени вы проводите в машине по дороге в офис и обратно, прибавьте сюда поломки на дороге и стояние в пробках — вы ужаснетесь! Находясь дома, вы сможете оперативно решать все возникающие проблемы и быстро распространять возникшие у вас новые идеи. Это позволит вам постоянно оставаться на связи со своим даунлайном и даст его членам возможность всегда застать вас на месте.

С материальной точки зрения выгоды также немалые. Не говоря о многочисленных налоговых льготах, есть еще множество резервов для экономии. Расходы на бензин и ремонт автомобиля, аренда офиса и накладные расходы — лишь немногие статьи расходов, которых вы избежите, работая дома.

КАКОВЫ РЕАЛЬНЫЕ РАЗМЕРЫ МОЕГО ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ЗА ПРОДАЖИ В МОЕМ ДАУНЛАЙНЕ?

На этот вопрос вам ответят в вашей компании. На ваше имя будет открыт дистрибьюторский счет, и на него будут поступать отчисления со всех продаж, сделанных в вашем даунлайне. В зависимости от уровня процент оверрайда будет корректироваться.

Компания будет регулярно присылать вам чеки (обычно это делается раз в месяц). В некоторых компаниях существуют также так называемые бонусы за быстрый старт, которые выплачиваются мгновенно.

МОГУ ЛИ Я БЫТЬ УВЕРЕН, ЧТО ПОЛУЧАЮ ВСЕ, ЧТО МНЕ ПРИЧИТАЕТСЯ?

Вы будете получать от компании распечатки, детально описывающие все, что происходит в вашей организации. Таким образом вы сможете проверить все операции и удостовериться, что отчет верен.

Необходимо также сказать, что компании кровно заинтересованы в том, чтобы каждый получал все заработанное. Можете себе представить, что произойдет, если люди обнаружат, что они не вознаграждаются по заслугам и их усилия пропадают втуне? Слухи распространятся как лесной пожар, и через несколько дней компания вылетит из бизнеса, как пробка из бутылки. Компании знают об этом. Они покупают сверхсовременные компьютерные системы, для того чтобы этих проблем не возникло. Разумеется, все мы люди и время от времени допускаем ошибки. Когда такое случается, компании сетевого маркетинга быстро исправляют положение. Они знают: семья счастливых дистрибьюторов — ключ к их процветанию.

В большинстве компаний есть отдел обратной связи, где вы можете проверить свои доходы по дням.

КТО ОТВЕЧАЕТ ЗА ЗАПОЛНЕНИЕ БЛАНКОВ ЗАКАЗОВ И МНОГО ЛИ ВРЕМЕНИ ЗАНИМАЕТ ИХ ЗАПОЛНЕНИЕ?

Человек, делающий заказ, отправляет его непосредственно в компанию. Там заполняется бланк заказа, и продукт отправляется либо дистрибьютору для доставки клиенту, либо непосредственно самому клиенту. Таков обычный порядок.

Обычный срок доставки в большинстве компаний — несколько дней. Узнайте в своей компании, сколько именно времени требуется ее служащим для заполнения бланков заказов. Компании работают для нас, и мы не должны иметь с заказами никаких проблем.

КТО ДОЛЖЕН ОБУЧАТЬ МЕНЯ?

Человек, который привел вас в сетевой маркетинг и спонсировал; тот, в чьем даунлайне вы работаете. Он ответствен за то, чтобы вы преуспели в сетевом маркетинге; кроме того, в этом есть большой деловой смысл.

Ваш спонсор должен предоставить вам список фамилий и телефонов членов вашего аплайна. Как новый дистрибьютор, вы должны будете позвонить каждому из них (или отправить письмо по электронной почте) и представиться как новый член команды.

Успех вашего спонсора зависит от того, как пойдут ваши дела. Если он научит вас правильно работать, вы быстрее достигнете своих целей, и впоследствии вам не потребуется уделять много внимания. Таким же образом и от вас потребуется обучать членов своей организации, которых вы спонсировали.

ДОСТУПНЫ ЛИ ЭФФЕКТИВНЫЕ ТРЕНИНГ-ТЕХНОЛОГИИ? КАК НАСЧЕТ КУРСОВ, ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ И СЕМИНАРОВ?

