

УРОК 18. ИГРА ЦИФР

Существуют люди трёх типов: которые умеют обращаться с деньгами, и которые не умеют. Я люблю цифры, так как **они говорят нам правду**. Цифры в Сетевом маркетинге/MLM **работают или на нас, или против нас**. Бизнес имеет множество аспектов, которые лучше всего могут быть выражены цифрами. Вот, например, **теория Парето**, по которой 20% людей создаёт 80% товарооборота. Это означает, что из 100 человек только 20 будут что-то делать, а 80 человек будут что-то делать чуть-чуть. Это потому важно понять, что **мы должны распределить своё время** в связи с тем – с кем мы будем работать вместе. У нас всех имеется только 24 часа в сутки и то обстоятельство – как мы проводим эти 24 часа - и будет определять судьбу нашего бизнеса. Коллеги, не имеющие достаточного опыта, проводят своё время с 80% людей, а я провожу своё время с 20%. На основе их результатов я устанавливаю иерархию первых 20 человек, а коллегой №1 в бизнесе у меня будет являться тот, **кто достигает самых больших результатов**. Большинство своего времени я провожу с **лучшими 4-5 людьми**. Из теории Парето известно и то, что **20% людей будет зарабатывать 80% всех возможных денег**. Это, кстати, является логичным, если учитывать первое положение теории. Когда я начал работать в бизнесе Сетевого маркетинга/MLM, я хотел попасть в категорию 20%. Но для достижения этого я должен был **стать ключевым человеком**. Ключевой человек – в свою очередь – характеризуется определёнными цифрами: он проводит ежемесячно 15 маркетинг-планов, собирает 200 баллов, имеет 10 покупателей и т.д. Нашу деятельность по строительству бизнеса лучше всего можно охарактеризовать цифрами: сколько раз **мы звонили** с целью приглашения? С каким количеством людей, поднявших трубку, нам удалось поговорить? **О каком количестве встреч** мы договорились? Сколько **человек** пришло на наши встречи? О каком количестве **стартовых встреч/встреч** как будет дальше нам удалось договориться? Сколько человек сказало «да», а сколько «нет»? Какое количество людей стартовало **с 200 баллами**? Сколько **билетов** на следующий семинар мы реализовали? Какое количество людей использует нашу **систему обучение**? Сколько людей читает книги, слушает аудиокассеты, ходит на семинары, пользуется возможностями е-тренинга, проводит маркетинг-планы, ходит на открытые маркетинговые демонстрации или реагирует на встречи вызова? Вот эти цифры и означают **«признаки жизни»** нашего бизнеса и деятельности в его строительстве. Когда я демонстрирую маркетинг-план, я знаю, что только каждый **четвёртый-пятый** человек (пара) будет говорить мне на моё предложение «да». Из полученных цифр **можно составлять статистику**, а из статистики **мы можем сделать для себя выводы** ради того, чтобы определить: как же нам строить бизнес так, чтобы **за кратчайшее время**

