

РАЗЛИЧНЫЕ СТРАТЕГИИ MLM

Что лучше: начальная фаза развития компании или скачок в ее развитии? В теории MLM имеется довольно много спорных вопросов. Один из них – как определить оптимальный момент для примыкания к той или иной программе MLM?

Что лучше: так называемое «предстартовое» состояние компании, начальная стадия ее развития, период непосредственно перед скачком в ее развитии или сразу же после него, когда развитие компании уже окончательно стабилизировалось, или она вступила в пору настоящей зрелости? Кто может ответить наверняка? Существует множество «за» и «против» примыкания к компании на каждой из стадий ее развития. Во-первых, прежде всего забудьте о так называемой предварительной или, как ее еще называют, предстартовой стадии. Компания либо существует, либо не существует. Либо она принимает заявления о приеме на работу, продвигает на рынок свою продукцию и выплачивает комиссионные, либо нет. Термин «предварительная стадия» – это просто обычная уловка для того, чтобы выглядеть начинающей компанией.

Помимо несомненных плюсов, у этих компаний есть и существенный минус – они начинающие. Неумолимая статистика утверждает, что более 95% начинающих MLM-компаний терпят фиаско в первые 24 месяца своего существования (те, кто говорит о годах, округляют для пущей убедительности).

Еще один недостаток начинающих компаний в том, что у них, как правило, отсутствует надежная консультационная поддержка. То есть когда у вас неизбежно возникает естественная необходимость обратиться за советом к кому-нибудь более искушенному в вопросах сетевого маркетинга, вы обнаруживаете, что президент компании находится всего в двух-трех уровнях выше вас и знает на самом деле немногим больше вашего. Куда вам еще обращаться? Получается, что только куда-нибудь на сторону, поскольку ваша компания просто не в состоянии оказать вам нормальную консультационную поддержку. Очень немногие начинающие компании обеспечивают своих сотрудников учебными видео- и аудиоматериалами, даже хотя бы печатными пособиями. А представляете себе их рабочие собрания, на которых присутствуют всего несколько человек? Иерархия предельно простая – все начинают практически с одной и той же стартовой черты.

Даже если компании удастся выжить в первый, столь сложный год, вполне вероятно, что вам придется ждать еще год (два, три, четыре или даже больше), пока темпы развития компании станут действительно ощутимыми. Эту стадию развития обычно называют фазой скачка – диаграмма развития начинает приобретать вид стремительно взмывающей геометрической прогрессии, название компании становится узнаваемым, а может быть, даже и популярным! Так что, по-видимому, лучшее время для вступления в такую компанию – это как раз перед этим скачком в ее развитии. Покупать на бирже стоит акции, впоследствии взлетающие в цене до заоблачных высот. Жениться (или выходить замуж) тоже целесообразно только на том, кто через неделю после этого выиграет 10 миллионов долларов в лотерею. Но, увы, для этого необходимо иметь магический кристалл, чтобы можно было видеть будущее, а это большая редкость...

Кстати, имейте в виду: заявление о том, что какая-то компания приближается к скачку в своем развитии, может оказаться самой заурядной спекуляцией (и многие, кстати, покупаются на эту нехитрую уловку). На самом деле большинству молодых компаний просто очень нравится думать, что у них вот-вот наступит фаза скачка, поэтому они старательно убеждают в этом и себя, и Вас. Я слышал о компании, громогласно заявившей об этом через 4 дня после своего основания! Вообще, я не знаю ни одной компании, которая не приближалась бы к фазе скачка. Приближаются все – это бесспорно, но еще более бесспорно то, что далеко не все этой фазы достигают.

