

УРОК 1. СОЗДАНИЕ СЕТИ – ЭТО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

В наши дни бизнес по Прямой продаже /Сетевой маркетинг/ MLM находится в **стадии значительного роста**. К нему подключаются простые люди из разных сфер жизни и они наслаждаются преимуществами этой чрезвычайно выгодной сферы бизнеса. Миллионы людей во всех странах мира занимаются им, ежегодно создавая товарооборот в несколько миллиардов евро. Данная сфера бизнеса прекрасно функционирует вместе со мной или же без меня, вместе с Вами или же без Вас. Однако для того, чтобы вы смогли бы заработать деньги в этом бизнесе, Вам нужно понять, к какому бизнесу собственно Вы подключились и как этот бизнес работает в целом. Но самое важное, что Вам нужно учитывать в ходе создания своей сети, что эта деятельность также **является предпринимательством**.

Прежде, чем приступить к этой работе, Вам следует определить **цель** предпринимательства и составить **бизнес-план**. Определите точную причину того, почему Вы хотите создавать свою сеть. Первичной целью предпринимательства является получение прибыли и обеспечение соответствующего дохода владельцу. Каким Вы представляете себе **идеальный результат своей деятельности?** Какой доход Вы хотели бы иметь ежемесячно - будучи уже предпринимателем? **Всё это запишите себе!** Запишите для себя на бумаге структуру своего идеального бизнеса. Деньги получаются из того, что люди, работающие внутри этой сети, пользуются её товарами и реализуют их другим людям. Нарисуйте план того, какое количество людей в сети Вам необходимо, чтобы достичь желаемых размеров товарооборота. **Представьте себе**, что Вы уже имеете желаемое предпринимательство и как только это представление прочно закрепится в Вашей памяти, Ваше внимание автоматически будет направлено на то, чтобы получить информацию, необходимую для достижения желаемого результата.

Информация, предоставленная Вам на этих страницах, будет полезна Вам по мере того, **насколько серьёзно Вы хотите** создавать свою сеть или же в какой мере Вы **обязуетесь работать** для собственного успеха. Я исхожу из предположения, что Вы желаете получать значительные доходы из создаваемого Вами бизнеса. Большинство людей, подключившихся к бизнесу по Прямой продаже /Сетевому маркетингу/ MLM не располагали ранее накопленным опытом в бизнесе. «Программа по предпринимательству и бизнесу», составленная моими другом Браяном Трейси и размещённая на моих веб-страницах, содержит всеобъёмную информацию о том, что необходимо знать в самом начале о бизнесе.

В сети у Вас нет начальника и вы тоже не будете начальником людей, работающих в Вашей сети. Мы все являемся **добровольцами**. Правда, наши мысли и поступки могут подействовать на них, мы оказываем воздействие на своих людей тем, что говорим **правильные слова** или же

неправильные, действуем правильно или нет. Легче всего руководить сетью с помощью показа **положительного примера**. Вы должны развивать себя и превратиться в успешного предпринимателя и руководителя для того, чтобы быть способным построить успешную сеть и успешно ею руководить.