добиться максимального результата. Но самая важная статистика нашей фирмы показывает: 70% людей, вступивших в наш бизнес, никого не будет спонсировать. Это для меня означает следующее: если я спонсирую 100 человек, то из них 70 ничего не будет делать, а только 30 человек впоследствии будет спонсировать других людей. То есть, если я хочу иметь 6 активных линий, то я должен поставить 20 человек на линию фронта. Это игра цифр на основе **закона больших чисел**. Статистика говорит: если мы рассмотрим 1550 человек (бизнес «Бриллиант»), то правда будет **находиться внутри 3% разброса**. Никто не имеет возможности изменить закон больших чисел, но – изучая и следя за закономерностями их становления – мы можем настроиться в нашем плане игры на достижение максимального результата. Важно отметить: закон больших чисел **работает лишь в условиях действительно больших цифр** (1550 человек). Многие жаловались мне, что в их конкретном случае закон больших чисел недействителен. Некоторые спонсировали только 2 человека и эти оба стали успешными (результат успеха – 100%), а другие спонсировали 12 человек и никто ничего не сделал (100% неудачи). Почему это так получилось? Это возможно потому, что нужны действительно большие цифры, минимум 1550 для того, чтобы точность была в рамках 3%, и **нужно учитывать также и другие факторы**, например, качество людей, качество предложения, качество старта и т.д. Есть и другая важная статистика, которая касается деятельности нашей фирмы в сфере обучения: **лишь 10% людей**, вступивших в бизнес, будут читать книги, ходить на семинары, пользоваться е-тренингом или слушать аудиозаписи. Учитывая ещё и тот фактор, что большинство активных людей являются супружескими парами и они вместе ходят на различные встречи, цифры посещаемости семинаров будут ещё хуже, то есть ниже 10%. Что это означает для строителя бизнеса, который является профессионалом? Великолепную весть! Наш бизнес основан не на игре «Отгадай!», а **на калькуляции в 100%**. Цифры же говорят о следующей истории. Европе потребовалось около 30 лет для того, чтобы дойти до товарооборота в объёме 500 миллионов долларов США в год. Около 5000 квалифицированных специалистов отвечают за этот товарооборот. К 2010 году фирма предсказывает товарооборот в объёме 1 миллиард долларов. Что это означает? Это означает, во-первых, то – что за этот прирост будут отвечать **5000 новых** квалифицированных специалистов «Платина». Во-вторых, это означает то, что **новые люди будут вступать в чей-то бизнес**. В-третьих, всё это произойдёт в последующие 5 лет **в шесть раз быстрее**, чем это было раньше. Эти цифры воодушевляют нас, так как они **придают размах бизнесу**. А чтобы сдвинуть наш бизнес с мёртвой точки, от нас требуется очень много усилий в самом начале. Мы одни, у нас мало опыта и у нас мало успехов. Это похоже на запуск ракеты. Общеизвестно, что ракета большую часть своего топлива израсходует при старте для того,

чтобы **она могла оторваться от земли**. Но, если ракета уже поднялась в воздух, то её полёт ускоряется и доходит до такой скорости, что она бывает способна выйти в космос и совещать витки вокруг земного шара. В полёте вокруг Земли ей нужно сравнительно мало топлива, так как ракета имеет огромный размах. Бизнес Сетевого маркетинга/MLM работает точно таким образом. Он тяжело и медленно раскручивается в начале, но когда уже начинает набирать скорость, то тогда уже никто не сможет его остановить. Значит, для набора скорости бизнеса нам нужны цифры. Это похоже и на термоядерную реакцию, для начала которой **нужна критическая масса**. И когда она накопилась, то запускается бизнес. В бизнесе Сетевого маркетинга/MLM критической массой является **100 новых человек, ежемесячно** вступающих в бизнес. Никто не в состоянии в одиночку запускать, стартовать 100 новых человек. А для набора высоты **нам нужна команда**. В команде, как правило, имеется 4-5 ключевых человека так же, как и в рок-группе. Призвание этих людей заключается в том, чтобы пригласить и подключить к бизнесу новых людей так быстро, как это вообще возможно, и желательно с 200 баллами. Ключевые люди способны привлечь в бизнес 10-20-30 человек в месяц. Поэтому в бизнесе Сетевого маркетинга/MLM суть игры заключается в **развитии ключевых людей**. Когда я вступил в бизнес, то моей первой целью было – стать ключевым человеком, а второй – достичь 12% Клуба руководителей. После этого моим призванием стало находить и обучать людей, способных стать ключевыми людьми. Исходя из своего личного опыта я пришёл к выводу, что **лишь очень немногие** способны стать ключевыми людьми, и то – **лишь на некоторое время**. У меня имеются очень ограниченные возможности для достижения успеха вместе с ними. Руководители **должны систематически собираться вместе** и брать с собой ключевых людей. Собственно для этой цели организуются и встречи, и семинары. То обстоятельство, какое количество людей **следует за нами** в «лагерь обучения» и будет определять темпы роста нашего бизнеса. Конечным показателем состояния нашего бизнеса является **количество членов на уик-энд семинарах**. Люди же принимают решения, становятся решительными, составляют себе планы, вступают союзы, мечтают о великих делах, ставят перед собой прекрасные цели, злятся на семинарах. Это и является подходящим местом для таких вещей. В растущем бизнесе все люди проходят через разные стадии, этапы:

1. Первый этап: Спонсирование
2. Второй этап: Учёба
3. Третий этап: Строительство
4. Четвёртый этап: Руководство
5. Пятый этап: Поиски виновных

Большинство людей быстро приходит к пятому этапу, а затем выходит из бизнеса. Профессиональные строители стараются **держаться как можно**

