



Василий Козлов

Кислород

Козлов Кислород

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=22169755
ISBN 9785448351129*

Аннотация

Андрей – начинающий блогер, делающий первые шаги на Ютубе. Волей судьбы этот несчастный стал заложником могущественной корпорации, обращающейся с ним, как с рабом. В один прекрасный день Андрей просыпается в незнакомом помещении, где ему возможно предстоит провести остаток своих дней. Чтобы лучше стимулировать его деятельность, компания даёт ему ограниченные порции кислорода. Единственный способ коммуникации с внешним миром – канал на Ютубе, который за считанный дни набирает сотни подписчиков.

Содержание

Видео №1	5
Видео №2	9
Видео №3	27
Конец ознакомительного фрагмента.	36

Кислород

Василий Козлов

© Василий Козлов, 2017

ISBN 978-5-4483-5112-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Видео №1

Берегите кислород

Просмотры: 24

Подписчики: 0

Лайки: 0

Дизлайки: 0

Всем привет, дорогие друзья. Вот никогда бы не подумал, что начну свою карьеру Ютубера вот таким странным образом. Так уж сложилось, что я не придумал никакого другого оригинального способа выбраться из той глубокой ямы, в которой я сейчас нахожусь. Как вы можете видеть за моей спиной есть некий счетчик, который вам, конечно же, ничего не говорит. Так вот, этот аппарат показывает количество кислорода, оставшегося в комнате. Эта шкала говорит о том, что если цифры до конца этих суток покажут нули, то я начну задыхаться, а вы сможете насладиться этим шоу в прямом эфире. Как вы можете наблюдать сейчас в моем распоряжении 350 литров кислорода, и расходовать мне его нужно очень экономно. Я иду на огромный риск, разговаривая сейчас с вами, так как запас рассчитан на поддержание жизнедеятельности моего организма в спокойном состоянии в течение одних суток. То есть никаких физических нагруз-

зок, холодного душа, стресса и разговоров. Но, вы знаете, я здесь уже довольно давно и в определенной мере дошел до той черты, когда готов выйти за рамки дозволенного, ибо от этого зависит моя дальнейшая судьба.

Ну что ж, надеюсь, я вас достаточно заинтриговал. Кто бы мог подумать, что в двадцать первом веке подобная пытка станет своего рода шоу! Да, да, именно пытка. Хотя многие могут со мной поспорить, когда я вам расскажу, как я попал в эту комнату, почему меня отсюда не выпускают и для чего меня здесь держат.

Но для начала, думаю, стоит представиться. Меня зовут Андрей. Фамилию не скажу. Не знаю почему. Я – начинающий видеоблогер и не знаю, как себя вести перед камерой. Вообще, это мой первый опыт видеосъемки. Вдруг я стану популярным и мне придется скрывать мою личную информацию от назойливых фанатов. Так что пока я просто Андрей. Думаю, что в ближайших выпусках я придумаю что-нибудь более интересное, чем просто Андрей.

Итак, Просто Андрей приветствует вас на своем канале. Пилотный выпуск моего шоу мы начнем с обзора моего жилища. Я нахожусь в некой комнате площадью около сорока квадратных метров. Здесь есть кровать, тумба, обеденный стол, стулья, стол с компьютером, душевая, уборная, небольшая кухня вон в том дальнем углу... Давайте подойдем поближе. Вот. Здесь есть микроволновка, печь, чайник, холодильник... Холодильник заслуживает отдельного внимания,

так как он постоянно полон. Как туда попадают продукты – для меня загадка. Но каждые утро (надеюсь, это утро), когда я просыпаюсь, в нем появляются свежие продукты. Причем именно те, которые я ем. К примеру, там никогда не бывает манной каши, но всегда присутствует рис и греча. Со стиралкой та же ситуация. Сперва помещаем туда грязное белье, а утром достаем чистое, причем не из стиральной машины, а из рядом расположенного шкафа. При этом белье сухое и поглаженное. Иногда там появляется новая одежда. Именно эти особенности моего жилища впервые навели меня на мысль о том, что за мной тщательно наблюдают. Здесь, кстати, еще много таких подозрительных штук. Но об этом позже.

Так, что тут у нас... Воздухомер, не знаю, как он правильно называет по-научному, его вы уже видели. Гляньте сюда. Видите эту стену, вся такая черная. Так вот это ни фи-га не стена. Это видеопанель, огромный такой зомбоящик. Отсюда вещает Жанна. С ней я вас еще познакомлю. Это отдельная личность. Может даже отдельный ролик сниму про Жанну.

Здесь нет окон, нет дверей, но в помещении всегда много света, и он меняется в зависимости, как я полагаю, от времени суток. Сейчас, к примеру, я думаю, около шести вечера, так как последний раз, когда я был на воле, было 12 сентября. В это время года в шесть вечера еще довольно светло. Хотя это лишь мои догадки, так как я не помню, как сю-

да попал и сколько времени прошло между моей прошлой и нынешней жизнью. В помещении всегда тихо за исключением перемещений. Об этом расскажу в будущих видео, так как прежде чем объяснять суть моей нынешней деятельности, вас нужно ввести в курс дела и рассказать о событиях, предшествовавших моему заточению, а это тема целого отдельного видоса.

