

# БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ В ВАШЕЙ ЖИЗНИ, СЕТЕВОЙ МАРКЕТИНГ

*Вы согласны с тем, что всех людей планеты можно разделить на две группы: бедных и богатых?*

*При этом бедные составляют 80% населения Земли, а богатые – 20%.*

*А вот по обладанию мировым капиталом всё происходит с точностью до наоборот: бедные имеют в своём распоряжении 20% капитала, а богатые – 80% (закон Паретто).*

**Бедные**

**80%**

**Богатые**

**20%**

**20%**

**\$\$\$\$\$\$**

**80%**

*Это соотношение верно в любой стране мира, при любом политическом строе, в любой период времени!*

*Более точно всех людей можно разделить на четыре социальные группы: малообеспеченные, среднеобеспеченные, высокообеспеченные и состоятельные.*

**Малообеспеченные Р**

**Б Высокообеспеченные**

**Среднеобеспеченные С**

**И Состоятельные**

Р	Б
С	И

*«Р» – работающие по найму. Это работники предприятий, военнослужащие, учителя, врачи, пожарные, милиция, дворники, в-общем, все, кто подписал в той или иной форме трудовой контракт и работает на государство либо владельца (владельцев) предприятия.*

*Эти люди живут от зарплаты до зарплаты, но, что интересно, деньги их интересуют в меньшей степени, чем социальные гарантии.*

*Для этих людей гораздо важнее иметь надёжную работу, ежегодный оплачиваемый отпуск, оплачиваемую медицинскую страховку, льготы по проезду на транспорте, льготы при выходе на пенсию, т.е. стабильность и гарантии.*

## **«С» - сами себя обеспечивающие работой**

**Это предприниматели, частные стоматологи, нотариусы, юристы, консультанты... Это люди, которые сами создают своё рабочее место и сами на нём работают.**

**Они являются винтиком создаваемой системы, и без их активного участия эта система не работает.**

**Поэтому они много работают, неплохо зарабатывают, но вот что интересно : в их системе ценностей независимость превыше денег.**

**Эти люди ценят в первую очередь свою финансовую свободу и независимость от каких-либо начальников и внешних условий.**

## **«Б» - бизнесмены.**

**Эти люди создают устойчивые бизнес-системы, способные работать без их участия.**

**Они создают предприятия различных форм собственности, обеспечивая рабочими местами представителей квадрантов «Р» и «С», используя их время и деньги для упрочения собственного благополучия.**

**Они нанимают менеджеров, управляющих для своих предприятий, а сами в это время могут создавать другие предприятия или отдыхать на Гавайских островах – созданная ими бизнес-система всё равно будет работать и приносить им доход.**

**Для людей квадрата «Б» наиболее важны финансовая и творческая свобода.**

## **«И» - инвесторы**

***Это люди, не работающие вообще в общепринятом понимании.  
За них работают их капиталы.***

***Они вкладывают свои деньги в бизнес представителей квадранта  
«Б», в акции, облигации, недвижимость и пр., и это приносит им  
ещё большие деньги.***

***Для этих людей главное в жизни – полная финансовая  
свобода и власть.***

*Финансовое состояние человека более устойчиво, если он одновременно находится в двух и более квадратах: например, работает на предприятии (Р) и покупает на заработанные деньги акции (И), или имеет небольшое частное предприятие (С) и параллельно создаёт более крупное (Б).*

## **ВОПРОС:**

***В каком квадрате хотели бы находиться лично Вы ?***

**?**

**?**

**?**



*Рассмотрим, что нужно для того, чтобы являться представителем одного из вышеперечисленных квадрантов?*

*Ну, с работающими по найму (Р) всё понятно – пошёл работать, так и работай, бери больше и кидай дальше; возможно, заработаешь себе на пенсию, если доживёшь до этого счастливого момента, и этой пенсии как раз хватит на лекарства.*

*Никаких инвестиций здесь не требуется.*

*Если же Вы решите зарабатывать в квадранте «С», то здесь уже понадобится вложить некоторую сумму денег, как минимум 2000\$.*

*Скажем, предпринимателю в нашем селе за покупку лотка на рынке нужно отдать 1000\$ и на закупку товара оставить такую же сумму или более. Консультанту необходимо закупить офисное оборудование на 1500\$ и 500\$ оставить на расходные материалы и оплату аренды офиса и т.д.*