Безусловно! Существует целая индустрия поддержки усилий людей, работающих в сетевом маркетинге. Выпускаются учебные пособия в виде книг, DVD, CD, рекламные материалы, почетные знаки и корпоративная символика. Лучшие из книг написаны Доном и Нэнси Фэйлла, они переведены на многие языки мира и доступны в большинстве цивилизованных стран.

Курсы, практические занятия и семинары не только предоставляют исключительные возможности узнать больше о различных сторонах сетевого маркетинга; они также выступают как мощный мотивационный инструмент для кандидатов и спонсоров. Практикумы и семинары проводятся регулярно, согласно расписанию, в течение года во всех частях света. Наиболее представительные собрания проводятся также регулярно на самых престижных курортах мира.

Вы можете получить информацию о тренинг-технологиях, практикумах, семинарах, курсах и консультациях по телефону 1-800-458-0888 или на сайте www.donandnancyfailla.com.

Каждый может принять участие в бессовещательном круизе. Информацию об этом также можно найти на нашем вебсайте.

КАКОВ САМЫЙ ГЛАВНЫЙ ФАКТОР УСПЕХА В СЕТЕВОМ МАРКЕТИНГЕ?

В этом нет ничего сложного и таинственного. Ответ прост. Главный фактор успеха в сетевом маркетинге, так же как и в любом деле, — это ЖЕЛАНИЕ.

Если нет настоящего желания, не будет и высоких достижений. В сетевом маркетинге в качестве мотивирующей силы, заставляющей людей стремиться к цели, выступает желание иметь деньги, необходимые для осуществления своих запросов, и время, чтобы наслаждаться плодами успеха. Мы называем это «быть хозяевами своей жизни», и именно в этом секрет бурного роста и непреходящего успеха сетевого маркетинга.

Мы все знаем, каким нелегким может быть выбор между двумя крайностями: (а) трудиться в поте лица, чтобы заработать деньги, но при этом не иметь времени, чтобы потратить их со вкусом; и (б) иметь массу времени, но при этом не иметь денег, чтобы с толком его провести. Сетевой маркетинг — один из немногих путей совместить высокий доход с наличием свободного времени, то есть сделать свою жизнь гармоничной и полноценной. Мы поняли, что человеку действительно необходимо стремиться к успеху!

ПО КАКИМ ПРИЧИНАМ ЧЕЛОВЕК МОЖЕТ ПОТЕРПЕТЬ НЕУДАЧУ В СЕТЕВОМ МАРКЕТИНГЕ?

Желание — двигатель успеха в MLM; таким же образом, отсутствие достаточно сильного желания — корень провала. Вроде бы все понятно, но необходимы кое-какие дополнительные разъяснения.

Говоря о желании, важно понимать: то, что большинство людей называют желанием, на самом деле всего лишь вялая и не сфокусированная неудовлетворенность существующим положением вещей. Неудовлетворенность — это еще не желание. Неудовлетворенность — это отрицательная энергия, до тех пор пока она не мобилизована позитивным действием; в противном случае она может выродиться в смирение и цинизм. Мы все знаем людей, которые постоянно жалуются на жизнь, не прикладывая никаких усилий к тому, чтобы однажды вместо «Если бы у меня было...» сказать «Я рад, что сделал это!».

В отличие от неудовлетворенности желание — это позитивная и сфокусированная энергия. Это топливо для реализации нашей мечты.

Используя Систему, каждый может построить бизнес, если он действительно этого хочет. Единственное, что может ему помешать, — отсутствие энтузиазма.

СТОИТ ЛИ МНЕ ПЫТАТЬСЯ ПРИВЛЕЧЬ ДИСТРИБЬЮТОРОВ ИЗ ЧУЖИХ ДАУНЛАЙНОВ?

Нет! Это не только неэтично, это попросту неумно. Есть поговорка «На чужом несчастье счастья не построишь». Попытавшись присвоить чужой даунлайн, вы проиграете во многих отношениях. Во-первых, вы наживете врагов — а враги имеют обыкновение появляться и мстить в тот самый момент, когда вы меньше всего этого ожидаете и меньше всего способны к сопротивлению. Во-вторых, люди, которых вы завербуете, заведомо нелояльны, а значит, вы не можете им доверять, так же как не стоило этого делать их прежним спонсорам. В-третьих, вы рискуете своей репутацией, а в будущем, весьма вероятно, и судебным иском.

