

Олег Качанов

Семейный бизнес по расчёту

Читай и делай!



Практическое
руководство
для предпринимателей
в сфере оздоровления.

18+

Олег Качанов

Семейный бизнес по расчёту

«ЛитРес: Самиздат»

2020

Качанов О.

Семейный бизнес по расчёту / О. Качанов — «ЛитРес: Самиздат», 2020

ISBN 978-5-532-03897-4

Пришло время поделиться своим успешным опытом. Авторы идеи написания книги – Олег Качанов, офицер в запасе, юрист, бизнес-тренер, инструктор ЗОЖ и ГТО, блогер, и Марина Качанова – биолог, психолог, специалист по оздоровительным практикам и правильному питанию. В книге мы делимся собственным опытом, рассказываем, как мы строили наш семейный бизнес и почему вообще решили им заняться, из каких сегментов он складывается и какие ресурсы для этого используются, а также раскрываем особенности работы в сфере оздоровления и wellness. Книга имеет прикладной характер, на практике поможет организовать своё дело в сфере оздоровления! Читай и делай!

ISBN 978-5-532-03897-4

© Качанов О., 2020
© ЛитРес: Самиздат, 2020

Содержание

Слова благодарности	5
Введение. Мечты сбываются – и это правда	7
Часть 1. Предыстория. Как мы шли к семейному бизнесу	9
Глава 1. Красная линия жизни.	9
Глава 2. Воспитатель миллионеров.	11
Глава 3. MLM-бизнес – это легко и просто!	14
Глава 4. Витиеватый путь к здоровью, или как мы дозрели до семейного бизнеса.	16
Глава 5. Три направления применения биорезонансных технологий.	23
Глава 6. Правильные слова и действия для бизнеса.	27
Часть 2. Первые шаги. Как поставить бизнес на ноги за год.	33
Глава 1. Как бороться со стереотипами	33
Конец ознакомительного фрагмента.	36

Слова благодарности

Я хочу выразить благодарность всем, без кого эта книга бы не состоялась. Начну с семьи, и прежде всего с супруги Марины. Чувствовать поддержку самого близкого человека крайне важно, особенно в начале пути. Марина стала для меня настоящей опорой – она не просто одобрила новый вектор моей деятельности, но и сама начала применять и изучать технологии здоровья, получила хорошие результаты и в дельнейшем целиком приняла идею состояться в этом направлении в качестве предпринимателей.

Мы действительно чувствовали себя готовыми начать бизнес. Я имел большой опыт в продажах, организации команд, в работе бизнес-тренера. Марина же, окончившая медико-биологическую школу, а затем биофак Ярославского государственного университета, великолепно разбиралась в вопросах здоровья, и дома для меня и детей она всегда была семейным врачом. Наши знания взаимно дополнялись и усиливались, как две половинки целого, и я понял, что мы созданы друг для друга не только в личной жизни, но и в бизнесе.

Есть в Марине черта, которая, как мне кажется, всегда помогает нам принимать взвешенные, ответственные решения. Убедить ее одними эмоциями, воодушевляющими обещаниями невозможно – все свои предложения мне надо представлять доказательно. И это правильно, так как позволяет еще раз перепроверить все плюсы, минусы, подводные камни нового предприятия. После того как я доказал жене, что мы вполне готовы вести жизнеспособный бизнес, Марина взяла на себя научно-методическую работу и сопровождение клиентов, а я – все бизнес-процессы.

Второй моей музой-вдохновительницей стала наша дочь. С самого начала Екатерина активно участвовала в выставках, помогала вести прием в центре здоровья, приезжая туда после своей основной работы. В сентябре 2020 года Екатерина защищает кандидатскую диссертацию, также связанную с исследованиями в паразитологии, а за год до этого для компании она проводила лабораторные исследования в рамках развития комплексов, включающих борьбу с паразитарными формами. Кроме профессиональной поддержки, дочь помогла нам в запуске онлайн-обучения, собрав все материалы в единую систему и наряду с Мариной взяв на себя сопровождение и аттестацию первых консультантов.

Не остался в стороне от семейного бизнеса и сын, что, конечно же, вызывает во мне огромное чувство признательности. Будучи студентом колледжа, Александр выбрал наиболее близкое его возрасту направление и занялся нашей раскруткой в соцсетях. Также у него очень хорошо получается помогать нам с логистикой, то есть организацией доставки товаров.

Хочу сказать большое спасибо и другим родственникам – в частности, маме Марины и моим сестрам, за то что также стали приверженцами технологий. Их здоровье теперь всегда на высоте, и это дополнительный повод порадоваться за семью.

Я произношу слова глубокой благодарности в адрес руководителей компании ООО «Дета-Элис Холдинг» – Татьяны Петровны Коноплевой и Романа Александровича Новикова. Мы знакомы более 10 лет, и все это время они фактически были моими главными наставниками: у Романа я учился тонкостям бизнеса, а у Татьяны Петровны – особенностям применения и подачи технологий оздоровления. Работая бизнес-тренером в компании и плотно общаясь с сетевиками, я накопил значительный опыт, который в полной мере реализовал на практике в своей собственной структуре и благодаря которому смог быстро развить бизнес и состояться как предприниматель.

Я благодарен всем партнерам, в особенности сложившейся за эти годы лидерской группе, за то что они прислушиваются к нашим рекомендациям, придерживаются стратегии, подхватывают и продвигают новаторские идеи. Только с их помощью стало возможным достижение тех высоких показателей, которые мы с Мариной демонстрируем и по карьерному росту, и по

товарообороту, и по доходам, и в выполнении программы Welcome Business. Отрадно, что и партнеры не отстают от нас, показывая не менее перспективные результаты в бизнесе. Около 70% наград в различных номинациях бизнес-марафона компании традиционно забирает наша команда, а в прошлом году у нас появились свои носители звания Предприниматель года.

Также хочу сказать спасибо нашим клиентам – людям, без которых бизнес теряет всякий смысл. С них все начинается, для них все создается. Конечно, слышать, что им нравится и результат от использования технологий, и наше сопровождение, и наше обучение – это дорогого стоит. Каждому из них мы уделяем огромное количество времени, и за счет этого они всегда отзываются о нас как об экспертах и рекомендуют своим знакомым.

Я очень ценю то, что вы, дорогие друзья, привносите в мою жизнь, и надеюсь, что книга станет достойным вкладом в развитие нашего общего дела.

Введение. Мечты сбываются – и это правда

Если ты чего-нибудь хочешь, вся Вселенная будет содействовать тому, чтобы желание твое сбылось. Пауло Коэльо, «Алхимик»

Стоя рядом с домом, в котором расположена наша новая квартира, мы все еще не до конца верим в реальность происходящего, хотя очень ждали этого дня и ни капли не сомневались, что все именно так и случится. И все же...

Мы, Марина и Олег Качановы, занимаемся семейным бизнесом с 2015 года и сотрудничаем с одной из компаний, производящих технологии для здоровья. Когда в начале 2017 года компания улучшила условия сотрудничества, наша мечта о приобретении квартиры обрела реальные очертания. Некоторые предприниматели восприняли новый проект компании как специальный мотивационный ход, чтобы подстегнуть нас работать активнее и результативнее. Заработать такие деньги, которые позволили бы и в самом деле купить квартиру в Москве или ближайшем Подмосковье, казалось фантастикой. Проще журавля поймать в небе. Но, если вам знаком Брюс Уэйн, он же Бэтмен, то, вполне возможно, знакомо и его утверждение: «Всё невозможно, пока кто-то этого не сделает».

Мы сразу воодушевились предложением руководства, тем более что сами давно задумывались о своей недвижимости. Хоть и есть правда в поговорке «В тесноте, да не в обиде», но все же верно подмечено в «Мастере и Маргарите» Булгакова, что пресловутый квартирный вопрос портит людей. Дети выросли, и нам хотелось помочь им с покупкой жилья. В 2016 году я стал разведывать, какие пути решения квартирного вопроса существуют. Кредит в банке и ипотека с самого начала выглядели неудачным и невыгодным решением. Мало того что банк предлагал деньги на заведомо кабальных условиях, от нас требовалось еще и представить официальные документы о работе по найму и месячном доходе не менее 100 000 рублей. Супруга работала как индивидуальный предприниматель, и для нее вообще все банковские варианты кредитования были закрыты. Я – военный пенсионер, дочь – студентка.

1 февраля 2017 года были объявлены новые условия сотрудничества, и в тот же день мы с Мариной подписали соглашение. Но это было не спонтанное решение, а точный расчет. Как, впрочем, практически всё в моей жизни. Как-то Коко Шанель сказала: «Успех часто достается тем, кто знает, что удача неизбежна». То, что мы называем удачей и благосклонностью судьбы, на самом деле следствие нашего умения использовать для достижения целей свои возможности с максимальной эффективностью.

Суть проекта состояла в том, чтобы самостоятельно заработать и накопить сумму, требующуюся на приобретение квартиры или машины. Все оказалось несложно и доступно: финансово обоснованное, практичное и выгодное вложение денег в продукт и инструменты продвижения оборачивалось прогнозируемым доходом. Риска мы никакого не увидели – ведь, по сути, мы сами можем пользоваться купленными оздоровительными технологиями и в любом случае ничего не потеряем.

Мы, конечно, сразу ухватились за привлекательную идею, очень внимательно изучили условия сотрудничества, посмотрели, существуют ли аналогичные предложения у других компаний, и убедились, что вариант действительно уникален. Проанализировав результаты с момента старта нашего семейного бизнеса, мы произвели расчет и поняли, что объем товарооборота по условиям вполне реально выполнить в обозримом будущем. Если идти средними темпами, то на это понадобится три года. Конечно, при условии, что мы будем бороться за цель не одни, а вместе с командой.

Нам предстояло за 36 месяцев выполнить товарооборот 43 750 000 рублей, значит, ежемесячно надо было продавать на 1 250 000 рублей. В среднем наш товарооборот в месяц тогда

составлял 1 000 000 рублей. 50% товарооборота мы делали сами лично, и 50% делала наши партнеры, с кем мы работали в сотрудничестве по реализации продукции. Этого было недостаточно, и мы стали усиленно думать, за счет чего можем активизировать бизнес. Основная идея заключалась в том, чтобы для продвижения оздоровительных технологий максимально задействовать интернет. И мы изменили стратегию развития нашего бизнеса и приняли решение на 50% перейти в онлайн-формат и усилить работу по развитию партнерской сети.

Ставку мы сделали на инфобизнес, что целиком оправдало себя – львиную долю товарооборота стал составлять именно доход от услуг, предоставляемых нами через интернет-ресурсы. Они и сегодня они очень востребованы и помогают в работе нам и нашим партнерам.

