

УРОК 15. СОЗДАНИЕ НОВОГО ТОВАРООБОРОТА

Для того, чтобы каждый месяц мы могли бы создавать новые деньги и расти в бизнесе, сначала нам нужно **создавать новый товарооборот**, а для этого нам **нужно подключать к бизнесу новых людей**. В бизнесе имеется довольно большое количество людей – главным образом бюрократов и владельцев фирмы -, фантазирующих о росте личного товарооборота, рассчитанного на одного человека. Они каким-то образом хотели бы иметь прибыль с каждого человека. Идея, конечно, прекрасная, но до сих пор ещё никому не удалось **скорректировать цифры прибыли**, сложившиеся в нашем бизнесе. А усилие, которое нужно было бы предпринять для значительного роста товарооборота на одну душу участника бизнеса, материально непропорционально тем результатам, которые они могли бы достигнуть. Несомненно, подобный рост для владельцев фирмы или акционеров приносил бы огромную прибыль, но для строителя бизнеса – фактически проводящего все виды работы, подобного рода усилия **не окупались бы**. Поэтому в области создания и строительства сети основным видом деятельности является **ежемесячный старт новых людей**. Новые люди, вступившие в бизнес, **создают новый товарооборот**; новый товарооборот означает **большую сумму денег**, а большая **сумма денег – приносит больший успех**; больший успех **означает ещё большую веру в него**, а больше уверенности и веры **придаёт больше решительности и упорства**; больше решительности и упорства означает **больше деятельности**, а больше деятельности приводит к нам в бизнес **больше новых людей**, коллег. Это и есть **процесс успеха в строительстве сети**. Ключевой человек прекрасно понимает этот процесс, он в этом духе **руководит своим бизнесом и контролирует его**, в результате чего в бизнес вступают новые люди. Когда я начал заниматься бизнесом, я скоро убедился, что вся **серия событий, приводящих к подъёму и взлёту бизнеса**, начинается со старта новых людей. 80% своего времени у меня уходило на то, что я «подключал» к своему бизнесу новых людей, и только 20% я отводил на занятие существующим бизнесом. Любая фирма **сосредоточивает своё внимание на новом бизнесе**. Каждый автомобильный завод почти ежемесячно выпускает новую модель автомобиля. Производители мобильных телефонов делают то же самое. Компьютеры каждые 18 месяцев удваивают скорость процессоров или величину памяти. Люди меняются каждое время года для того, чтобы притягивать к себе больше людей и сделать новый бизнес. Некоторые люди переживают из-за того, что рынок будет **перенасыщен** продукцией определённого производителя или продукцией определённого типа, а в то же время эта фирма переживает из-за того – как бы ей сохранить свою прежнюю рыночную позицию благодаря выпуску новой продукции и,

следовательно, новому бизнесу. Одна из причин того, почему все фирмы выпускают новую продукцию на рынок, заключается в том, что они знают: некоторые фирмы-соперницы своими товарами уже **обогнали их**, выпустив на рынок свои более современные товары или модели. Этот же принцип работает и в области Сетевого маркетинга/MLM: некоторые новые люди, вступившие в бизнес, уже превосходят коллег, находящихся в нашем бизнесе. Мы сможем изменить **параметры уже имеющегося бизнеса** лишь с помощью нового бизнеса, создаваемого нами ежемесячно. Существующий у нас бизнес является таким, каким мы его создали. Единственное, что **в наших силах сделать** – изменяя тем самым весь наш бизнес, это то, что мы будем делать в дальнейшем. Мы можем снова расширять размеры своего бизнеса по мере того, как люди будут вступать в него. А если они уже вступили в наш бизнес, у нас уже имеется мало возможности **оказывать влияние** на них. Нам нужно дождаться, когда в бизнес вступит **прекрасный человек/супружеская пара** и у нас изменится всё, причём коренным образом. Если мы верим в существование такого человека/такой пары, то раньше или позже мы найдём его/их. Если мы не верим в существование такого человека/такой пары, то его/их найдёт кто-то другой. **Если мы верим во что-нибудь**, это является предсказанием нашего будущего, которое совершается само по себе. Ключевой человек работает потому, что он верит, что **следующий строитель сети в лице нового коллеги, ждёт его**, чтобы открыть его способности. Если мы рассмотрим весь процесс строительства сети, то у нас возникнет вопрос – какую часть или же какой шаг **мы в силах контролировать?** Разве в нашей власти уговорить людей сделать намного больше ради бизнеса? Отнюдь нет! Мы можем контролировать себя и приказать самому себе сделать больше, но другим – нет! Можем ли мы заставить людей иметь больше обязанностей по отношению к собственному бизнесу? Нет! В лучшем случае мы лишь сами **способны развивать в себе большие обязательства**. Разве мы можем уговорить других больше верить в бизнес? Нет, это **их выбор**, заключающийся в том, что они уверены в себе или же верят в успех бизнеса. Мы можем увеличить только свою веру. Разве в наших силах **сделать других людей успешными?** Нет, все сами себя делают успешными. Можем мы заставить людей зарабатывать больше денег? Нет, мы можем для себя зарабатывать больше денег, и – в свою очередь – можем **создавать другим новые, дополнительные возможности** для зарабатывания большего количества денег, если они сами этого захотят. Разве мы можем уговорить других людей создавать большой товарооборот? Нет, только мы сами можем создать большой товарооборот. Можем ли мы убедить людей привлекать к бизнесу побольше людей? Нет, но **мы сами можем привлечь к бизнесу больше людей**, если мы захотим это сделать. И наоборот: другие люди смогут заставить нас сделать что-то из вышеперечисленных видов

