

«Почему мы рекомендуем сетевой маркетинг»

«Индустрия сетевого маркетинга дает много преимуществ тем, кто хочет получить от жизни всё.»

Авторы: Роберт Кийосаки и Дональд Трамп. Перевод Александра Бородулли

«Тем из вас кто может быть не знаком с ранее выпущенными мною книгами в книге «Квадрант Богатого Папы», второй книге серии «Богатый Папа» я объясняю почему некоторым людям стать богатыми получается легче чем остальным.

«Квадрант Богатого Папы» является самой важной из моих книг для тех людей, которые хотят произвести перемены в своей жизни. Кое-какие термины, упомянутые здесь будут связаны с литерами Квадранта:

Р – означает наемного работника

С – означает мелкого предпринимателя, самонаемного работника или специалиста

Б – означает владельца крупного бизнеса, такого как Дональд Трамп

И – означает инвестора

Почему именно сетевой маркетинг?

Когда я в первый раз узнал про сетевой маркетинг, я был его противником. Но затем мой разум открылся и я осознал те преимущества которые он дает и не дают многие другие виды бизнеса. Долгосрочный успех в жизни – это отражение вашей образованности, жизненного опыта и характера личности.

Многие компании сетевого маркетинга обеспечивают обучение развитию личности в этих трех ключевых сферах. Большинство школ учат людей стать частью квадрантов Р или С и это очень хорошо, но только если вы именно там хотите провести всю свою жизнь.

Большинство программ МБА учат студентов чтобы они получили высокооплачиваемую работу в корпоративном мире, а точнее в квадранте Р, а не Б.

Сетевой маркетинг: Индустрия для людей которые хотят изменить свою жизнь

А что если вы сейчас находитесь в квадрантах Р или С и хотите это изменить? Что если вы хотите попасть в квадрант Б? Где вы можете научиться тому что нужно для этого квадранта? В этом случае я рекомендую сетевой маркетинг. Я рекомендую эту отрасль для тех кто хочет перемен, кто хочет получить навыки и мировоззрение необходимые для успеха в квадранте Б.

Стать предпринимателем и построить бизнес квадранта Б – это одно из самых тяжелых испытаний на которые может пойти человек. Причина того что гораздо больше людей находится в квадрантах Р и С заключается в том что эти квадранты намного менее требовательны к своим обитателям нежели квадрант Б. Как говорится: «Если бы это было легко, это сделали бы все».

Мне пришлось научиться преодолевать неуверенность в себе, застенчивость и опасение отказа. И мне пришлось научиться брать себя в руки и продолжать движение после совершенных ошибок. Это лишь несколько из тех свойств характера, которые человек должен в себе развить, если он хочет добиться успеха в бизнесе квадранта Б, будь то сетевой маркетинг, франшиза или предпринимательство.

Важнейшим личностным навыком, необходимым для ведения бизнеса в квадранте Б является лидерство. Можете ли вы преодолевать свои собственные страхи и помогать преодолевать свои страхи окружающим вас людям для того чтобы сделать то что должно быть сделано? Я научился этому в Морской Пехоте. Для офицеров Морпеха было обязательно умение повести людей в битве, даже если все бы боялись там умереть.

Я встречаю много людей из квадранта С, специалистов или владельцев малого бизнеса, которые хотели бы расширить свое дело, но им для этого не хватает лидерских качеств. Никто не хочет следовать за ними. Работники не доверяют своему лидеру или лидер не может вдохновить работников на самосовершенствование.

Forbes дает такое определение владельца большого бизнеса, владельца бизнеса из квадранта Б – это человек, который контролирует бизнес с более чем 500 наемными работниками. Это определение доказывает жизненную необходимость наличия лидерских навыков в квадранте Б.

Где же вы можете найти такой бизнес, который будет инвестировать своё время на ваше обучение, на развитие вашей личности и построение вашего личного бизнеса? В большинстве случаев ответом на этот вопрос будет бизнес сетевого маркетинга.

Сетевой маркетинг – это бизнес квадранта Б

Построение бизнеса квадранта Б – это не легкая задача. Так что вам нужно задать себе вопрос: «Смогу ли я это сделать? Хочу ли я выйти за пределы своих комфортных ощущений? Хочу ли я быть ведомым и хочу ли я учиться быть ведущим? Есть ли во мне богатый человек, и готов ли он выйти наружу?». Если ответ «да», начните поиск бизнеса сетевого маркетинга, у которого есть отличная обучающая программа. Я сконцентрируюсь не на предлагаемой компанией продукции или планах компенсации, а на обучении и программах личностного развития, которые предлагает компания.

