

ПОПУЛЯРНОЕ ПЕРИОДИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ 4 (34) СЕНТЯБРЬ 2007

NETWORK NEWS

ВЛАДЕЮЩИЙ ИНФОРМАЦИЕЙ — ВЛАДЕЕТ ВСЕМ

ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ:

- СОСТАВЛЯЮЩИЕ МОЕГО УСПЕХА — ЭТИЧНОСТЬ, ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И ПРИБЫЛЬНОСТЬ
- ОБЩЕИНДУСТРИАЛЬНЫЕ СОБЫТИЯ
- НЕ БОЯТЬСЯ ТЕРЯТЬ — ОСНОВА ВЫЖИВАНИЯ В ПРОДАЖАХ
- ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БУМ В СНГ
- ПОМОГИ РОДИНЕ — СТАНЬ БОГАТЫМ!
- ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ ДЛЯ КАЖДОГО
- ПРОАКТИВНОСТЬ
- БОЧОНОК С ЗОЛОТОМ
- ПОВЫШЕНИЕ ЛИЧНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИЛИ КАК РАЗВИТЬ УМСТВЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ
- НОВЫЙ СУПЕР ИНСТРУМЕНТ В СЕТЕВОМ МАРКЕТИНГЕ!
- ДНК ЛИЧНОСТНОГО РОСТА
- ОСНОВЫ ЭФФЕКТИВНОЙ РАСКРУТКИ САЙТОВ
- ВОСПОМИНАНИЯ О РАЕ



26 января 2008 г
Начало в 10.00

г. Киев,
ДВОРЕЦ СПОРТА
ст.м. «Палац Спорта»

NETWORK NEWS

представляет

*суперзвезды
мирового уровня*

**Бодо Шефер
и
Смильян Мори**

*в обучающей
программе*

**«СЕКРЕТЫ
МИЛЛИОНЕРОВ»**

*«Цена, которую мы платим за семинар, несоизмеримо
ниже цены, которую мы платим за свое невежество»
Б. Шефер*

Телефоны для справок: Киев – (044) 202-9310; (067) 490-2546; Одесса – (067) 592-9762; (048) 787-1556;
(093) 731-1589; Днепропетровск – (056) 774-9497; (063) 345-2216; Кривой Рог – (053) 730-9469;
(067) 270-1817; Москва – (903) 961-0952; Краснодар – (918) 476-5547; Гомель – (375232) 94-3305



СОБЫТИЯ КОМПАНИЙ

1–2 июня 2007 г. Германия. Ганновер.

В международном Конгресс-центре прошел ежегодный конгресс «Евромедика 2007». «За продвижение лучшего натуропатического препарата, обладающего мощным восстановительным действием на организм человека», компания **ЛИКЭ-Сервис** награждена европейским орденом – «**Большой Крест с короной**» («за заслуги»), учрежденным Европейской Академией Естественных Наук.

14–15 июля 2007 г. Украина. Киев.

Традиционная Летняя Академия Успеха корпорации **ВИТАМАКС-XXI ВЕК** прошла в столице Украины. Лидеры компании провели занятия по самым важным темам дистрибуции. Отдыхали участники на пикнике, чувствуя врачей в День Медработника **ВИТАМАКС**.

Август 2007 г. Украина.

В Ровно, Хмельницком, Евпатории, Феодосии и Днепрпетровске на уровне городских и областных управлений здравоохранения прошли практические конференции компании **JQ-PROJECT**.

Август 2007 г. Украина.

Стартовал очередной «Марафон Успеха» корпорации **ВИТАМАКС-XXI ВЕК**, который прошел в 20-ти городах Украины.

5–12 августа 2007 г. Италия. Рим.

Прошел ежегодный форум клуба высших достижений компании **NATURE'S SUNSHINE PRODUCTS (NSP)**. 157 топ-лидеров компании со всего мира собрались на это событие. Ежегодно компания отмечает самых лучших бесплатным приглашением в разные уголки мира, где собравшиеся могут не только получить самую последнюю информацию от компании, но и познакомиться с новыми топ-лидерами из разных стран. И, конечно же, ознакомиться с историей и современностью той или иной страны.

6 августа 2007 г. Украина. Киев.

В театре им. И. Франка компания **DR. NONA** провела благотворительный марафон. На мероприятии выступили: создатель компании – доктор Нона, Президент компании М. Шнеерсон, мамы, испытавшие радость материнства и дети, получившие результаты по здоровью, благодаря продукции. В результате марафона отделению гематологии в клинике «Охматдет» были переданы 11 телевизоров, и оказана другая помощь. Аналогичный марафон прошел в Днепрпетровске, Кривом Роге, Харькове и Донецке.

9 августа 2007 г. Украина. Киев.

В Доме Ученых прошел семинар по вопросам продажи и привлечения, который провел бизнес-тренер международ-

ного класса из Санкт-Петербурга Андрей Сизов для дистрибьюторов корпорации **ВИТАМАКС-XXI ВЕК**.

16 августа 2007 г. Россия. Барнаул.

В шоу-центре «Коллизей» состоялось празднование 4-хлетия компания **«MEI TAN»**. На праздновании присутствовали дистрибьюторы более чем из 30 городов России и лидеры компании из Украины. Президент компании Любовь Леванюк вручила подарки победителям промоушена «Бриллиантовые россыпи». М. и С. Атласовы провели обучающий тренинг и вручили компании правительственный орден «Золотая Сеть». Т.о. компания **«MEI TAN»** стала первой MLM-компанией, которая удостоилась этой высокой награды.

Праздник завершился двух дневным отдыхом в Горном Алтае.

25 августа 2007 г. Украина. Киев.

В Институте физкультуры прошла практическая конференция по обмену опытом применения продукции компании **JQ-PROJECT**. На этом событии присутствовало 150 дистрибьюторов компании. Им была представлена информация о новых продуктах, запуск которых запланирован на октябрь 2007 г. и приурочен к трехлетию **JQ-PROJECT**. На конференции присутствовали Президент компании-производителя г-жа Мен Луи Ли и Генеральный директор эксклюзивного представительства в России, Украине и Восточной Европе г-жа Варченко Л.С.

26 августа 2007 г. Украина. Кривой Рог.

