

Основы сетевого бизнеса

Сл.1 Вступление.

Сетевой маркетинг как вид бизнеса является деятельностью направленной на создание надежного постоянного дохода. В лекции рассмотрены возможности сети как мощнейшего механизма создания денежного потока, иногда многократно превышающего по своей мощи то, что может дать традиционный бизнес.

Все ли это осознают, начиная работу в нем?

Сл.2

В современном развитом информационном обществе (имеются в виду страны Евросоюза и США) существует следующее распределение доходов среди различных групп населения. Примерно 10% населения относятся к группе богатых. Их доходы достигают 200 000 \$/год и выше. 80% населения этих стран имеют доход от 4000\$/мес. Это средний класс – опора каждого общества. И 10% населения относится к социальной группе, нуждающейся в помощи общества. Их доходы составляют от 100 до 500\$/мес. Этим людям можно просто назвать бедными.

Общество с таким распределением доходов является устойчивым. Хотя, на первый взгляд, кажется, что доходы распределены слишком неравномерно: слишком малая часть общества владеет основными богатствами страны. Определяющим же для устойчивости социальной системы является то, что большая часть населения в этих обществах свободно решает свои основные инвестиционные задачи.

(В любом обществе всегда были и будут бедные люди. Мы не будем сейчас анализировать причины этого явления)

Сл. 3

Обратимся к положению в нашей стране. Перестройка привела к тому, что практически исчез средний класс. Богатых - 1%. И они владеют 95-ю % всех богатств. А большая часть остального населения живет на резко ограниченные доходы. К тому же в ходе перестройки люди лишились своих сбережений. Такое общество не может быть стабильным. Что мы и наблюдаем в некоторых странах СНГ, где происходят цветные революции. В России богатых всего 1%. Средний класс составляет всего 20-30%, 70% населения живут на ограниченные средства.

(Общение с залом). Вы согласны с тем, что значительная часть населения у нас подстраивается под текущую ситуацию, ограничивая свои потребности рамками возможного?

(Побеседуйте с залом на тему: «что бы мы хотели изменить к лучшему в нашей жизни».)

Сопоставим эту структуру распределения доходов с пирамидой Маслоу, которая показывает иерархию ценностей человека. Прежде всего, человеку необходимо удовлетворить так называемые базовые потребности, связанные с выживанием – еда, одежда, жилье. Затем человек должен ощущать себя защищенным. Без удовлетворения этих потребностей человек не способен проявлять себя как социальная личность. Он даже не может создать семью. Создав семью, человек стремится обрести уважение и признание в семье и обществе. Затем идет реализация и творчество. Люди, живущие на доходы, не позволяющие решить основные инвестиционные задачи (здоровье, жилье, оплата обучения детей), составляют в нашей стране около 70% населения. То есть значительная часть населения может удовлетворить потребности только трех нижних уровней пирамиды Маслоу. И такое положение не может считаться нормальным. Люди должны жить, реализуя свои потребности во всей полноте, включая потребность в творчестве.

Вы согласны с этим?

Сл. 4

Перед Россией стоит задача изменить соотношение распределения доходов среди нашего населения. Оно должно измениться так, чтобы 50-60% населения перешли в состояние среднего класса. Россия имеет потенциал для этого. Россия богата природными ископаемыми. Но главный ее капитал составляют люди. В России высокий уровень образования. Россия является одной из самых читающих стран мира.

Богатых тоже должно стать больше. Это естественно в процветающем обществе.

Сл. 5

Рассмотрим изменение распределения рабочей силы на протяжении последнего столетия. В начале прошлого века 90% населения было занято в сельском хозяйстве.

(Общение с залом) Какими качествами должен обладать человек, чтобы продуктивно работать в сельском хозяйстве? Правильно. Физическая сила.

После первой мировой войны мир вступил в эпоху индустриализации. Множество людей переселились из деревни в города. Этот процесс завершился после Второй мировой войны.

(Общение с залом). Какими качествами должен обладать человек в индустриальный век. Правильно. Навыками. И физической силой для некоторых рабочих профессий. Но она уже отходит на второй план.