Если подумать, нет никакой необходимости переманивать чужих дистрибьюторов. Вокруг много прекрасных кандидатов, которых можно спонсировать. Мы все знаем людей, которые готовы изменить свою жизнь к лучшему. Сетевой маркетинг возник потому, что они есть.

КАК МНЕ ОПРЕДЕЛИТЬ, ЧТО КАНДИДАТ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО СЕРЬЕЗЕН И СТОИТ ТРАТИТЬ ВРЕМЯ НА ОБЩЕНИЕ С НИМ И ЕГО ОБУЧЕНИЕ?

Именно здесь тренинг - технологии и учебные пособия могут сослужить вам хорошую службу и помочь сэкономить много времени и сил. Пытаясь в деталях объяснить суть сетевого маркетинга каждому кандидату, вы потратите много часов. При этом вашим кандидатам придется выкраивать немалое время из своего напряженного графика.

Вы можете потерять возможность рассказать о своем бизнесе из-за того, что кто-то не захочет уделить разговору с вами несколько часов своего личного времени. Кандидат может отнестись отрицательно к вашей презентации просто из-за того, что хочет побыстрее уйти. Вы также рискуете упустить в своем рассказе какую-то важную информацию.

Используя тренинг - технологии, вы получаете возможность «работать с умом». Учебные материалы работают вместо вас: вы занимаетесь своими делами, а кандидаты изучают всю информацию не торопясь, в спокойной обстановке. Мы советуем вам предложить кандидатам прочитать книгу «45-секундная презентация, или Уроки на салфетках» или прослушать аудиовersion этой книги, чтобы получить самое полное представление о сетевом маркетинге. Затем пусть они просмотрят DVD, чтобы хорошенько понять, как работает Система. Если, изучив материалы, кандидат говорит «да», вы можете быть уверены, что к вашему даунлайну подключился серьезный и мотивированный дистрибьютор.

Часть третья

Вопросы, которые обычно задают опытные дистрибьюторы

НУЖНО ЛИ ХРАНИТЬ МНОГО ТОВАРА У СЕБЯ ДОМА?

Вовсе нет! Вы сами определяете, сколько и чего вам нужно. Цикл доставки товара в компаниях многоуровневого маркетинга составляет одну - две недели, поэтому нет необходимости создавать большой запас продукции, чтобы удовлетворить спрос ваших клиентов. Такая концепция называется «товар только под заказ», и, как способ снизить цены и быть конкурентоспособным, она становится все более и более популярной в самых разных компаниях.

Есть четыре причины иметь средний запас товара на руках. Во-первых, вы будете пользоваться им сами. Во-вторых, захотите предложить несколько образцов кандидатам в дистрибьюторы. В-третьих, вам понадобится снабжать товаром своих новых дистрибьюторов. В-четвертых, какое-то количество понадобится для розничных продаж. Для этих целей вам вполне достаточно сравнительно небольшого количества товара.

ПОНАДОБИТСЯ ЛИ ГРУЗОВИК ИЛИ МИКРОАВТОБУС?

Нет! Вполне достаточно личного автомобиля. Поскольку большинство компаний, работающих в многоуровневом маркетинге, доставляют товар непосредственно клиенту, вам не придется слишком часто заниматься этим самому.

Нужно учесть и еще кое-что. Так как по автомобилю судят о его владельце, имеет смысл уделить внимание чистоте и техническому состоянию своей машины. Совсем не обязательно иметь дорогой, престижный автомобиль, но, если вы ездите на развалюхе, людям будет очень трудно поверить в то, что ваши дела идут успешно.

МОГУ ЛИ Я КОМПЕНСИРОВАТЬ СВОИ ТОРГОВЫЕ ИЗДЕРЖКИ?

Несомненно! Как и любой другой законный бизнес, многоуровневый маркетинг не обходится без торговых издержек. MLM в основном бизнес домашний, и вы имеете право требовать дополнительные налоговые льготы.

Лучше всегда консультироваться по этому вопросу со специалистом. Мы рекомендуем вам прочитать книгу Кэрол Дилли «Налоговые льготы домашнего бизнеса» (Dilly C. Tax Advantages of Home-Based Business). Книга написана доступным языком. Она даст вам основные знания по этой теме.

НЕСУ ЛИ Я ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА НЕКАЧЕСТВЕННЫЙ ТОВАР, РАСПРОСТРАНЯЕМЫЙ ЧЕРЕЗ МОЙ ДАУНЛАЙН?