В спортивно-развлекательном комплексе «Эскориал» состоялся семинар **Сергея ИСТОМИНА** «Лидер и его команда». Семинар был организован криворожским представительством холдинга **NETWORK NEWS**.

5 сентября 2007 г. Украина. Киев.

В гостиничном комплексе «Мир» состоялась очередная сессия Творческой Лаборатории **Сергея ВСЕХСВЯТСКОГО**. На этот семинар собралось более 50 топ-лидеров различных компаний.

8 сентября 2007 г. Украина. Киев.

Состоялось празднование 35-летия компании **NATURE'S SUNSHINE PRODUCTS (NSP)**. Киевский Дворец спорта заполнили дистрибьюторы всех рангов с разных стран СНГ. Из США на форум прибыли руководители компании по рынку СНГ и Европы. Состоялось награждение новых дистрибьюторов достигших верхней ступени карьерной лестницы.

9 сентября одновременно в двух залах в ДК КПИ и ДК им. Королева прошла лидерская школа.



ПОЗДРАВЛЯЕМ С ДНЕМ РОЖДЕНИЯ!

17.07. – **МИЛЮТИНА Александра** – компания CHOICE, член Высшей Лиги
29.07. – **СЕРЯКОВА Дмитрия** – компания DR. NONA, автор NETWORK NEWS
31.07. – **МИХАЙЛОВА Алексея** – корпорация ВИТАМАКС-XXI век
08.08. – **ОЛЕКСИШИНУ Евгению** – компания GREEN VISA
11.08. – **НЕСТЕРЕНКО Светлану** – компании JQ-PROJECT
12.08. – **ГУРЕВИЧ Вячеслава** – компания АссисТАС, член Высшей Лиги
12.08. – **ДУДУКАЛОВУ Татьяну** – компания GREEN VISA

15.08. – **ДОРОФЕЕВА Павла** – компания JQ-PROJECT
19.08. – **ДОЛИНА Александра** – компания RA GROUP, член Высшей Лиги
20.08. – **СЕРЯКОВУ Валентину** – компания DR. NONA, член Высшей Лиги
21.08. – **МАКСИНУ Людмилу** – компания РОДНИК ЗДОРОВЬЯ, член Высшей Лиги
24.08. – **ТРУШИНУ Ирину** – компания DR. NONA, автор NETWORK NEWS
24.08. – **ГИТЕР Игоря** – компания RA GROUP, член Высшей Лиги
31.08. – **ГОРБАТЕНКО Сергея** – компания АРГО, член Высшей Лиги



СОСТАВЛЯЮЩИЕ МОЕГО УСПЕХА – ЭТИЧНОСТЬ, ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И ПРИБЫЛЬНОСТЬ

Ф.И.О. Серякова Валентина Митрофановна,
Серяков Николай Михайлович

Дата рождения: 20 августа, 1 марта

Компания: Dr.Nona

Ранг: золотой директор

MLM-стаж: 10 лет

Образование: высшее торгово-экономическое (КТЭИ)

Хобби: люблю путешествовать, смотреть фигурное катание, коллекционирую притчи, мудрые высказывания для души

Мечта: быть финансово свободной, путешествовать по миру, построить международный бизнес в окружении свободных и счастливых людей

Цель: достичь высшего в компании ранга – президент-директора, воспитать команду лидеров

N.N.: Что Вас привело в MLM?

С.В.: Причиной появления в моей жизни Сетевого маркетинга, 10 лет назад, послужила необходимость зарабатывать деньги. На тот момент я воспитывала двоих детей и была безработной, естественно, мое финансовое положение, мягко говоря, оставляло желать лучшего. У меня не было ни сил, ни здоровья, только огромные долги и слабая вера в этот бизнес. Я прекрасно понимала, что на обычной работе я никогда не решу своих проблем. Сначала я воспринимала MLM просто как способ немного подработать, и только гораздо позже пришло осознание того, что сетевой маркетинг дает возможность иметь свое собственное большое и серьезное дело. Именно так во мне зажегся огонек веры и любви к MLM. Сейчас же я смотрю в будущее не с опаской, а с предвкушением, потому что знаю – благодаря MLM я могу достичь любой своей цели, сейчас я могу позволить себе МЕЧТАТЬ, а это очень важно для любого человека! Например, ближайшая моя мечта – провести Рождество в Риме и поесть клубнику со сливками на Елисейских полях в Париже.

N.N.: Как пришло понимание, что MLM это глобальный бизнес, а не только способ дополнительно заработать?

С.В.: Благодаря большим мероприятиям, и событиям компании, и общендустриальным праздникам, в частности, мероприятиям, организованным холдингом NETWORK NEWS. Я увидела масштабность бизнеса, живые истории лидеров нашей компании. Увидев успех моего вышестоящего спонсора Игоря Пляц, я поняла: раз он преуспел, значит и я смогу, нас разделяет только время. Он для меня является маяком, флагманом, на который я и многие мои дистрибьюторы равняются. Всем известно, что мы приходим в бизнес на людей, компания – это вторично.

N.N.: Как Вы выявляете в своей команде лидеров?

С.В.: У меня есть своя система, которую я создала. Во-первых, для меня лидер тот человек, у которого

есть мечта и готовность дойти до ее осуществления. Во-вторых, смотрю на зрелость, насколько он готов развиваться как личность. В личной беседе я отмечаю для себя человека как лидера, а после проверяю свои выводы на практике.

Моя доля по жизни – добиваться всего упорным трудом, я никогда звезд с неба не хватала. Поэтому среди своих людей я вижу, кто готов самоотверженно работать над собой, меняться, духовно расти и повышать свой профессиональный уровень.

Существует проверенное правило: «Насколько мы меняемся, настолько меняется и все вокруг нас». Как сказала мой любимый тренер по фигурному катанию Татьяна Тарасова, «из пустоты ничего не рождается». Если человек богат духовно и продолжает обогащаться, то практическим навыкам его обучить можно. Мне нравится восточный метод работы, индивидуальная работа с каждым – «ученик-учитель», он подходит нам, славянам. Таким образом, я вижу лидера и веду его индивидуально.