деятельности? Конечно, нет! **От нас всё зависит**, сделаем ли мы что-то из вещей, которые требуют от нас. Будущее нашего бизнеса полностью зависит от нас, от собственных поступков и от того, сколько новых людей мы сможем подключить к бизнесу. Это единственное дело из всех элементов бизнеса, которое мы **в силах контролировать**. Когда я рассматриваю **признаки жизнедеятельности** какого-то бизнеса, то обычно задаю следующие вопросы: **«Сколько новых людей вступило в бизнес в прошлом месяце?» «Кто те люди, которые привлекли к бизнесу новых людей?» «Как они стартовали их (какое количество товаров и вспомогательных средств было реализовано в бизнесе)?»** Я задаю эти вопросы потому, что хочу знать, кто управляет бизнесом, **кто создаёт новый товарооборот**, кто же является настоящим, фактическим руководителем? Если мы концентрируем своё внимание на новом товарообороте и тем самым наш бизнес квалифицируется, тогда мы можем не обращать особое внимание на уже имеющийся у нас бизнес, ставящий нас в позицию руководителя. Мы уже **не зависим от существующей группы**. Это обстоятельство даёт нам невероятную власть над своим бизнесом. Став успешным предпринимателем, я решил инвестировать часть своих денег. Я научился концентрировать своё внимание на том, что буду зарабатывать деньги тогда, если **инвестирую их в бизнес**. Если нет прибыли тогда, когда я **подписываю контракт**, то уже тогда видно, что её никогда не будет и в будущем, и после подписания всех бумаг мне остаётся лишь надеяться или молиться за счастливый исход. Например, в случае инвестиции в недвижимость материальная выгода должна уже присутствовать при **купле-продаже** в виде скидки в цене или цене, установленной ниже рыночной, или же – в виде выгоды – в арендной плате. Этот же принцип действителен и в бизнесе Сетевого маркетинга/MLM. И здесь нужно **зарабатывать свои деньги при старте новых людей**, так как это единственное время, когда мы можем влиять на результаты в бизнесе или контролировать его. Для большинства людей – вступление новых коллег в бизнес является большим общественным событием и этим зарабатывается много денег для фирмы снабжения, но они совсем забывают о том, что при этом **нужно зарабатывать деньги и для себя**. Первая типичная ошибка, совершаемая большинством людей, - организация вступления новых людей для того, чтобы они купили товары для себя (200 баллов или больше!). В этом случае фирма по снабжению получает большую прибыль со стартовых наборов, но человек, проводивший подготовительную работу по вступлению нового человека, не получает ничего! Фирме по снабжению товарами безразлично – будет ли этот коллега в дальнейшем покупать товары у него, так как она и без этого получила свои деньги при вступлении нового человека. Но тот человек, в результате работы которого в бизнес вступил новый коллега, ничего не получает и пропускает наилучшую возможность **реализовать**