Нет! Компании, работающие в системе многоуровневого маркетинга, сами отвечают за качество своей продукции. Конечно, если вы сознательно распространяете товары с дефектами или что-то изменяете в них, делая непригодными для использования, то ответственность лежит на вас.

КАК ПОДДЕРЖИВАТЬ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТЬ В БИЗНЕСЕ — СВОЮ И СВОЕГО ДАУНЛАЙНА?

Если вы все делаете правильно, это не будет для вас проблемой. Вам поможет сам бизнес. Вы пришли в MLM в первую очередь потому, что хотите сами распоряжаться своей жизнью. Вас поддерживало желание добиться чего-то. Успех сам по себе заставляет работать дальше. Награда заключается в том, что вы всегда видите плоды своих усилий. Во многих других сферах деятельности приходится все время много работать, почти не имея перспективы продвижения вперед. В многоуровневом маркетинге начальные вложения небольшие, накладные расходы — минимальны, а доход довольно солидный.

Ответ на вопрос о заинтересованности содержится в первом предложении. Вы должны просто все делать правильно. Учите своих даунлайнеров, как нужно работать, чтобы они могли добиться успеха. Снабжайте их различными учебными пособиями. И не забывайте о школах, семинарах и конференциях. Приходите на наши заседания, общайтесь с экспертами. И, кроме того, не забывайте о свободном времени и финансовой независимости, которую дает MLM. Играйте в гольф, путешествуйте, плавайте на яхте — в общем, наслаждайтесь жизнью. Вы заслужили это!

ДОЛЖЕН ЛИ Я СКОНЦЕНТРИРОВАТЬ УСИЛИЯ ТОЛЬКО НА ПРИВЛЕЧЕНИИ ДИСТРИБЬЮТОРОВ И ЗАБЫТЬ О РОЗНИЧНЫХ ПРОДАЖАХ ТОВАРА?

Нет! Не делайте этой ошибки. Розничная продажа — основа законного многоуровневого маркетинга. И я не могу не подчеркнуть это!

Прежде всего, если продукт не продается и не распространяется, бизнес существует только на бумаге и слишком близко подходит к «пирамидной» схеме. Многоуровневый маркетинг — не мошенничество. Он может развиваться и приносить доход, только если следует принципу законного бизнеса: товар или услуга — деньги.

Розничные продажи важны и по другим причинам. Они дают быстрый доход и помогают завязать новые контакты. В общем, розничные продажи — неотъемлемая часть вашего MLM-бизнеса.

КАК ВЫЙТИ ЗА ПРЕДЕЛЫ КРУГА ДРУЗЕЙ, СЕМЬИ, СЛУЧАЙНЫХ ЗНАКОМЫХ?

Это еще одна проблема — впрочем, решаемая сама собой. Круг общения будет расширяться, вовлекая в бизнес все новых и новых людей. Они приобретут свои связи, способствуя тем самым увеличению ваших контактов.

ЕСЛИ Я ЗНАЮ НЕСКОЛЬКИХ ЛЮДЕЙ В СОСЕДНЕМ ГОРОДЕ, СТОИТ ЛИ ОКАЗЫВАТЬ ПОДДЕРЖКУ ИМ ВСЕМ ИЛИ ВЫБРАТЬ КОГО-ТО ОДНОГО И ДАТЬ ЕМУ ВОЗМОЖНОСТЬ РАБОТАТЬ С ОСТАЛЬНЫМИ?

Выберите человека, который, как вам кажется, наиболее подходит для этого. Пусть он работает с остальными. Если будете все делать сами, то может получиться так, что люди начнут соперничать между собой, а не поддерживать друг друга.

ЕСЛИ Я ПЕРЕЕДУ В ДРУГОЙ ГОРОД ИЛИ ШТАТ, МОЖНО ЛИ ПРОДОЛЖАТЬ ВЕСТИ СВОЙ БИЗНЕС?

Да! Если вы сделали все необходимое для того, чтобы ваш бизнес процветал, усилия не пропадут даром. Время от времени вам придется возвращаться и следить за тем, чтобы все было в порядке, но прибыль, которую вы получите, с лихвой окупит эти неудобства.

Ваши контакты с членами организации, в которой вы работали раньше, резко сократятся, и у вас появится желание начать развитие еще одной сети, но уже на новом месте. Многие преуспевающие в MLM-бизнесе люди работают с несколькими дистрибьюторскими сетями, находящимися в разных городах и даже штатах.