В моей конуре также присутствует скромненькая библиотека: немного фантастики, фэнтези, русская классическая литература, приключенческая литература, немного научно-популярных трудов по психологии, питанию, религии, кулинарии и истории. Примерный набор того чтива, что я обычно штудирую в своем уголке библиофила. Кино и музыка – в компьютере. В дальнем от нашего нынешнего положения углу расположены тренажеры: турник, брусья, гантели, беговая дорожка, атлетическая скамья, гриф, блины, велотренажер. В общем, полный набор для досуга. При грамотном подходе скучать не придется. Я стараюсь сохранять оптимизм, чередуя работу, досуг и отдых. О том, чем я здесь занимаюсь, чтобы выжить, как и было сказано ранее, я расскажу немного позже, дабы у вас не возникало лишних вопросов.

Дальше у нас... Черт, это Жанна... Ребзя, все, не могу больше говорить, увидимся в следующем видео.

Комментарии: 0

Видео №2

Земля – воздух

Просмотры: 213

Подписчики: 5

Лайки: 3

Дизлайки: 0

Я вижу на канале «Подлодка» появились первые подписчики. Да, вы не ослышались. «Подлодка». Именно так теперь будет называться мой канал. Я тут практически как в субмарине – закрытое тесное помещение, количество воздуха ограничено, физическая связь с внешним миром отсутствует – в общем рай для клаустрофоба. Итак, привет друзья. С вами Просто Андрей и сегодня мы поговорим обо мне. А точнее о моей недавней судьбе. Сегодня я хочу вам поведать о тех недавних событиях, которые привели меня в эту конуру.

Все началось относительно недавно, полагаю, около двух недель назад. Если мои внутренние часы мне не изменяют, вероятно, я нахожусь здесь немногим больше недели. Было сентябрьское, еще теплое, утро, и я, наслаждаясь завораживающими пейзажами вот-вот наступающей золотой осени, направлялся в то место, о котором многие предпочитают

ют молчать. На работу, в общем, шел. Работаю я... Наверное, работал. Да. Работал я в то время поваром в столовой при тракторостроительном заводе. Работка так себе, ничего особенного – борщи да бутеры для работяг. Деньги платили небольшие, но и амбиций для большего заработка я не имел. Была у меня и девушка, Варвара. Надеюсь, что она у меня и до сих пор есть. Она-то и была катализатором всех дальнейших событий. Хотя я ее ни в чем не обвиняю, женщины все такие – им палец в рот не клади, дай мужика наставить на путь истинный. Ну так вот, Варя меня постоянно пилила, мол уйди ты с этой столовки, найди работу с большим заработком, купи машину, квартиру, шубу, енота, отыщи единорога, завоюй Вселенную и прочую ересь, которую бабы обычно несут. А может она беременная была... Возможно. По крайней мере, некоторое время назад она была менее стервозной. Но что поделатъ – сердцу не прикажешь. Люблю я эту зазнобу. И, знаю, я встал на опасный путь, финал которого – мужчина-подкаблучник. Я помню те времена, то далекое студенческое прошлое, когда я находился еще в том возрасте, что писать на асфальте: «Варя, прости своего котика» считалось для безмозглого отрока совершенно нормальным. Так уж сложилось, что в любви, в отличие от всего остального, мне повезло гораздо больше.

Варя была из тех девушек, с которыми не соскучишься. Общеизвестный факт, что у большинства женщин с чувством юмора туговато, как бы это прискорбно не звучало.

Красивых дам не так уж и много, а потешных и того меньше. Моя была этим мастодонтом, вымирающим видом. Порой она выкидывала такие номера, которым позавидовал бы самый именитый юморист. Однажды она пошутила над тем как она выглядит. Мол, в этом платье она напоминает самой себе голубя. И начала передвигаться как голубь, то есть выкидывать голову на каждый шаг. Это был высший пилотаж. Не каждая девушка смогла бы так отчаянно без особого стеснения посмеяться над собой. Мне в ней нравилось все: ее грация, суетливость, неловкость, взгляды и возгласы, дыхание и голос, разум и поступь. А ее глаза! В эти карие глаза можно было смотреть вечно. Мне хотелось купаться в них каждый день. Она была невысокого роста и с ухоженным темными волосами. Ее черты лица отчасти напоминали мне о моей матери, такие же слегка одутловатые скулы и пухленькие губы, высокий статный лоб и умопомрачительная улыбка. Улыбка. Это было ее самое мощное оружие, против которого не действовали никакие защитные меры. В общем, эта девушка полностью завладела мной и держала меня на коротком поводке. Чему я, впрочем, не противился. Любовь у нас была взаимная. А, как известно, любой, даже самый brutальный мужлан, дома становится ручной собачонкой при своей хозяйке. Грамотный мужчина никогда не станет самоутверждаться за счет своей жены. Лично я считаю, что это залог успешного брака. Так и было до поры до времени.

