Юрий Протопопов

# СЕТЕВОЙ* МАРКЕТИНГ

*Интим и работу не предлагать!

MLM

секреты успеха от мировых лидеров

ПИТЕР

# Юрий Сергеевич Протопопов
# Сетевой маркетинг. Интим и работу не предлагать!

*Текст предоставлен издательством*
*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=584015*
*Сетевой маркетинг. Интим и работу не предлагать!: Питер; Санкт-Петербург; 2009*
*ISBN 978-5-388-00352-2*

## Аннотация

Перевернуть сознание, заставить смотреть и слушать, открыть новые горизонты жизни – такова цель этой книги. Теперь вам не нужно работать с 9 до 18, забудьте об этом! Скоро вы поймете, как стать хозяином своей жизни. Сетевой маркетинг – это уникальная индустрия, возможность для любого человека достичь финансовой независимости, а для немногих, по-настоящему упорных и целеустремленных, – богатства. В чем экономический смысл сетевого бизнеса? Можно ли MLM считать стабильным источником дохода? Как выбрать компанию сетевого маркетинга? Через какое время вы начнете зарабатывать? Исчерпывающие ответы – в книге. Уникальные истории и секреты успеха от 18 мировых лидеров сетевого маркетинга и признанных гуру этой индустрии изменят ваше отношение к MLM. Эти простые люди, такие же, как вы, – преподаватели, менеджеры,

секретари, ученые, бизнесмены – однажды взяли судьбу в свои руки, а теперь готовы помочь и вам добиться успеха. Издание рекомендуется всем, кто хочет улучшить свое материальное положение.

# Содержание

Уф, все… Я сделал это! 5
Введение 8
Имеющий глаза да увидит, имеющий уши да услышит! 8
Часть 1 11
MLM? Ой, а что это? 11
Откуда есть пошел сетевой маркетинг? 19
Интим и сетевой маркетинг не предлагать! 25
Секс, наркотики, MLM, или что общего между Amway и Coca Cola 28
Не бегите в ЗАГС с первой встречной! 32
Конец ознакомительного фрагмента. 35

# Юрий Протопопов Сетевой маркетинг. Интим и работу не предлагать!

## Уф, все… Я сделал это!

*Пусть лучше надо мной смеются, чем плачут.*

Когда я начинал этот проект, даже не знал, будут ли настолько отзывчивыми лидеры компаний сетевого маркетинга и гуру MLM-индустрии, чтобы ответить на вопросы, интересующие многих начинающих дистрибьюторов и волновавшие меня, когда я впервые познакомился с этим бизнесом. Но, слава богу, обошлось. Я собрал на страницах этой книги почти всех, кого хотел. Если это и не dream team, то не сильно от нее отстает.

Конечно, было непросто.

Например, я, к своему стыду, не знаю английского языка,

а приходилось поддерживать общение и на нем… Спасибо за помощь в переводе Александру «Rabbit» Дмитренко.

В результате общения с этими уникальными людьми я получил не только материал для книги, но и ценные знания об MLM-индустрии, некоторые секреты успеха в свою копилку, да и просто удовольствие от общения.

Я просто обалдел от отзывчивости некоторых людей.

Очень признателен Оксане Мамедовой, Екатерине Бокитько, Лену Клементсу – они оказали мне просто неоценимую поддержку.

Отдельное спасибо компании «Юмисофт» за предоставление безвозмездно, то есть даром, системы управления для моего сайта www.yasetevik.com, на который всех приглашаю. UMI. CMS – это просто сказка!

Ну а самые большие слова благодарности, конечно, моей маме, которая познакомила меня с сетевым маркетингом 7 лет назад. Я тогда попал на крючок, с которого не могу сорваться до сих пор.

# Введение
# Лучше сядьте…

*Иногда шаг вперед – результат хорошего пинка сзади.*
***Аффтар неизвестен***

## Имеющий глаза да увидит, имеющий уши да услышит!

*Меняю рай в шалаше на шалаш в раю!*
***Объявление в газете «Из рук в руки»***

Взорвать мозг, перевернуть сознание, открыть глаза и уши, заставить смотреть и видеть, слушать и слышать – вот что я хочу сделать с помощью этой книги.