*При этом возникают повышенные налоги, различные поборы со стороны контролирующих органов, необходимо думать где взять товар и как его доставить, как сохранить этот товар от порчи и продать его до того, как кардинально изменится мода.*

*Переходим к правой стороне – бизнесменам (Б).*

*Чтобы создать какое-либо предприятие, способное работать без вашего участия, например, ресторан, авторемонтную мастерскую, цех по производству мебели или выпуску макарон и пр., нужны две вещи: экономическое образование и стартовый капитал от 20.000\$.*

*При этом, как показывает практика, 90% предприятий всех форм собственности разваливаются в первые пять лет работы.*

*Происходит это по причине недостаточности образования, неумения управлять людьми, отсутствия опыта, неизученности рынка сбыта, неправильной или недостаточной рекламы и т.д.*

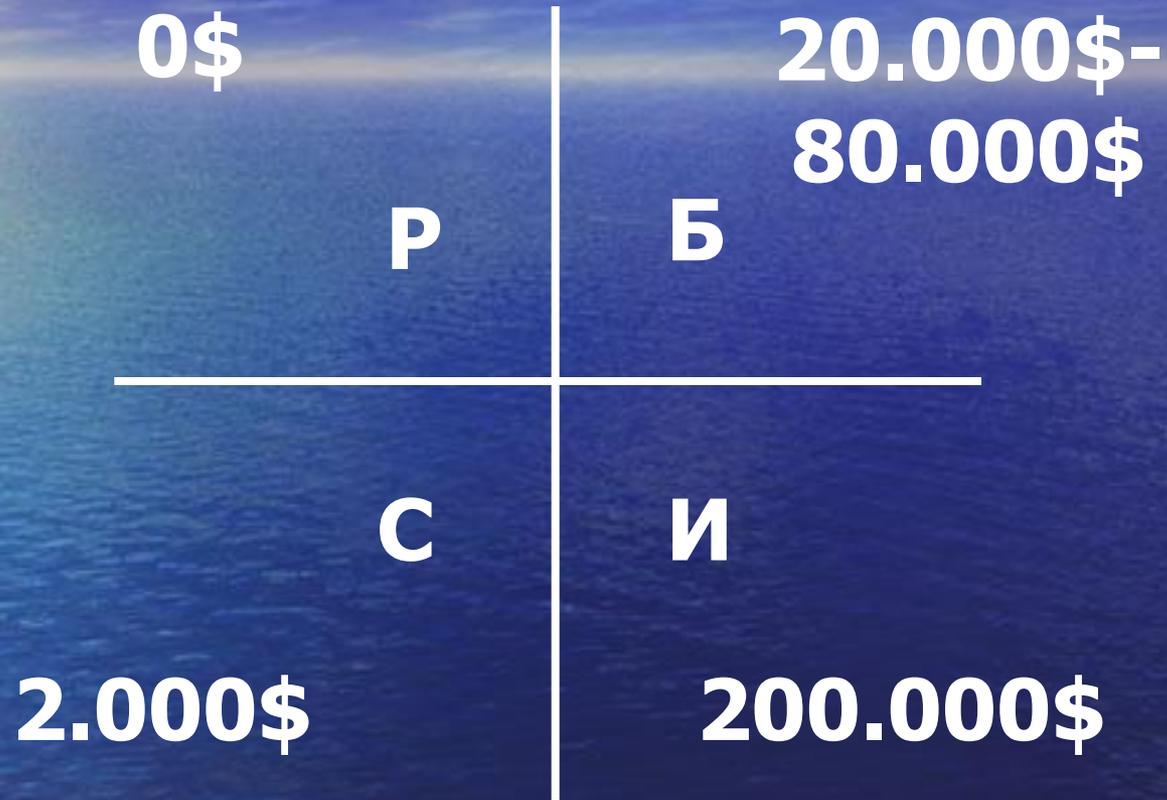
*Можно пойти по пути франчайзинга и использовать уже готовую устойчивую бизнес-систему с готовым имиджем, рекламой, технологией, например, «Макдональдс», «Пицца Хат» и т.п.*

*Но франшиза стоит от 80.000\$ и нет никакой гарантии, что предприятие этого типа в нашем селе окупит себя когда-нибудь вообще.*

*Ну и чтобы зарабатывать на инвестициях (И), нужно иметь свободный капитал ещё на порядок выше, т.е. от 200.000\$.*

*С этой суммой можно стартовать на фондовой бирже, покупать стабильно работающие предприятия, крупную недвижимость, крупнооптовые партии товара.*

*Всё вышесказанное на схеме выглядит так:*



# ВОПРОС:

*Каким образом можно стартовать в квадранте Б и перейти затем в категорию инвесторов И, не имея опыта и начального капитала?*

?