Хронология:

1 февраля 2017 года мы стартовали по выполнению новых условий.

30 января 2020 года выполнили их.

20 февраля по условиям сделки часть денег на покупку квартиры выделила компания, а оставшуюся часть мы заработали своей активностью.

20 марта мы получили документы на приобретенную квартиру.

Уютный двор, первая весенняя зелень, небольшие аккуратные корпуса – мы с Мариной начали любить это место, еще когда приезжали смотреть наше будущее жилье. И сейчас мы снова стоим здесь, уже на правах квартировладельцев, и размышляем.

Разве могла бы сбыться эта мечта, если бы не наша команда партнеров? Мы благодарны им всем – за то, что прислушались к моему мнению, поверили и пошли за мной. Знаем, что многие наши активные партнеры тоже согласились с новыми условиями компании-производителя и близки к завершению!

А находились бы мы здесь, если бы судьба не привела меня в компанию, руководство которой заботится не только о развитии своего производства, но и о возможностях эффективного сотрудничества? Финансовая независимость, свобода творчества и безопасность – вот, пожалуй, главное, что дает сотрудничество с ней.

И можно ли было угадать, что в какой-то период сотрудничество с компанией сыграет такую важную роль в той сплоченности, к которой пришла наша семья с открытием собственного бизнеса? До начала общего дела каждый из нас работал в своей отрасли, и собирались мы лишь по вечерам, чтобы поделиться впечатлениями о прошедшем дне. Не могу назвать это общение ярким. Но начав работать вместе и мыслить в одном направлении, мы сделали нашу семью похожей на красивую птицу, устремленную к мечте. И два мощных крыла этой птицы – мы с Мариной. Дети охотно помогают нам и сами пользуются технологиями для здоровья. Сын собирается, став взрослым, тоже участвовать в семейном бизнесе, потому что ему нравится то, что делают его родители, как они выглядят, как зарабатывают деньги, как путешествуют. А путешествуем мы действительно часто. Путешествовать вместе было также одним из наших заветных желаний, и благодаря той свободе, которую дали MLM и перевод бизнеса в онлайн-формат, мы смогли получить для этого необходимые ресурсы – время и финансы.

Американская писательница Айн Рэнд говорила: «Личный пример успеха – самый драгоценный дар, который может подарить окружающим человек». Мысль, которую мы, дорогие читатели, хотим довести до вас, очень проста: если успеха добились мы, то и вы сможете его повторить! Для того мы и описываем в книге так подробно все наши шаги, чтобы каждый, кто ее прочтет, смог достичь процветания и осуществить свои заветные мечты.

Как говорится, берите и делайте!

Часть 1. Предыстория. Как мы шли к семейному бизнесу

Глава 1. Красная линия жизни.

Все неудачи, поражения и разочарования начинаются с несоответствия наших мыслей, слов, поступков поставленным целям. Саидмурод Давлатов

Что позволяет двигаться по жизни осознанно? Те главные акценты, ориентиры, которые мы сами задаем в своей дорожной карте. Понимание, что для нас важно, к какой цели мы хотим прийти, и наполняет жизнь смыслом.

Я считаю, что успешным человек становится, в первую очередь, благодаря умению ставить и достигать цели. Бесцельный серфинг по жизни, может быть, и приятен, но если вы хотите чего-то добиться, то без того, чтобы досконально разобраться, чего же вы все-таки хотите, полная реализация невозможна. Надеяться на госпожу Удачу можно, но чтобы она точно пришла, надо, как в старом анекдоте, как минимум купить лотерейный билет.

Через мою жизнь целеполагание проходит красной линией. В детстве я мечтал стать военным. Мечта имела четкие координаты: поступить в суворовское училище и собственными руками и мозгами построить офицерскую карьеру. Так в пятилетнем возрасте я поставил себе первую цель – стать суворовцем. На пути к ней необходимо было достичь нескольких промежуточных целей. Понятно, что военный не может быть хлюпиком – ему нужны выносливость, физическая сила и здоровье. Для этого во втором классе я начал заниматься лыжным спортом, нацелившись стать лучшим в районе, а затем и в области. Через два года я достиг первой цели, а в восьмом классе входил в юношескую сборную области по лыжам. Вряд ли это получилось бы, не тренируйся я усердно каждый день. Ежедневно я тоже ставил себе маленькие цели: пробежать столько-то километров, отработать такую-то технику и обязательно участвовать в соревнованиях.

Цель требует постановки конкретных задач по ее достижению.

Для того чтобы не запутаться и чего-то не упустить, я завел дневник, где фиксировал все цели и прописывал задачи.

Казалось бы, став суворовцем, я должен был успокоиться – цель достигнута. Но ставить цели вошло в привычку, и без них я уже не представлял себе ни учебы, ни дальнейшей жизни. Так, идя от цели к цели, я окончил военное училище с красным дипломом.

Далее настал следующий этап – служба в ракетных войсках. Техника менялась, и приходилось очень много читать соответствующую литературу, изучать документы. Не скажу, что это самое увлекательное чтение, но именно его сложность и количество оформили следующую цель: выработать усидчивость, терпение и умение правильно трактовать прочитанное. Эти навыки в очень скором времени пригодились – когда мне представилась возможность поступить на юридический факультет одного из московских вузов. Приложив все свои усилия, усердие и настойчивость, я достиг поставленной цели и стал профессиональным юристом.

Но самой грандиозной была цель создать собственный бизнес. К ней я шел десять лет – со дня увольнения в запас и до момента организации сети оздоровительных кабинетов и центров. На этом пути пригодились все выработанные ранее навыки, и в первую очередь – терпение, ибо, по словам Джо Рокфеллера, оно является первой и главной предпосылкой успеха в бизнесе. Кроме того, открылся еще один важный аспект из области достижения успеха – умение

корректировать цели. В моем случае корректировка заключалась в том, что я решил заняться большим бизнесом вместе с близкими. Сегодня в нем задействованы все члены нашей семьи.

Самое главное в постановке целей – это просто ставить их перед собой, фиксировать и действовать, прилагая все свои усилия, настойчивость и терпение.

Не бойтесь замахиваться на большие цели, но помните, что легче всего их достичь, когда вас окружают единомышленники. Для меня это семья, поддерживающая во всем.

Глава 2. Воспитатель миллионеров.

До решения создать семейный бизнес должно было пройти пять лет с момента, как я узнал о существовании технологий для здоровья. На протяжении этого времени я работал в продвигающей их компании бизнес-тренером, и моей основной функцией было обучение профессиональным продажам.

О том, что продавать тоже надо талантливо, я узнал, придя после увольнения в запас в крупную страховую компанию. Профессиональным продажам нас учили по международной системе, отлично работающей во множестве стран. Эта база и явилась фундаментом, на котором можно возвести здание любых габаритов и сложности, и оно будет прочно стоять. Чем бы я ни занимался, полученных знаний оказывалось достаточно, чтобы подняться в своем деле на высоту. Лучший агент, лучший менеджер по России, лучший директор агентства – все эти достижения были бы немыслимы, если бы основывались только на моих амбициях и не имели базы эффективных продаж, заложенной в страховании.

Придя в компанию Татьяны Петровны Коноплевой, я не изобретал ничего нового, а воспользовался старым, которое, вопреки пословице, было не забыто, а наоборот, хорошо усвоено. Обучение по принципам, полученным в страховой сфере, быстро дало результат, повысив товарооборот. И так же быстро я встал на ноги, когда организовал свой бизнес. Этому помог творческий потенциал, накопленный за последние 20 лет, и особенно за те годы, когда я начал плотно заниматься бизнес-тренерством. Ведь что такое тренерство? Это обучение агентов, партнеров, дистрибьюторов. Талант помогать людям становиться успешными и результативными. И я чувствую в себе этот талант. Впервые я в себе его заподозрил еще в период работы в сфере страхования.

В 2008 году я был директором агентства по страхованию жизни. Однажды директор компании объявил, что к нам приехали представители международного клуба MDRT¹, и у нас есть реальная возможность вступить в него. Попасть в этот клуб – мечта любого предпринимателя, ведь членство в нем – это своеобразный знак качества, международное признание тебя как исключительного профессионала, услуги которого отличает высочайший клиентский сервис и этика в отношениях с клиентами. Конечно, у нас загорелись глаза, когда перспектива попасть в число самых успешных людей мира была обозначена как вполне осуществимая. Для этого надо было достичь уровня товарооборота не менее миллиона долларов в год. Вызвав самых активных консультантов, я предложил им попробовать свои силы. Надо сказать, что участие в клубе означает не просто принадлежность к числу «профсоюза миллионеров», это еще и постоянный обмен опытом, обучение у лучших из лучших, что также является огромным стимулом попасть туда. Трое из агентов поддержали меня, и мы вместе ринулись в бой за право вступить в MDRT.

В первую очередь мы произвели расчет, как можно за год достичь главной цели. На основе этого составили годовой план и обозначили промежуточные цели. А исходя из плана, подробно расписали все действия, которые предстояло совершать нашей четверке в плотной взаимосвязи друг с другом. И двое из команды выполнили норматив!

После того как все документы, подтверждающие наши притязания на звание успешных страховщиков мирового уровня, были проверены в штаб-квартире MDRT, расположенной в Вашингтоне, мы получили уведомление, что теперь на полных правах представляем там Россию. Один из консультантов, Михаил Петров, отправился на ежегодную ассамблею, где соби-

¹ MDRT (Million Dollar Round Table – «Круглый стол миллионеров») – глобальная независимая ассоциация, основанная в 1927 году и объединяющая более чем 43 000 лучших представителей финансовой отрасли, представляющих более 470 компаний из 71 страны.

раются представители самых разных государств. Сегодня Михаил – известный финансовый советник, консультант по вопросам бизнеса и личных финансов, сертифицированный коуч по стандарту IAC.

«Двое моих учеников стали миллионерами!» – с этой мыслью я засыпал и просыпался. И то, что все произошло не без моего участия, навело на понимание: видимо, умение выращивать миллионеров – и есть мой талант.

Главным моим желанием после перехода из страхования в МЛМ было научить дистрибьюторов не просто продавать, а продавать профессионально. На тот момент сетевой маркетинг ассоциировался с барыжничеством, финансовыми пирамидами. Но в начале XXI века, когда изобретены экологичные алгоритмы продаж, когда хорошим тоном считается соблюдать этические границы, уже пора было что-то менять и в МЛМ.