Статистика показывает, что 90% новых предпринимателей уже в первом году своего предпринимательства становятся банкротом. Почему это так происходит? В создании сети оплачивается не наша работа, а лишь **результат нашего труда**. Вы можете работать много, но с небольшим результатом или же безрезультатно, можете работать также с убытком для себя или же можете добиться значительных успехов при **разумной работе**. Предприниматели работают не ради зарплаты, не ради денег. **Они создают рентабельные предприятия**, обеспечивающие в дальнейшем владельцам те деньги, которые им хочется. Большинство людей на работе работает ради денег (зарплаты). Они продают свои знания, свою компетенцию или рабочую силу за установленную им зарплату. В построении сети нет установленной зарплаты. Когда Вы приступаете к созданию сети, Вы должны осознать, что это является **началом собственного предпринимательства**, при котором действуют другие правила, чем на работе. Работа у человека является прекрасным делом, в этом есть свои преимущества и недостатки. Предпринимательство тоже прекрасная вещь, но оно тоже имеет свои недостатки. **При выборе профессии** крайне необходимо, чтобы Вы видели соответствующие последствия Вашего выбора. Самая большая разница между работой и предпринимательством заключается в **величине дохода**. Если Вы работаете на работе, то работаете ради кого-нибудь другого: начальника, владельца, государства, предприятия. Решения принимает кто-то другой, влияющий на вашу карьеру, на вашу жизнь: без Вас решают, что Вы должны делать на работе, решают вопрос о вашей зарплате и т.д. Достижимый (максимальный) доход также ограничен, ибо почти всегда найдётся человек, который за эту же сумму или даже за меньшую – всегда будет готов сделать то же самое, что и Вы. А в предпринимательской сфере руководителем являетесь Вы, Вы сами решаете жизненно важные вопросы, вопросы собственной карьеры, вопросы Вашего заработка, Вашей работы и т.д. **Уровень доходов в данном случае неограничен**, так как вы сами «создаёте» деньги. Вы зарабатываете деньги на рынке в виде добавочной стоимости. Эти деньги появляются после того, что Вы используете свои собственные знания и вкладываете в дело свой труд. Результат получается в итоге **общих усилий** Вас и Вашей команды. Для многих такое предпринимательство может показаться слишком рискованным. Они мечтают о безопасности на работе. А для человека с предпринимательским духом бизнес является единственной возможностью осуществления самого себя таким образом, что он **предлагает разрешение проблемы**

удовлетворения человеческих потребностей. Люди, подключившиеся к Вашему предпринимательству мечтают о **лучшей жизни**. По всей видимости им нужно больше денег для того, чтобы финансировать свой уровень жизни, рассчитаться с долгами, купить новую машину или дом и т.д. Что бы они не говорили, **главная причина**, из-за которой люди подключатся к вашему бизнесу – это **возможность зарабатывать деньги**. А ваша задача – стать предпринимателем/ руководителем для того, чтобы с успехом ввести их в сферу бизнеса. **Элементарным интересом** для нас является успех людей, работающих в нашей сети, но одновременно мы занимаемся и строительством своего бизнеса. Большая опасность заключается в том, когда доброжелательные, но недостаточно образованные люди хотят помочь другим создавать сеть. Это походит на такую ситуацию, когда слепой ведёт незрячего. От учителя в школе мы ожидаем не того, чтобы он помогал нам читать, а чтобы он научил нас читать самих. В создании сети Вы ни от кого не можете ожидать помощи в построении Вашей сети, а можете ждать лишь того, чтобы Вас научили и **показали** – как нужно это сделать. Помощь людям – это весьма благородное дело, но жизнь бизнеса действует не так. Все начинают свою деятельность, имея в руках одинаковые стартовые наборы. Некоторые из этих людей будут успешными, но большинство – нет. Почему это так происходит? Разница выражается в **подходе к делу** и в добавочной стоимости к стартовому набору. Добавочная стоимость возникает тогда, когда мы совершаем правильные дела в форме, изложенной мною в дальнейшем в настоящей программе e-training. Подход к делу проявляется в том, каким образом Вы вкладываете свои силы в строительство бизнеса тогда, когда возникают трудности и появляются возможности успеха. Подходящий человек **отдаёт все свои силы**, чтобы достичь всего – чего он хочет. В конечном итоге всё зависит от того, как Вы обращаетесь с людьми и как разрешаете проблемы. А проблемы будут! И проблемы будут немалые! Чем больше будет проблем, тем больше денег можно будет заработать, их разрешая. Большинство людей боится проблем и старается их обходить стороной. Каждое существующее предпринимательство предлагает разрешение какой-то проблемы. Бизнес Прямой продажи /Сетевой маркетинг /MLM предлагает разрешение проблемы **товароснабжения и реализации** определённой продукции и услуг. Его концепция гениальна и работает прекрасно, но не для всех. Большинство людей, имея менталитет подчинённого, начинают заниматься этим бизнесом и впоследствии удивляются тому, почему он у них не идёт успешно. Менталитет подчинённого приносит прекрасные плоды на работе, а в бизнесе – он является верным рецептом на неудачу. Одна из главных причин того, почему многие становятся неуспешными в строительстве сети заключается в том, что они не развили в себе способность предпринимателя и руководителя.