Моя спонсор мне говорила: «Тебе предстоит не продавать баночек, твоя задача – создать свою философию здоровья, красоты и процветания и донести ее до окружающих людей». И когда я над этим задумалась, я поняла, что за коробочками, флакончиками и прочей продукцией абсолютно любой компании скрыт особый, удивительный образ жизни. Если вы это поймете – вы откроете для себя всю красоту и величие Сетевого маркетинга!

N.N.: Каковы Ваши принципы работы с командой?

С.В.: Я почерпнула когда-то из книги, и положила в основу своей работы в команде три очень важных принципа. Первый принцип – этичность, ведь мы работаем с людьми. И если наша задача построить долгосрочный бизнес, то очень важно вести свою работу красиво, уважая своих партнеров и клиентов.

Когда-то на одном мероприятии, организованном NETWORK NEWS, я поняла, что взрослые отношения –



это отношения людей, взявших на себя ответственность. Так же очень важно, чтобы в команде главенствовал принцип – «Один за всех и все за одного!» Если команда работает как единое целое, она свернет горы и добьется потрясающих успехов. Поэтому второй мой принцип – ответственность.

И третий – прибыльность. Любой бизнес тогда интересен, когда он приносит доход. Таким образом, получается целостное управление, состоящее из трех ценностей: этичность, ответственность и прибыльность.

N.N.: Есть ли в Вашей команде традиции?

C.B.: Еще на заре своей карьеры в компании я ввела традицию посещать кафе-кондитерскую и за чашечкой кофе вести беседы. Собираемся командой по праздникам. Также посеяла традицию, которая не только понравилась и прижилась, но еще и расходится в структуре, это отдых за счет спонсора при выполнении определенных условий. Я считаю этот метод мотивации и укрепления команды очень действенным. Ведь отдыхая с членами своей группы, я могу лучше их узнать и понять, и соответственно дать им больше.

N.N.: Как Вы организовываете себя и свою команду?

C.B.: В моей команде на данный момент, ни много – ни мало, четыре с половиной тысячи человек. Без самоорганизанности и слаженной работы команды, такого результата достичь трудно. У меня есть своя система обучения, проверенная годами, хотя не все готовы ей следовать. Я доношу до своих дистрибьюторов, что свобода – это в первую очередь ответственность. Чтобы получить, сначала нужно отдать.

Организованная мною система работы офиса направлена на помощь дистрибьюторам. Здесь их ждут. Каждый день проходит под своим знаменем. Первый день недели – день анализа и планирования, когда собирается вся команда. Второй самый важный – день бизнеса с презентациями и школами для новичков. Третий – день красоты, наполненный школами, мастер-классами, а вечера – Дамскими клубами. В четвертый день – встречи со спонсором, мои частные школы, которые вот уже который год проходят в один и тот же день, и в одно и то же время. Пятый – день здоровья с мастер-классами по здоровью и продукции. В шестой день недели наши двери открыты для клиента, и всецело посвящен ему. Эта система проверена мною, работает уже много лет, отлично себя зарекомендовала и дает прекрасные результаты. Мы называем эту систему – Поезд Успеха.

N.N.: Чем же Вы занимаетесь в седьмой день недели?

C.B.: Половину своего выходного дня вот уже много лет я посвящаю себе, своему духовному развитию – это святое. После выезжаем семьей с друзьями на дачу, общаемся, слушаем музыку, смотрим интересные мотивационные и обучающие фильмы. Что интересно, обычные телепередачи не интересуют абсолютно. По

возможности обязательно бываем в театрах, на выставках.

N.N.: Какую часть в Вашей жизни занимает семья?

C.B.: Мы ведем семейный бизнес, поэтому 24 часа в сутки мы вместе, и в деле и на отдыхе. Поначалу к моему занятию муж относился пронижно. И первым за мной пошел мой сын Дмитрий, увидев мои успехи. Вот что нужно людям – огонь в твоих глазах, уверенность и результаты. На сегодняшний день Дима достиг ранга Серебряного директора. Благодаря этому бизнесу мои дети уже сейчас стали финансово независимыми. Например, они могут спокойно провести две недели свадебного путешествия в Доминикане, при этом, совершенно не беспокоясь о том, что завтра семья останется без денег. Позже присоединился супруг. Семейный бизнес строить намного легче, чем в одиночку, мы помогаем друг другу. К нам приобщаются новые члены нашей семьи – Ирина, супруга сына, начинает строить свою структуру, а супруг дочери Марины, Стас, является активным потребителем продукции.

«Запомните! Если вы будете делать то, что должны (разговаривать с людьми о продукции и бизнесе), и тогда, когда должны, то очень скоро наступит тот день, когда вы будете иметь то, что хотите и тогда, когда захотите!»

Владимир Гершанов

N.N.: Что Вами движет в достижении успеха?

C.B.: Любимое дело. Я увидела в этой системе возможность реализовать себя, состояться, удовлетворить все свои потребности, желания, и самое главное – создать свое будущее. Вот что мною движет. Ради этого встаю утром с мыслью: «Меня ждут великие дела!». Возможно, кому-то эта фраза может показаться банальным лозунгом, но если она идет изнутри, то каждый день постепенно и неотвратно приближает к заветной цели, шаг за шагом. Для меня мой бизнес не работа, а стиль жизни. Встаю с радостью, в офис иду с радостью, с людьми работаю с радостью. Наш бизнес строится на коммуникативных способностях, позитивном влиянии на окружающих. Чем больше становится счастливых людей вокруг нас и благодаря нам, тем счастливее станем мы сами.

N.N.: Ваши пожелания читателям NETWORK NEWS?

C.B.: Неординарным, необыкновенным людям, по профессии «сетевик», желаю силы духа, настойчивости и жизнелюбия. А также самореализации, свободы, несокрушимой веры, харизмы, ураганного желания действовать, так как именно действия дают результат. Научиться планировать свою деятельность. Не предавать свою мечту, самого себя и тех, кто пошел за вами. Быть верным своему делу, своему выбору. Пусть вся ваша деятельность будет пропитана любовью! Будьте хозяином своей судьбы, капитаном своей души и архитектором своей собственной жизни!



ОБЩЕИНДУСТРИАЛЬНЫЕ СОБЫТИЯ



Верю в Ваш успех с удовольствием Александр МИЛЮТИН
А. Алекс

N.N.: На сколько полезны общепромышленные мероприятия для Вас и Вашей структуры?