Рынок давно опирался на классическую пятиступенчатую схему взаимодействия с клиентом:

1. Установление контакта
2. Выявление потребностей
3. Предоставление решения
4. Отработка вопросов и возражений
5. Закрытие сделки

Эта схема отлично работает, но, к сожалению, сетевому было гораздо выгоднее сразу перепрыгнуть из первого пункта в последний, минуя танцы с бубнами вокруг клиента. Я хотел, чтобы у нас не складывалось таких традиций, так как бизнес на полуобмане дискредитирует не только компанию, но и сами технологии, а это я считал недопустимым. Благодаря огромной поддержке руководителя компании Романа Новикова у меня появилась возможность внедрять свои идеи и помогать дистрибьюторам осваивать метод профессиональных продаж, где в центре все-таки стоят интересы клиента, а не добывание его денег любой ценой.

Итак, с 2010 года я сфокусировался на бизнес-тренерстве по системному обучению в прямых продажах и сетевом маркетинге. А это очень обширная сфера, включающая подбор эффективных методов продвижения продукции и услуг физическим лицам и корпоративным клиентам, работу на выставках, организацию и проведение мероприятий, рекрутинг, запуск новичков, системную работу с командой. И на сегодня при моем непосредственном участии в мире стало на 26 миллионов больше.

В чек-листе «Все ли в порядке с моим бизнесом?», который дан в конце главы «Правильные слова и действия для бизнеса», вы увидите задание перечислить своих конкурентов. Так вот мне для перечисления конкурентов даже не надо исследовать рынок – я их знаю в лицо! Ведь все они – мои лучшие воспитанники. Сегодня это профессиональные бизнес-тренеры, подтверждающие известную теорию, что у хорошего учителя ученики должны в результате превзойти его самого. Интересно то, что соперничества в привычном смысле между нами нет: когда я делюсь своими наработками или достижениями в блоге и соцсетях, они первые реагируют поддерживающими и одобрительными комментариями. Мало того, они не забывают периодически вспоминать добрыми словами мой вклад в их реализацию, за что я им, конечно же, очень благодарен.

Все они, с одной стороны, мои ученики, а с другой – мои учителя. Ведь фактически тот материал, который помог мне строить свой бизнес, вырос из практики, которая была наработана в годы бизнес-тренерства в холдинге. Все, чему научился у своих слушателей, у наших топ-лидеров и лучших дистрибьюторов, я потом перерабатывал, дополнял и усиливал своими знаниями, полученными в том числе и в сфере страхования жизни. На протяжении пяти лет работы бизнес-тренером меня сопровождала кличка Системщик, за стремление увязать в целое разрозненные методики и преподносить их в виде унифицированного, желательного понятного и простого набора целей, задач и действий. А так как сетевые компании обычно

обладают разветвленной структурой, то мне приходилось много ездить по регионам, и везде я прислушивался и присматривался к полезным начинаниям, интегрируя их в имеющуюся систему. Это было выгодно всем: и руководству компании, и дистрибьюторам, и топ-лидерам, которым обученные дистрибьюторы приносили внушительный товарооборот.

На данный момент я вдохновлен тем, что имею огромный богатый качественный опыт, который методом сбора, анализа и систематизации смог адаптировать к нашему направлению продвижения технологий.

Глава 3. МЛМ-бизнес – это легко и просто!

Из предыдущей главы вы можете заключить, что работа в страховании не только позволила мне заложить фундамент предпринимательских знаний, но и помогла достичь успеха. Да, я научился воспитывать миллионеров и покорил несколько серьезных вершин. За два года создал с нуля агентство по страхованию жизни, где работали пять менеджеров и более семидесяти агентов. Наш товарооборот составлял порядка трех-четырёх миллионов рублей в месяц. Агентство входило в пятерку лучших по России. Личный доход мой составлял от 100 000 до 150 000 рублей со всеми премиальными, агенты, которые работали периодически, зарабатывали от 5 000 до 15 000, активно работающие агенты – от 30 000 и более. Вроде бы неплохо для 2009 года, правда?

Но какой ценой давались нам эти результаты? Работа длилась официально с 9 утра до 9 вечера, а по факту начиналась рано утром и заканчивалась далеко за полночь. Весь день мы без устали искали, искали и искали менеджеров, агентов и клиентов. В тот период на рынок вышли еще несколько компаний по страхованию жизни, и конкуренция обострилась. Нам приходилось продумывать все новые и новые методы продвижения. С менеджерами и лучшими агентами мы постоянно организовывали мозговые штурмы, создали клуб по обмену опытом, проводили еженедельные тренинги и семинары.

Тем не менее, несмотря на все ускоряющуюся гонку, в развитии бизнеса наблюдался общий спад. Профессионально подготовленные кадры уходили в другие компании или меняли работу. Мне казалось, что приближается тупик.

Конечно же, я понимал, что пора рассмотреть новые возможности самореализации, но в то же время не хотелось, чтобы пропал бесценный опыт, приобретенный в страховании. Я стал присматриваться, чем живут успешные агенты нашего подразделения. Оказалось, что некоторые из них дополнительно занимаются продвижением товаров и услуг в сетевом маркетинге. Общаться с ними и изучать их многогранный подход к клиентам и бизнесу оказалось чрезвычайно интересно. В результате я стал клиентом, а потом партнером сетевой компании.

Поневоле сравнивая сетевой бизнес со всеми своими прошлыми занятиями, я поразился тому, насколько легко и просто в нем делать продажи. Сетевики не привязаны к офису, самостоятельно распоряжаются своими силами и временем, не гонятся за товарооборотом и не бьются головой о стену ради выполнения плана, поставленного руководством. Помимо этого, в МЛМ мне нравился сам подход к бизнесу, коренным образом отличающийся от классической конкуренции, при которой победитель выигрывает за счет того, кто проигрывает. Этот подход очень точно сформулировал Рэнди Шрёдер, звезда сетевого маркетинга: «При каком единственном варианте мы выигрываем? При котором новый человек, присоединившийся сегодня к нам, тоже остается в выигрыше!»

Не желая одним махом сжигать мосты, я пытался совмещать работу в страховании с развитием своей структуры в сетевой компании. Дела в ней пошли настолько успешно, что вскоре мои доходы от обоих видов деятельности сравнялись – при том, что сетевой маркетинг занимал у меня примерно четыре часа в неделю, а страхование съедало больше половины суток ежедневно. Это наводило на размышление: какие же деньги я могу заработать, если буду уделять сетевому бизнесу столько же времени, сколько страхованию? Ведь сетевой бизнес тем и удивителен, что в нем нет «потолка» по заработку, все зависит от тебя самого.

Подливала масла в огонь и обстановка в страховой компании. Каждый понедельник наша начальница устраивала совещания. И складывалось впечатление, что собирает она нас, топ-менеджеров, специально для того, чтобы пропесочить. Послушав ее, я уже сам начинал верить, что отвратительно работаю, не занимаюсь рекрутингом, не провожу встречи и не способен контролировать своих подчиненных. Правда, основная претензия по отношению ко мне заключа-

лась не в этом – все же я входил в число лучших директоров. Начальница пеняла на то, что я в рабочее время занимаюсь посторонними проектами. Действительно, я не упускал возможности рассказать своим коллегам и клиентам о продукте, который продвигал в сетевой компании. Это раздражало многих моих коллег, а потому с рекордной скоростью доходило до ушей начальницы. Я понял, что пора выбирать, и прямо на совещании объявил о своем увольнении. С того момента началось мое свободное плавание, и очень скоро я прочувствовал, что означает любимая фраза сетевиков: «Нет начальников, нет будильников и нет понедельников».

За полгода численность моей MLM-структуры в два раза превысила количество сотрудников моего агентства, и довольно быстро я достиг высокой квалификации. Доходы также стали существенно выше тех, которые в страховой карьере были для меня максимальными. И все это, повторяюсь, давалось мне легко, без излишних затрат времени и нервов. Хотя энергию вкладывать приходилось – под лежащий камень, как известно, вода не течет. Но происходило это с удовольствием и без жертвенности. Разумеется, сыграли свою роль огромный опыт организации команды с нуля и широкий круг общения, а в остальном рецепт начала своего бизнеса в MLM настолько прост, что повторить сделанные мной восемь шагов сможет любой желающий.

Как стартовать в MLM-бизнесе? Восемь шагов Олега Качанова:

Шаг 1. Подняв все свои записи контактов, я внес их в электронную базу. Получилось примерно 300 человек.

Шаг 2. Просмотрев все имеющиеся материалы по продукту и бизнесу, проанализировал их с точки зрения того, как об этом проще рассказывать потенциальным клиентам.

Шаг 3. Используя базу контактов, обзвонил знакомых и назначил встречи.

Шаг 4. На первые встречи пригласил своего информационного спонсора.

Шаг 5. С участием спонсора провел несколько встреч со своими клиентами.

Шаг 6. Стал ежедневно проводить встречи самостоятельно.

Шаг 7. После того как пошли продажи, переключился на рекомендации от пользователей продукции.

Шаг 8. Стал предлагать партнерское взаимодействие людям, которые ищут подработку или свой бизнес.

Вы спросите: «Что, на самом деле все так легко и просто?» Да, мой бизнес начался именно так. Единственная сложность заключалась только во мне самом: в своей уверенности и желании делать что-то для себя. Выяснилось, что за долгое время работы по найму закрепилась привычка выполнять поставленные задачи для кого угодно, но только не для себя. Надо мной всегда были начальники, которые решали, что и когда делать, и контролировали результат. Оставшись один на один с собой, я поначалу с трудом понимал, кто начальник, а кто исполнитель.

Оказывается, очень сложно поставить самому себе задачу и выполнить ее на 100%. Для того чтобы выработались соответствующие навыки и привычки, пришлось создать определенные условия. Что это значит? Однажды я наткнулся на высказывание писателя Доналда Уолша Нила: «Жизнь начинается там, где кончается зона комфорта». А позже где-то прочитал: если человек попадает в трудную ситуацию, то у него срабатывает механизм самовыживания, включаются внутренние резервы и начинают приходиться решения. Уволившись из страховой компании, я поставил себя именно в такую ситуацию. Кроме того, моим уходом на вольные хлеба была очень обеспокоена семья, так как я был единственным источником нашего безбедного существования. Но я точно знал: в прорыве к своей цели нельзя бояться препятствий, особенно воображаемых. Не скрою, в первые три месяца было немного страшно и тяжело, но потом все наладилось и пошло в гору! Пришло время, и ко мне присоединились мои близкие, и теперь мы вместе строим наш семейный бизнес и процветаем, подтверждая призыв Джона Д. Рокфеллера: «Никогда не бойтесь отказаться от хорошего ради великого».