Рассмотрим профиль предпринимателя/руководителя, **строящего бизнес**. В этом бизнесе 80% составляют женщины в возрасте 25-49 лет, работающие дома по совместительству, в качестве независимых предпринимателей. В этой области речь идёт о реализации косметической продукции, товаров гигиены и бытовой химии и поэтому нет ничего удивительного, что пальма первенства здесь находится в руках у женщин. В первую очередь именно они **покупают эти товары и пользуются ими**, они открыты к тому, чтобы попробовать новые товары на себе или в домашнем хозяйстве. Они открыты к новым идеям и решениям, с помощью которых могут экономить время и деньги или же заработать дополнительную сумму денег для себя или своей семьи. В то же время женщины часто общаются друг с другом, обмениваются опытом, **предлагают** друг другу такие вещи, которые считают хорошими. Значит, создание сети получает форму семейного предпринимательства, основанного на персональном маркетинге. В большинстве семей именно женщины поддерживают контакты с другими семьями (женщинами). Создание сети для них является превосходной возможностью заработать дополнительные деньги при условии, если они готовы освоить правила бизнесной игры. Крайне необходимо, чтобы муж и жена **вместе** увидели бы в этой деятельности возможности бизнеса. В то же время мы довольно редко встречаемся с такими случаями, когда муж и жена одинаково восхищаются этим бизнесом. Нормальным явлением является и то, что только жена или же только муж видит в нём больше шансов на успех и поэтому берёт инициативу на себя. Те, которые живут вместе – в паре, должны решить между собой – кто чем будет заниматься в бизнесе. Желательно избегать такой ситуации, когда друг от друга ожидают работы, а сами не работают или же показывают пальцем один на другого. В большинстве случаев бизнесом руководит одна из сторон. Встречаются мужчины, для которых странной является такая ситуация, когда их жена/подруга после того, как стала предпринимателем, начала зарабатывать больше их. Я советую таким мужчинам поощрять своих дам или супруг, и вместе наслаждаться плодами их труда. Это правило действительно и в противоположной ситуации. Мужчина, поддерживаемый любящей женщиной, способен совершить чудеса в бизнесе. В бизнесе, как и в других совместных делах очень важны **поощрение и поддержка друг друга**. Быть воодушевлённым – это фантастическое чувство, прекрасно – когда Вас поддерживают, но рано или поздно вы должны понять: если Вы хотите создать доходный и процветающий бизнес, то Вам необходимо усвоить **знания по предпринимательству/руководству**, а также вложить большие усилия и много работать. Однако, кроме этого, Вам нужно и овладеть техникой построения сети. Если вы уже работаете предпринимателем в другой области, то Вам придётся опять «сесть за школьную парту», чтобы

выучить уроки по строительству сети. Это для Вас может являться большим вызовом, но Вам крайне необходимо понять взаимосвязи внутри данного бизнеса для правильного его функционирования. Большинство людей никогда не решится потратить свои усилия, чтобы досконально **изучить и понять закономерности** этого бизнеса, и их ожидает горькое разочарование, ибо они раньше или позже должны посмотреть в глаза суровой необходимости.