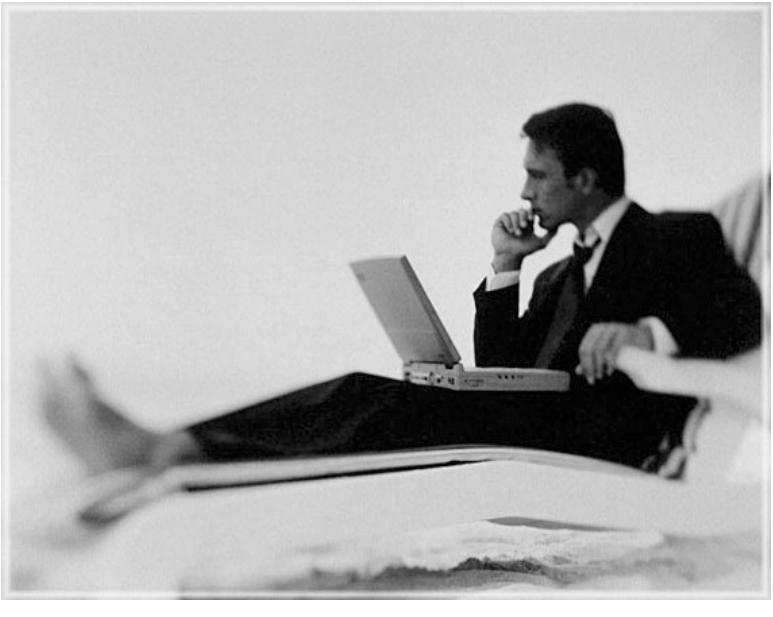
Я расскажу об уникальной индустрии, единственной возможности для любого человека, даже не обладающего какими-то уникальными способностями, достичь финансовой независимости, а для немногих, по-настоящему упорных и целеустремленных, – и настоящего бо гатства.

Теперь вам не нужно работать с 9 до 18, забудьте об этом!

Пожалейте свой будильник, хватит срывать на нем свое зло каждое утро!

Вы поймете, как стать хозяином своей жизни.

В этой книге много раз вы встретите слово «бизнес», но это не совсем «тот» бизнес. Традиционный бизнесмен не распоряжается своим временем. Не он имеет бизнес, бизнес «имеет» его.



Он не может уехать куда-то вдруг и надолго, заболеть, потому что он потеряет свое дело.

То, о чем рассказывается в этой книге, ближе к труду творческого человека. Вы, как писатель или композитор, можете создать свое «произведение», свой пассивный источник дохода, благодаря которому будете иметь деньги, даже если

неожиданно уедете отдохнуть или, не дай бог, заболеете.

Вы прочитаете интервью с реальными людьми. Это простые люди, такие же, как вы: бывшие преподаватели, посудомойщики, секретари, ученые, бизнесмены, которые однажды взяли судьбу в свои руки и готовы помочь вам добиться успеха.

Нет, не за деньги.

Просто в этой индустрии все люди являются командой. Здесь человек преуспевает, помогая преуспеть другим.

«Фантастика!» – скажете вы. Нет, MLM!

Слаб духом тот, кому богатство не по силам.

*Сенека*

# Часть 1
# Бизнес XXI века

*Вы можете продавать свои личные качества – даже больше, вы должны это делать!*
***Наполеон Хилл***

## MLM? Ой, а что это?

*Лучше я буду получать по 1 % от усилий 100 человек, чем 100 % от собственных усилий.*
***Поль Гетти, американский миллиардер***

MLM расшифровывается как *Multi Level Marketing*, что означает «многоуровневый маркетинг». В России его еще называют сетевым.

Это вид бизнеса, которым занимаются миллионы людей во всем мире, по сути, самый многочисленный вид бизнеса. Только в России ежегодно к сетевым компаниям присоединяются десятки тысяч человек.