?

?

*Такую возможность даёт сетевой маркетинг.*

*Стартуя всего лишь с 200\$ и имея ясную цель достичь состояния в миллионы долларов, Вы способны этого достичь.*

*Вы строите свою сеть, свою организацию, и эта организация приносит Вам комиссионный доход, порою превышающий самые смелые ожидания.*

*При этом Вам не нужно заботиться о разработке, производстве, сертификации, доставке продукции, за Вас это сделает Компания.*

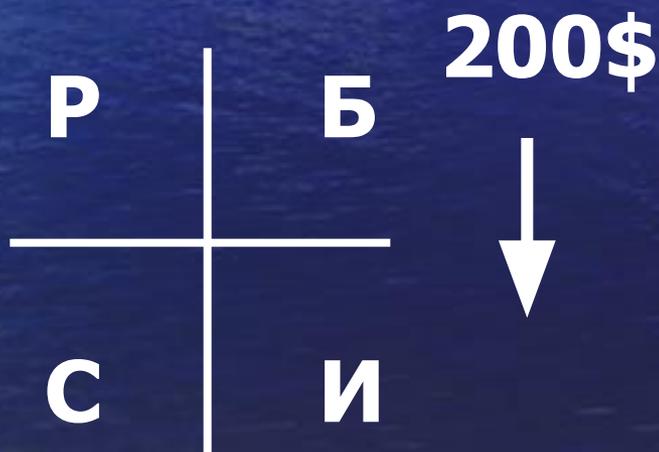
*Вам не нужно строить склад, магазин, офис – Вы общаетесь напрямую с покупателями.*

*Вам не нужно иметь отдел кадров и штат бухгалтеров.*

*У Вас никто не спросит, какое у Вас образование.*

*Вы берёте готовый качественный товар, предлагая своим родственникам, друзьям, соседям, знакомым и незнакомым людям два варианта: купить этот товар или участвовать в этом бизнесе.*

*Не забывайте, что занимаясь только продажами, Вы находитесь в квадранте С, а создавая сеть, строя свою организацию, Вы уже полноправно можете считаться бизнесменом Б, и, по мере роста дохода, становиться инвестором И:*



*Сетевой маркетинг имеет ещё ряд преимуществ по сравнению с другими видами трудовой деятельности.*

*Во-первых, Вы сразу включаетесь в работу, а обучение производится в ходе этой работы.*

*Имеются хорошо отработанные методики обучения, масса литературы на эту тему, доступная информация в периодических изданиях Компании и в Интернете. Проводятся семинары, тренинги, конференции, школы.*

*Во-вторых, у Вас нет начальников, Вы сами планируете, когда работать, а когда отдыхать. Соответственно, Ваш доход напрямую зависит от затраченного времени и вложенных усилий.*

*В-третьих, нет риска банкротства.*

*В-четвёртых, Вы можете работать в любом городе, а также в тех странах, где есть представительства Компании.*

*В-пятых, Вы можете совмещать работу на предприятии с сетевой деятельностью в свободное время.*

# **Информация для размышления:**

**Ведущими экономистами доказано, что в XXI веке 70% всех предприятий мира будут работать по концепции сетевого маркетинга.**

**Сейчас в мире уже более 4000 компаний сетевого маркетинга, в них профессионально работает более 50 миллионов человек.**

**В США сейчас 50% всей продукции и услуг проходит через индустрию сетевого маркетинга. В Японии эта цифра составляет 90%.**

**В США около 500.000 человек стали миллионерами благодаря работе в сетевых компаниях.**

**На российском рынке представлены около 100 компаний. Половина из них созданы и начали работать из России.**