Просмотрев не одну сотню вакансий в Интернете и не найдя ни одной подходящей, я решил шерстить другие источники, такие, как газеты, доски объявлений и по возможности рекомендации друзей. К моему и Вариному сожалению смена источника дохода оказалась довольно хлопотным и рискованным мероприятием. Варюша работала инструктором по конным прогулкам и, как не трудно догадаться, зарабатывала немного. Жить только на ее заработок мы не могли. В связи с этим мне приходилось несладко. Нужно было отработать двенадцать часов на кухне и еще как-то выкраивать время на собеседования с будущими потенциальными работодателями. С моим средним специальным образованием выбор вакансий не был таким уж обширным. Хотя и было из чего выбрать: кассир в супермаркет «Экспресс», грузчик на склад холодильного оборудования, водитель в такси «Рандеву», оператор производственной линии, менеджер по работе с клиентами в салон сотовой связи «Спутник», агент по недвижимости в риэлторскую контору «Советник», продавец в строительный магазин «Левша», официант в ресторан итальянской кухни «Тратория», промоутер в табачную компанию «Север». К этому списку можно было добавить еще несколько вакансии по моей специализации, в несколько кафешек требовались повара. Но каждый раз, когда я возвращался с очередного собеседования, моя зазноба отговаривала меня идти туда работать, мотивируя свою позицию отсутствием карьерного роста на данной вакансии и низкой

оплатой труда. Был еще вариант пойти в моря, но его моя сразу отмела, так как полугодовую разлуку со мной она бы не стерпела. Уж больно мил я был для ее нежного женского сердца.

В один непогожий осенний вечер я возвращался с очередной рабочей смены в объятия своей любимой. Я двигался по проспекту, укрываясь зонтом от дождя, и размышлял о недавно поставленной Варей задаче. Мои мысли привели меня к тому, что нужно искать, что-то нестандартное, по возможности, инновационное. Основным критерием был карьерный рост. По крайней мере, в этом вопросе мы с Варварой пришли к общему знаменателю. Даже если зарплата будет небольшой, со временем можно будет получить повышение и выйти на более высокий доход.

– Добрый вечер, Андрей Викторович. Сразу попрошу Вас не волноваться и сильно не переживать по поводу моего внезапно появившегося голоса у Вас в голове. Дело в том, что Вы только что вдохнули рекламные микрозонды, проходя мимо нашего терминала. Деятельность нашей компании согласована с администрацией города и не нарушает закона «О рекламе». Меня зовут Ирина, и я представляю кадровое агентство «Перспектива». На протяжении последнего времени мы изучали Ваши поисковые запросы и пришли к выводу, что наша вакансия подходит Вам с вероятностью 96%. Если Вас интересует данное предложение, то поднимите правую руку и произнесите кодовое слово «Сокол», после этого

мы начнем промо-трансляцию вакансии прямо в Ваши зрительные рецепторы. Если же Вы отказываетесь, либо желаете ознакомиться с нашим предложением позже, просто принесите «Ворона».

– Ворона.

Если вы посчитаете меня поехавшим, то, вероятно, я на вас даже не обижусь. В тот самый момент я сам подумал, что, либо я чем-то надыхался на заводе, либо действительно пришло время наведаться к мозгоправу. Тем не менее достигнув дома я поделился случившимся с Варей, и мы решили погуглить о вышеупомянутой «Перспективе». Оказалось, действительно есть такая компания. Занимается она установкой специальных терминалов, таких аэрозолей с микроскопическими зондами, которые могут транслировать аудио и видео прямиком вам в мозг. Данные зонды оснащены специальными датчиками и сенсорами, которые сперва тестируют состояние здоровья клиента: артериальное давление, пульс, анализ крови, наличие алкоголя и наркотиков в крови, эмоциональный фон, наличие психических заболеваний, эпилепсии, аллергии, раковых опухолей, аутоиммунных заболеваний. Если состояние здоровья отвечает нормам трансляции, данные передаются на сервер «Перспективы». После этого проводится тщательная геолокация клиента, дабы избежать ДТП или какой-то другой физической травмы. Когда все процедуры получают положительный результат, человеку сперва предлагается аудиоряд, а впоследствии, полу-

чив его согласие, он может ознакомиться непосредственно с самой презентацией. Моя Варя несмотря на всю ее веселость очень скептический человек. В связи с этой особенностью ее темперамента она проверила эту компанию по налоговой, ознакомилась с нынешним законодательством о рекламе и даже съездила в офис «Перспективы». К моей радости оказалось так, что это действительно действующая компания, абсолютно легально осуществляющая свою деятельность. Так что удивляться нечему. Каких-то тридцать лет назад еще не было Интернета. Теперь же технологии шагнули еще дальше.

– Андрюша, думаю, нам надо рискнуть. – Варя сидела на кухонном диване и так строго смотрела на меня, являя собой некоего ментора.

– Я тоже об этом думаю. В любом случае мы ничего не теряем, я всего лишь посмотрю рекламный ролик. Как если бы я его посмотрел по телевизору или в Интернете.

– Да, верно. В «Перспективе» мне сказали, что после контакта зонды в твоём организме будут находиться еще пять дней. Так что можешь сесть рядом со мной и произнести кодовое слово.

– Хорошо. Только ты не отходи от меня. Хочу, чтобы ты мне потом рассказала, как это выглядит со стороны.