То, что в этом бизнесе задействовано так много людей, создает большую проблему: нет источника информации, к которому можно обратиться как к истине в последней инстанции. Возникает «эффект испорченного телефона», а отсюда

и множество слухов и мифов об MLM.

В этой книге я хочу показать сетевой маркетинг «как он есть», у меня нет цели убедить вас присоединиться к этому бизнесу, я не пропагандирую ни одну из сетевых компаний, а только хочу, чтобы ваше мнение об MLM основывалось не на том, что вы когда-либо слышали от других людей (потерпевших неудачу либо также ничего не знающих об этой индустрии), а на точной и проверенной информации.

В чем экономический смысл MLM? Почему так много компаний выбирают эту систему?

Представьте, что вы производитель. Вы произвели какой-то совершенно уникальный товар и хотите вывести его на рынок. И вот перед вами стоит вопрос, какую систему тор-

говли выбрать. Давайте анализировать:

Первая система, которую мы рассмотрим, – это традиционная торговля.

То есть вы продаете свой товар крупному оптовику, он – оптовику помельче, тот – совсем мелкому, и, наконец, товар поступает в магазин для долгожданной встречи с покупателем.

Все бы замечательно, но есть проблема: пока товар доходит до потребителя, он становится намного дороже, ведь владельцы складов тоже не святым духом питаются. Они накручивают свои ПРОЦЕНТЫ.

Но даже после того, как товар поступил в магазин, надо, чтобы потребитель о нем узнал. Можете, конечно, нанять экстрасен са-телепата, который внушит каждому человеку неимоверное желание купить ваш продукт, но, я думаю, реклама все же будет надежнее. А она добавит еще половину к стоимости товара.

Но не стоит огорчаться! Ищем проблему. Проблема – ПОСРЕДНИКИ. Убираем их и получаем следующую систему – прямые продажи.

Кто сказал, что место встречи товара с потребителем изменить нельзя? Многие производители в наше время обходятся вообще без магазинов. Они нанимают КОНСУЛЬТАНТОВ, которые продают их продукцию. Эти консультанты (их еще называют коммивояжеры, торговые агенты и т. п.) получают от этих компаний процент с каждой продажи.

Почему такой вид распространения продукции популярен? Ответ прост. Личные контакты невероятно эффективны. Человек доверяет другому человеку больше, чем рекламе. Кроме того, здесь нет посредников, следовательно, потребитель покупает товар дешевле или получает за ту же цену, но более качественный.

Вроде все отлично, но, чтобы увеличить объем продаж, вам надо нанимать больше консультантов, а это значит, что их работу надо как-то организовывать, их необходимо обучать, а это огромные расходы.

**И вам приходит в голову гениальная идея:** а почему бы не переложить все обязанности по управлению персоналом на самих консультантов? Пусть они принимают на работу людей, обучают их, мотивируют, а вы за это будете им платить проценты с товарооборота приглашенных людей.

В результате вы как производитель избавляетесь от большой головной боли, а консультанты, теперь их с полным правом можно называть ДИСТРИБЬЮТОРАМИ, получают но-

вый источник дохода.

Да, это сетевой маркетинг.

То есть вы купили какой-то товар, который вам понравился, ну, пусть это будет шампунь для волос, например. Вы говорите своей соседке Маше: «Хочешь такие же мягкие и шелковистые волосы, как у меня? Покупай шампунь „Тантин“». И Маша покупает. Потому что она вам доверяет, да и волосы у вас действительно выглядят от лично.

Фактически мы занимаемся сетевым маркетингом с детства. Вы нашли магазин с низкими ценами и сказали подруге, она пошла и тоже там отоварилась. Увидели, как женщина приятной внешности берет с полки в магазине незнакомый вам товар. «А это вкусно?» – спрашиваете вы. «Да, я всегда его беру», – отвечает она, и вы тоже его берете. Только магазин за такие рекомендации денег не платит.