КОГДА МОЖНО ОСТАВИТЬ ПОСТОЯННУЮ РАБОТУ И ЗАНЯТЬСЯ ТОЛЬКО MLM-БИЗНЕСОМ?

В каждом случае есть свои особенности. Это зависит от целого ряда факторов. Сколько денег дает вам ваша нынешняя работа? Приносит ли она удовлетворение? Насколько она надежна? Трудно ли вам оставить ее? Все эти моменты должны быть учтены.

Я могу дать только несколько советов по этому поводу. Во-первых, не оставляйте свою нынешнюю работу до тех пор, пока доход от MLM-бизнеса не превысит ваш сегодняшний заработок. Во-вторых, не увольняйтесь до тех пор, пока поступления от MLM не начнут превышать ваш прежний заработок в течение четырех месяцев подряд. Как и в любом виде бизнеса у такого рода, прибыль может колебаться. Суммируя доход от вашей прежней работы, не забывайте учесть также медицинское страхование и выходное пособие.

В ЧЕМ ЗАКЛЮЧАЮТСЯ ПРЕИМУЩЕСТВА ОРГАНИЗАЦИИ С ТРЕМЯ И БОЛЕЕ УРОВНЯМИ?

Стабильность и доход — вот две основные причины стремиться построить, по крайней мере, трехуровневую сеть. Это даст вам возможность создать прочную основу, благодаря которой можно получать прибыль, достаточную и для наслаждения жизнью, и для инвестиций в бизнес.

Ваш доход не удвоится до тех пор, пока вы не углубитесь на три уровня. Эти три уровня дадут вам 155 человек (5 человек на первом уровне, каждый из которых привлек к работе еще пятерых, а те, в свою очередь, еще по 5). А если вы дойдете до четвертого, то в вашей сети будет уже 625 человек. Пятый же уровень позволит вам иметь 3906 дистрибьюторов.

Помните, что в непосредственном контакте вы работаете только с первым уровнем своей организации. Компания будет следить за всеми сделками в вашем даунлайне и регулярно предоставлять отчеты.

ЕСТЬ ЛИ ВОЗМОЖНОСТИ НАЛАДИТЬ КОНТАКТЫ С ЛЮДЬМИ, ЖИВУЩИМИ В ДРУГИХ СТРАНАХ?

Да, учебные пособия переведены на многие языки. Зайдите на сайт www.donandnancyfailla.com и выберите в меню «languages» — вы найдете список языков, на которых доступны наши учебные материалы, а также всю информацию по зарубежным изданиям.

КАКИЕ СРЕДСТВА НУЖНО ВЛОЖИТЬ В БИЗНЕС, ЧТОБЫ ОН РАЗВИВАЛСЯ БЫСТРЕЕ?

Чем больше вы вкладываете в членов вашего даунлайна, тем лучше. Никогда не забывайте, что MLM — «народный» бизнес. Вкладывайте средства в успех ваших людей, и они помогут вам достичь успеха. Всячески старайтесь помогать им в достижении своих целей. Учите их правильно работать. Снабжайте всеми необходимыми учебными материалами. Не жадничайте. Ухаживайте за своим «садом», и он вознаградит вас за приложенные усилия.

РАБОТАЯ С СУПРУЖЕСКОЙ ПАРОЙ, МОЖНО ЛИ РАССЧИТЫВАТЬ, ЧТО И МУЖ И ЖЕНА ЗАИНТЕРЕСУЮТСЯ МОИМ ПРЕДЛОЖЕНИЕМ?

Нет, возможно, этого не случится. Нужно просто учитывать, что особенностью современной жизни является занятость людей. В большинстве случаев оба супруга работают. Вы можете потратить недели, пытаясь привлечь в многоуровневый маркетинг одновременно и мужа и жену. Лучше всего работать с одним из членов семьи. Дайте ему ознакомительные материалы и попросите, чтобы он передал их жене (мужу). Если предложение действительно их заинтересует, они непременно к вам обратятся.

ДОЛЖЕН ЛИ Я СОСРЕДОТОЧИТЬ ВНИМАНИЕ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ НА ПРИВЛЕЧЕНИИ К РАБОТЕ ЛЮДЕЙ В СВОЕМ РАЙОНЕ?