– Давай, Андрюш, я с тобой.

– Я тебя люблю.

– Я тебя тоже.

– Сокол.

Помните старый добрый боевичок из 90-х с Арни, «Термиантор. Судный день»? Помните эпизоды, где нам показывали сцены глазами Шварца? У него был задний фон, реальность, и поверх всего этого действия на экране появлялись некие вычислительные индикаторы. Вот примерно то же самое произошло и со мной. Я видел Варю, видел все, как в обычной жизни. Но где-то в углу моего поля зрения появился некий лектор, который презентовал мне эту загадочную компанию. Одет он был в дорогой серый костюм, что называется «с иголочки», гладко выбрит, статен, высок и с роскошной шевелюрой на манер ведущего вечернего ток-шоу. В другом же углу демонстрировался определенный видеоряд, этакая картинка в картинке, на современном языке это называется «Дополненная реальность».

Сколько раз в жизни Вы слышали об Эвересте, о загадочной горе Джомолунгма? Думаю, много. И это понятно. Испокон веков эта вершина притягивала взгляды путешественников, мысли поэтов и сердца романтиков. Нет более высокой точки на нашей родной с Вами планете. Умопомрачительная высота и чистейший воздух, не сравнимый ни с каким другим, – вот что делает это чудо Света таким желанным и притягательным. Главной особенностью высокогорного воздуха всегда являлось наличие в нем отрицательно заряженных ионов, которые способствуют омоложению организма и приобретению скоропо-

стижно утраченного здоровья. Вспомните хотя бы легендарное племя Хунзов, которые живут высоко в горах и дышат чистым воздухом. Их средняя продолжительность жизни 105 лет. Или посмотрите на Кавказских старцев, которые не так далеко ушли от знаменитых пакистанцев и тоже могут похвастаться крепким здоровьем и долголетием. Это не единственные примеры географических очагов здоровья. Их можно привести не один десяток. Все их будет объединять один общий фактор – люди живут высоко в горах и дышат кристально чистым воздухом. Наша компания была образована двумя замечательными людьми, энтузиастами по натуре и романтиками в душе. Американская семейная пара Стивен и Сара Волкер. Не побоявшись рискнуть состоянием своей семьи, в 2010 году они приняли самое важное решение в своей жизни. Так появилась единственная в своем роде компания «Pure Oxygen» («Чистый Кислород»). Сперва был создан департамент исследований, в который вошли передовые ученые: химики, эпидемиологи, фармацевты, экологи и прочие специалисты. На протяжении нескольких лет данная группа людей занималась сбором и анализом качественного состава воздуха с различных вершин нашей планеты. Результатом оказался тот факт, что наиболее здоровый воздух концентрируется на Эвересте. После был создан производственный отдел и отдел поставки, которые занимаются забором воздуха, административными, законодательными и логистическими вопро-

сами с Китаем. И вот в недавнем времени к запуску проекта был учрежден отдел маркетинга. На данный момент наш продукт представлен в США, Канаде, Мексике, Бразилии, Аргентине, Великобритании, Франции, Австрии, Германии, Венгрии, Италии, Испании, Голландии, Норвегии, Швеции, Финляндии, Китае, Корее, Японии, Австралии и Новой Зеландии. В этом году дирекция компании приняла решение осваивать рынок стран СНГ и бывшего СССР: Россия, Белоруссия, Украина, Казахстан, Литва, Латвия, Эстония, Грузия, Азербайджан, Армения, Киргизия, Таджикистан и Узбекистан. В связи с этой замечательной новостью компания объявляет конкурсный набор на вакансию «Менеджер по продвижению и развитию шок-бренда». Наша компания готова предложить Вам полный социальный пакет, грамотное руководство, достойную заработную плату, отзывчивую техническую поддержку, дружный коллектив, корпоративный отдых и оплачиваемый за счет компании отпуск. Если Вас заинтересовало наше предложение, то поднимите правую руку вверх и произнесите слово «Воздух». В этом случае с Вами свяжется наш специалист отдела персонала, и Вы получите дальнейшие инструкции. Если же Вы пока не готовы дать ответ или просто отказываетесь от предлагаемой вакансии произнесите слово «Земля».

– Воздух.

– Что еще за воздух? – На Варе была все та же физиономия.

– Это кодовое слово, как «Сокол» или «Ворона». В данном случае оно означает мое согласие на дальнейшую процедуру трудоустройства.

– То есть тебя берут? Что за компания? Какая зарплата?

– Не знаю пока точно. Что-то про горный воздух. Какая-то неизвестная американская контора. Не нравится мне все это.

– Да ладно. Расскажи лучше, что видел.

– Ничего особенного, картинка в картинке. В одном углу представитель компании, в другом – горные пейзажи. Никакой отключки, был в сознании, тебя видел. В общем, слегка необычно, но не более того.

– Ну то, что компания американская, это очень хорошо. Я знаю, что западные фирмы платят намного больше наших. К тому же ты давно хотел подтянуть свой английский.

– Варвара, говорить по-английски очень просто. Это все равно, что по-русски, только по-английски.