Во-первых, Вам нужно **перераспределить своё время** для того, чтобы включиться в этот бизнес. Подавляющее большинство людей в самом начале начинают заниматься этим бизнесом в форме **дополнительной работы**, сохраняя при этом свою основную работу или предпринимательство. Поэтому создание сети не совпадает с рамками обычного рабочего времени. **Строительство бизнеса происходит в вечерние часы и в конце недели**, в это же время происходит и реализация товаров. Именно в это время люди находятся дома и поэтому данное время наиболее больше подходит для того, чтобы **предложить им возможность заниматься этим бизнесом**. На основе этого факта людей можно разделить на две категории: 1. **люди, готовые жертвовать своим свободным временем** для того, чтобы создавать свою собственную сеть в виде дополнительной работы; 2. Люди, которые не хотят заниматься этим. Люди второй категории осознают свою неподготовленность к данному бизнесу лишь только после того, как они вступили в бизнес, они убеждаются в том, что это у них не пойдёт и просто бросают бизнес. Количество времени, отведённое на создание сети, полностью зависит от вашего решения. Успешные коллеги, как правило, **работают по 3-4 часа в день в течение 3-4 дней недели**, плюс **дополнительно один день в конце недели**. Это составляет в общей сложности 20-30 часов в неделю, то есть примерно столько времени, сколько люди в среднем проводят перед экраном телевизора. То, на что Вы тратите ежедневно своё время, окажет большое влияние на Вашу дальнейшую жизнь. За то время, пока другие смотрят телевизор, **Вы можете стать миллионером**. Многие жалуются, что в мире деньги распределены неравномерно и это несправедливо. Однако время распределено совершенно одинаково, а каким образом используют его люди? Есть такие, которые смотрят по телевизору фильмы ужасов, другие же читают любовные романы, третьи распивают спирные напитки в различных забегаловках, четвёртые играют со своими детьми, но есть и такие, которые выкуривают несколько пачек сигарет в день, другие же сдают свою кровь, некоторые играют с игровыми автоматами, разгуливают по магазинам торговых центров, или изучают иностранные языки, играют на бирже, смотрят порнографию по Интернету, водят своих любимых на романтический ужин в рестораны, кто-то сидит в машине в пробке по дороге, а наконец, есть и такие, которые строят свою сеть для того, чтобы в дальнейшем стать свободным человеком. Правда! Вначале

будет плохо для того, чтобы в дальнейшем стало лучше! Приготовьтесь к тому, что Вы сейчас должны будете пожертвовать своим свободным временем, чтобы в будущем **жить такой жизнью, о которой вы мечтали. Возможно, что в начале Вы будете тратить больше денег** на приобретении товаров, на телефонные звонки, на поездки и вспомогательные материалы: (BSM) на аудио-программы, билеты на семинары, книги, e-training и т.д. А этот факт - в свою очередь, опять разделяет людей на две части: 1. На тех, которые **готовы вложить часть своих денег** в развитие собственной личности и бизнеса; 2. На тех, которые не хотят сделать этого. Деньги можно расценивать по-разному, но предприниматель/строитель сети их использует в качестве орудия труда. Возможно, что в самом начале он должен вкладывать значительные суммы, возможно также и то, что все полученные деньги нужно вернуть в бизнес. Поэтому **откройте отдельный счёт в банке для бизнеса и организуйте бухгалтерский учёт.** Бизнес "умрёт" с голода, если его не "кормить" деньгами. Любому предпринимательству необходимо иметь **определённую сумму**, отведённую только для бизнеса, кроме того имеются **затраты, связанные с деятельностью бизнеса.** Строитель сети может рассчитывать на то, что для начала его бизнеса ему нужна будет **сумма в 100000-200000 венгерских форинтов**, а для **функционирования его дела потребуется 20 000-90 000 форинтов в месяц**, если он работает там, где и живёт. А если выезжать за пределы места Вашего постоянного жительства, то транспортные издержки могут значительно повысить Ваши расходы. Ваш бизнес будет рентабельным лишь в том случае, если доходы будут превышать Ваши расходы. Вам следует знать - когда наступит в вашем бизнесе время **возвращения расходов в виде доходов.** Многие смешивают деньги, отведённые на бизнес с деньгами на семейные расходы, следовательно, они никогда не знают - как обстоят их дела в бизнесе. Пускай с самого начала в вашем бизнесе будет порядок! Все мы стартуем с тем, что у нас имеется, и это правильно. Не нужны уставной капитал, лицензии, подчинённые, отдельный офис и т.д. Значит, возможности начать бизнес открыты одинаково для всех и это прекрасная весть. Именно поэтому **каждый час и каждый день недели** тысячи людей подключаются к фирмам Прямой продажи /Сетевого маркетинга /MLM во всём мире. Вопрос, часто задаваемый людьми, гласит так: если это действительно хороший бизнес, то почему в нём встречается только очень **немного успешных людей?** Это происходит потому, что все люди располагают тем, что нужно для начала, но у многих не хватает способности предпринимателя и руководителя, что необходимо для продолжения бизнеса. Настоящая программа e-training обращена к тем, которые хотят **стать отличниками** в создании сети, которые **хотят знать больше**, открыты к **восприятию новых знаний и обучения** и **готовы сделать всё для того, чтобы достичь своих целей** и тем самым