Глава 4. Витиеватый путь к здоровью, или как мы дозрели до семейного бизнеса.

Рассказ придется начать издалека – с того, как наша семья стала пользоваться wellness-технологиями. Их продвижение для подавляющего большинства действующих активных партнеров компании начиналось именно с личного применения и получения результата. Думаю, у каждого есть своя история знакомства с этим оздоровительным методом, и наверняка происходило это не без некоторого сопротивления со стороны самого близкого окружения. Мой опыт не исключение.

Проходя обследование при увольнении из армии, я был очень удивлен множеству обнаруженных медиками проблем со здоровьем. Болячки копились годами и не только мешали эффективно выполнять свои функциональные задачи на работе, но и ослабляли организм. Остальные члены семьи тоже высоким иммунитетом не отличались, и с наступлением холодного времени года все мы начинали болеть по кругу. Достаточно было сыну подхватить в садике какой-нибудь вирус, как следом заболела дочь, потом жена, а потом и я присоединился. На время болезни работа и учеба приостанавливалась, кроме того, приходилось тратить время на посещение медицинских учреждений. Так продолжалось из года в год, по замкнутому кругу. А разорвать его очень хотелось! Было великое желание найти какой-нибудь способ сделать нас всех крепче и здоровее. Это желание переплеталось с моим личным намерением погрузиться в новую работу, которая очень привлекала (но о ней чуть позже). А как тут погрузишься, если в голове постоянно роятся беспокойные мысли о самочувствии родни, когда только и думаешь, что нужно кому-то купить и привезти лекарства или кого-то отвезти на прием к врачу. В общем, вся жизнь превращалась в постоянную борьбу за здоровье, свое и близких людей, а кухня начинала напоминать филиал аптеки: в холодильнике, на столе, на подоконнике, в шкафчиках – повсюду громоздились коробки с таблетками, мазями, микстурами.

В общем, самое время было поставить новую цель – покончить со всем этим, найдя методы укрепить организм. Это был долгий путь осознания, приведший меня и мою семью к здоровому образу жизни.

Методом проб и ошибок

После первых поисков через статьи и книги по оздоровлению от многообразия методов стали разбегаться глаза. Хотелось попробовать всё и сразу, чтоб уж наверняка подействовало. Я решил, что за ориентир надо брать людей, которые, по моим наблюдениям, редко болели. И, конечно, пора уже начинать хоть что-то полезное делать самому. Теперь мой день начинался с зарядки, обязательными стали утренние и вечерние прогулки. Изменились режим дня и питание. Эти действия дали определенный результат, но периодическая усталость, раздражительность, нажитые хронические состояния давали о себе знать, да и сезонные простуды приходили как по расписанию.

Один из моих коллег посоветовал употреблять БАДы (биологически активные добавки), способствующие усилению иммунной системы и улучшающие работу органов. Он чуть ли не за руку отвел меня к своим знакомым, специалистам в этой области. Они меня протестировали и выдали целую гору баночек с соответствующими добавками.

Супруга красноречивым взглядом оценила мое появление на пороге дома с этой горой. А узнав, что добавки десяти видов надо употреблять по очень сложной схеме, растянутой на два месяца (и это для начальной разминки, до проведения повторного теста), она и вовсе решила, что меня втянули в какую-то бредовую аферу. Через три-четыре дня я и сам заподозрил неладное, почувствовав головокружение и слабость. В фирме, продавшей мне эти добавки, порекомендовали уменьшить дозировку, после чего состояние постепенно выравнилось, и я стал чувствовать себя лучше.

Всё бы ничего, но режим дня теперь целиком подчинялся БАДам – до, во время и после приема пищи, через час, два, три и так далее. Я брал их с собой, куда бы ни отправлялся в этот день. И уже настолько боялся пропустить прием или перепутать очередность баночек, что составил себе схему и без конца с ней сверялся, чем вызвал еще большее недоумение у близких, которые и без того относились к моему эксперименту с осторожностью и неприятием. Что удивительно: пока я пил свои целительные снадобья, чувствовал себя нормально, а стоило прекратить, месяца через три обязательно происходил откат на исходные позиции, проблемы возвращались. Зависимость от баночек и непостоянство действия добавок привели к мысли, что это не мой метод.

Следующим шагом в поисках здоровья была йога. Домашние уже смирились с моими чудачествами, но я сам быстро понял, что не готов к тем колоссальным жертвам времени, которых требовали занятия. Они проходили по вечерам, на дорогу тратилось около полутора часов, а ведь еще надо было ехать обратно. Перспектива постоянно возвращаться домой за полночь в состоянии хорошо отжатого лимона не устраивала ни меня, ни семью.

Йога уступила место пробежкам по выходным, но и они не столько шли на пользу, сколько нагружали организм, забирая последнюю энергию.

Так сложилось, что именно в то время я вошел в сетевой бизнес, занимавшийся продвижением элитных фруктово-ягодных напитков, рецепт которых содержал экстракты целебных растений. Напитки были и вкусными, и полезными, и это был первый раз, когда моя жена не забрала и не выбросила то, что я принес домой в качестве очередного «эликсира здоровья». Мало того, она стала сама пить соки, и они ей очень нравились. Я чувствовал себя победителем.

Наверное, на этих напитках поиски здоровья и остановились бы, но однажды знакомый пригласил меня на конференцию компании, производившей лечебно-профилактические биорезонансные приборы. Информация была довольно убедительной, снабжалась многочисленными ссылками на научные исследования и примерами практического применения, которые приводили врачи, использующие эти приборы в дополнение своей работе. Да и сама атмосфера мне тоже очень понравилась.

Противостояние

На следующий день я купил два прибора – регулирующий деятельность организма и антипаразитарный – и был включен в структуру компании-производителя как дистрибьютор. Для того чтобы понимать, с чего начать оздоровление, я тут же прошел диагностику. А вечером с двумя таинственными коробочками и списком рекомендаций от врача предстал, как говорится, пред светлые очи супруги. На тот момент она, биолог по образованию, была в нашей семье единственным просвещенным в медицине человеком и, прочитав советы доктора, сразу вынесла приговор: с такими болячками, как у меня, не живут. Потом она повертела в руках мои новые игрушки и заявила, что меня в очередной раз развели: они не могут устранять причины болезней, и все, о чем я говорю, это обман, лохотрон, плацебо! Ну и под конец Марина просто запретила мне говорить с ней об этих приборах и показывать их дома. Вот так вчерашний победитель вмиг превратился в одинокого воина. Одинокого, но не сдавшегося – я приступил к освоению приборов.

Первоначальное их действие направлено на очищение, освобождение организма от грязи, поэтому в первые дни интенсивного выведения токсинов я чувствовал себя неважно, но не решался попросить у супруги даже тот самый пресловутый стакан воды. Однако через некоторое время ощутил, что мне день ото дня становится лучше. Иммуитет окреп, я стал реже болеть, да и внешне посвежел и даже, кажется, помолодел.

«Что-то в этом есть», – размышлял я, так как, поизучав явление биорезонанса, понял, что улучшение зрения, крепкий и глубокий сон, повысившаяся работоспособность, прошедшая, наконец, постоянная усталость – это не самоубеждение, а саморегуляция, результат гармонии

зации работы моих органов и систем. Жена еще какое-то время косилась, но мое самочувствие и энергия смогли гораздо быстрее слов убедить и ее, и всех остальных моих близких и родных.

Кардинальные перемены

Марина начала наблюдать за моими изменениями с интересом, потом отважилась испытать технологии на наших домашних питомцах. А когда удостоверилась, что животные отзываются на действие приборов, и их в самовнушении обвинять бессмысленно, то полностью реабилитировала технологии и даже стала пробовать применять их сама. Как биолог, она могла проанализировать принцип их действия с точки зрения естествоиспытателя, и в скором времени стала убежденной сторонницей этого метода оздоровления.

Рассказывая о том, с каким недопониманием и сопротивлением нам порой приходится сталкиваться при продвижении технологий, я люблю шутить, что самым сложным моим клиентом была моя супруга. Но, как я много раз убеждался, люди, прошедшие путь от полного отрицания к полному пониманию и принятию, впоследствии становятся самыми верными соратниками. В нашем с Мариной случае это подтвердилось на 100%. Если бы не ее поддержка, не было бы ни нашего семейного бизнеса, ни нашего успеха, ни этой книги.

Вслед за Мариной технологиями заинтересовались остальные члены семьи. Как-то незаметно из нашего дома исчезли коробки с лекарствами, а в поликлинику мы стали ходить только для плановых медицинских осмотров.

Пожалуй, мое обращение к технологиям основывалось именно на том, что они давали возможность оздоровления всей семье. Наверное, излишне говорить, что, когда плохо чувствует себя кто-то из близких, то руки опускаются, о работе думать не можешь и всю свою энергию направляешь на помощь недомогающему человеку. Болезнь члена семьи – это тормоз, приостанавливающий твое развитие и в карьере, и в творчестве, и в финансах.

Когда мы приобщили к использованию методики оздоровления и малых, и старых, когда они научились самостоятельно управлять своим здоровьем, то и у них, и у нас с Мариной высвободилось огромное количество энергии и времени. Тогда-то мы и смогли позволить себе настоящий взлет. Тренинги, взаимодействие и общение с людьми, поездки по разным городам – разве можно было это себе представить раньше? Мы не опасались, что в наше отсутствие со здоровьем домашних что-то произойдет, потому что все они не доводили дело до болезни, зная, какие программы при каких состояниях включать для повышения сопротивляемости организма.

Каждый из нас теперь мог больше времени уделять раскрытию своих возможностей. Дочь, окончив школу с золотой медалью, а институт с красным дипломом, посвятила себя науке. А ведь в детстве, до того момента как научилась нажимать кнопки прибора, была болезненным ребенком. Сын также демонстрирует явные успехи в учебе и спорте, хотя раньше за ним никаких выдающихся дарований не замечалось. Изменилась энергия нашей семьи – нам уже не надо было отвлекаться на болячки, и мы направили свое внимание на развитие собственных талантов, да и общение между нами выстраивалось совершенно на ином уровне. Таким образом, технологии нашу семью укрепили в прямом и переносном смысле.

Как прийти к взаимопониманию с близкими и донести до них полезную информацию, вы можете узнать из тренинга «Как работать с близким окружением».

Благословение

«Молитесь, чтоб дух здоровый был в теле здоровом». Эти слова принадлежат поэту Ювеналу, жившему в Древнем Риме, но они и сегодня актуальны. Тем более что духовный стержень – это основа здоровья, в чем я убедился на собственном опыте.