Сетевой маркетинг – это бизнес квадранта Б, потому что он отвечает нескольким критериям, которые я ищу в бизнесе или инвестиции. Вот эти критерии:

1. Рычаг: Могу ли я обучать людей работать на меня?
2. Контроль: Дает ли бизнес мне защищенную систему, которая принадлежит мне?
3. Творчество: Позволит ли бизнес мне применять творческий подход и развивать мой собственный стиль и мои таланты?
4. Способность к расширению: Сможет ли мой бизнес расти бесконечно?
5. Предсказуемость: Можно ли предсказать мой доход, если я всё буду делать так как надо? Если у меня получается успешно и мой бизнес продолжает расти, будет ли расти мой доход попутно с моими успехами и увеличением трудовых усилий?

Почему сетевой маркетинг?

Ответ Дональда Трампа.

Маркетинг – это очень мощный инструмент, а сетевой маркетинг может усилить эту мощь, предоставляя вам возможность самостоятельной мотивации. С упрощенной точки зрения сетевой маркетинг выглядит так – вам дается какой-то товар и его реклама через рекламные агентства прекращается. Теперь это ваша забота – выполнять маркетинговые и рекламные мероприятия.

Это большая работа, но её можно выполнить если вы достаточно влюблены в свое дело чтобы идти до конца без посторонней помощи и чтобы сохранять импульс и мотивацию при переходе на более высокий уровень ведения дел. Для этого будет нужен предпринимательский дух, что означает концентрацию и настойчивость. Я не рекомендую сетевой маркетинг тем людям, которые не обладают сильной самомотивацией.

Еще один из важных аспектов сетевого маркетинга заключается в том что он по своей сути является социальным бизнесом, так что если вы не являетесь социально направленным или коммуникабельным человеком, я бы на вашем месте подумал дважды прежде чем вступить в такой бизнес. Общительность – это необходимое условие.

Как например в рекламном деле, - нет никакого смысла проводить фантастическую рекламную кампанию если товар не обладает соответствующими фантастическими свойствами. Также запомните что если вы решите стать дистрибьютором, вы будете нести законную ответственность за ваши заявления относительно ваших товаров, вашей компании и предоставляемых вами возможностей. Но прежде всего убедитесь что товар стоит того чтобы вы потратили на него свою энергию и преданность. Иначе вы будете вхолостую растрачивать свою энергию.

Роберт говорит о важности выхода человека из его комфортной зоны при работе в сетевом маркетинге. Он также говорит что необходимо делать все не в спешке. Это хорошие замечания относительно сути предмета. Я согласен с ним что лидерские качества носят критический характер в деле достижения успеха. Вам определенно необходимо иметь отношение по типу - «готов принять вызов» или «я могу это сделать».

Как и во многих других предприятиях, постарайтесь узнать как можно больше о том что вы собрались делать до того как вы начнете. Сетевой маркетинг доказал что он является осуществимым и окупающимся источником доходов и его испытания могут быть вам по плечу. Уже было несколько замечательнейших примеров достижения успеха, которые стали возможны благодаря усердию, энтузиазму, правильному товару и правильному времени использования этих возможностей. В каждом деле всегда есть место и материальным факторам и нематериальным, но успех – это не тотальная мистика и сетевой маркетинг тоже не волшебство.

Большинство из нас слышали о фокус-группах, средство исследования спроса, которым пользуются рекламные агентства. Когда он испытывают новый товар, они прибывают в разные регионы и задают простой вопрос обычным людям – что им нравится, а что не нравится в этом новом товаре. Хорошо бы чтобы вы также держали такое средство как фокус-группа недалеко от себя при принятии каких-либо решений относительно ваших товаров. Если вам нравится какой-то товар, это совсем не значит что всем остальным он также понравится. Нахождение общего знаменателя в привлекательности товара станет очень важной задачей для вас.

Мой совет относительно сетевого маркетинга будет таким – проводите свое собственное исследование и вложите в ваш товар все что у вас есть. Подлинный энтузиазм тяжело остановить и фортуна будет на вашей стороне.

НО РАЗВЕ СЕТЕВОЙ МАРКЕТИНГ ЭТО НЕ ПИРАМИДА?

Меня часто спрашивают: а разве сетевой маркетинг это не та же пирамида? Мой ответ такой: на самом деле пирамиды – это корпорации. У корпорации на вершине только один человек, в основном CEO (главный исполнительный менеджер), а все остальные находятся ниже него.