Но вернемся к соседке. Через какое-то время вы говорите Маше: «Слушай, я получаю деньги за твои покупки. Хочешь так же?» – «Конечно!» И вместе с Машей вам ничего не стоит убедить покупать шампунь «Тантин» Машину подругу Катю. Маша довольна, а вы довольны вдвойне, ведь Катя тоже входит в вашу ГРУППУ, и вы получаете деньги и с ее покупок. И так далее. Доход в сетевом маркетинге неограничен и зависит только от ваших действий и вида маркетингового плана – плана вознаграждений дистрибьюторов, принятого в компании.

MLM – это уникальный способ создать для себя остаточ-

ный доход, не владея какими-то особыми талантами. Раньше возможность получения остаточного дохода была только у писателей, музыкантов, поэтов, композиторов и других творческих людей. К примеру, композитор может написать произведение и потом всю жизнь получать авторский гонорар от каждого его воспроизведения в любой точке земного шара.

Успешно поработав в сетевом маркетинге и создав большую организацию, вы через какое-то время можете расслабиться и жить в свое удовольствие, посвящая время, скажем, путешествиям, игре в гольф, подводному плаванию… А может, у вас семья, дети, которые требуют внимания?

**Новость**

В МУре начала действовать новая партнерская программа «Приведи друга». После привода пяти друзей срок сбавляется на 20 %.

# Откуда есть пошел сетевой маркетинг?

*Свое, пусть маленькое, дело я предпочитаю всем биржам на свете.*
***Т. Драйзер***

*Так начнем повесть сию.*
***Нестор. «Повесть временных лет»***

История MLM неразрывно связана с именем американца Карла Ренборга (1887–1973), чьи реализованные идеи превратились в индустрию сетевого маркетинга с многомиллиардным оборотом.

Двенадцать лет Ренборг прожил в Китае, работая в различных американских компаниях (нефтяных, судостроительных и др.), и уже тогда стал задумываться о системе правильного питания человека и о роли в ней витаминов.

В середине 1920-х годов он, как и многие другие иностранцы, проживающие в то время в Китае, оказался в тюрьме. Именно тогда он стал на практике проверять различные диеты, так как тюремная пища не способствовала сохранению здоровья. Но где было взять необходимые для организма элементы, например, железо?

Карл нашел выход – первой пищевой добавкой стали… ржавые гвозди! Частички их Ренборг добавлял в тюремную

пищу, потом договорился с охранниками, чтобы те приносили ему различные травы…

Карл Ренборг и те, кто следовал его примеру, смогли не только выжить, но и вернуться на родину.

В Соединенных Штагах Америки, где Ренборг оказался в 1927 году, он вплотную приступил к созданию различных пищевых добавок, основой для которых избрал люцерну, содержащую множество витаминов, минералов, белка и других полезных компонентов.

Созданные на ее основе препараты Ренборг предложил для испытания своим знакомым, раздав продукцию бесплатно. Результатов не было – никто не стал пробовать полученные пищевые добавки. Тогда Карл стал брать за них деньги, поняв, что ничто бесплатное не ценится. Результаты тотчас появились, причем самые позитивные. Информация о полезных добавках получила широкое распространение (у каждого из знакомых Ренборга нашлось много своих знакомых), люди просили Ренборга о встречах, чтобы получить больше информации о новом продукте. Удовлетворить все заявки Карл, разумеется, не мог. И тогда ему пришла в голову гениальная мысль.

Ренборг предложил друзьям самим давать информацию о пищевых добавках своим знакомым, а если те купят товар, он обещал выплатить комиссионные. Он решил платить также тем знакомым своих друзей, которые, в свою очередь, будут продвигать его товар дальше, используя уже свои свя-

зи.

Так родился *сетевой маркетинг*, и в 1934 Карл Ренборг основал компанию *California Vitamins*, и благодаря новой системе продаж, когда потребители продукта становились и его распространителями (дистрибьюторами), компания быстро достигла оборота в 7 миллионов долларов, не вложив ни одного доллара в рекламу.

В 1939 году Ренборг переименовал свою компанию в *Nutrilite Pro ducts*, сохранив принцип распространения пищевых добавок. Его сотрудники сами приглашали на работу новичков, давали им необходимые сведения о продукте и предлагали каждому строить свою собственную сеть, приглашая в бизнес своих знакомых.