– Ты все каламбуришь. Ну это хорошо. Значит эти треклятые зонды тебе не навредили. Ладно, какие дальнейшие действия, воздушный мой?

– А дальше я возьму тебя в свой воздушный корабль, и мы полетим высоко-высоко, к звёздам, на Луну. – Я подтянул Варю к себе, так чтобы наши взгляды пересеклись. – Позвонить должны. Но сказали, что позвонят только при соблюдении одного важного условия.

– Это какого же? – Спросила она игриво.

– Кое-кто очень милый и нежный должен меня поцело-

вать.

– Ах ты хитрец. Ну тогда, чтобы на верочку, нужен еще и контрольный. – Нежные Варины руки обвили мой затылок, и мы на миг забылись в страстном поцелуе.

На следующий день позвонили из компании и пригласили, как бы это странно не звучало, не на собеседование, а на некую конференцию. Я записал адрес и в точно назначенное время прибыл на место встречи. Меня встретила милого вида девушка, попросила заполнить необходимые бумаги и проводила к месту проведения брифинга. Все действие разворачивалось в каком-то концертном зале довольно обширных размеров. В помещении было много людей в строгих вечерних костюмах. Невооруженным глазом было заметно, что многие знают друг друга не первый год. Их выдавал обширный гомон, который они создавали, живо общаясь друг с другом. Улыбки на лицах и общая незатейливая веселость создавали довольно уютную атмосферу. Складывалось впечатление, что эти люди имеют определенный успех в том деле, которому себя посвятили. Несмотря на всю нестандартность ситуации напряжения я не ощущал. Хотя синдром «Белой вороны» все же немного себя проявил.

Через некоторое время прозвучал звуковой сигнал, все расселись по своим местам и устремили свои взоры в сторону эстрады. На экранах, расположенных по краям сцены, началась презентация компании. За 15 минут собравшейся аудитории была представлена информация о крупнейшем

мировом холдинге, который занимается оздоровлением населения, продавая кислород, так называемый монопродукт. Главная особенность «Чистого кислорода» заключалась в отсутствии ассортимента как такового. К примеру, если бы вы захотели купить жевательную резинку, то помимо решения о покупке, вам пришлось бы еще выбирать сорт: мятный, банановый, клубничный, яблочный или со вкусом лайма. Кислород же одного вида, только Эверестовский, чистый, без всяких примесей. Поставляется он в специальных баллонах. При покупке вы можете повлиять лишь на его объем. Можете взять пятилитровый баллон, а можете заключить договор на полное круглосуточное обеспечение вашего жилья или офиса продуктом компании. Все будет зависеть от ваших амбиций, желаний и размера кошелька.

Наверняка каждый из вас сталкивался с такой ситуацией, когда кто-то из ваших знакомых, близких или друзей приглашал вас на подобные сборища, где концентрировалась группа якобы успешных акул бизнеса. МЛМ, многоуровневый или сетевой маркетинг – все мы с ним давно уже знакомы. Я даже знаю некоторых персонажей, которые ничего не покупают, а просто посещают подобные мероприятия ради пару часовой эйфории, ради того, чтобы на миг ощутить, что именно здесь их ждет успех и богатство. Абсолютно на каждой подобной встрече выступают так называемые «Топазы», «Бриллианты», «Алмазы», «Рубины» – члены организации, занимающие по результатам продаж какой-то высокий ранг.

И каждый затягивает одну и ту же песню. Сперва он был обычным учителем математики в средней школе, денег хватало лишь на картошку и маршрутку. Потом он стал сетевиком, вложил в бизнес скопленные на поездку в санаторий сбережения, арендовал свадебный костюм, начистил гуталином дипломат и начал впаривать никому не нужный товар втридорога. Зачастую вся продукция, представленная в сетевых компаниях, давно уже присутствует на рынке по более дешевой цене. БАДы, пищевые добавки, продукты питания, посуда, косметика – все эти товары, по крайней мере их аналоги, не уступающие по качеству, можно приобрести в розничных сетях. Когда вы вливаетесь в эту систему, вас сразу же начинают обрабатывать, мол то, что продается в супермаркете, покупать вообще запрещено, ибо некачественно и дешево. Дело все в том, что в подобных компаниях работают очень грамотные маркетологи, психологи и менеджеры. Для каждого своего продукта они придумают некую особенность, фишку. К примеру, если бы я захотел продавать яблоки по принципу сетевого маркетинга, то своим будущим партнерам я бы представил продукт, как выращенный на черноземе, свободном от пестицидов, собранном руками специально обученных сотрудников и размером, превышающей размер стандартного яблока. В дополнение к этому я бы ни копейки денег не потратил на рекламу. Продукт распространялся бы посредством презентаций: хочешь моих яблочек – приходи на конференцию, за-