A.M.: Я своим дистрибьюторам в ежемесячных рассылках всегда рекомендую мероприятия от холдинга NETWORK NEWS. Эти семинары очень полезны, они дают «эффект теплой ванны». Что это значит? Представьте, что вы лежите в ванне с теплой водой, но вода постепенно остывая, вызывает дискомфорт, и чтобы вернуть комфортную температуру, нужно добавить теплой воды. Так и с мотивацией, ее необходимо время от времени «подогревать».

У меня, разумеется, существует своя школа, свой стиль обучения, но всего знать я не могу. Кроме того, у меня масса обязанностей, административного характера. На общих мероприятиях же дистрибьютор встречает таких же, как он сам, находит себе подобных, которые мотивируют его, и от них он, возможно, услышит то, чего не услышит от меня. Для меня это ценно. Считаю, очень хорошо, что есть такой холдинг, который объединяет все компании на Украине. Другое дело, что, возможно, не все лидеры (или компании) хотят, чтобы их команды посещали такие мероприятия. Мне кажется, что основная причи-

на этого не уверенность в себе, в своем авторитете как лидера и своем деле.

N.N.: Какие из мероприятий NETWORK NEWS Вы выделяете особенно?

A.M.: Каждое мероприятие ценно по-своему, как праздники годовщины холдинга, семинары тренеров мирового уровня, так и академии Высшей Лиги.

Здесь важно то, что семинары холдинг устраивает по определенной системе, подстроившись к которой можно планировать и грамотно расходовать свой самый дорогой ресурс – время. Я пользуюсь этим, подобное обучение помогает в ведении моего бизнеса.

N.N.: Какие изменения Вы бы отметили в своих людях, посетивших семинары NETWORK NEWS?

A.M.: Выступающие на семинарах напоминают азы нашего бизнеса, которые многие перестают делать постоянно, они возвращают человека к прописным истинам. Люди «загораются», понимая, что на сцене такие же сетевики, когда-то начинавшие бизнес, когда-то допускавшие ошибки. Хорошо, что на мероприятиях выступают лидеры с личным опытом и передают его с душой. Каждый из них ценен по-своему. И у каждого есть своя аудитория, которая его услышит.



Из крошечного семени, посаженного в землю, появляется росток. Затем под воздействием теплых солнечных лучей и живительных струй дождя он тянется ввысь и превращается в крепнущее деревце. Оно растет и расцветает. Нужно время, больше солнца

и больше влаги, чтобы хрупкое деревце превратилось в раскидистое плодоносящее дерево и одарило нас своими сочными плодами.

Подобно тому, как из маленького семечка вырастает мощное дерево, так и из новичка-консультанта вырастает Лидер. И также как семени для чудесного превращения необходимо солнечное тепло и прохладная влага, так и новичку для профессионального и личностного роста необходимо обучение.

В процессе обучения мы выделяем три составные части:

- посещение школ Спонсора;
- посещение корпоративных мероприятий;
- посещение общепромышленных семинаров.

Посещение школ Спонсора:

Первое и обязательное условие для каждого дистрибьютора. Учитесь у Лидера, который сам получил положительный результат и готов поделиться с вами своим опытом.

Обратите внимание на два ключевых момента «своим опытом» и «готов поделиться с вами». Спонсор, как никто другой заинтересован в вашем профессиональном росте.

Корпоративные мероприятия

Об этом нет необходимости говорить много слов – за все годы работы в MLM мы еще не встречали Лидера, который бы стал

Игорь и Ламара ЖАБИНЫ

таким, не посещая корпоративные мероприятия. Помните – в команде единомышленников путь к успеху гораздо короче.

Общепромышленные события.

Это тот энергетический заряд, который позволяет раздвинуть рамки сознания и увидеть масштабность нашей профессии! Приходит понимание того, что мы часть огромной индустрии, которая ежегодно рождает десятки, сотни, тысячи ярких звезд! И что самое главное – появляется возможность у этих звезд учиться.

В японском театре «Кабуки» у ведущих актеров есть такое звание «достояние нации». Мы убеждены в том, что на определенном этапе Лидеры перерастают рамки одной Компании и становятся Достоянием Индустрии.

Благодаря Сергею Истомину и команде NETWORK NEWS у всех нас есть возможность учиться у таких мастеров, какими являются Александр Долин, Лариса Андросова, Игорь, Диана и Александр Питер, Агрис Чукур. Этот список можно продолжать долго, потому что каждый член Высшей Лиги – это настоящий Мастер! А общение с Мастером – это как прикосновение к сокровищнице опыта, мудрости, видения.

Мы хотим выразить особую признательность тем, чьи имена стали Легендами и кого мы уже не сможем поблагодарить лично: Виктора Максина и Израйля Кляйна!

Как здорово, что однажды вы открыли для себя эту замечательную индустрию, и от этого жизнь многих тысяч людей стала лучше! Вместе с тем, как в бизнесе вырастают профессионалы, «поднимается» и сам бизнес, поэтому мы рекомендуем консультантам активно посещать не только все школы спонсора и корпоративные мероприятия, но и общепромышленные события.

N.N.: На сколько полезны общендустриальные мероприятия для Вас и Вашей структуры?

Л.Ш.: Всегда было, есть и будет, что люди встречаются вместе по общим интересам. На такие мероприятия собираются эмоционально одинаково настроенные люди, которые понимают, о чем идет речь, и соответственно у каждого идет мысленная работа, каждый получает свои ответы, задает себе новые вопросы. В этом кругу людей образуется определенная энергия мысли. Из книг всего не почерпнешь, а здесь присутствующие обмениваются информацией, своими взглядами на бизнес и на различные жизненные ситуации. Таким образом, происходит очень ценный процесс – обмен живой информацией, мыслями, идеями, позитивными эмоциями.