Во второй половине 20-го века произошла научно-техническая революция. Производить товары стало очень просто. Появились высокие технологии. Происходит компьютеризация планеты. Начался информационный век. Высвобождается огромное количество рабочих рук. Бурно развивается сфера услуг. В ней-то и будет занята большая часть населения в первой половине 21-ого века.

(Общение с залом). Какими навыками должен обладать человек в информационном веке? Правильно. Уметь работать с информацией и уметь доносить ее людям. Физической силой уже не требуется обладать. То есть, нет ограничения на рабочий период по возрасту. Можно работать хоть до 100 лет.

Так что наша профессия независимых консультантов востребована и перспективна. К тому же она так молода, что на рынке труда наблюдается дефицит подобных специалистов.

Сл. 6

Что же означает термин MLM? (Читаем слайд). Это - определенный способ продвижения товара на рынке, когда задействовано множество участников, которые работают сами, приглашают новых партнеров да еще берут на себя обучение новичков. Сами же они находят и клиентов-потребителей. Очень выгодный способ продвижения продукции. Самую древнюю сеть мы обнаруживаем в истории распространения религий. Например, в христианстве. От Христа к апостолам. От апостолов к широким массам населения. Из страны в страну. Так родилась мировая религия. И ведь так передавалась абстрактная идея. При сильном сопротивлении официальной власти.

При заселении московского княжества Князь Даниил применял для активизации притока населения схему подобную сетевой. Если крестьянин поселялся на московских землях, то ему выделялась материальная помощь зерном и лесом. Он освобождался от налога на 5 лет. А если он приводил с собой соседа, то налоговая льгота продлевалась еще на 5 лет. Уже в те времена была ясна перспективность такой системы привлечения людей в дело.

Можно повторить пословицу: все новое – это хорошо забытое старое.

(Общение с залом) Какие еще преимущества есть у MLM? (Назовите основные преимущества для компании и для консультанта)

Все преимущества нам нужно знать, чтобы приглашать партнеров.

Сл. 8

Как механизм, позволяющий существенно изменить личную финансовую ситуацию, мы и рассматриваем сетевой маркетинг. Сетевой маркетинг позволяет каждому начать самостоятельный путь к процветанию, не дожидаясь социальных реформ. Просто нужно взять судьбу в свои руки. Сетевой маркетинг развивается нарастающими темпами. Рабочие руки для него находятся из-за того, что в мире постоянно происходит сокращение количества людей занятых в сфере производства.

Сл.8

Как же правильно приглашать партнеров? Метод называется ABC. Это просто правильная последовательность действий, которую не следует нарушать.

Прежде всего, нужно выяснить отношение потенциального партнера к сетевому маркетингу. Если оно окажется негативным, обязательно побеседовать с ним. Нужно понять, как сложилось такое мнение. Часто люди очень мало знают о сетевом. Просто слышали что-то туманное и негативное.

Затем необходимо перейти к рассказу о главных возможностях сетевого. Естественно вы сами должны отчетливо представлять их сами. Причем не просто на уровне сухой информации. Человек должен почувствовать, что вы живете этим.

И только потом перейти к возможностям ПО «Гарант Кредит». Здесь тоже необходимо отчетливо изложить материал.

Сл.9

(Общение с залом). Кто из вас читал книги Роберта Кийосаки?

Роберт Кийосаки, в своем знаменитом квадранте денежного потока, разделил всех людей в обществе на четыре категории по отношению к способу зарабатывания денег. Квадрант позволяет быстро и просто продемонстрировать суть позиции каждой группы.

Левая сторона квадранта. Р – люди наемного труда. С – мелкий предприниматель. Все делает сам. Штат состоит из ограниченного числа технических помощников. (Это может быть адвокат, держащий собственную контору, зубной врач, имеющий собственный кабинет, или мелкий торговец, ведущий семейный бизнес.)

В том и другом случае доход ограничен личными возможностями.

Правая сторона квадранта. Б- бизнес. И – инвестор. Коренное отличие в том, что люди на правой стороне используют труд множества людей. Они строят сети.