осуществить свои собственные мечты. Это **третья разделительная черта** между людьми: 1. Есть такие, которые хотят стать отличниками, жаждут новых знаний и **на 100% дали себе обязательство** стать предпринимателем/руководителем и 2. есть такие, которые не желают этого сделать. Эти три разделительные черты (время, деньги, обязанность) **"профильтруют"** людей и неподходящих возвращают туда, откуда они пришли в бизнес. Плохо ли это? Есть люди, которые считают, что "да", но ничего не делают для достижения своей цели, для изменения данной ситуации. Они мечтают о том, чтобы бизнес был бы другим: чтобы он был бы лёгким и все могли бы всегда зарабатывать большие деньги без всякого труда и учёбы. А в этих мнениях выражается большая доля неуважения к тем, которые даже ценой преодоления трудностей и приношения жертв довели до успеха свой бизнес. Помимо этого заслуживают уважения и те люди, которые - независимо от их результатов - приступили к созданию сети, так как у них была **смелость начать что-то новое** для улучшения своей собственной жизни. Имеется множество причин того, что кто-то смог или не смог добиться успехов в построении сети. Разница между ними заключается в том, что успешный человек знает причины успеха и неуспеха, а неуспешный находит для них соответствующие отговорки. Здесь возникает ещё один важный вопрос о мерилах достоверности фактов, об источнике информации, т.е. кто те **люди, которых вы слушаете и принимаете их советы?** Будьте очень осторожны в связи с тем - чьих советов вы слушаетесь в деле построения сети! Бесплатный совет, конечно, стоит дёшево, но он Вам может обойтись очень дорого! Вы можете потерять много времени и денег из-за того, если послушаетесь людей, которые никогда не построили успешную сеть. Избегайте их всеми силами! Принимайте советы только таких людей, за которыми находится **реальный успех!** Как и в других областях жизни, в нашей области много шарлатанов, лицемеров и мошенников, которые ждут-не дождутся того, чтобы помочь Вам, а в дальнейшем и "помогут" Вам освободиться от всего Вашего накопленного состояния. Настоящая веб-страница создана для того, чтобы у вас был бы доступ к компетентному мнению (с моего аспекта), связанному с созданием сети, с предпринимательством и руководством. Разве всё это является совершенным? Нет! Работает мой бизнес? Да! За прошедшие 15 лет мне удалось накопить большой и многосторонний опыт: и хороший, и плохой. Построение моего бизнеса по сетевому маркетингу было **одним из самых удачных решений в моей жизни.** Да, у меня существует **пристрастие к нему**, ибо он работает очень успешно. Я был очевидцем того - как людям удалось изменить свою жизнь, и я горжусь ими. На этих страницах я познакомлю с ними Вас лично. Все начинали работать в бизнесе одни и нам удалось добиться больших успехов. Это возможно и для Вас. Я хотел бы поощрять вас в **продолжении дальнейшей учёбы**, в лучшем рассмотрении того - как

функционирует создание сети. Используйте настоящую программу e-training для того, чтобы углубиться в детали профессионального создания сети, в интересах того, чтобы создать прибыльный бизнес для себя и своей семьи. Вы можете использовать и эти страницы для обучения своих коллег по бизнесу, несмотря на то, что Вы тоже являетесь "учеником". Учитесь у самых лучших, черпайте новые знания и применяйте их в собственном бизнесе в том объеме и с той скоростью, как только можете. Только то приносит результаты, что Вы делаете!

Будьте успешным, свободным и счастливым человеком!
Джеймс Вади