Хорошо, а если попробовать попасть в компанию, уже точно вступившую в фазу скачка? Некоторые, конечно, могут сказать, что это слишком поздно. Может, они и правы, поскольку, действительно, четким индикатором того, что компания вступила, наконец, в столь долгожданную фазу скачка, считается то, что народ начинает буквально валом валить в эту компанию. Появляется некоторое перенасыщение, порой даже очень заметное. Если бы наше логическое построение было безупречно правильным, то скачок на этом этапе хотя бы немного приостановился. Однако фаза скачка длится порой много месяцев и даже лет. У некоторых компаний скачки получаются довольно слабыми и кратковременными, у некоторых же не случаются вовсе.

Кстати, эта фаза развития MLM-компании может принять довольно уродливые и опасные формы, а в некоторых случаях даже иметь фатальные последствия. Много раз компании оказывались просто не готовы к такому повороту событий, и многие из ожидавших скачка погрязли в непомерных кредитах, которые не смогли потом выплатить (если компания заявляет, что находится в фазе скачка в своем развитии и при этом не имеет никаких долгов, то, скорее всего, либо

первое, либо второе – неправда). Разница между компаниями, успешно проходящими фазу скачка, и теми, кто преодолевает ее с подобными сопутствующими проблемами, может оказаться настолько же велика, насколько велика разница между жизнью и смертью. Если реальные темпы развития компании запаздывают хотя бы на месяц по сравнению с темпами, требующимися для фазы скачка, то это подобно тому, как если бы мы запрягли в повозку дикого мустанга. Такой компании, скорее всего, никогда не выбраться из долговой трясины.

Для гарантированного выживания необходимо, чтобы реальная диаграмма развития хотя бы немного опережала диаграмму, заданную фазой скачка. А это требует, помимо всего прочего, обеспечения регулярного «апгрейда» (модернизации) всей компьютерной системы компании, постоянного увеличения количества рабочих телефонных линий, найма все новых и новых сотрудников, расширения и улучшения ассортимента продаваемых товаров, изыскания более эффективных методов работы и т.д. И все это, как правило, наваливается именно в самый неудобный момент – в момент скачка! Это все равно, что менять колеса автомобиля при скорости 600 км в час! Поэтому нет ничего удивительного в том, что на презентации компании одновременно говорится о фазе скачка и о возросшей пропорционально с этим головной боли.

ФАЗА СКАЧКА

Давайте обсудим все, что касается фазы скачка, несколько более детально. Эта фаза, на самом деле, считается совершенно естественной частью развития любого бизнеса, только в MLM кривая роста взлетает гораздо более стремительно и резко, поскольку дистрибьюторская сеть, а следовательно, и объемы продаж, растут в геометрической прогрессии.

Я абсолютно убежден в том, что когда-нибудь в фазу скачка вступит вся индустрия MLM. Эта альтернативная форма получения дохода (нередко довольно высокого), при которой вполне можно работать дома, быть самому себе начальником и подчиненным, распоряжаться своим временем по собственному усмотрению и т.д., становится все более и более привлекательной и популярной. А при современных и ставших вполне доступными технологиях, таких, как факсы, электронная почта, видеотелефоны, спутниковая связь, Интернет, работать становится еще проще, приятнее, а самое главное – эффективнее. Я думаю, что скачок в развитии MLM-индустрии в целом приведет к тому, что компании смогут управлять своими фазами скачка, значительно увеличивая их продолжительность.

Надо заметить, что в фазу скачка в своем развитии могут вступать не только компании, но и индивидуальные дистрибьюторские сети. В конечном итоге, если вы остаетесь в компании достаточно долго, геометрическая прогрессия обязательно коснется и вашей сети. Ведь, в конце концов, ваша сеть – это модель общей сети компании в миниатюре.

Все три кривые развития (MLM-индустрии в целом, вашей компании и личной дистрибьюторской сети) имеют практически одинаковую конфигурацию. Разница только в том, что темпы развития индустрии исчисляются десятилетиями, компании – годами, а вашей сети – месяцами. Геометрическая прогрессия (фаза скачка) характерна для сетевой организации любого масштаба. (Диаграмма не имеет никакого отношения к каким-либо конкретным показателям. Она просто демонстрирует принцип).

Автор: Леонард Клементс