Компания обеспечивала всех дистрибьюторов своей продукцией и выплачивала каждому комиссионные не только за проданные им самим товары, но и за каждую продажу, совершенную лично привлеченным дистрибьютором.

Таким образом, Ренборг ввел в практику классического бизнеса одноуровневый маркетинг.

Дальнейшая история MLM связана с именами сотрудников *Nut rilite Products* Рич Де Воса и Джей Ван Эндела, которые после десяти лет успешного бизнеса в структурах Ренборга в 1959 году создали свою собственную компанию под названием *American Way Corporation*, сокращенно *AMWAY*. Заслуга этих людей состоит в том, что они вышли за рамки реализации только одного продукта, включив в свой ассор-

тимент помимо пищевых добавок хозяйственные товары для домашнего употребления.

300 % в год!!!

Были в истории MLM и трудные времена. В 1975–1979 годах в Америке развернулась борьба с финансовыми пирамидами, и под флагом этой кампании вместе с водой чуть не выплеснули и ребенка. В Федеральной комиссии по торговле нашлись чиновники, которые попытались объявить незаконной пирамидой компанию *AMWAY*.

Четыре года шла проверка деятельности компании, завершившаяся судебным решением, признавшим сетевой маркетинг законным способом реализации товаров. Сразу вслед за федеральными властями большинство штатов также признали сетевой маркетинг легальным.

# Интим и сетевой маркетинг не предлагать!

*Будешь плохо учиться, я тебя в сетевой маркетинг отдам!*
***Мама своему сыну***

Откуда у MLM такая репутация в России?

Этому есть несколько причин. Первая, как я уже говорил, это огромное количество слухов, которые появляются от отсутствия объективного источника информации и законодательства в области сетевого маркетинга. Люди, как говорится, слышат звон, да не знают, где он. Не разрешайте никому думать за вас. Составьте свое собственное мнение.

Вторая проблема – это огромное количество финансовых пирамид, которые в последнее время здорово преуспели в области маскировки под MLM.

Если раньше пирамиду можно было легко отличить по отсутствию продукции, то теперь продукция появилась, но либо продается по завышенным ценам, либо это товары, которые вообще ни один здравомыслящий человек покупать не будет.

Чтобы отличить аферу от MLM-компании, просто выясните, приобретают ли этот продукт по розничной цене, без участия в бизнесе. Если нет – перед вами очередной мыль-

ный пузырь, который, лопнув, оставит новые пятна на репутации сетевого маркетинга.

Любая финансовая пирамида обречена на развал, потому что живет за счет привлечения новых членов, в отличие от сетевого маркетинга, где дистрибьютор получает деньги с товарооборота. Количество людей в мире ограничено, а вот товар они потребляют постоянно.

Перед тем как вступить в финансовую пирамиду, спросите себя, а как вы будете себя чувствовать, если привлечете к этой афере своих родственников, близких друзей, вернете назад свои деньги, а они не смогут. Эта шарашкина контора применит старый как мир фокус и в один прекрасный (для конторы) день исчезнет с лица земли так же быстро, как появилась. Каково вам будет жить, зная, что вы обманули близких людей?

Такая ситуация невозможна в сетевом маркетинге. В MLM-компании человек за свои деньги получает качественный продукт, который покупают и люди, не имеющие отношения к этому бизнесу, просто потому, что он им нравится (иначе бы компании давно не существовало). Он волен выбирать, что с ним сделать – продать или использовать самому.

Многие дистрибьюторы вообще не занимаются продажами, они используют продукцию компании для себя и своей семьи, а доход получают с товарооборота своей команды.

В жизни нет ничего, чего нужно бояться, есть лишь

то, что нужно понять.