В другом месте сложно собрать большое количество людей, настроенных так же позитивно. Ведь на подобные мероприятия мы приходим как на праздник. Атмосфера способствует знакомствам, общению, заряду энергией. Здесь каждый чувствует себя причастным к большому делу. «Замаринованность» в своей компании не отображает целостной картины индустрии Сетевого маркетинга. Каждому хочется быть причастным к чему-то великому, это продвигает человека, побуждает ставить себе новые цели, вселяет больше уверенности в серьезности, величии бизнеса. Позволяет увидеть вне стен своей компании много успешных, позитивно настроенных людей, изменить отношение к своему делу. Выходя за рамки своего круга, человек развивается. Кроме того, на таких мероприятиях не

N.N.: На сколько полезны общендустриальные мероприятия для Вас и Вашей структуры?

Д.А.: Общендустриальные мероприятия помогают показать глобальность индустрии. Есть возможность почувствовать себя частью большого, мощного бизнеса. Поэтому, когда ты приходишь в зал, в котором находится несколько тысяч позитивно настроенных бизнесменов, сам получаешь заряд энергии и делишься им со своей структурой. То есть общендустриальные мероприятия работают как хорошо заряженный аккумулятор, от которого есть возможность зарядить «батарейки» и свои, и своей группы. Здесь лидеры сетевых компаний знакомятся между собой, завязывают дружеские отношения, сетевики уже не смотрят друг на друга как на конкурентов, топ-лидеры объединяются. Приятно поделиться своими результатами, увидеть динамику роста коллег из разных компаний. У многих топ-лидеров огромный опыт в MLM, наработки, о которых не прочтешь ни в одной книге. И именно на таких событиях есть возможность перенять этот опыт, поделиться своим, и применить лучшие наработки на практике.

Для многих людей Сетевой маркетинг – один из первых шагов в бизнесе. И начинающий бизнесмен в MLM, как и в обычной жизни проходит определенные этапы развития: детство, юность и период зрелости. На этапе «детства», нам все интересно, мы во всем участвуем, у нас на все хватает энергии и желания. Мы с удовольствием учимся.

Потом наступает период «юности» с ее юношеским максимализмом. Нам кажется, что мы уже все знаем, все умеем, мы умнее всех, нам не то, что учиться – мы сами уже кого хочешь

Любовь ШИЛОВА

совсем рабочая атмосфера, это больше праздник, что является отличной мотивацией для «новичков».

В MLM приходит много творческих, нестандартных людей, и для них важно видеть подтверждение того, что этот бизнес «работает», что индустрия живет. Я считаю это главное, что черпают сетевики на общендустриальных семинарах. Подобные мероприятия помогают в работе, служат толчком вперед. К сожалению некоторые топ-лидеры отходят от межсетевых мероприятий, замыкаются на уровне своей компании. Не могу ответить, почему так происходит. У меня самой был такой опыт – я пережила замкнутость на одной системе, и поняла, необходимо выходить за ее рамки. Оставаясь в системе, перестаешь широко мыслить, а проблем видишь больше, чем перспектив.

N.N.: Какие из мероприятий NETWORK NEWS Вы выделяете особенно?

Л.Ш.: Самыми полезными для нас являются мероприятия, приуроченные ко дню рождения холдинга, куда мы ведем новых людей. А обучающие семинары, несомненно, полезны, но думаю, их необходимо разделять на те, что предназначены для топ-лидеров, для лидеров среднего звена, и отдельно для новичков.



Александр ДОЛИН

научим. Наверняка, дорогие коллеги, вы сталкивались с этим в своих структурах, а может, так было у Вас. Лично у меня такое было, я помню приступы своего юношеского максимализма. Главное, это осознать, перерасти и двигаться вперед к зрелости. Общендустриальные события позволяют «звездатым» лидерам увидеть, что еще есть куда расти, к чему стремиться, и трансформировать свою «звездность» в энергию для дальнейшего развития.

Говорят, подобное притягивает подобное, и как говорил Бодо Шеффер: «Ваш уровень дохода это среднее между доходами ваших пятерых друзей». Поэтому, если вы хотите зарабатывать большие чеки, стать по-настоящему крупным лидером, вам нужно как можно чаще общаться с преуспевающими людьми. А на общендустриальных событиях это сделать проще всего.

N.N.: Какие из мероприятий NETWORK NEWS Вы выделяете особенно?

Д.А.: Могу выделить мероприятия посвященные дню рождения холдинга. Каждый из лидеров старается подготовиться к ним и выложиться по максимуму. Что естественно повышает качество подаваемой информации, и конечно, самого выступающего ведет к личностному и профессиональному росту. Это очень хороший толчок вперед. Мероприятие дает хороший эмоциональный, информационный, энергетический заряд. Так же очень интересна идея со Школами Высшей Лиги, Академией и хочется увидеть, как она будет воплощена в жизнь.





N.N.: Насколько полезны общепромышленные мероприятия для Вас и Вашей структуры?

С.В.: Они необходимы, я на них выросла. Я создавала и подкрепляла свою философию именно благодаря этим мероприятиям, потому что на них выступают лидеры, знания которых подкреплены опытом. Я ценю в MLM опыт других людей, на них можно и нужно ориентироваться. На академиях, организованных NETWORK NEWS, я получаю ответы на свои вопросы. Однажды, после краха, потери веры, на подобном мероприятии, услышав одну историю, я сказала себе: «Свою дальнейшую жизнь я свяжу с MLM». В тот день я испытала гордость за наш бизнес. Тогда я решила отдать сердце своему делу, и теперь я получаю благодарность. Мои спонсоры меня учили, «что продавать нужно не продукцию, а не маркетинг, тебе нужно создать свою собственную философию». Именно эти мероприятия помогли мне создать философию и делиться ею с другими.

N.N.: Какие мероприятия на Ваш взгляд наиболее полезны?

С.В.: Мы любим мероприятия, приуроченные к празднованию годовщины журнала NETWORK NEWS. Они подходят для всех. Так как мероприятия,

Валентина СЕРЯКОВА

в которых участвуют тренеры, мотиваторы международного уровня скорее для лидеров Сетевого маркетинга, нежели для новичков. Думаю, что общепромышленные тренинги должны разделяться на те, что предназначены для лидеров, для начинающих свой путь, и более подготовленных. Очень хотелось бы побывать на большом мероприятии, как когда-то во Дворце Спорта, где Сергей Истомин со своей командой организовал годовщину журнала. Я запомнила этот праздник на всю жизнь.