дальше от пятого этапа и непрерывно находятся в первых четырёх этапах. Растущий бизнес имеет и свой специфический ритм. Так, например, **результаты работы появляются, как правило, с опозданием – на несколько месяцев позднее.** Мы работаем месяцами с полной отдачей и нам может показаться, что ничего существенного не происходит, мы начинаем уменьшать свой темп и усилия, а дела начинают идти так, как будто нам дальше ничего не надо делать. Затем мы снова начинаем работать, а бизнес замедляется, так как мы не были активными в предыдущие месяцы. Фермеры же понимают сущность **посева и сбора урожая!** Посев и сбор урожая у них бывает **в разные времена года.** Неопытные строители сети не могут понять этого и останавливаются до появления выигрыша. Но в то же время это очень хорошее известие для опытных и умных строителей сети: те, которые – несмотря ни на что – остаются в организации, будут присутствовать при сборе урожая, а те, которые вышли – нет. Одну из моих крупнейших линий в Сиднее спонсировал мой друг, вышедший из бизнеса. Одну линию в Польше спонсировал другой мой друг из Сиднея, который тоже вышел из моего бизнеса. Ещё одну линию спонсировал мой отец, который не играет активную роль в бизнесе. Урок весьма внушителен: если выйдешь из бизнеса, то свой бизнес оставляешь тем людям в верхней линии, которые не вышли из организации. Разумный строитель сети понимает эту концепцию и соответственно этому строит свой бизнес. Когда я кого-то спонсирую, моя первая цель такая: работать с ним так, чтобы он как можно быстрее начал бы спонсировать других. Таким образом, моему новому коллеге **есть что потерять**, если он захочет выйти из бизнеса. С другой стороны я не завишу от его деятельности в строительстве линии. А там есть следующий человек, с которым я могу работать. Старт следующего человека в бизнесе и есть **основной вид деятельности** ключевого человека. То, **сколько новых человек ежемесячно стартуется одним ключевым человеком**, это самый важный принцип жизнедеятельности в бизнесе. Если это количество незначительно, то разгон – быть может – никогда и не наступит, так как потребуется целая вечность для достижения критической массы. Время, оборот, деньги, воодушевление, потребности, признания, информация, комбинация обучения, количество новых поступающих – вот факторы, играющие значительную роль **в создании и поддержании разгона и подъёма.** Как быстро и эффективно переходит информация от руководителей к новым коллегам по бизнесу – является решающим фактором в создании подъёма. **Большинство людей не хочет учиться**, поэтому начинают свою деятельность в бизнесе в таком состоянии, что не имеет никакого понятия о строительстве бизнеса. Вспомним, что ожидает боксёра непрофессионала, выходящего на ринг без знания правил борьбы? Нокаут в первую минуту. А что произойдёт с неподготовленным строителем сети, который первый раз пойдёт к своим

друзьям спросить об их отношении к его новому бизнесу? Нокаут в первую минуту встречи. **Основное обучение и подготовка очень важны**, но в то же время **слишком большое и сложное обучение грозит смертью**. Равновесие и сбалансирование являются критичным в создании подъёма. Я работаю над созданием настоящего **проекта е-тренинга** потому, что, по моему, подобные материалы обслуживают строителей сети самым практичным образом. Новые люди – благодаря таким материалам – не зависят от организованного обучения и имеют доступ к основной информации в любое время. Их продвижение вперёд в большой степени **зависит от их способностей и возможностей учиться и тренироваться**. Нет бизнеса без вклада. Для того, чтобы что-то создать, мы должны вкладывать составляющие элементы: время, деньги и усилия. Мы это делаем в надежде на то, что наши вклады будут окупаться и мы будем иметь ещё и кое-какую прибыль. В любом бизнесе критической цифрой является процент прибыли вкладов. Вторая критическая цифра – это точка возврата вкладов. Большинство людей, вступающих в бизнес Сетевого маркетинга/MLM, не имеет никаких знаний о том, что означают эти понятия и их цифры. Точка возврата находится в той временной точке, когда выручка нашего бизнеса приравнивается ко всем расходам, отведённым на него. Прибылью вклада является тот плюс, который мы получаем взамен вещей, вкладываемых нами в бизнес. Лично я **вкладывал** в бизнес Сетевого маркетинга/MLM **своё свободное время и карманные деньги**. Это я сделал потому, что был убеждён в правильности своего вклада. Большинство людей не в состоянии правильно оценивать возможности бизнеса. Они не знают, как подойти к анализу какого-то коммерческого баланса или финансовых возможностей. К сожалению, они не знают **разницы** между плохой или хорошей инвестицией. А откуда я знаю всё это? Очень просто: большинству людей не преподают финансовые вопросы и вопросы бизнеса и в результате этого они до конца своей жизни остаются бедными и пытаются прожить на свою зарплату. До начала занятия своим бизнесом в свободное время я смотрел телевизор точно так, как и большинство людей. Я проводил своё время перед телевизором и таким образом я развлекался. Карманные деньги я тратил на одежду, на машину, путешествия и взамен я получал некоторые удобства и воспоминания о своих путешествиях. А когда я вкладывал некоторые свои деньги и свободное время в бизнес Сетевого маркетинга/MLM, я получал взамен свободное время, пассивные доходы, шикарные путешествия, великолепных друзей, личную независимость, материальную свободу и неограниченные возможности. Все люди чем-то занимаются в свободное время и на что-то тратят свои деньги. Однако, ключом к успеху является то, как мы проводим и куда вкладываем своё свободное время. **Я стал миллионером в свободное время** в возрасте 32 лет, вкладывая свои карманные деньги в бизнес. Причём, это происходило очень быстро.