Не обязательно. Надо искать заинтересованных людей, где бы они ни находились. Если они рядом, прекрасно. Если можете, работайте с людьми и в других районах!

Мы живем в очень мобильном обществе. Шансы возрастут, если вы охватите как можно больше районов. И еще лучше, если так же будут работать те люди, которых вы привлечете в свой бизнес. Не теряйте потенциальных работников только потому, что они живут в другом районе или городе. Отказываясь работать с людьми на расстоянии, вы, возможно, теряете своих лучших дистрибьюторов. Прочтите книгу Дона и Нэнси Фэйлла «Работа на расстоянии — это просто» («Long Distance Sponsoring Made Simple»). И увидите, что на самом деле все не так сложно, как вы думаете.

МОЙ СПОНСОР УШЕЛ ИЗ БИЗНЕСА. ЧТО МНЕ ДЕЛАТЬ?

Обратитесь за поддержкой в свой аплайн. Вы должны уже знать почти всех, кто находится на 6—7 уровней выше вас. Они в силах помочь вам справиться с этой проблемой, и ваша дистрибьюторская сеть будет работать, как и раньше.

ЕСЛИ АПЛАЙН НЕ ПОМОГАЕТ, МОЖНО ЛИ СМЕНИТЬ ЕГО?

В принципе можно, но к этому средству нужно прибегать только в крайнем случае. Часто бывает, что требуется подождать шесть месяцев, и за это время вы можете растерять свой даунлайн. У компаний могут быть разные правила, поэтому вам стоит проконсультироваться по этому вопросу в своей компании. Всегда лучше искать компромисс, чем терять свой даунлайн и начинать все с нуля.

ДО КАКОГО УРОВНЯ В МОЕЙ СЕТИ СЛЕДУЕТ ОКАЗЫВАТЬ ЛЮДЯМ ПРЯМУЮ ПОДДЕРЖКУ?

Трех уровней вполне достаточно. Если вы последуете этому принципу, то в общей сложности у вас будет 155 человек. Дальше заходить не нужно. У того, кто работает с тремя уровнями, бизнес развивается нормально, и каждый из членов его даунлайна обеспечен поддержкой. Важно понять, что мы имеем в виду три уровня серьезных дистрибьюторов, и если кто-то в пределах этих трех уровней не работает должным образом, не рассчитывайте на него и опуститесь на один уровень ниже.

Помните — вы не должны делать всю работу. В этом и заключается прелесть многоуровневого маркетинга. Каждый вносит свой вклад, и у каждого есть достаточно свободного времени. Работая в поте лица, вы убиваете себя. Работайте с умом!

КАКОВ ПОТЕНЦИАЛ MLM-КОНЦЕПЦИИ?

Он просто фантастический! Когда вы примете во внимание все преимущества концепции многоуровневого маркетинга, а также то, как много людей готовы и хотят изменить свою жизнь и осуществить мечты, то увидите, что потенциал огромен. К тому же MLM только недавно начал завоевывать мировой рынок. И вопрос не в том, будет ли развиваться многоуровневый маркетинг, а в том, кто сумеет оценить его потенциал. Кто выйдет и скажет: «Я хочу сам распоряжаться своей жизнью! И хочу начать прямо сейчас!»

ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ Я НЕ НАШЕЛ В ЭТОЙ КНИГЕ ОТВЕТ НА СВОЙ ВОПРОС?

Дайте нам знать об этом. Присылайте свои вопросы по адресу: donandnancyfailla@cox.net. Мы непременно вам ответим, а затем, возможно, включим ваши вопросы в следующее издание этой книги.

ЧТО ТАКОЕ «БЕССОВЕЩАТЕЛЬНАЯ СИСТЕМА»?

Большинство служащих вынуждены непрерывно посещать собрания и совещания. Вы находитесь в выгодном положении по сравнению с ними — совещания вам не нужны, вы и так постоянно общаетесь со своими коллегами. Кроме того, утверждают, что самую ценную информацию, которую можно получить на совещаниях, люди получают во время перерывов, обмениваясь идеями в кулуарах.

Много лет назад мы подумали: «Если это правда, мы отменим все совещания и станем придерживаться принципа бессовещательности. Пусть будет один большой перерыв!» Мы реализуем этот принцип во время морских круизов. Дистрибьюторы съезжаются со всего мира.