Мир давно понял, что MLM это хорошо, но нам еще долго придется не словом, а делом это доказывать, и подобные мероприятия очень способствуют популяризации нашего вида деятельности. Сегодня нужны мероприятия, направленные на позиционирование Сетевого маркетинга, не как дополнительной возможности заработать, а как серьезного бизнеса. Очень много людей вошло в него как во вращающуюся дверь и вышло, так и не успев понять, что же индустрия MLM представляет собой на самом деле. Поэтому необходимо поднимать имидж нашей индустрии в глазах общественности, чтобы люди знали, что этот бизнес дает нечто гораздо большее и значимое, чем те вложения, которые мы в него делаем. Хочется, чтобы наши славянские женщины любили себя, ценили себя, чтобы гордились ими их мужья, дети и внуки. Чтобы они гордо произносили: «Моя жена, моя мама, моя бабушка – СЕТЕВИК!»



N.N.: На сколько полезны общепромышленные мероприятия для Вас и Вашей структуры?

И.С.: К общепромышленным мероприятиям у меня лично однозначно положительное отношение. Почему? Потому что, на самом деле, имеет смысл подходить к системе, как к отдельно стоящей индустрии, как это сделали, например, в России. И это очень правильно. Отношение к MLM формируется абсолютно всеми участниками. Значит и ответственность лежит на каждом из нас. Всегда есть чему учиться! Практика показывает, что на подобные мероприятия приходят очень разные люди. В их числе есть и те, которые к чему-то стремятся, и те, которые чего-то уже достигли. С карьерным ростом, конечно, растет уровень личностного развития. Также должно расти и финансовое благополучие. Происходит энергетический информационный обмен, что однозначно позитивно влияет на развитие компании. Да, конечно, все люди очень разные. У каждого своя история, свой характер, своя специфика, свои вкусы, наконец. Возможно, потому что мы работаем в финансовом секторе, для нас вопрос имиджа очень важен. Поэтому, пользуясь случаем, выскажу пожелание для многих сетевиков: поработать над имиджем в сторо-

Инга СУЛИНЧАК

ну его улучшения, ведь правила «встречают по одежке» еще никто упразднял.

Бизнес будет восприниматься так, как мы будем его делать, как мы в нем будем позиционировать. Как нас воспринимают потенциальные клиенты, причем совершенно независимо от того, с каким именно продуктом мы работаем. Пока, к огромному сожалению, бытует мнение относительно того, что MLM – это бизнес домохозяйек, потенциальных неудачников и так далее. Мы с этим категорически не согласны. И вместе с тем, на совместных мероприятиях до сих пор немало встречается образчиков в стоптанных башмаках, очень сомнительного образа людей, доверия не внушающих абсолютно. А еще меньше вызывающих желание идти вслед за ними. И хотя они служат весьма наглядным примером: «как не надо делать», все же желательно сократить количество подобных «рыцарей печального образа»!

N.N.: Какие из мероприятий NETWORK NEWS Вы выделяете особенно?

И.С.: Очень жаль, что упразднились Академии, собрания Высшей Лиги – это наше субъективное мнение, мнение нашей команды и представителей других компаний. Пожелание от нас – поработать над возобновлением Школ, Академий.

НЕ БОЯТЬСЯ ТЕРЯТЬ – ОСНОВА ВЫЖИВАНИЯ В ПРОДАЖАХ

Автор: СИЗОВ Андрей, бизнес-тренер, Россия



Профессионал никогда не стремится продать всем! Принцип богатого человека очень прост – он ИНВЕСТИРУЕТ В КАЖДОГО, НИ НА ЧТО НЕ РАССЧИТЫВАЯ – ЭТО КЛЮЧ.

ОН НЕ БОИТСЯ НИКОГО ПОТЕРЯТЬ!

Если он начнет бояться кого-то потерять, он попадет в ситуацию, когда работать придется в условиях «дефицита того, что нужно». Это заранее проигрышная ситуация.

Принцип Уэйна Грэтски.

В одном из интервью с одним из самых результативных игроков Национальной Хоккейной Лиги (NHL) Уэйна Грэтски, корреспондент пытался выяснить, что же делает его самым лучшим.

– Вы очень эффективны, с чем это связано, каковы ваши принципы?

– Я просто играю, правила известны.

– Как вы просчитываете вероятность попадания? Что лежит в основе ваших действий?

– Вы знаете, я ничего не просчитываю, поскольку использую единственную успешную точку зрения при игре.

– Какую?

– Я знаю точно, в каком случае я не попаду.

– Ну и в каком же?

– Если я не ударю!



Еще более наглый принцип поручика¹ Ржевского (прошу прощения у леди за содержание):

У него был бешеный успех в связях с дамами, и один из желающих перенять опыт спросил:

– Господин поручик, как это вам удается иметь столько романов?

– Очень просто.

Мне нравится дама, я подхожу и спрашиваю: «Позвольте с Вами переспать?»

Интересующийся, в ужасе отпрянул:

– Но ведь так можно и по морде получить?!

Поручик, расстроено потирая рукой скулу:

– Можно, конечно...и по морде...

И, вдруг, довольно ухмыльнувшись:

– Но сплю чаще!

Это направляет нас прямо к следующему принципу успеха при продаже – «НЕПОТОПЛЯЕМОСТЬ» и самое главное – «НЕРАССТРАИВАЕМОСТЬ». И вот, что это такое. Люди расстраиваются из-за неудач. Согласны? Это правда. Что делать? Выходов несколько:

– Ничего не делать. Тогда неудач не будет. Так многие и поступают.

Ничего не делают потому, что боятся неудач. Пример: продавец, который не подходит к клиенту в магазине потому, что «они не хотят, чтобы к ним подходили».



Он два-три раза обжегся и теперь решил – лучший способ не расстраиваться – это ничего не делать. И здесь ему просто нужен хороший руководитель, чтобы сказать – «Это твоя работа и за это мы платим тебе деньги».

– Расстраиваться, но при этом делать вид, что ничего не произошло. Копить это в себе и ждать, когда «взорвется изнутри».

