

## **ВЫГОДЫ И ПРЕИМУЩЕСТВА СЕТЕВОГО БИЗНЕСА**

На свете существует много способов легально заработать деньги. И каждый выбирает наиболее подходящий для себя, оценивая свои способности и возможности. Но мало кто при этом представляет перспективы, открывшиеся в России с приходом к нам в начале 90-х годов сетевого маркетинга. Обычно человек бродит по треугольнику: наемная работа – частное предпринимательство – оказание услуг фирмам или гражданам (репетиторство, ремонтные работы и т.п.). Абсолютное большинство людей становятся наемными работниками, испытывая постоянное недовольство как характером самого труда, так и размером его оплаты. И это состояние обусловлено целым рядом объективных факторов. Хозяин (руководитель) фирмы всегда заинтересован в том, чтобы максимум получить от сотрудника и при этом минимум ему заплатить. А у сотрудника прямо противоположный интерес – как можно меньше работать и при этом как можно больше получить от компании.

Это противоречие абсолютно естественное, и ликвидировать его в действующих экономических структурах невозможно. А в сетевом маркетинге этот барьер убран, более того, между руководителями MLM-компании и самыми низкими по уровню своей карьеры сотрудниками устанавливаются самые добрые, самые человеческие отношения, в основе которых, естественно, лежит опять-таки экономический интерес, потому что руководители MLM-структур напрямую зависят от производительности труда своих сотрудников и их оплата находится в прямой зависимости от того, какую заработную плату получают нижестоящие сотрудники. Чем она выше, тем больше зарплата руководителей структур. Поэтому здесь происходит идеальный альянс интересов вышестоящих и нижестоящих сотрудников. Любой руководитель только мечтает, чтобы его сотрудники стали как можно более успешными и богатыми людьми, потому что от этого напрямую зависят его карьерный уровень на служебной лестнице MLM-компании и его заработная плата. Поэтому он вынужден прилагать максимум усилий для того, чтобы его сотрудники, которые присоединились к этому бизнесу по его рекомендации, сами достигли максимальных успехов в кратчайшие сроки. Тогда и его карьера приобретет сказочный взлет, и он получит наиболее весомый материальный результат.

С другой стороны, новые люди, которые приходят в сетевой маркетинг, не в состоянии достичь каких-то очень серьезных результатов без активной и посто-

янной поддержки со стороны своих спонсоров, т.е. структурных руководителей. Поэтому здесь и происходит тот самый альянс интересов рядовых сотрудников, крупных руководителей и хозяев MLM-компаний, который и дает этому бизнесу право называться «величайшей возможностью в истории человечества». Именно так назвал одну из своих книг выдающийся американский практик и теоретик MLM Джон Каленч. Потому что, действительно, никакая другая экономическая система распространения товаров и услуг не дает таких значительных результатов как фирмам-товаропроизводителям, так и рядовым участникам этого процесса.

Очень многие люди наемного труда испытывают большой дискомфорт оттого, что личные отношения с руководством компаний, в которых они работают, во многом определяют их карьерный рост и, соответственно, материальный достаток. Сетевой маркетинг снимает и это противоречие. Личные отношения с руководством практически не оказывают никакого влияния ни на личностный, ни на карьерный, ни на материальный рост. Дело в том, что в сетевом маркетинге карьера и материальное благополучие зависят на сто процентов только от самого сотрудника. Как бы ни складывались отношения с руководителями компании в личном плане, они не имеют никакого значения для продвижения по карьере и роста заработка. Только работа, конкретный вклад в развитие своей собственной структуры определяют и карьерный рост, и ваш материальный достаток. Отношения между людьми часто меняются. Сегодня дружеские – завтра могут стать враждебными. Сегодня родственные – завтра могут стать неприязненными. И в обычных компаниях такое изменение отношений, как правило, создает достаточно большие проблемы. В компаниях сетевого маркетинга никакой проблемы в этом нет, хотя и в этой сфере деятельности отношения между людьми, безусловно, меняются. Но не меняются от этого ни статус сотрудника компании, ни его материальное положение, ни перспектива его карьерного роста. Давайте рассмотрим такой вопрос, как темпы роста заработной платы в компаниях сетевого маркетинга.