Левая сторона называется стороной бедных людей. Правая – стороной богатых людей.

Сл.10

В секторе Р – человек работает по найму и получает 20-30% от созданной им стоимости. Он в найме. Прибыль получает хозяин, а труженик получает рыночную стоимость своих рук. И никого не интересует, как он сам себя оценивает. Он не может воспользоваться в полной мере результатами своего труда.

Сл.11

Мелкий собственник в этом отношении находится в лучшем положении. Но, чтобы начать бизнес, нужно иметь капитал.

(Общение с залом) Какой капитал нужен сегодня, чтобы начать малый бизнес?

Кроме того, малый бизнес подвержен высоким рискам. По статистике в первый же год разоряются 90 человек из ста. В последующие четыре года еще 8 человек из оставшихся 10. Очень трудно удержаться на рынке.

Сл.12

Таким образом, статистика успеха: 98:2. только 2% преуспевают. То есть очень немногие. Причем занятость у частных предпринимателей очень высокая. Они работают по 10 часов в сутки. И почти не знают выходных, особенно в период становления бизнеса.

Сл.13

На левой стороне 1 человек затрачивает 100% усилий – доход потенциально ограничен. И это самое главное, что нужно понять про левую сторону квадранта денежного потока.

Сл. 14

И еще раз: 100% доход от усилий одного человека не может породить значительный доход.

Конечно, есть исключения. Например, знаменитые современные художники продают свои картины за суммы, превышающие 100 000 \$. Вопрос в том, сколько их в мире. А между тем в сетевом (за всю историю его существования) составили себе миллионное состояние в США сотни тысяч людей.

Обратимся к правой его стороне. Это бизнес и инвестиции.

Сл. 15

В бизнесе работа организована так, что владелец бизнеса нанимает большое количество наемных рабочих и специалистов. Работает целая команда. И небольшой процент от труда многих людей дает практически неограниченный доход. Крупные компании производят продукции на миллиарды \$/год. Причем они покрывают своей деятельностью все континенты. Поэтому и говорится, что доход практически неограничен.

(Здесь же можно привести в пример Макдональдс, франчайзинг - тоже вид сети, но отличается очень большим начальным капиталом – порядка 100 000 \$)

Сл.16

И, наконец, четвертый сектор, инвестирование - такой вид зарабатывания денег, когда человек просто управляет потоками денег. Всегда это было привилегией богатых людей. Однако коллективное инвестирование изменило ситуацию в мире. Что касается нашего ПО «Гарант Кредит» то в нем человек совмещает возможность и инвестирования, и построения бизнеса., если он становится независимым консультантом. И мы называем такое совмещение видов деятельности - пятым квадрантом

Сл.17

Так где же найти людей? Часто слышим: у меня нет людей. У каждого есть круг знакомых. По данным психологов, у каждого взрослого человека, достигшего 25-летнего возраста, есть, по крайней мере, 700 знакомых. Путешествуя по жизни, начиная с детского сада, мы расширяем свой круг знакомых. Нужно просто их вспомнить и составить список.

Сл. 18

Согласно закону Парето, из 100 человек 20 скажут вам «да», а 80 –«нет». То есть, пройдя по первому списку, вы уже можете найти первых 20 партнеров. Этого вполне достаточно, чтобы начать работу.

Сл. 19

Итак мы составили список из 100 человек. Теперь нужно разделить людей в этом списке на 3 группы. Знаком (+) обозначены люди, в которых мы стопроцентно уверены. Это наши близкие, друзья и единомышленники. Знаком (+-) - те, в ком мы не вполне уверены (они могут сказать как «да», так и «нет»). И, наконец, знаком (-) обозначены люди, которые ни при каких обстоятельствах, по-вашему мнению, не скажут «да». Таких

людей называют «Фома неверующий». Они вечные оппоненты, негативно и с сомнением относятся ко всему новому.

(Общение с залом) С какой группы вы начнете свою работу?

Прежде всего, начинаем с группы (-). «Тренируемся на кошечках».

Затем идем к плюсам. И в последнюю очередь мы идем к тем, в ком мы не вполне уверены.