Из физики вы помните, что это называется «критическая масса»². «В нашем случае – это такое количество неудач, наличие которых вызовет взрыв. И это наличие критической массы у продавца тоже заметно. Натянутые улыбки, излишняя говорливость, суетливость или наоборот – «вчерашние лица», взгляд исподлобья, лицо типа «если не правится, не берите». И вы это видели, не отпирайтесь.

Но, есть еще один вариант выхода. И это называется «принципом нерасстраиваемости» или непотопляемостью. Как это выглядит? Очень просто. Что такое неудача? Это то, с чем вы не хотите общаться. Никак. Вы не хотите это видеть, слышать, говорить об этом. Или когда с вами не хотят общаться, ДЕЛАЯ ИЗ ВАС НЕУДАЧНИКА. Вы и этого больше не хотите.

Ошибка – не всегда неудача. ЭТО НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ЧАСТЬ ДВИЖЕНИЯ ВПЕРЕД. Человек ищущий, движущийся куда-то, ошибается часто и именно потому, что ищет. Ошибка – часть ЖИВОЙ ЖИЗНИ. Но вот из ОШИБКИ очень легко сделать НЕУДАЧУ. Как? Не смотреть на нее, не общаться с тем, что произошло, избегать этого. А потом начать этого бояться. А то, чего боишься, получаешь часто и много. Вот так это и работает.

¹ Поручик – воинское звание младшего офицера, а также лицо, имеющее это звание (толк.сл. С.И. Ожегова).

² КРИТИЧЕСКАЯ МАССА, минимальная масса делящегося вещества, обеспечивающая протекание самоподдерживающейся ядерной цепной реакции деления.



Поэтому: если хотите не иметь неудач, научитесь и **ПОЛУЧИТЕ НАВЫК ОБЩЕНИЯ С ТЕМ, ЧТО РАНЬШЕ СЧИТАЛ НЕУДАЧЕЙ**. А в продаже это отказ клиента. И этот отказ может быть на любом этапе:

– Могу я вас сориентировать? – **НЕТ, МЫ САМИ ВСЕ ЗНАЕМ!!!**

– Могу немного рассказать, будете знать, чем мы отличаемся. – **НЕТ, НЕ НАДО.**

– Вам что-то понравилось? – **НЕТ, У ВАС ВСЕ ОЧЕНЬ ДОРОГО.**

– Вы определились с выбором? – **НЕТ, МЫ ПОЙДЕМ ПОСМОТРИМ В ДРУГОМ МЕСТЕ.**

И так далее. Со всем этим нужно просто научиться общаться, **ПОЛУЧИТЬ НАВЫК ЭТОГО ОБЩЕНИЯ И БЫТЬ К ЭТОМУ ГОТОВЫМ**. И неудач не будет.

Как следствие всего вышесказанного, вы можете легко использовать принципы богатого продавца – Подходить и пробовать общаться с каждым, не боясь ни отказа, ни того, что вы его потеряете и вообще ничего. Вы не боитесь пробовать. А это важнейшая составляющая успеха и процветания.

А вот то, на что обращают внимание лучшие продавцы. Это то, что делает их лучшими.

Что бы, когда бы и как бы вы не продавали – всегда есть общий знаменатель любой продажи. Вы всегда продаете именно это. **ВСЕГДА, ЧТО БЫ НЕ ПРОИСХОДИЛО**. Каким бы ни был исход сделки или просто встречи, главное, что вы должны продать – **СЛЕДУЮЩУЮ ВСТРЕЧУ**. По крайней мере, ее возможность. И клиенту и себе, что важно.

Настоящий профессионал четко осознает, что следующая встреча – намного, намного, намного важнее, чем получение оплаты прямо сейчас любым способом!

Хорошо, но если обмена не произошло, значит, и сделка не состоялась. Ведь если вещи или идеи не поменяли своих владельцев, для чего тогда продажа?

Вот здесь и идет недооценка значимости¹ информации и желание использовать усилия при продаже, что и называется навязыванием. Напомню вам одно из определений продажи:

Продажа – увеличение знаний покупателя о товаре, усиливающих его желание иметь товар за счет повышения ценности этого товара в глазах покупателя, и как следствие, получение равнозначной оплаты.



Заметьте – оплата, как следствие желания клиента. Не под давлением. Он должен отдать деньги с удовольствием. Тогда он будет делать это снова и снова. И

обязательно у вас.

Продажа происходит всегда, когда вы показываете клиенту пользы четырех областей:

1. Себя и своей компании

Это как бы знакомство с компанией. У нас есть то, что другие считают полезным для себя и я, как продавец, могу вас с этим познакомить. При этом общение со мной ни к чему вас не обязывает и может быть очень комфортным и приносящим удовольствие.

2. Своей информации и знаний для повышения уверенности клиента в данной области.

Продавец, действительно владеющий нужной информацией, вызывает уверенность у клиента. Если его информация помогает разобраться, внести ясность, то это уже часть того, что мы называем доверием.

3. Предмета продажи для решения проблем клиента при использовании в будущем.

Хороший продавец всегда заинтересован в том, чтобы показать клиенту будущее вместе со своим товаром или услугой и его намерения состоят именно в этом, а не в расхваливании качеств или достоинств товара.

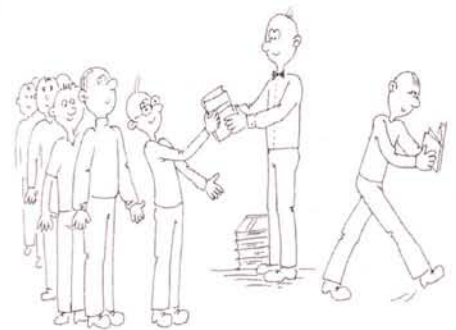
4. Дальнейшего общения с вашей компанией.

Перспектива того, что вас не бросят в дальнейшем, а будут поддерживать или уж, по крайней мере, общаться или интересоваться вами очень сильно продает компанию и желание иметь с ней дело.

И, самое главное, если продавец сделал это, но не продал прямо сейчас, то он все равно победил и сделал свою работу. С получением опыта вы будете повышать эффективность сделок, но если вы не имеете этого навыка – всегда считать себя победителем даже в том случае, если вам удалось только пообщаться и донести какую-то информацию, даже не получив денег прямо сейчас, то отказы начнут медленно гасить ваше желание работать в этой области. А вот победителю всегда легко что-то терять, ведь он всегда сможет это сделать еще раз и еще раз.