*М. Складовская-кюри*

# Секс, наркотики, MLM, или что общего между *Amway* и *Coca Cola*

*Приглашенный после презентации раздраженно бросает дистрибьютору:*

*– Слушайте! Если это бизнес, тогда я идиот!*

*– Это бизнес, – сдержанно ответил дистрибьютор и, немного подумав, добавил:*

*– Это настоящий бизнес!*

Так, с финансовыми пирамидами вроде разобрались. Но хорошо бы ответить еще на один вопрос, который возникает у многих людей, впервые попадающих на собрание в сетевую компанию. Не является ли MLM сектой?

Вопрос справедливый, и просто замечательно, что люди учатся оберегать себя. Но давайте для начала определимся с понятиями:

**Секта** (от лат. *secta* – учение, направление, школа) – РЕЛИГИОЗНАЯ группа, община или другая подгруппа, отколовшаяся от господствующего религиозного направления [1].

**Тоталитарные и деструктивные секты** – особые авторитарные организации, лидеры которых, стремясь к ВЛАСТИ над своими последователями и к их ЭКСПЛУАТАЦИИ, скрывают свои намерения под религиозными, полити-

---

[1] http://ru.wikipedia.org.

ко-религиозными, психотерапевтическими, оздоровительными, образовательными, научно-познавательными, культурологическими и иными масками[2].

Расплывчатость наименований **«тоталитарная секта»** и **«деструктивный культ»** позволяет причислять к таким объединениям практически ЛЮБОЕ религиозное новообразование, религиозно-философское учение, культурно-образовательное или оздоровительное учреждение[3].

Некоторые эксперты склонны считать, что между понятиями «тоталитарная секта» и «MLM» можно поставить знак равенства. Появилось даже новое понятие – «коммерческий культ». Говорят, что MLM для привлечения людей использует те же методы, что и тоталитарные секты: NLP, «бомбардировку любовью», культ личности и т. п.

Нельзя сказать, что это обвинение совсем лишено смысла. Действительно, тренинги и семинары компании сетевого маркетинга имеют мощное воздействие, но можно ли назвать это воздействие «деструктивным»? Разве можно считать разрушающим культ успеха, личностного роста, здорового образа жизни? Многие люди приходят в MLM после того, как жизнь их сильно потрепала, но постепенно, общаясь с успешными людьми, копируя их действия, образ мыс-

---

[2] Дворкин А. Л. Сектоведение. Тоталитарные секты. Опыт систематического исследования. 3-е изд. Нижний Новгород: Изд-во братства во имя св. князя Александра Невского, 2002.

[3] *Кантеров И. Я.* Деструктивные», «тоталитарные»… и далее везде // Религия и право. 2002. № 1.

лей, сами становятся таковыми. Человек не может изменить свою жизнь, не изменившись внутри. Мышление успешных людей очень отличается от мышления обычного человека, и ему тоже надо учиться.

Это понимают не только MLM-компании. Похожие методы обучения сотрудников применяют многие крупнейшие корпорации: *Coca Cola, P&G, McDonalds*, «Евросеть» и др.

Только там термин «коммерческий культ» заменяют на более нейтральный – «КОРПОРАТИВНЫЙ ДУХ», но к персоналу применяют такие средства промывки мозгов, до которых сетевым компаниям далеко. Торговые агенты *Coca Cola* готовы просто разорвать на части представителей *Pepsi*.

Я сам неоднократно сталкивался с похожей ситуацией, работая в компании, торгующей справочными правовыми системами, конкуренция на этом рынке очень жесткая, и некоторые компании учат своих сотрудников чрезвычайно агрессивным, даже грязным методам работы.

Хотя нельзя сказать, что не существует организаций, которые действительно созданы для того, чтобы калечить психику че ловека, делать из людей полностью подконтрольное стадо, которое готово на все ради своего вождя с его эгоистическими идеями.

Основная цель деятельности таких организаций – получение дохода с помощью привлечения как можно большего количества людей. Имеет место и эксплуатация членов секты, бесплатный рабский труд.

Сетевой маркетинг – это способ распространения товара, бизнес. Доход компании зависит не от привлечения новых членов, а от товарооборота. Если MLM и можно назвать тоталитарной сектой, то только из-за неопределенности этого понятия, а уж деструктивным культом он не является точно, поскольку не разрушает психику, а стимулирует личностный рост.