Чтобы узнать больше о принципе бессовещательности, зайдите на сайт www.donandnancyfailla.com и выберите в меню «cruise». Вы тоже приглашены!

КТО ИМЕЕТ ПРАВО НОСИТЬ ЗОЛОТОЙ ЗНАЧОК «ХОЗЯИН СВОЕЙ ЖИЗНИ»?

Каждый, кто действительно хочет стать хозяином своей жизни.

ЧТО ОТВЕЧАТЬ, ЕСЛИ КТО-НИБУДЬ СПРОСИТ МЕНЯ О ЗНАЧКЕ «ХОЗЯИН СВОЕЙ ЖИЗНИ»?

Расскажите им, что мы предлагаем возможность получить свободное время и деньги для осуществления своих самых смелых желаний. А затем задайте вопрос: «Знакомы ли вы с кем-нибудь, кто любит путешествовать во время отпуска или каникул?» Это лучшее введение в Систему.

ПОЧЕМУ КАЖДЫЙ, КТО РАБОТАЕТ В СЕТЕВОМ МАРКЕТИНГЕ, ДОЛЖЕН ПОСТОЯННО НОСИТЬ ЗНАЧОК «ХОЗЯИН СВОЕЙ ЖИЗНИ»?

Позвольте привести один пример. На борту круизного лайнера вместе с нами находятся 3000 кандидатов. Если бы только Нэнси и я носили такой значок, только 5—10 человек за время круиза обратились бы к нам с вопросом.

Теперь представьте себе, что еще 40 человек на борту постоянно носят такой же значок. Пассажиры гуляют по палубам и другим помещениям корабля, и у них практически не остается шанса не столкнуться с кем-либо из носителей значка.

Любопытство возрастает до высочайшего уровня, и каждый из нас получает по 50—60 вопросов. Этот принцип работает и на улицах города, в котором вы живете. Чем больше людей носят значок, тем больший интерес это вызывает.

НУЖНО ЛИ МНЕ СОЗДАВАТЬ СВОЙ СОБСТВЕННЫЙ ВЕБ-САЙТ?

Да. Это очень поможет вам при общении с новыми людьми. Вы ведь не можете каждому подарить книгу. Вам необходима техническая возможность убедиться в том, что кандидат по-настоящему заинтересован. Попросите кандидата зайти на ваш веб-сайт и, если он решит присоединиться, заполнить анкету и зарегистрироваться. Информация об этом поступит в ваш почтовый ящик. Затем позвоните или напишите кандидату и договоритесь о том, где и когда вы передадите ему книгу. Зайдите на сайт www.donandnancyfailla.com, чтобы открыть свой веб-сайт. Для этого достаточно выбрать в меню «get your own web-site».

КАК МНЕ ПОЛУЧИТЬ БИЗНЕС-КАРТУ «УЧИТЕЛЬ ЖИЗНИ»?

Просто зайдите на сайт www.donandnancyfailla.com и выберите в меню «business card», а затем распечатайте карту на принтере.

НЕОБХОДИМО ЛИ МНЕ СОСТАВИТЬ СПИСОК ИЗ 100 ФАМИЛИЙ, ДЛЯ ТОГО ЧТОБЫ НАЧАТЬ СВОЙ БИЗНЕС?

Нет. Это сетевой маркетинг, а не прямые продажи. Вы же говорите своим кандидатам, что каждый может работать в этом бизнесе. Если сразу же после того, как они подписали с вами договор, вы предложите каждому из них найти 100 кандидатов, то уподобитесь менеджеру по продажам, дающему указания розничному продавцу. Вам не нужен список из 100 фамилий, для того чтобы спонсировать одного-единственного человека. Достаточно того, что у вас есть друзья, на которых вы можете положиться.

Мы советуем вам составить короткий список. Представьте себе, что вы собираетесь совершить «бессовещательный круиз». Есть ли у вас пятеро друзей, которых вы хотели бы взять с собой? Есть ли у них для этого время и деньги? Вот и все, что нужно вам для начала. Вы уже начали свой бизнес, спонсировав одного человека. Теперь помогите ему найти и спонсировать еще кого-нибудь. Продолжайте до третьего уровня, спонсируя и обучая каждого нового кандидата. Таким образом вы закрепите свой успех и поможете членам даунлайна закрепить свой. Сначала работайте вглубь и лишь затем — вширь.