купай один из представленных объемов продукции, становишься дистрибьютором компании, привлекай всех своих знакомых в этот бизнес. Чем больше людей ты привлечешь, тем большее комиссионное вознаграждение получишь. Ну и самое главное. Это яблоко будет стоить в несколько раз дороже того, что продается в соседнем гастрономе. Идеальная схема. Затраты на рекламу минимальные, так как продукт распространяется «из рук в руки», налоги не платишь, так как законодательство в нашей стране до сих пор данную деятельность никоим образом не регулирует, затраты на производство аналогичные затратам традиционного бизнеса, цена продукта зачастую в разы выше ближайшего аналога. Работа сетевого будет заключаться лишь в его коммуникативных навыках, сумеет ли он убедить своего оппонента, потенциального бизнес-партнера приобрести продукт и заняться его распространением. Это, кстати, и есть ключевой момент. В MLM бизнесе как таковыми продажами не занимаются. Задача каждого дистрибьютора – привлечь группу нижестоящих относительно него партнеров и обучить их данному ремеслу, а именно тому, как представить продукт и привлечь в бизнес новых партнеров. В результате получается некая пирамида, многоуровневый маркетинг. Чем более высокую позицию вы занимаете, тем большее вознаграждение получаете за совершенные нижестоящие транзакции. От размера вознаграждения и количества партнеров будет зависеть ваш ранг. В каждой компании существует своя система ранжиро-

вания и выплат. Об этом не буду. Если есть интерес, обратитесь к любому знакомому сетевому, он вам расскажет. Уверен, что у вас есть такой знакомый.

В России в сетевом бизнесе работать очень сложно. Это заморское ремесло со скрипом зашло на наше постсоветское пространство еще в так называемые «лихие 90-е». Сама бизнес-идея хороша, но то, какими способами она у нас реализуется – это катастрофа. Во-первых, не каждый человек может заниматься предпринимательской деятельностью, для этого нужно обладать недюжим талантом. Новоиспеченный же сетевик начинает подписывать под собой всю свою родню, всех друзей, знакомых, соседей, обещая им золотые горы, лишь бы они приобрели пакет товара. В итоге в деле остаются лишь единицы, а львиная доля нерадивых недобизнесменов проклинают недавнего босса трехэтажным матом. Отсюда и пословица: «Хочешь потерять друга, пригласи его в сетевой маркетинг». Во-вторых, цена продукции во всех сетевых компаниях нереально завышена. Если с качеством продукта еще можно согласиться, то с ценой уж явный перебор. Как правило покупки в MLM-контуре совершаются спонтанно, под действием эйфории, мол, купи, станешь дистрибьютором, начнешь зарабатывать, разбогатеешь. И всюду демонстрация успеха: примеры успешных продаж, дорогие костюмы, аксессуары, автомобили, дома. В итоге получается очень мощный инструмент воздействия на будущего партнера. О том, что этот товар стоит в три-пять раз дешевле

ле в обычном магазине и что он ему не нужен в таком объеме, будущий «миллионер» под воздействием данной терапии забывает напрочь и совершает покупку. В-третьих, в нашей стране многие предприимчивые сетевики ввиду отсутствия продаж самого продукта, продают тренинги и рекламные материалы. Делается это очень просто: приходишь на подобную конференцию, платишь за нее деньги, оставляешь залог за какую-нибудь книгу по тренингу, потом понимаешь, что тебе это не подходит, ну а про залог многие забывают. В итоге появляются такие инфо-бизнесмены, продавцы книг. Думаю, этих причин достаточно для того, чтобы не удивляться, почему у нас в стране к данной деятельности граждане настроены весьма скептически.

В принципе я знал куда шел. Во многом этому поспособствовала Варя. Так что пришлось отсидеть там не один час, выслушать ни одну историю очередного подставного богача и окончательно убедиться, что сюда я больше не вернусь. После вышеизложенного представления меня пригласили на личную встречу к «Рубину» Ольге для дальнейшей более подробной и предметной беседы. Ничего нового я там не узнал: все та же пирамида, тот же дорогостоящий товар, система ранжирования и поощрений, вступительное обязательство о покупке одного из стартовых пакетов (кислородные баллоны 10, 40 или 100 литров со специальным оборудованием в виде трубок и респираторов), рекламные материалы и приглашение на очередной сектантский слет. Что меня

удивило, на меня никто не давил, не принуждали к покупке, наоборот, предложили обдумать их предложение в течение нескольких дней. На том мы и попрощались. Что было потом, я не помню. Огромная такая яма, кроличья нора в моей памяти. Когда пришел в себя, оказался в этом месте, где и пребываю по сей день.

Комментарии:

– Первый.

– Второй.

– Нормально чувак задвигает. Это что-то новенькое.

– Да, сказочник тот ещё.

Видео №3

Жанна

Просмотры: 3245

Подписчики: 135

Лайки: 75

Дизлайки: 4

– Андрей Викторович, доброго дня. Мы провели анализ вашей активности за последние 24 часа, и результаты нас не особо удовлетворяют. – На экране, занимающем всю противоположную от кровати стену, появилась Жанна. Эта женщина являла собой моего нынешнего начальника. Она всегда появлялась неожиданно и озвучивала мне какие-то данные, статистику или жизненные показатели моего текущего состояния здоровья. Когда мой взор устремлялся на эту делового вида женщину, мне всегда вспоминались образы ведущей теленовостей или прогноза погоды. Собранные в пучок волосы на затылке, очки в массивной черной оправе, строгий неброский макияж, подчеркивающий острые скулы, целеустремленный вышколенный взгляд – все это Жанна. Одетая в строгий деловой костюм, состоящий из черного платья с юбкой ниже колена и надетого поверх того же цвета пиджака, негромко цокая каблучками, она передвигалась