Настоящий сетевой маркетинг в точности противоположен управленческой модели традиционного бизнеса. Сетевой маркетинг создан для того чтобы поднять вас на вершину, а не удерживать вас в самом низу. Настоящий сетевой маркетинг не преуспевает если не поднимает людей на свои вершины.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ДОСТОЙНЫЕ УПОМИНАНИЯ

1. Увеличение налоговых льгот. Начав бизнес в сетевом маркетинге в свое свободное время не увольняясь со своей основной работы, вы начинаете пользоваться налоговыми преимуществами богатых людей. Человек, занимающийся бизнесом в свободное время, может пользоваться большими налоговыми льготами чем наемный работник. Например, вы можете списывать расходы на содержание автомобиля, бензин, еду и некоторые развлечения. Конечно же вам нужно вместе с вашим дипломированным бухгалтером проверить конкретные правила применимые к вашей личной ситуации, и к тому же ваши расходы на бухгалтера также могут быть отнесены на уменьшение ваших доходов. Другими словами правительство даст вам налоговые льготы за то что вы возьмете совет о том как платить меньше налогов.
2. Встречи с людьми мыслящими также как и вы. Когда я начинал большинство моих друзей по квадранту Р считали меня сумасшедшим. Они не могли понять почему я не хотел иметь постоянную работу или стабильную зарплату. Так что одной из важнейших частей процесса становления Б является окружение себя людьми и квадранта Б, и которые будут заинтересованы в том чтобы вы тоже стали Б.
3. Делайте всё не торопясь. На то чтобы стать успешным в любом из квадрантов требуется определенное время. Как для того чтобы Р взбирался на вершину корпоративной лестницы, и чтобы С стал успешным доктором или адвокатом, также и для становления успешным в квадранте Б потребуется определенное время и посвящение этому процессу всего себя. Мне потребовалось несколько лет на то чтобы построить успешный бизнес квадранта Б. Так что дайте себе немного времени. Я бы дал себе на вашем месте как минимум лет пять на то чтобы научиться и превратиться в человека из квадранта Б.
4. Компании сетевого маркетинга терпеливы. Одной из замечательных черт сетевого маркетинга является то что он будет инвестировать в вас даже если вы не слишком успешны. В мире корпоративного бизнеса если вы не добиваетесь успеха за 6-12 месяцев, вас скорее всего просто уволят. А в мире сетевого маркетинга, до тех пор пока вы хотите вкладывать свое время в него, большинство компаний будет работать с вами над вашим развитием. В конце концов они ведь хотят чтобы вы поднялись на самый верх.
5. Рычаг в виде систем там уже есть. Системы сетевого маркетинга уже опробованы и доказаны, что позволяет вам сразу начать разбег для набора высоты, а не тратить время на постройку внутренних систем для новой компании.

В заключение

После того как я открыл свой разум я смог увидеть некоторые уникальные возможности которые индустрия сетевого маркетинга предоставляет людям, желающим взять от жизни больше.

В общем и целом, начать свое дело с какой-либо компанией сетевого маркетинга будет стоить намного меньше денег, чем начать свой собственный бизнес.

Эта статья составлена по материалам новой книги Роберта и Дональда «Почему мы хотим чтобы вы стали богатыми».

Дональд Трамп – само воплощение американской истории успеха. Он выпускник Уортонской Школы Финансов, его архитектурные проекты являются самыми престижными на национальном и международном уровнях. Среди них: всемирно известный небоскреб на пятой авеню – Башня Трампа, Парковое Авеню Трампа, исторический Клуб Мар-а-Лаго в Палм Бич, штат Флорида, международный отель Палм Трамп и находящийся в процессе постройки проект башни в Дубайях. Его удостоенные наград четыре гольф-клуба и ещё один в скором времени открывающийся в Шотландии, отражают его страсть к игре в гольф. Будучи номинированной на приз Эмми участником и сопродюсером популярнейшего телешоу жанра реалити «Подмастерье», и автором семи бестселлеров, он является настоящим медиа-магнатом.

Роберт Кийосаки, автор книги «Богатый папа, бедный папа», международного и находящегося вне конкуренции бестселлера – это инвестор и предприниматель, специализирующийся на добывающей отрасли и недвижимости и просветитель, чьи взгляды на деньги и инвестирование взлетели над границами общепринятых принципов в этих сферах. «Богатый папа, бедный папа» был издан в 1997 году и удерживал лидирующие позиции в листе бестселлеров журнала «Нью-Йорк Таймс» почти шесть лет подряд. Переведенная на 46 языков и изданная в 97 странах, серия книг «Богатый папа», была продана в количестве 26 миллионов экземпляров по всему миру и лидировала в списках бестселлеров в Азии, Австралии, Южной Америке, Мексике, Южной Африке и Европе. Он практически единолично бросил вызов и изменил образ мышления десятков миллионов людей по всему миру.

Дональд Трамп и Роберт Кийосаки обеспокоены. Их беспокоит что богатые становятся все богаче, а Америка в то же время становится всё беднее. Дональд и Роберт хотят чтобы Вы стали богатыми.