товары на своих условиях. После подписания документов в большинстве случаев он может лишь надеяться на лучшее и молиться. Вторая ошибка, допускаемая при старте новых людей в бизнес, заключается в том, что мы **стартуем их без подходящих вспомогательных материалов и средств по строительству бизнеса.** Целью этих средств является обучение и мотивация людей в бизнесе и, таким образом, **повышается вероятность их успеха.** Если кто-то пропускает лучшую возможность создания нового бизнеса, то есть зарабатывания денег, то он делает свои первые шаги к неудаче в бизнесе. В то же время он показывает плохой пример новому коллеге в бизнесе и тем самым показывает ему дорогу к фиаско. Процесс старта новых людей рассматривается мною как **возможность инвестиции.** Я инвестирую своё время в нового человека, показываю ему, как нужно строить свой бизнес, научу его тому, что нужно говорить и как нужно говорить всё то, о чём я рассказываю в своих уроках е-тренингов и научу гораздо большему! Я отдаю ему своё время, провожу с ним консультации или же встречи вызовов в его группе и т.д. А время – деньги! Для меня очень дорого время! Значит, когда я провожу своё время с человеком в деловой ситуации, это я **рассматриваю как инвестицию, и я хочу, чтобы мой вклад окупил себя.** В связи с этим я мыслю так, как менеджер боксёра-профессионала. Я рискую своим временем и своими деньгами для того, чтобы поддерживать данного боксёра: если он победит, значит я сделал правильное капиталовложение, если он потерпит поражение, это означает, что я сделал плохую инвестицию, которая стоила мне времени и денег, так как **я это мог бы вложить в другого человека.** Если я стартую кого-то в бизнес, то я не отдаю его на произвол судьбы, мне не безразлично – что будет происходить с зарабатыванием денег. Я хочу быть твёрдо уверен в том, что я заработаю деньги, а в дальнейшем **мне почти безразлично, как поступит потом мой новый коллега.** Тем, что я реализую ему товары (200 баллов или больше!) и вспомогательные материалы по строительству бизнеса, я создаю свой новый бизнес, заработаю деньги для себя и гарантирую предоставление соответствующего примера для копирования выигрышной формулы. С этого момента уже новый человек несёт ответственность за то, что **будет происходить в его бизнесе!** Если он хочет заработать деньги для меня, то он **может последовать моему примеру.** А если он ничего не сделает – к этой категории относится 70% людей – это уже особо не повлияет на меня, так как **я заработал свои деньги** тем, что стартовал его - соответственно всем правилам. Мой подход к этой проблеме весьма прост: если новый человек создаёт дополнительный товарооборот в бизнесе, тогда этот будет хорошим капиталовложением, а если нет - то плохим. Такой подход показывает мне, **с кем мне нужно заниматься в дальнейшем и какой вид деятельности необходимо предпочитать для роста моего бизнеса.** Большинство людей работает вместе лишь с теми, которых они любят.

Они – как правило – не понимают разницы между дружбой и зарабатыванием денег. Дружба – это не вид деятельности в бизнесе и не имеет ничего общего с созданием товарооборота. Зарабатывание денег – это вид деятельности в бизнесе, выполняя который, мы можем заключить дружбу с людьми схожего мышления. Я работаю вместе с людьми независимо от того – **нравятся они мне или нет**, так как они находятся в моём бизнесе и создают для меня дополнительный товарооборот. Если бы я работал на протяжении многих лет лишь с теми людьми, которые близки мне, то я не был бы способен создать такую сеть, которая имеется у меня в настоящее время. Почти во всех моих коллегах имеется 2-3 черты характера, чуждые мне, точно также, как и во мне можно найти множество черт, которые **не всем коллегам нравятся**. Мы сотрудничаем не на основе взаимной симпатии, а на том основании, что ежемесячно создаём новый товарооборот по формуле «выигрыш/выигрыш». Будучи предпринимателем, **я ищу выгодные формы инвестиций**. Хорошие инвестиции в области бизнеса Сетевой маркетинг/MLM проявляются в виде таких людей, которые **создают товарооборот в бизнесе**. Многие неправильно понимают такой подход или принцип: они или ищут **хороших людей**, которых любят, что является одной крайностью (слишком слабый подход), или ищут таких людей, которые означают для них **всего лишь цифры** – это другая крайность (слишком бесчеловечный подход). Ключом в этом отношении может служить тот подход, чтобы во время строительства бизнеса **найти уравновешенность** с новыми людьми, когда они начинают свой бизнес. А как это сделать? Тренировка и повторение - другого пути нет! Создание нового товарооборота со всеми людьми, с которыми мы вступили в контакт во время строительства бизнеса, это **привычка**. Сохранить свои требования на высоком уровне – это **обязанность**! Старт людей с соответствующими средствами и с 200 или более баллами, происходит путём **переговоров и реализации**. Чем больше мы тренируемся в этом процессе, тем мы в нём станем лучшими. Создание нового товарооборота происходит по принципу **один к одному**. Если еженедельно мы встречаемся с 10 людьми (40 человек в месяц) с глазу на глаз в ситуации как дальше?/стартовая встреча, то пропорция успеха получается 1 из 4-х (то есть каждый четвёртый человек вступает в наш бизнес) и **каждый месяц мы можем рассчитывать на вступление в наш бизнес 10 человек**. Средний **ключевой человек** выполняет такое количество. Если мы умножаем количество новых людей на 200 баллов, то есть минимум, который ожидается от нового коллеги, то получается **2000 новых баллов** в месяц. Такой товарооборот мы создаём себе помимо уже имеющегося у нас товарооборота. Когда в нашем бизнесе уже имеются **4 ключевых человека**, которые делают то же самое, что и мы, то мы можем включить в бизнес **50 новых человек** с 200 баллами. Это означает **ежемесячно 10.000 новых баллов**. А когда в бизнесе появляется 10.000