Когда у тебя что-то получается, когда ты видишь, как это работает и какие результаты приносит, то возникает естественное желание поделиться своим знанием. И нам тоже очень хотелось, чтобы технологиями, которые так помогают нашей семье, пользовались и другие

люди – у них же тоже есть дети, родители, братья, сестры. Ведь здоровым хочет быть каждый! Другое дело, что не все осознают простую истину:

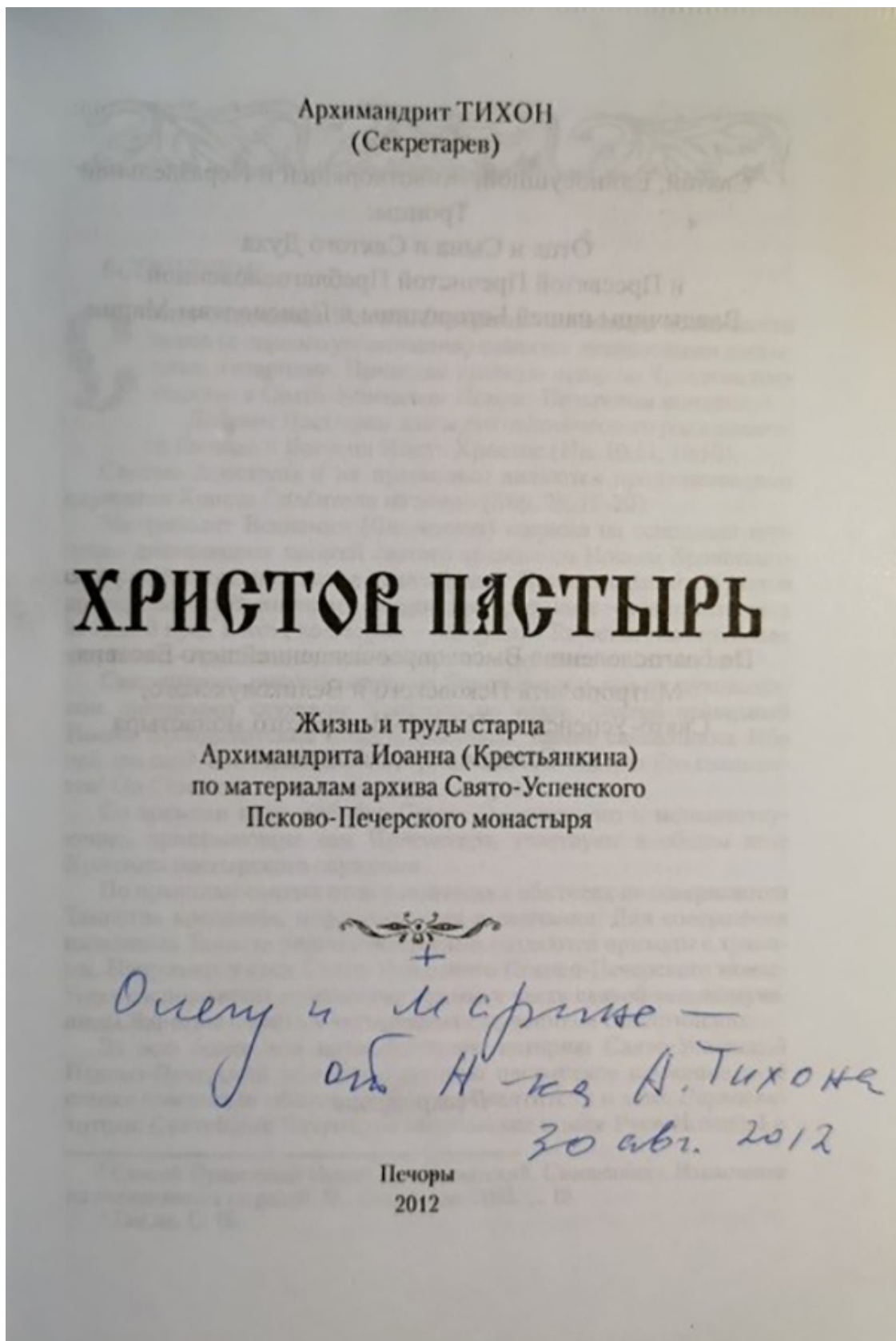
Здоровье в большей степени находится в наших руках и зависит от образа жизни.

Излечить человека от недуга – это задача врача, но быть здоровым – задача и ответственность самого человека. Тем более что многие проблемы мы можем просто не допустить, используя, в том числе, и современные оздоровительные средства.

Решив, что готовы рассказать миру о технологиях для здоровья, мы с Мариной отправились за благословением в Псково-Печерский монастырь. Поехали мы туда в составе группы представителей компании-производителя приборов. Настоятель монастыря, отец Тихон давно был знаком с ее руководителями и с интересом относился к их разработкам.

Мы с женой попросили отца Тихона дать благословение на использование технологий для здоровья и заодно сказали, что в дальнейшем хотели бы их продвигать. Мы были уверены, что сейчас придется объяснять настоятелю, о чем идет речь, и заготовили свои аргументы в пользу приборов, но оказалось, что отец Тихон сам давно ими пользуется. Конечно же, он одобрил наше желание. Для Марины это был переломный момент, когда она окончательно стала доверять технологиям.





Книга Архимандрита Тихона (Секретарева) с дарственной надписью

Спустя несколько лет после посещения Псково-Печерского монастыря я узнал, что оздоровительная сила приборов распространяется не только на физический уровень, но и на духов-

ный. Для меня это было открытием. В 2015 году несколько представителей компании во главе с ее руководителем Романом Новиковым отправились в поездку на Афон. Это было истинное паломничество, мы посетили 15 монастырей, и в некоторых монахи уже были знакомы с нашими технологиями. В качестве подарка святогорцам мы и в этот раз везли приборы, помогающие поддерживать и укреплять здоровье. В монастыре, для которого они предназначались, для нас организовали встречу с настоятелем. Мы оставили приборы на некоторое время, чтобы дать возможность обитателям монастыря ознакомиться с ними и решить, стоит принимать это подношение или нет.

Через три дня нами было получено от настоятеля благословение на работу с технологиями. Но самое неожиданное прозвучало, когда нам перевели с греческого его слова: «Вы даже не представляете, что держите в руках, потому что эти приборы работают не только на физическом уровне, но и на духовном».

Фраза настоятеля запала в меня очень глубоко, да я и сам чувствовал, что приборы позволили мне укрепить духовный стрелец, а он, в свою очередь, в дальнейшем повлиял на выбор принципов здорового образа жизни. Алкоголь по выходным, всю предыдущую взрослую жизнь служивший способом расслабиться, постепенно сошел на нет: организм не видел в нем потребности. Вредная еда, без которой я раньше не мыслил себе ни дня, тоже стала восприниматься как нечто совершенно чуждое. Очистившись, освободившись от многолетних завалов внутреннего мусора, восстановившийся организм стал требовать то, для чего был создан природой: физическую активность, качественную воду и пищу, режим дня. Организм стал воспитывать меня, приводя к пониманию, зачем вообще нужны принципы здоровой жизни. Я стал создавать себя таким, каким должен был быть изначально. Многие отмечают, что при долгосрочном и, главное, грамотном использовании технологий, происходит своеобразное переформатирование. Почувствовав, что значит быть здоровым, человеку хочется быть еще здоровее, сообразительнее, энергичнее, ему хочется закрепить свое состояние и подняться на новый уровень.

Но вернусь в далекий 2012 год, когда мы с женой, вдохновленные, возвратились из Псково-Печерского монастыря. Ее поддержка значила для меня очень много, однако то, что мы настоящие единомышленники, я оценил, когда Марина стала вместе со мной участвовать в жизни компании. Так, она с удовольствием выступала на моих тренингах, рассказывая о продуктах компании. К тому времени она глубоко разобралась в их принципах действия и возможностях и умела интересно преподносить материал, поэтому неудивительно, что довольно быстро о ней распространились хорошие отзывы. Досконально изучив новое оздоровительное направление, как в теории, так и на практике, Марина помогала составлять рекомендации по использованию и комплексы, в результате став методистом компании.

И к 2015 году мы осознали, что готовы и очень хотим отправиться на своем семейном корабле в свободное плавание.

Глава 5. Три направления применения биорезонансных технологий.

Уже довольно давно физики, биологи, врачи установили, что электромагнитные колебания контролируют и регулируют все процессы жизнедеятельности любого живого существа. Полный спектр электромагнитных колебаний человеческого организма, являющийся комбинацией всех колебаний от его атомов, молекул, тканей, органов и систем, представляет собой два различных типа:

- а) физиологические (гармонические) – колебания, исходящие от здоровых органов,
- б) патологические (дисгармонические), или патогенные – колебания, исходящие от поврежденных органов или различных патологических факторов, это может быть вирусная или бактериальная инфекция, неблагоприятное воздействие окружающей среды и т.д.

При нарушении динамического равновесия между гармоническими и дисгармоническими электромагнитными колебаниями в организме возникает информационно-энергетическая блокада, запускающая патологические реакции. В тех случаях, когда механизмы саморегуляции оказываются не в состоянии побороть патологические колебания, возникает заболевание.

Принцип работы биорезонансных приборов – нейтрализовать патологические колебания и входить в резонанс с физиологическими, усиливая их и давая организму образец нормальных, здоровых электромагнитных волн. Ослабленные в результате воздействия внешних факторов колебания восстанавливаются, и орган, получив необходимую энергию, возвращается к нормальному функционированию.

Явление биорезонанса стали активно исследовать в XX веке. Большую роль в изучении его позитивного влияния на организм сыграли ученые-медики, в связи с чем до недавнего времени преваляло восприятие биорезонансных методик именно как лечебных.

Дальнейшие исследования показали, что спектр применения приборов гораздо шире. Способность электромагнитных волн определенной частоты оказывать благотворное влияние на процессы саморегуляции организма позволила взглянуть на давно знакомый метод по-новому и адаптировать его к повседневным запросам современных людей. Но надо помнить, что прибор не является панацеей от всех проблем. Его задача – помогать человеку поддерживать такое состояние, в котором он может собственными силами противостоять негативным внешним и внутренним факторам. А задача человека – пересмотреть свои привычки и вести здоровый образ жизни.

В позиционировании и использовании биорезонансных технологий сложились три направления.

1. Медицинское

Начну с того, что технологии, которые мы продвигаем, выпускаются немецкой компанией-производителем как бытовые приборы оздоровительного назначения. Использовать их для лечения могут только дипломированные медики и только как дополнение к основной терапии. Однако на сегодня медицинское направление преобладает – примерно 60% пользователей применяет технологии как часть комплексного лечения различных заболеваний. Оно зародилось на этапе изобретения биорезонансных приборов и далее максимально укреплялось благодаря практике врачей альтернативной медицины.