Прошло всего 18 месяцев с тех пор, что я от полного финансового краха дошёл до получения первого миллиона долларов. Бизнес Сетевой маркетинг/MLM работает намного лучше, когда **мы его строим быстро**. Откровенно говоря, я и не знаю другого способа строительства бизнеса, как быстрого способа. Через 18 месяцев цифры моего бизнеса выросли до астрономических размеров. На семинары приезжали по 20.000 человек. Но главное здесь заключается не в количестве людей, а том, что это продолжалось всего 18 месяцев! **За 18 месяцев можно создать огромную сеть**. Вот это главное! А как Вы будете проводить своё свободное время в последующие 18 месяцев и на что будете тратить деньги? И что Вы ожидаете получить взамен вместо них? Я приведу Вам грустную статистику самой богатой страны мира – США, свидетельствующую о том, как там вкладывают деньги люди на протяжении своей жизни: **100-64-5-1**. Что означают эти цифры? Они означают, что из 100 человек во время достижения своего пенсионного возраста (в 65 лет) лишь 64 человека остаются в живых, из них только 5 человек будет хорошо обеспечено материально, а остальные будут зависеть от государственной пенсии, родственников или благотворительных организаций, и **только 1 из них станет богатым**. Подумайте, 94% населения к 65 годам умрёт или будет материально необеспеченным и только 6% может себя называть материально обеспеченным. А 1% - назовёт себя богатыми. Эти цифры мне говорят о том, что большинство людей не доживает до пенсионного возраста и никогда не будет материально свободными – даже в самой богатой стране мира. Я не хотел дожидаться пенсионного возраста, чтобы стать богатым, я сам сделал себя богатым на полпути – **в 32 года** – и всего этого достиг за 18 месяцев. Это был феноменальный возврат моих усилий, но самая интересная часть моего бизнеса заключается в том, что я не знаю точные цифры возврата своих вкладов, так как **большая часть денег ещё не поступила на мой счёт**. Работа, проведённая мною 15 лет тому назад, приносит мне деньги ежемесячно и будет приносить ещё и в последующие годы. Велика вероятность того, что мои дети будут **тратить те мои деньги, которые поступят в будущем, в качестве результатов моих вкладов в бизнес**. А как идут Ваши дела? Как Вы вкладываете своё свободное время и отложенные деньги? Каков возврат Ваших инвестиций? Вы получаете от жизни то, чего вы хотели бы? Если Ваши ответы на эти вопросы «да», то хочу поздравить Вас с успехом, а если Ваши ответы на эти вопросы «нет», то вы теперь находитесь точно там же, где я был 15 лет тому назад. Тогда я хотел изменить своё будущее и быстрее хотел выйти из ситуации «белка в колесе». Я использовал возможности бизнеса Сетевого маркетинга/MLM для того, чтобы навсегда стать **свободным человеком**.

Для этого мне понадобилось всего 18 месяцев!

Джеймс Вади