новых баллов в месяц, то это означает сумму **750.000 форинтов новых денег** в виде бонусов, которые будут пропорционально распределены среди 5 ключевых людей. Я развил привычку задавать себе вопрос: **«Где же в этом находятся деньги?»** В бизнесе Сетевой маркетинг/MLM руководитель/предприниматель должен понять: **деньги находятся в новых коллегах, вступивших в бизнес.** Мы должны использовать весь свой талант и креативность для того, чтобы подключать новых людей к бизнесу так быстро, как это только возможно. Ничто не может создать большой успех так, как сам успех. Когда **100 новых человек вступает в бизнес ежемесячно**, то он набирает скорость. При таком количестве происходит что-то таинственное, и **бизнес взлетает, как ракета.** 100 новых человек в месяц – вот это да! 100 человек с 200 очками – это означает **20.000 новых баллов.** А когда 50-100 новых человек находится в нашем бизнесе, нам нужны средства для того, чтобы обучить и их. Эти люди должны всё знать о бизнесе, что мы уже знаем. Практически невозможно, чтобы 5-10 ключевых человек были бы способны **подготовить, обучать и мотивировать** 10 новых своих коллег за один месяц. Информация – только в этой программе е-тренинга – составляет около 240 машинописных страниц. Чтение только одного урока занимает 20 минут, а в случае 30 уроков – 600 минут, то есть 10 часов. Поэтому обучение 10 новых человек, занимаясь индивидуально с каждым, занимало бы у нас **100 часов нашего времени.** Мне не хочется одну и ту же историю рассказывать ежемесячно каждому новому человеку, вступающему в мой бизнес. В этом заключается причина того, почему я разработал эти курсы е-тренинга. **Это средство я использую для того, чтобы оно проводило бы вместо меня эту работу и сэкономило бы моё время, так как время – это деньги.** Самая большая ошибка, совершаемая коллегами, когда в их бизнесе находится 20-30 новых человек и они начинают их обучать по-одному и индивидуально консультировать их. **80% своего времени** они отводят тем людям, которые уже работают в бизнесе, надеясь на то, что **помогут им** стать более успешными. Это, пожалуй, **роковая ошибка**, так как даже в том случае, если бы им удалось помочь другому человеку, **новые деньги получил бы этот новый человек** и только их небольшая часть досталась бы им, а если не удалось помочь, то проиграли бы оба, то есть оба не получили бы ничего. А что ещё хуже – это **фактор времени.** Они тратят драгоценное время на **неправильные действия** вместо создания нового товарооборота. В этом случае 80% своего времени в бизнесе я бы проводил, занимаясь стартом новых людей, а оставшиеся 20% - **с верхней линией и 1-2 ключевыми людьми.** По моему мнению все остальные люди являются кандидатами, которые должны были бы учиться по аудиозаписям, книгам, семинарам, е-тренингам, чтобы получить о бизнесе **больше информации.** А когда они решили серьёзно заниматься бизнесом, я буду готов работать вместе с

ними и отводить для них своё время. Но **я их не буду ждать никогда**, так как я могу заниматься ежемесячно стартом только 10 человек. Я развил в себе привычку «перепоручать» **средствам обучения** столько работы, сколько это вообще возможно. Я использую их для того, чтобы найти подходящего человека, представить-продемонстрировать ему бизнес, провести часть обучения, мотивировать его и т.д. **Я использую семинары** для того, чтобы укрепить веру в коллегам и дать им основу для признания новых результатов. **А уроки е-тренинга я использую** для того, чтобы дать базовую подготовку всем новым коллегам, вступившим в бизнес, чтобы мне не приходилось постоянно повторять одно и то же. Все эти средства являются с моей точки зрения инвестицией, работающей на меня и приносящей мне определённое количество денег. Таким образом, я освобождаю время для более важных вещей в бизнесе – **созданию и поддержанию деловых связей с подходящими людьми типа «выигрыш/выигрыш»**.

Обращайте особое внимание на новых людей, новый товарооборот и ключевых людей в своём бизнесе. Используйте имеющиеся у Вас средства для того, чтобы они работали вместо Вас и для Вас настолько, насколько это вообще возможно!

Джеймс Вади