Статистика подтверждает, что человек, который просто грамотно построил свою структуру, может совершенно объективно рассчитывать на стопроцентный прирост своей зарплаты ежегодно. Это для средних сотрудников. Но давайте представим себе, что на каком-то определенном этапе, через пять-шесть месяцев после начала карьеры вы вышли на уровень заработной платы в 500 долларов США. Вы вправе совершенно определенно рассчитывать, что ровно через год ваша зарплата удвоится и составит уже 1000 долларов, а еще через год – 2000 долларов, а еще через год – 4000 долларов в месяц.

Такому уровню заработной платы может позавидовать любой средний американский гражданин. А ведь этого можно добиться в MLM всего лишь за три года, т.е. за три года можно увеличить уровень своих доходов в восемь раз! Скажите, пожалуйста, в какой другой экономической системе это реально? И ведь мы сейчас говорим только о средних сотрудниках. А лидеры, «звезды» добиваются гораздо более серьезных результатов.

Помимо наемной работы либо создания своего собственного бизнеса (в привычном представлении), есть еще один широко известный способ зарабатывания денег – это творческая деятельность.

Мы знаем, что известные режиссеры, писатели, композиторы, однажды создав одно великое произведение, могут получать с него доходы всю оставшуюся жизнь.

Одна талантливая книга может переиздаваться сотни раз, может переводиться на десятки иностранных языков, и автор, создатель этой книги, будет ежегодно получать колоссальные доходы от однажды произведенного им труда.

Мне представляется, что сетевой маркетинг очень похож на такого рода творческую деятельность, потому что здесь человек, впервые вступающий в этот бизнес, строит свою собственную структуру, которая и является плодом его творчества. Однажды построив динамично развивающуюся сеть и обеспечив условия для ее дальнейшего развития, вы вправе рассчитывать на пожизненные дивиденды от ее деятельности.

**Условия же заключаются в том, чтобы выполнить известную формулу успеха в MLM:**

1. Научись работать сам.
2. Научи работать тех, кого ты привлек в бизнес.
3. Научи их обучать следующие поколения дистрибьюторов.

Таким образом создается самовоспроизводящаяся система, которую можно сравнить с талантливо написанной книгой. То есть ваша структура, став профессионально подготовленной, будет ежемесячно увеличивать объемы своей деятельности, а вы как руководитель будете получать все больше и больше денег. И скажите, пожалуйста, что может доставить большее удовлетворение человеку, чем наблюдение за тем, как люди, которых он лично привлек в этот бизнес, именно с его помощью стали счастливыми, свободными и богатыми людьми! И, наконец, давайте поговорим о благородстве этого бизнеса. Дело в том, что слова «благородство» и «бизнес» обычно несовместимы. Либо бизнес, либо

благородство. А вот сетевой маркетинг дает возможность совместить оба эти понятия в одно неразрывное целое. На самом деле, привлекая людей в структуры сетевого маркетинга, именно вы даете великолепный шанс, с одной стороны, стать потребителем очень нужного и полезного товара либо услуги, а с другой стороны, через потребление этого товара даете им шанс приобщиться к великолепному миру сетевого маркетинга и в корне изменить свою жизнь.

Буквально через очень короткий промежуток времени те люди, которые последовали за вами и получили от вас необходимую помощь и поддержку на начальном этапе своей деятельности, могут действительно превратиться в богатых, успешных людей, которые будут благодарны вам всю оставшуюся жизнь за то, что вы привлекли их в сетевой маркетинг. И единственное, что их будет огорчать, – это то, что вы не сделали этого раньше.

**Испытайте на себе эти преимущества и дайте шанс сделать это другим людям. Тем более что начинать в MLM можно, совмещая сетевой бизнес со своей сегодняшней работой. Так поступает большинство. Но мало кто, достигнув весомых результатов, не переходит в разряд профессионалов сетевого бизнеса – уж слишком очевидными становятся его преимущества.**