Гораздо ближе к деструктивным культам финансовые пирамиды. Чтобы заставить человека отдать несколько сотен, а то и тысяч долларов, не получив за это ничего, а только обещание кучи денег в будущем, требуется недюжинная психологическая обработка, граничащая с введением в транс.

Если потенциальный лох (личность, обманутая хулиганом) не совсем дурак, конечно.

> Никого нельзя заставить быть богатым и здоровым вопреки его воле.
>
> *Д. Локк*

# Не бегите в ЗАГС с первой встречной!

*– Выходи за меня замуж!*
*– Сто долларов в час.*
***Диалог на Тверской***

Или встречным, не в этом суть. Главное, не прыгать очертя го лову в первую попавшуюся фирму. Выбор компании, с которой вы будете сотрудничать, действительно напоминает выбор спутника жизни, и от него во многом зависит ваш успех или неуспех в сетевом маркетинге.

Не стоит заключать контракт с компанией только из-за того, что вам понравился ее веб-сайт или рекламный буклет, точно так же, как супруга не выбирают по одежде.

Конечно, если вы человек упорный и целеустремленный, успех обеспечен в любом случае, но он может потребовать от вас гораздо больше времени и усилий, а возможно, и перехода в другую компанию, поэтому стоит потратить немного времени на изучение нескольких возможностей и выбор той, которая вам идеально подойдет.

Я уж не говорю о мошенниках, которые ловко маскируются под MLM (прямо как брачные аферисты), и, чтобы не стать их жертвой, необходимо познакомиться с бизнес-возможностью до подписания контракта, как и с потенциаль-

ным супругом до заключения брака, поближе.

Вот несколько параметров, по которым, я полагаю, стоит оценивать сетевую компанию:

## 1. ПРОДУКТ

Это то, без чего не может существовать MLM-компания (см. главу «Интим и сетевой маркетинг не предлагать!»). Именно процент с товарооборота, то есть объема продукции, проданной дис трибьюторами (или дистрибьюторам, если они покупают ее только для себя) вашей команды, вы будете получать на свой счет в банке.

Вы должны быть без ума от своего продукта, чтобы иметь успех. Это обязательное правило. Иначе вы не сможете убедить других людей пользоваться продукцией, и она не будет продаваться. Я не говорю, что вы должны бегать с сумками и звонить в каждую дверь. Ни в коем случае! В идеале я предлагаю вам найти компанию, у которой есть товары, которые вы хотели бы покупать лично для себя, а потом рекомендовать их своим друзьям и знакомым.

Если вы будете следовать этому правилу, то избежите и столкновения с финансовыми пирамидами, потому что продукции в этих компаниях либо нет вообще, либо она очень низкого качества и по завышенной цене. Кроме того, ее не продают тем, кто не заинтересовался бизнесом, потому что компания-мошенник получает деньги не с товарооборота, а с привлечения новых членов!

## 2. МАРКЕТИНГ-ПЛАН

Маркетинг-планом в MLM называют план вознаграждения дистрибьюторов. Фактически это аналог бизнес-плана в традиционном бизнесе или трудового договора на обычной работе. Именно он определяет, за что и сколько вы будете получать в качестве комиссионных, премиальных и других выплат.

Следует обратить внимание на понятность и простоту марке тинг-плана. Если вы сами разбираетесь в его структуре уже полгода, странно надеяться, что вы сможете быстро и качественно объяснить его своему знакомому.

Как говорится, «все гениальное – просто»!

## 3. СИСТЕМА ОБУЧЕНИЯ

Крайне важно, чтобы вы были в достаточной степени обеспечены необходимыми обучающими материалами, чтобы ваш спонсор, человек, который пригласил вас в бизнес, уделял вам достаточно внимания, а компания проводила обучающие семинары и тренинги, без которых успех в бизнесе, по опыту лидеров, просто невозможен.

## 4. РУКОВОДСТВО

Ну и, конечно, ни одна компания не может обойтись без руководства.

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.