Поддерживая исторически сложившуюся традицию, порядка 80% партнеров-дистрибьютеров, работающих в сотрудничестве с компанией по всему миру, позиционируют медицинское направление и вовлекают в него пользователей и врачей, создавая центры и кабинеты как медицинского, так и оздоровительного назначения. Основная их аудитория – люди в возрасте

55+, имеющие хронические проблемы со здоровьем. Есть среди них и те, от кого отказалась официальная медицина и кому уже ничего не помогает из классических методов лечения.

Если врач разработал для пациента верную индивидуальную методику, а пациент строго ей следует, то положительная динамика происходит сравнительно быстро – в течение 4-6 месяцев в зависимости от первоначального состояния здоровья. Это плюс медицинского направления, но есть и минусы. Целиком полагаясь на доктора, пациент фактически перекладывает на него ответственность за свое здоровье, и даже не задумывается об изучении технологий. Кроме того, каждая врачебная консультация занимает 2-2,5 часа и стоит немалых денег. И самое главное – успех лечения во многом зависит от квалификации специалиста, работающего с биорезонансными приборами. Судя по своему опыту и отзывам других пользователей, могу заключить, что среди практикующих это направление специалистов едва наберется 1% действительно грамотных, досконально разбирающихся в особенностях технологий. Я неоднократно сталкивался с ситуацией, когда, однажды выучившись, специалист не считает нужным дальнейшее углубление образования. Это значит, он зачастую даже не в курсе, что разработчики выпустили новые программы, и продолжает составлять привычные «рецепты» из программ старых баз. А жизнь уже давно ушла вперед, ведь компания-производитель не стоит на месте и постоянно работает над усовершенствованием технологий для здоровья. Особенно яркие изменения произошли за последние четыре года – вышло много новых программ, автопрограмм и готовых методик (комплексов). Увы, 95% специалистов и врачей не применяют их на практике, потому что не проходят обучение и не повышают свой профессионализм.

2. Оздоровительное

«Если человек сам следит за своим здоровьем, то трудно найти врача, который знал бы лучше полезное для его здоровья, чем он сам». Эта крылатая фраза, приписываемая Сократу, прекрасно раскрывает идею оздоровительного направления, которая основывается на самостоятельном использовании биорезонансных приборов любым человеком для поддержания своего здоровья, красоты и долголетия. Эффективность методики зависит от уровня знаний о технологиях и соблюдения принципов здорового образа жизни.

Оздоровление – это совокупность методов (включая методики, способы, приемы, технологии) по оценке и использованию ресурсов саморегуляции человеческого организма, направленных на улучшение физического состояния, повышение уровня здоровья.

Для того чтобы разобраться в механизме оздоровительного эффекта, обратимся к учению о саморегулируемых системах организма академика АМН наук СССР Петра Кузьмича Анохина. Функциональные системы организма способны обеспечивать:

- нормализацию процессов в центральной периферической нервной системе;
- улучшение общей и региональной микроциркуляции, нормализацию функций внутренних органов и желез внутренней секреции;
- улучшение тканевой детоксикации, нормализацию тканевого обмена;
- восстановление гомеостаза;
- самовыздоровление.

Оздоровительное действие приборов, направленное на улучшение саморегуляции организма, делает их применение возможным как на этапе предупреждения заболеваний, так и в процессе какой-либо болезни, в качестве дополнения к основному методу лечения и не исключая его. Но главным преимуществом этого направления является нацеленность его на повседневное улучшение физического состояния и повышение уровня здоровья. Происходит это также за счет включения ресурсов саморегуляции организма.

В отличие от медицинского, оздоровительное направление нацелено не на лечение, а на усиление человека: раскрытие его физических и умственных способностей, улучшение памяти и концентрации внимания, повышение иммунитета, активизацию энергии. Аудитория пользователей – это молодежь, профессиональные спортсмены, поклонники фитнеса и физкультуры,

молодые родители, любители путешествовать, представители различных оздоровительных и лечебных альтернативных практик.

Для того чтобы пользователи получали оптимальный результат в соответствии со своим запросом, компанией были разработаны готовые методики применения приборов в различных жизненных ситуациях. На данный момент составлено 18 оздоровительных комплексов, включающих, помимо собственно программ различного направления действия, уникальную разработку холдинга – эликсиры клеточного питания.

Отличительная черта комплексов – наглядность и понятность схем и наличие целевых автопрограмм. Новой аудитории пользователей не составило труда быстро разобраться в управлении девайсом, взаимодействовать с которым намного проще, чем, к примеру, со смартфоном.

Я считаю, что простота и возможность использовать технологии самостоятельно, не тратя время и деньги на врачебную консультацию, – самое значительное преимущество оздоровительного направления. Тем более что у людей всегда есть возможность повысить свой уровень знаний – для этого мы разработали курсы онлайн-обучения для пользователей разного уровня: базовый, продвинутый и профессиональный. О привлекательности оздоровительного направления свидетельствует повышение интереса со стороны самостоятельных пользователей приборов: сейчас их уже около 25%, и количество это быстро увеличивается.

Еще одно достоинство этого направления – возможность не только использовать технологии для себя, но и помогать другим, так как приборы безопасны, обладают широким спектром действия и подходят максимальному числу людей. Это, кстати, открывает перспективу тем, кто захочет заняться продвижением оздоровительных технологий – подавляющее большинство партнеров холдинга начинали свой бизнес именно с использования приборов для себя и своих близких.

Есть ли у оздоровительного метода недостатки? Я для себя не нашел. Но допускаю, что кому-то покажется слишком трудоемким инвестировать время на изучение технологий и выработку привычек по здоровому образу жизни. Те, кто привык надеяться на чудесную таблетку и рассчитывает получить всё и сразу, тоже решат, что скрупулезно следовать отработке комплексов 3-4 месяца – это не для них. А третьих, особо экономных, отпугнет совет использовать для достижения наилучшего результата комплект из трех приборов – улучшающий регуляторные функции организма, восстанавливающий энергию и антипаразитарный. Обычно при общении с такого рода любителями оптимизировать расходы, я предлагаю им поупражняться в арифметике и подсчитать, сколько денег они потратили на аптечные препараты или получение медицинских услуг за последний год. Сумма, как правило, впечатляет и заставляет задуматься – а оправдана ли такая «экономия»? Здоровым быть выгодно – это банальная истина, но как часто мы о ней забываем!

3. Смешанное (медицинско-оздоровительное)

Образ жизни складывается из множества компонентов, и полагаться, что вы станете обладателем крепкого здоровья, придерживаясь лишь какого-то одного метода, по меньшей мере, легкомысленно. Организм гораздо лучше отзывается на комплексные меры: диета, спорт, активность, умственные упражнения, позитивное эмоциональное поле, отсутствие вредных привычек. Так же и с методами лечения и оздоровления. Я не сторонник того, чтобы отмечать все остальные способы в угоду избранному, однажды помогшему. Здравый смысл подсказывает, что целесообразнее брать всё, подходящее вам, из разных источников. На этом основано третье направление применения приборов – смешанное, объединившее в себе лечебные методы классической и альтернативной медицины, а также оздоровительных практик.

Среди клиентов компании есть и врачи общей практики, и гомеопаты, и стоматологи, и целители, и психотерапевты. Все они применяют технологии в своей профессиональной деятельности, отмечая, что они качественно дополняют основную терапию.

Совместное использование лекарственных препаратов, физиопроцедур, методик альтернативной медицины и комплексов, разработанных холдингом, особенно оценили люди с тяжёлыми формами заболеваний, отметив явное облегчение состояния, мобилизацию сил организма и ускорение выздоровления.

Программы отлично сочетаются не только с лечебными, но и с любыми оздоровительными практиками: массажем, йогой, цигун, дыхательной гимнастикой, аппаратными методами, иглоукальванием, нутрициологией, фитооздоровлением, БАДами и так далее.

В спорте и нераздельно связанной с ним спортивной медицине технологии также успешно используются – как подспорье для организма до, во время и после физических нагрузок, а также в помощь при травмах или пост-тренировочном перенапряжении.

Много положительных отзывов мы получаем от родителей, использующих приборы и для решения проблем со здоровьем своих детей, и для поддержания хорошего физического и психологического состояния в повседневной жизни, адаптации к учебным нагрузкам.

Приборы также нашли свое практическое применение в ветеринарии. При совместном использовании технологий с ветеринарными препаратами животные легче переносят лечение и быстрее выздоравливают. Неслучайно многие наши пользователи охотно применяют различные программы и комплексы для своих домашних питомцев, которые на интуитивном уровне чувствуют, что им помогает, а что нет.

Сочетаемость технологий с любыми методами лечения и оздоровления – важное достоинство смешанного направления, но самым главным позитивным моментом я считаю то, что комплексный подход делает лечение и оздоровление намного эффективнее. Это неоднократно подтверждалось многими специалистами официальной и альтернативной медицины, сотрудничающими с компанией на протяжении 10 лет.

О том, какое направление выбрали для своего семейного бизнеса мы, и почему остановились именно на нем, я расскажу в следующей главе.

Глава 6. Правильные слова и действия для бизнеса.

Из трех направлений – медицинского, оздоровительного и смешанного (медицинско-оздоровительного) – и как пользователям, и как предпринимателям, нам оказалось ближе оздоровительное. С точки зрения пользователя лично я давно уяснил, что превентивные меры при соблюдении здорового образа жизни даются намного легче, чем лечение возникшего заболевания. Гораздо проще, приятнее и дешевле поддерживать себя в тонусе и повышать защитные функции, чем глотать горстями таблетки и практически зависеть от своего больного органа. А с точки зрения предпринимателя я увидел в этом направлении неисчерпаемые ресурсы.

Сам я пользуюсь приборами компании с 2010 года, и они помогли достичь очень высоких результатов по здоровью и мне, и моим близким. На первых порах я, как и все, воспринимал их исключительно как лечебные – приходил на прием к доктору, и он «выписывал рецепт»: определенные программы в дополнение к основной терапии. Чуть позже, став более продвинутым пользователем, и к тому же работая бизнес-тренером в компании, выпускающей данные приборы, я научился применять их не в целях лечения, а в ежедневном формате – как камертон организма. Утомление в конце дня, усталость спины после долгого сидения за рулем автомобиля, перенапряженные мышцы, ослабленный иммунитет, перемена климата или часового пояса, нагрузки во время тренировок – вот далеко не полный перечень состояний, при которых я заметил явное улучшение после применения определенных программ.