Сл. 20

На первой встрече мы больше слушаем, чем говорим. Все в соответствии с законом Парето. Говорим, главным образом, о своем опыте и своем отношении к работе. Первую презентацию проводим дома или в кафе. Она должна быть, как правило, непродолжительной. Главное заинтересовать человека и назначить вторую встречу.

Сл.21

А где же должна проходить вторая встреча? Как вы думаете?

Сл. 22

Конечно же, в офисе. Это создаст определенный деловой настрой. Сразу познакомит человека с рабочей обстановкой и атмосферой ПО «Гарант Кредит».

Сл. 23

Когда сформировалась ваша начальная группа из 20 человек, встает вопрос о распределении вашего времени и внимания между членами вашей группы.

И здесь опять нужно снова обратиться к закону Парето. Прежде всего, окажется, что сами участники вашей группы по-разному относятся к участию в деятельности ПО «Гарант Кредит». Из 20 человек только 4 начнут работать, 8 человек будут работать время от времени, и 8 не будут работать вообще. Согласно Парето, вы должны 80% времени уделять 4-м работникам и только 20% времени группе из 16 человек. Потому что именно эти немногие определяют успех вашей деятельности. Так и только так нужно организовать свою работу в группе, чтобы достичь успеха.

Сл. 24

А как вы думаете, сколько нужно лидеров в вашей первой линии, чтобы стать миллионером?

Да! Это правило правой руки. Запомните его. Как только в вашей структуре появятся 5 лидеров, которые готовы строить эффективную структуру, бизнес состоялся.

Сл.25

Вы начали строить структуру. И одновременно начинаете учиться. Ходите на занятия в офис, посещаете все семинары ПО, читаете литературу. И по мере обучения и построения структуры, вы вовлекаете своих партнеров в процесс обучения. А затем следует научить свой первый ряд обучать второй. Так включается процесс дубликации.

Только он и обеспечит непрерывный рост структуры.

Сл. 26

Чтобы показать силу сетевого маркетинга. Рассмотрим примеры, показывающие, как работает геометрическая прогрессия. Именно эта сила и обеспечивает потенциально неограниченный доход в сети.

(Общение с залом). Скажите, это реально привлечь одного человека в месяц?

Допустим, вы начали работать в январе и в этот же месяце вы привлекли одного партнера. Вы обучаетесь и ваш партнер тоже. К февралю вас двое.

В феврале вы привлекли еще одного партнера, и ваш партнер тоже привлек одного партнера. К марту в вашей команде четыре человека.

В марте весь процесс повторяется: каждый из членов коллектива приглашает по одному партнеру. К началу апреля команда состоит из 8 человек.

И если сохраниться такой темп привлечения партнеров, к концу года ваша структура будет насчитывать 4096 партнеров.

Всего за один год!

Здесь показан принцип. В действительности процесс может протекать несколько медленнее. Но главное понять, что время работает на вас, если вы работаете. Понимание этого принципа является ключевым для постижения сути сетевого.

Структура такого размера обеспечит вам очень высокий доход.

Сл.27

А теперь рассмотрим приложение геометрической прогрессии к величине дохода от структуры. Работа в сетевом называется работой с отсроченным вознаграждением. Сначала доход растет медленно. Но по мере роста структуры доход нарастает по геометрической прогрессии.

(Вопрос в зал) Вас нанимают на работу ровно на месяц. У вас есть возможность выбрать способ оплаты. Либо вы получаете по 1000\$/день. Либо вы начинаете с одного цента в первый день, и затем ваша зарплата ежедневно удваивается. В каком случае доход будет больше?

А теперь посмотрим на результат.

На 10-ый ваш доход по первому способу составит 10 000 \$, а по второму всего 107\$, а 15-ый – 15000 \$ и 327\$, соответственно,

а на 30-ый 30 000\$ и более 10 000 000 \$, соответственно

.Каждый может проверить, что именно такая цифра получается.

Вот в чем сила сетевого! Работает закон больших чисел.

Стройте сети большие и эффективные.

Желаю всем большого успеха!