из одного угла кадра в другой. У нее был очень проникновенный взгляд, при обращении к собеседнику она всегда смотрела вам глаза в глаза, ни на секунду их не отводя. Время от времени она отвлекалась на свой планшет, свой неизменный спутник, чтобы освежить в памяти информацию, которую необходимо донести до своего подопечного. – Согласно данным, предоставленным отделом маркетинга вашего подразделения, за последние сутки вами не было совершено ни одной транзакции, не было привлечено ни одного партнера, и вообще ваша активность значительно снизилась по сравнению с предыдущими днями. Как вы можете прокомментировать данное положение дел?

– Жанна, я делаю все, что в моих силах. Я тщательно изучил инструкции, которые ты мне загрузила на телетекст, и действовал согласно распорядка дня и сценария. Если бы вы меня здесь не держали круглыми сутками, не заставляли бы заниматься телефонными продажами и Интернет-трафиком, возможно, при реальном контакте я бы приносил больше пользы компании.

– Боюсь, что это невозможно. Вы подписали контракт, где четко расписаны ваши и наши обязанности, сроки и санкции. Находясь в нашем нано-офисе, вы наиболее мотивированны для выполнения условий контракта нежели вне его стен. Мы обеспечили вас всеми необходимыми инструментами для результативной работы, вы проходите регулярные тренинги и пользуетесь продукцией нашего холдинга каж-

дый день. Мы планируем получить от вас доход, соразмерный вложенным в вас инвестициям.

– Нано-офис – это ты классно придумала! По мне – так это просто комфортабельная тюрьма. Надеюсь, я из нее когда-нибудь выберусь, и уж тогда-то мы точно увидимся в суде. Даже если я и подписал ваш вонючий контракт, законы Российской Федерации не дают вам права без решения суда незаконно удерживать меня в заточении.

– А с чего вы решили, что мы находимся в России?

– А где же?

– Андрей Викторович, вам нужно научиться читать бумаги перед тем, как их подписывать. Я не в компетенции отвечать на те вопросы, ответы на которые вы уже должны знать. Деятельность, которую мы осуществляем в отношении вас, наши трудовой договор, в той стране, где мы находимся в данный момент, абсолютно легален. И ваши выпады в отношении моей компетенции и деятельности компании абсолютно неуместны. Так что попрошу вас успокоиться, собраться с мыслями и приступить к вашим прямым обязанностям.

– Успокоиться... Тебя бы сюда засунуть, посмотрел бы я, как бы ты запела.

– Руководство вашего подразделения приняло решение, что в качестве санкции за нулевой уровень продаж в течение последних суток вам будет произведено сокращение выдачи кислорода на 50 литров в сутки. Постарайтесь расходовать

воздух как можно экономней.

– Да вы там совсем охренели! Я и так к концу дня еле дышу. Ты смерти моей хочешь, тварь?!

– Мои сенсоры показывают, что ваш пульс участился до 160 ударов в минуту. Рекомендую вам успокоиться. Эта мера поможет вам значительно снизить потребления воздуха. К тому же вы слишком много занимаетесь в спортивном уголке, об этом свидетельствует датчик углекислого газа. За последнее время он сильно превысил норму.

– И что ты предлагаешь? Сесть на жопу и впаривать ваши баллоны круглыми сутками без какого-либо отдыха и досуга.

– Я этого не говорила. Я лишь предлагаю вам пересмотреть ваш распорядок дня, расставить приоритеты и настроить ваш рабочий процесс на более эффективный лад. А за сим я с вами прощаюсь. До следующего сеанса связи.

– Да пошла ты!

Привет, друзья. Как вы могли наблюдать, мне удалось спрятать камеру, чтобы вы смогли поближе познакомиться с Жанной. Порой у меня складывается такое впечатление, что она вовсе не живой человек, а часть программного кода, виртуальный киборг. Вы ее видели только единожды, мне же приходится общаться с этим безэмоциональным существом каждый день. И, поверьте мне, она всегда такая, никогда не меняется. У нее даже движения какие-то механические. Люди обычно себя так не ведут. Видели этот ее отсутствующий взгляд – она вроде смотрит на тебя, но в то же время

ничего в тебе не видит, этакий манекен. Читать Достоевского в сто раз интересней, чем слушать ее монотонную кибернетическую речь. То, что в ней нет души, – факт, к этому выводу я пришел уже давно.