КАКОВЫ САМЫЕ БОЛЬШИЕ ПРОБЛЕМЫ, С КОТОРЫМИ СТАЛКИВАЮТСЯ ПРОДАВЦЫ В СЕТЕВОМ МАРКЕТИНГЕ?

Если вы спонсируете продавца, его основная мысль будет такой: «Я завербую кучу народу, и все они будут работать на меня!» С таким настроем он никогда не преуспеет в сетевом маркетинге. Мы не набираем людей, чтобы они продавали вместо нас. Мы спонсируем людей и работаем для них. Этот подход прямо противоположен тому, который продавец исповедовал всю свою жизнь.

Продавец может быть весьма успешен... если он научится сетевому маркетингу. Продажи и сетевой маркетинг смешиваются, как масло и вода. То есть... не смешиваются!

СЛОВАРЬ

Аплайн — все, кто находятся в вышестоящей по отношению к вам дистрибьюторской сети, в том числе тот человек, который вовлек вас в бизнес.

«Воспламеняющая сессия» — небольшой мозговой штурм в неформальной обстановке для обмена информацией. Такие сессии часто проводятся у кого-либо дома, в ресторане или кофейне; на них собираются спонсоры и члены даунлайна.

Даунлайн — все члены вашей организации. Сюда входят не только те, кого привлекли к работе непосредственно вы, но и люди, которых привлекли уже они сами.

Дистрибьютор — человек, сотрудничающий с компанией и являющийся частью даунлайна. Дистрибьюторы продают продукцию компании, привлекают к работе других людей, увеличивая таким образом количество уровней.

Кандидат — каждый, кто может стать дистрибьютором в вашей MLM-организации. Кандидатом может стать любой: член семьи, друг, деловой партнер или просто незнакомый человек, с которым вы столкнулись совершенно случайно.

Компания — производитель/поставщик товаров/услуг, продающихся и распространяющихся через многоуровневый маркетинг. Тот, кто работает в MLM-бизнесе, заключает контракт с компанией и продает ее продукцию.

Направленный маркетинг — см. MLM.

Организация — все уровни многоуровневого маркетинга. Ваша организация — это ваш даунлайн.

Подходящий кандидат — человек, который серьезно настроен на обучение MLM-бизнесу, готов заключить контракт с вашей компанией и добиться успеха в дистрибьюторской работе.

Привлечение к работе на расстоянии — набор людей и заключение контрактов с новыми дистрибьюторами по почте, по телефону, факсу и т. д. Таким способом вы увеличиваете количество ваших клиентов.

Покупатель — человек, который покупает и использует продукцию вашей компании.

Сетевой маркетинг — см. MLM.

Спонсировать — убеждать человека заключить контракт с компанией, которую вы представляете. Как только человек заключает контракт, он становится дистрибьютором и частью вашего даунлайна и может, в свою очередь, спонсировать новых людей, умножая тем самым уровни вашей организации.

Уровень — один ряд дистрибьюторов вашей организации. Все уровни, находящиеся ниже вас, являются вашим даунлайном.

Учебные пособия — вся информация, которая помогает людям понять, что такое MLM. Это книги, видео- или аудиокассеты, CD и DVD-диски. Учебные пособия — ценный источник информации, который к тому же экономит время. Практически все преуспевающие дистрибьюторы построили свой бизнес, пользуясь учебными пособиями.

Фронтлайн — те дистрибьюторы вашей организации, поддержкой которых занимаетесь непосредственно вы. Это те, кто находится на один уровень ниже вас.

MLM (Multi-Level-Marketing — многоуровневый маркетинг) — средство маркетинга, позволяющее людям, объединенным в одну организацию, продвигать товары и услуги от производителя к потребителю, посредством прямых контактов.

Дон и Нэнси Фэйлла, более чем за четверть века создавшие свою многоуровневую сеть маркетинга и достигшие высот в MLM-бизнесе, отвечают и новичкам, и опытным дистрибьюторам на вопросы относительно сетевого маркетинга.

Вы узнаете:

- как работает сетевой маркетинг;
- можно ли достичь нового уровня жизни при помощи MLM-бизнеса;
- сколько времени нужно тратить на работу в сетевом маркетинге;
- как выбрать товар или услугу для работы;
- можно ли увеличить свои доходы, не оставляя основного места работы;
- как создать многоуровневый маркетинг
- и многое другое.