Впервые о том, что биорезонансные технологии можно использовать как оздоровительные, я услышал в 2014 году в одном из выступлений Татьяны Петровны Коноплевой, академика медико-технических наук, руководителя компании-разработчика приборов. Ее мечтой было, чтобы компактные, простые в использовании, портативные биорезонансные девайсы вошли в каждый дом как элемент здорового образа жизни, и ими мог пользоваться любой человек для повседневного поддержания процессов саморегуляции в организме. Открытая Татьяной Петровой в Германии компания выпустила серию портативных wellness-девайсов, которые как раз подходили для такой цели.

Но дело в том, что другие компании, производившие биорезонансные приборы, на протяжении всех 20 лет существования в России этой методики позиционировали их исключительно как медицинские изделия. Представляете, как глубоко это укоренилось в восприятии? Для того чтобы переключиться на сферу wellness и разорвать шаблон, должна была произойти революция в сознании. Ведь и мой взгляд тоже был затуманен стереотипом: пользуясь приборами целых пять лет, я всегда относился к ним не иначе как к тому, «что доктор прописал».

Однако идея оздоровительного использования приборов настолько запала мне в душу, настолько совпадала с моими собственными желаниями и опытом применения технологий, что я твердо решил отойти от организации бизнес-тренингов, обучения и конференций и заняться развитием направления wellness. Во-первых, новое позиционирование расширяло сферу применения приборов, а кроме того, открывало людям возможность пользоваться технологиями самостоятельно, не тратя времени на поход к врачу для диагностирования и консультации. Во-вторых, привлекало совершенно новую аудиторию пользователей: молодежь, спортсменов – как профессионалов, так и любителей, поклонников фитнеса, молодых родителей, путешественников, практикующих различные оздоровительные и лечебные методики целителей. Эти два фактора стали мощным стимулом для нас с супругой – мы поняли, что готовы начать свой бизнес.

Но одного желания мало – нам предстояло заняться поисками своего места под солнцем российской экономики. Как я уже сказал, направление wellness для биорезонанса было абсо-

лютно новым, и встала необходимость четко определить, как мы собираемся себя позиционировать.

Прежде чем открывать офис, рекламировать и продавать приборы своим клиентам, надо было решить две задачи:

1) Дистанцироваться от медицинской сферы, с которой в сознании людей биорезонанс на тот момент буквально сросся.

2) Создать собственный бренд, который бы ассоциировался со здоровым образом жизни, сферой wellness, и ничем, ни в названии, ни в концепции, не напоминал те компании, которые продвигают биорезонансные приборы как лечебную аппаратуру.

Путь к открытию нашего оздоровительного центра занял ровно год. Для начала я стал разбираться, как выбрать правильное позиционирование – мы же впервые предложили российскому рынку wellness-девайсы, перенять опыт было не у кого. Разумеется, пришлось основательно проштудировать законодательство, чтобы понимать, какие документы и разрешения нам понадобятся. Очень помог десятилетний опыт юридической практики в период службы в Вооруженных силах РФ, но сфера здоровья обладает своей спецификой, поэтому я отправился за помощью в Российскую Ассоциацию народной медицины. И в первую очередь прошел обучение правовым основам ведения бизнеса в оздоровительной деятельности у президента ассоциации Владимира Владимировича Егорова. А так как он, помимо медицинского, имеет также и юридическое образование и является ведущим российским специалистом по правовым аспектам целительской практики, я обратился к нему с просьбой провести юридическую экспертизу приборов холдинга и услуг, предоставляемых нами. Он-то и предложил позиционировать технологии как бытовые приборы оздоровительного назначения, подсказал, как грамотно оформить документы, помог правильно обозначить наши услуги и наметить, как в дальнейшем вести деятельность.

Решив, что откроем ИП на имя моей супруги, Марины Качановой, мы встали перед фактом, что одна из полученных ею специальностей обязательно должна соответствовать обозначенному в документах виду экономической деятельности. В классификаторе ОКВЭД мы выбрали несколько подходящих кодов, а основным поставили 96.04 – физкультурно-оздоровительная деятельность.

Согласитесь, если ваша фирма специализируется в области оздоровления, то ваше базовое образование юриста, экономиста, программиста не играет особой роли. Важны компетенции, связанные с прямым направлением деятельности. Мы с женой понимали, что должны соответствовать новому формату – и по знаниям в области физиологии, анатомии, психологии, и по методам организации дела. А значит – учиться, учиться и еще раз учиться!

Мы стали думать: кем быть? В смысле, какое обучение Марине, биологу по образованию, надо пройти, чтобы она могла возглавлять наше предприятие? Начали с того, что съездили в Нижний Новгород и прошли обучение по правильному питанию. Супруга получила корочки координатора и специалиста по гигиене внутренней среды организма от Сибирского федерального центра оздоровительного питания. Параллельно Марина окончила четырехмесячные курсы повышения квалификации в Российском университете дружбы народов, став обладателем диплома специалиста по оздоровительным практикам. Далее нам оставалось пройти добровольную аккредитацию в Национальной ассоциации народной медицины – и мы ее прошли.

Итак, для того чтобы открыть свое дело, нужно:

1) Любить и понимать продукт, который собираешься продвигать.

2) Иметь соответствующие компетенции и специализацию, соответствующую заявленному в ОКВЭД виду деятельности.

3) Изучить правовые аспекты ведения бизнеса и оформить всю документацию в соответствии с позиционированием продукта.

На подготовительные мероприятия: экспертизу, аккредитацию, обучение – понадобился целый год. Собрав все необходимые документы, мы представили свой план действий руководству холдинга. Заручившись одобрением и поддержкой, мы с головой погрузились в изучение и освоение новой сферы. Компания, со своей стороны, разработала, исходя из запросов новой аудитории, ряд оздоровительных методик – комплексов, чтобы пользователь мог быстро сориентироваться и найти программы, подходящие к его конкретной жизненной ситуации. Активное участие в разработке комплексов и методических руководств для самостоятельного применения оздоровительных технологий приняла и Марина Качанова.

Новый имидж технологий требовал говорить о них языком здоровья, а не болезни. А значит, надо было провести основательную ревизию в лексическом запасе, который более 20 лет основывался преимущественно на медицинской терминологии. Мы хотели, чтобы люди не путали наши девайсы с приборами, о которых надо вспоминать, только когда заболеешь. И пришлось нам привычные понятия переводить с русского на... русский.

Например:

Медицина (традиционная и народная)	Оздоровительно-физкультурное направление
<i>не имеем право произносить, писать, рекламировать</i>	<i>можем говорить, писать, рекламировать</i>
лечение, терапия	оздоровление, улучшение физического состояния, укрепление здоровья, повышение уровня здоровья
диагностика, анализ, оценка состояния здоровья	тестирование, экспресс-тестирование, оценка ресурсов саморегуляции организма
Профилактика	коррекция работы систем и органов
реабилитация, восстановление здоровья	создание условий для восстановления здоровья, систем и органов
оценка состояния и восстановления здоровья	оценка ресурсов саморегуляции человеческого организма
пациент, больной	клиент, пользователь технологий оздоровления
лекарственные препараты, травы	фитооздоровление (БАДы, чай в пакетиках)
Гомеопатия	электронные копии гомеопатических средств
методы лечения	методы оздоровления
массаж медицинский	массаж оздоровительный

Список тождественных понятий расширялся день ото дня, и мы рисковали просто утонуть в нем. Сначала пробовали зубрить, а потом решили выучить новый язык методом погружения. Как? Объединив полезное с очень полезным – на выставках!

В общей сложности за 2015 год мы поучаствовали в 15 выставках, темой которых были красота, здоровье, молодость, долголетие. Одинцово, Ярославль, Москва, Санкт-Петербург – такова их география. Кроме этого, мы постоянно проводили выездные мероприятия, где рассказывали об оздоровительном направлении применения технологий. И везде, проговаривая

по сто раз все слова из нашего «разговорника», мы закрепляли их в памяти, доводя навык до автоматизма. А произнеся их тысячу раз, мы уже свободно владели новой лексикой – без акцента и запинок.

На заметку: результатом нашего опыта общения стал тренинг по работе на выставках.

Но, как вы понимаете, целью участия в выставках было не только научиться представлять технологии правильными словами. Выставки стали источником контактов и первых клиентов.

Знаете, что оказалось самым сложным в работе с посетителями на выставках, с клиентами на презентациях, да и с некоторыми партнерами в холдинге? Стереотипы. Но об этом я расскажу в следующий раз.

Помните вторую задачу, которую мы себе ставили? Придумать бренд, который точно отражает суть нашей деятельности и указывает на сферу применения приборов. Поиски тщательно велись в самых разных направлениях, все-таки выбор имени – дело ответственное, «как вы яхту назовете, так она и поплывет». Сложив Wellness и Deta (часть названия нашей головной компании Deta Elis Holding), мы получили имя нашего центра здорового образа жизни «Welldeta», открытого в сентябре 2015 года.

В логотипе решили отразить наши ключевые ценности: жизнь, здоровье, рост, семья, благополучие, счастье, добро. Так появился Семицветик.



Семь цветов радуги славяне называли «священным семицветьем, завещанным от богов». Сливаясь воедино, спектр снова складывается в единый цвет – белый. Мы так и говорим: «На белом свете». Семицветик – символ семеричного деления наших «тел», а также целостности такого понятия, как семья (семь «я»). Семья – это одновременно единство и многообразие. Семь лепестков – знак Огня, славянского Огнебога Семаргла, который дает защиту от болезней, старости, дурного глаза, зла, ран и предательства. Оберег открывает дорогу к радости, счастью, добру, исполнению чистых помыслов и желаний, раскрывая в человеке самые лучшие качества.

В дополнение к главе, связанной с правовыми аспектами организации и ведения бизнеса, предлагаю вам пройти самопроверку.

Все ли в порядке с моим бизнесом? Чек-лист

1. Что вас не устраивает в вашем бизнесе?
2. Какую пользу несет ваш бизнес для ваших потребителей?
3. Какую задачу решает ваш бизнес для ваших потребителей?
4. Как вы считаете, есть ли в вашем бизнесе неправильные слова (действия, реклама, пиар), которые мешают его позиционированию и продвижению?