Теперь, думаю, пришло время поведать вам о моей деятельности в «Подлодке». Я вам открою маленький секрет большого бизнеса. Значительная часть денег в крупных холдингах зарабатывается на восьмом шрифте документов и юридической халатности будущих клиентов. Эта печальная участь не обошла и вашего покорного слугу. Помните в предыдущем видео я вам рассказывал, как впервые посетил «Чистый кислород» на некой конференции и подписал какие-то бумаги. Это были не просто бумаги. Я их, конечно, попытался прочесть, но разгорающийся интерес и мелкий текст договора оставили меня безоружным перед юридической машиной этой западной конторы. Как оказалось, я заключил сделку с дьяволом, если можно так выразиться. Как выяснилось из текста договора, я подписал трудовой контракт сроком на три года, в мои обязанности входит: реализация продукции компании посредством телефонных переговоров и Интернет-канала, развитие партнерских отношений с привлеченными покупателями, консультирование клиентов о продукции, удаленная техническая поддержка, а также формирование ежедневных отчетов о проделанной работе. Моменты, касающиеся моего рабочего места, так называемого нано-офиса, тоже отражены в контракте. В той

стране, где я нынче работаю вахтовым методом, данная деятельность абсолютно легальна. Это маленькое островное государство, расположенное где-то на просторах Тихого океана. Названия не помню. То, что я опростоволосился с подписанием контракта, согласиться еще могу. Но то, как я сюда попал, я совершенно не помню. В контракте есть пункт, где обозначено, что работодатель за свой счет осуществляет транспортировку работника до места вахты. А вот как меня сюда привезли – большой вопрос. Рискну предположить, что меня усыпили каким-то газом, потом погрузили в самолет и доставили на остров. Или телепортировали. Но в это слабо верится. В любом случае, мои права были нарушены. Надеюсь, в ближайшем времени ко мне вернется память, и я смогу вспомнить, что со мной произошло после встречи с «Рубином» Ольгой.

Теперь о перемещениях. Как я вам и говорил ранее, здесь очень тихо. Никаких внешних шумов: ни шума ветра, ни машин, ни соседского перфоратора. Полагаю, что мой nano-офис находится глубоко под землей. Звук появляется лишь тогда, когда ты совершаешь продажу. Как только совершается транзакция, ты сразу же оказываешься в лифте, конура подымается на несколько метров вверх с характерным машинным звуком: начинают жужжать моторы, слышно лязганье тросов, скрежет металла. Потом снова тишина. И так происходит постоянно, при каждой покупке. Как я понял, этими актами компания учредила определенную систе-

му мотивации, повышение в прямом смысле этого слова. Вот только не знаю, на какой глубине я сейчас нахожусь и сколько нужно продать воздуха, чтобы до этого проклятого воздуха добраться. К слову о мотивации. Компания для каждого своего сотрудника открывает индивидуальный счет в Швейцарском банке, на который поступает весь его заработок в виде комиссионного вознаграждения. Помимо фиксированного оклада за каждую продажу «Кислород» платит бонусы. Если нижестоящий партнер, закрепленный за тобой, делает продажи, ты также получаешь дополнительное вознаграждение. И, хочу вам сказать, я довольно неплохо уже заработал, за две недели около двух тысяч долларов. Вопрос остается лишь в том, смогу ли я когда-нибудь потратить эти деньги. Количество воздуха в моей субмарине становится все меньше, так что нужно работать. Надеюсь, Жанна больше не будет сокращать порцию. Тех-то пятиста литров едва хватало на сутки, теперь же только 450. Про гантели придется забыть.

Как я упоминал ранее, я занимаюсь удаленными продажами посредством телефона и Интернета. Все вопросы, связанные с отгрузкой, логистикой, расчетами, рекламой и документами осуществляют соответствующие департаменты. Маркетинговый отдел обеспечивает своего партнера, в данном случае меня, всеми необходимыми инструментами для дистанционной торговли, как-то: одностраничные сайты, раскрученные паблики в социальных сетях, трафик

из поисковых систем, реклама на бесплатных досках объявлений и прочие источники генерирования будущих партнеров. Я – всего лишь контактное лицо, живой человек, с которым можно заключить сделку. Компания поощряет привлечение дополнительного трафика со стороны сотрудника. Но здесь есть ряд ограничений. Несмотря на то, что мой офисный телефон может позвонить в любую точку земного шара, я все же не могу связаться со своими родственниками и близкими друзьями. Я пытался позвонить отцу, матери, моей Варюше, Сереге (шеф-повар в столовке) – многим – исходящие вызовы всем этим абонентам заблокированы. Та же ситуация с аккаунтами в социальных сетях и с электронной почтой. В отделе безопасности хорошо поработали, сделали все возможное, чтобы всячески ограничить мое общение с близкими. Хотя Жанна говорит, что моя семья получила уведомление о моей нынешней деятельности. Это утешает, но слабо. Так что все мои нынешние сношения имеют исключительно деловой характер.

Помимо самих продаж мне еще приходится работать со своей группой. Пока что это всего лишь три человека: домработница Аня из Саратова, слесарь Миша из Казани и Тамара Федоровна из Новосибирска, пенсионерка. Они приняли решение стать партнерами «Кислорода» и уже подписали свои контракты, правда не такие, как у меня. Они работают с людьми вживую, а со мной связываются по Скайпу, где я провожу им небольшие тренинги в соответствии с ин-

струкциями, присланными Жанной. О том, где я нахожусь и в каких условиях меня содержат, я им не рассказываю, ибо это запрещает пункт 5.2 моего трудового контракта. Во мне теплится надежда на то, что я когда-нибудь выберусь отсюда, и смогу забрать свои честно заработанные деньги.

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.