5. Есть ли в вашем бизнесе неправильные действия, которые влияют на поток клиентов?
6. Вырастет ли оборот вашего бизнеса в течение года в два раза, да или нет, почему?
7. Вы любите свой бизнес, свое дело?
8. У вас есть план, как масштабировать свой бизнес, да или нет, почему?
9. Какие юридические вопросы волнуют по вашему бизнесу?
10. Какие юридические ситуации настораживают вас, каких ситуаций вы избегаете?
11. У вас были ситуации в этом году, когда вы хотели бы оставить свой бизнес, если да, то по какой причине?
12. Посещали ли вас мысли, что вы хотите закрыть свой бизнес в этом году?
13. Какие самые эффективные способы продаж или привлечения есть в вашем бизнесе на сегодняшний день?
14. Вы хорошо знаете своих конкурентов, если да, то перечислите, кто они?

Часть 2. Первые шаги. Как поставить бизнес на ноги за год.

Глава 1. Как бороться со стереотипами

«У людей существует много прописных истин и ходячих мнений, которые они принимают готовыми и никогда не потрудятся их проверить». Эти слова больше века назад произнес писатель Александр Куприн. А разве что-то с тех пор изменилось? Как глубоко сидят стереотипы и как крепко люди за них держатся, мы в полной мере ощутили, делая первые шаги в своем бизнесе.

Работа с возражениями – неизбежная составляющая любого бизнеса. Количество возражений обычно возрастает прямо пропорционально новизне или сложности продукта. Как правило, возражение рождается либо из-за несоответствия продукта стереотипным ожиданиям, либо из-за страха перед неизвестным, либо из элементарного нежелания прикладывать усилия для постижения чего-то нового.

Участники рынка, которые десятилетиями продвигали технологии как медицинские, и до сих пор, как мне кажется, воспринимают новое направление скептически. Причины ясны: переключись они на другую аудиторию, придется заново обрастать клиентами и заново учиться – ведь для обучения пользователей надо самим хорошо разбираться в новых возможностях и программах. Продвиженцам старого формата проще переключить пользователя на врача, чтобы тот возился и с лечением, а за собой оставить только почетную миссию продажи приборов.

Сейчас они потихоньку разворачиваются в сторону оздоровительного направления, увидев, что оно оказалось очень результативным по всем параметрам: и по здоровью пользователей приборов, и по развитию бизнеса. Но пять лет назад их приверженность привычному и удобному позиционированию, наряду с нежеланием внедрять новое, способствовала глубокому укоренению стереотипов. До сих пор достаточно забить в поисковике интернета слово «биорезонанс», и на вас посыплются все известные науке болезни, тем самым косвенно убеждая, что молодым и здоровым эти технологии вовсе ни к чему.

С таким восприятием нам пришлось столкнуться буквально на всех выставках. Ситуация складывалась парадоксальная: мы рассказываем о том, что прибор можно использовать ежедневно, проводя своеобразную настройку организма, а интернет и СМИ пестрят информацией, что биорезонансные технологии – это для тяжелобольных.

Переубедить людей на фоне этого информационного шума поначалу казалось нереальным. Стереотипов и сомнений было море. Одни не верили, что такая маленькая коробочка вообще может что-то излучать – ведь волн не видно. И как понять, что прибор функционирует? Ни запаха, ни звука от него не исходит. Другие, более осведомленные, знали, что электромагнитные технологии работают, но используются только для лечения, и отказывались менять привычное мнение. Третьи опасались, не навредит ли им эта шаманская машинка. Молодежь вообще не понимала, зачем им это нужно – у них и так все в порядке, пусть старички о здоровье заботятся.

Но мы-то с Мариной уже точно знали по своему опыту и опыту наших детей, что технологии отлично работают в любом возрасте с организмом любого уровня здоровья. И еще мы знали: чем четче сформирована собственная позиция, тем легче противопоставить разумные доводы людям, мыслящим стереотипно и консервативно. Поэтому ни на минуту не усомнились, стоит ли в очередной раз выходить на бой с мельницами. Стоит!

Три способа разрушить стереотипы

1. Заинтересуйте новую аудиторию.

Сам я сторонник здорового образа жизни, но не считаю, что прибор для меня бесполезен, раз я не болею. К сожалению, не все зависит от нас, какую бы правильную жизнь мы ни вели. Если раньше плохое качество воздуха и воды были сугубо проблемой мегаполисов, то сегодня нарушения экологии приняли глобальный масштаб. В производстве продуктов питания всё активней используется химия. С увеличением скоростей всё более частыми спутниками человека становятся стрессы. И получается, что в любом случае наш организм ежедневно получает повреждения и накапливает вредные вещества, регулярное освобождения от которых для укрепления организма и является одной из основных целей использования технологий. В этом их особая ценность для подрастающего поколения. Впереди у них целая жизнь, и им наверняка хочется прожить ее на всю катушку, а для этого нужно здоровье.

На первой же выставке, которая называлась «Будь здоров!» и проходила в городе Одинцова в январе 2015 года, мы поставили перед собой задачу привлечь к нашему стенду молодежь. Начали размышлять, чем именно можем быть для них интересны и полезны. Нужны действия, или, как сейчас говорят, активности – например, экспресс-тестирование, позволяющее быстро показать человеку ресурсы саморегуляции его организма.

На тот момент мы имели возможность предложить нашим посетителям биометрический тест, основанный на интерпретации рисунка отпечатка пальца по нескольким направлениям: психологический портрет, совместимость в отношениях, способности, профессия, состояние организма. Тестирование не только вызывало интерес у большинства гостей выставки, но и отлично коррелировало с нашими технологиями.

Тест сделал наш стенд популярной площадкой у посетителей, и особенно радовало, что среди них было много молодых людей. Например, исследование на совместимость в отношениях привлекло пары, собирающиеся пожениться. А тест на определение способностей собрал множество мамочек с малышами. Оно и понятно – им очень хотелось узнать о талантах своих детей, чтобы в дальнейшем развивать их. Естественно, мы охотно подхватывали их стремление, объясняя, что можем предложить технологии, которые помогут раскрыть и усилить природные дарования ребенка. Мамочки – это совершенно замечательная категория людей: они постоянно общаются и делятся друг с другом полезной информацией о том, как растить, чем кормить, во что одевать и как воспитывать детей. Сарафанное радио сработало безотказно, и вскоре известность о нас распространилась далеко за пределами города Одинцова, и среди наших клиентов появились молодые семьи с детьми.

В масштабном биометрическом тесте, выявляющем способности, помимо различных психологических интерпретаций, существовал раздел, посвященный исследованию состояния организма – на этот раздел мы делали особый акцент. Один из параметров, определяемых по рисунку отпечатка пальцев, – предрасположенность органов и систем к быстрому изнашиванию. Органы с высокими показателями попадали в группу риска, а значит, требовали к себе особенно бережного отношения. Мы предлагали с помощью другого экспресс-теста посмотреть, как обстоят дела с потенциалом здоровья на данный момент. И, взяв эти показатели за точку отсчета, давали рекомендации, как в дальнейшем человек может поддерживать себя и корректировать состояние организма, в том числе и с помощью современных электромагнитных технологий. Таким образом, тестирование выступало мостиком между человеком и оздоровлением, аргументированно показывая ему, на что обратить внимание. И – да, с точки зрения бизнеса тестирование стало хорошим элементом вовлечения.

Цепочка «тест – выявление природных способностей и особенностей – укрепление здоровья» и в дальнейшем зарекомендовала себя самым сильным инструментом вовлечения аудитории. Приезжая по приглашению в детские спортивные клубы и секции, мы выступали на собраниях, предваряющих очередной набор будущих чемпионов, и предлагали родителям с

помощью биометрического теста узнать, к какому виду спорта имеются способности у их ребенка. В процессе тестирования также всегда обращали внимание родителей на раздел «Состояние здоровья», выявлявший возможные проблемы в будущем, и приглашали к нам в центр, чтобы они могли познакомиться с путями укрепления здоровья своего ребенка.

2. Покажите наглядный пример.

Одним из главных наших желаний было, чтобы технологии ассоциировались с молодостью, красотой и активностью, поэтому, выходя на выставки, мы решили стать образцом, глядя на который люди откажутся от стереотипов и сформируют новый взгляд биорезонанс.

Для того чтобы всем своим обликом демонстрировать действенность тех продуктов, которые предлагаем другим, мы с Мариной намеренно подобрали команду, состоящую из молодежи от 20 до 25 лет, в числе которых была и наша двадцатилетняя дочь. Люди видели красивых девушек и юношей, с упоением и знанием дела рассказывающих о том, каких результатов они достигли благодаря вот этому миниатюрному приборчику, который они все время носят с собой. И срабатывал хорошо известный нам по рекламным роликам прием визуализации: посетители хотели опробовать действие прибора на себе, чтобы стать такими же жизнерадостными, целеустремленными, привлекательными и пышущими здоровьем.

Очень скоро нам представился случай убедиться, насколько выигрышна подача технологий от лица юного поколения. Отправившись прогуляться по выставке, чтобы посмотреть, чем живут другие участники, мы увидели, что на большинстве стендов, где также демонстрировалась техника для поддержания здоровья и проводилось тестирование, работают консультанты пенсионного возраста. Такая же у них была и публика. А мы, за счет молодежной команды, стали магнитом для совершенно иной аудитории. Мало того, наш стенд был единственным, где на тестирование собирались очереди даже в те дни, когда оно было платным.

3. Позвольте человеку получить личный опыт.

Если аппарат не нагревается и не вибрирует, если его действие невозможно увидеть и пощупать, то для многих это повод усомниться, а работает ли он вообще. «Не подсовывают ли мне пустышку? Идея-то оздоравливать организм классная, но я вижу пластмассовую коробку, наверное, больше в ней ничего и нет», – примерно так рассуждает человек, и он останется при своем мнении, пока не получит возможность попользоваться прибором.

Понимая это, мы придумали эксперимент, в рамках которого человек мог самостоятельно и довольно быстро ощутить изменения в своем самочувствии. А как понять, действует на него прибор или нет? Для этого нужны критерии: исходные данные и результат. Исходные данные определялись с помощью тестирования состояния организма на аппарате ROFES (регистратор оценки функционально-эмоционального состояния). Если наблюдалось снижение показателей, например, высокий стресс, то мы включали программу «Антистресс», и человек на 15-20 минут отправлялся с нашим прибором гулять по выставке. Вернувшись на стенд, он вновь проходил то же самое тестирование и наблюдал изменение показателей в лучшую сторону. Но и без этого результат ощущался: у кого-то переставала болеть голова, кто-то чувствовал улучшение настроения, у кого-то проходила усталость.

Я считаю, что **самый эффективный и короткий путь к сердцам и душам пользователей – это получение ими своих собственных результатов в ходе применения технологий.** И особенно ценны результаты людей, придерживающихся здорового образа жизни и являющихся авторитетами в этой сфере. Приведу лишь один пример, и вы сразу поймете, о чем речь.

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.