Задача по арифметике:

Сейчас качество продавца таково, что он продает двум людям из десяти. Что он должен делать для того, чтобы продать десяти людям?



Правильно! Свободно давать информацию пятидесяти потенциальным клиентам.

НИ НА ЧТО НЕ РАСЧИТЫВАЯ!

С практикой эффективность продавца вырастет, и он начнет продавать трем из десяти, потом пяти из десяти и так далее.

Но...

Существуют действия, которые могут уничтожить вашу способность продавать и всякое желание действовать в этой области. Давайте рассмотрим их, а так же какие можно предпринять контрмеры:

¹ Значимость – важность, значительность, роль (толк.сл. С.И.Ожегова).



– НАЧАТЬ РАС-
СЧИТЫВАТЬ НА
ТО, ЧТО КАЖДЫЙ,
кому вы рассказали о
товаре или компа-
нии, ДОЛЖЕН
КУПИТЬ. Это мы
рассматривали и это
принцип инвестиро-
вания.

– НЕ ИМЕТЬ НАВЫКА «ПОБЕДЫ ПРИ
ОТКАЗЕ» – НЕРАССТРАИВАЕМОСТЬ.

И вот об этом хотелось бы поговорить более подробно:

Я уже говорил, что те, кто чего-либо достигал в своей области – не боялись терять. И то, что является неотъемлемой частью способности не бояться терять – это навык «Победы в случае потери». Т.е. нужно оставаться победителем (и это важно для себя, в своем сознании) в любом случае. Для этого нужно быть способным «общаться с неудачей». Для нас – в продаже – это навык победы при отказе клиента на любом этапе продажи: при начальном контакте, в момент презентации и, наверное, наиболее важно при торге, когда решается вопрос – брать, не брать. И если вы готовы и к тому, что клиент говорит «Да», и к тому, что он говорит «Нет», и к тому, что он говорит «Я подумаю», то вы никогда не проиграете. И стоит быть не просто готовым ко всем ситуациям, но и знать (НЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИ, А ИМЕТЬ НАВЫК) что и как говорить, когда вам отказывают. Например:

– Хотите, я немного вас сориентирую по нашему магазину?

– Нет, спасибо.

– Хорошо, не буду вам мешать, если будут вопросы – с удовольствием отвечу.

Это в начале. То же самое в конце:

– Ну вот, такой вариант вас устроит?

– Нет, вы знаете, мы решили не брать.

– Хорошо, я рад, что вы определились с выбором. Мне в любом случае было приятно пообщаться и спасибо, что зашли (уделили время, уделили внимание). Заходите, у нас часто бывает что-то новое, будем рады.

Очень много раз, после такой реакции на отказ, общение продолжалось, и сделка не была потеряна. В любом случае, продавец чувствовал себя хорошо и МОГ ПРОДАВАТЬ ОБЩАТЬСЯ С КЛИЕНТАМИ, ОСТАВАЯСЯ БОГАТЫМ И УСПЕШНЫМ В СВОЕМ СОЗНАНИИ.

НО ЭТО ДОСТИГАЕТСЯ УПРАЖНЕНИЯМИ И ПРАКТИКОЙ. В первой части мы уделим этим упражнениям достаточное внимание. НЕ ПРЕНЕБРЕГАЙТЕ ИМИ. ВАМ НУЖЕН НАВЫК, А НЕ ДУМАНИЕ – как быть в момент отказа.

Следующая ошибка:

Наблюдая в ходе общения, что покупатель сомневается или явно не собирается покупать – **НАЧАТЬ БОЯТЬСЯ, ЧТО ОН УЙДЕТ.**



НАЧАТЬ В НЕГО ВЦЕПЛЯТЬСЯ, любым способом пытаюсь навязать ему и себя и товар – и потерять его совсем, не продав следующей встрече.



РАССТРОИТЬСЯ, когда он все-таки под любым предлогом уйдет, и ...



Навсегда потерять себя, как успешного, богатого и счастливого продавца.

Я не видел людей, которым удалось сделать по-другому.

Итак, **ТРЕТИЙ ПРИНЦИП БОГАТОГО ПРОДАВЦА:**

Никогда не расстраиваться и не останавливаться из-за того, что не каждый соглашается на ваши предложения на различных этапах общения:

- начального контакта;
- рассказа о товаре или услуге;
- принятия решения о покупке.

Практическое задание:

Опишите ситуацию, когда вы действовали осторожно из-за того, что боялись ошибиться. Каким был результат?

В следующем выпуске мы поговорим об основах продаж и о том, чем продажи не являются



Новый курс!

www.prostorost.com

Вы не можете изменить мир, но можете измениться сами. Единственным способом улучшения жизненных обстоятельств для каждого человека служит позитивный и конструктивный взгляд на свою судьбу. Пришло время отложить в сторону все остальное и отдать приоритет собственным потребностям. Это единственное условие для обретения свободы. Физическое рабство достойно всяческого порицания, но умственное – гораздо хуже, и наказанием за него будет, по замечательному выражению Декарта, «ЖИЗНЬ, ПОЛНАЯ ТИХОГО ОТЧАЯНИЯ». ЖИЗНЬ КОРОТКА, ПОЭТОМУ....

КУРСЫ KAIZEN TEAM ПО ЛИЧНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Мы разработали целый ряд курсов по личной эффективности и менеджменту. Эти курсы могут помочь вам жить более полной жизнью – и дома, и на работе. Мы проводим как общие, так и специальные курсы (на последних углубленно прорабатываются отдельные аспекты личного развития). Все общие курсы базируются на концепциях Позитивной Психологии. Они знакомят участников с наиболее передовыми методами планирования и развития навыков, обеспечивающих личную эффективность. Материал подается в концентрированной форме. Отбирается только самое лучшее из мирового опыта. Все, что не имеет прямого отношения к делу, исключается. Система Кайдзен поможет вам выработать и поддерживать положительное отношение к жизни, принимать ответственность за свою собственную жизнь и четко определять свои цели. Вы научитесь множеству жизненно важных навыков, два из которых особенно важны для тех, кто стремится быть эффективным:

1. Умение добиваться результатов

У любого человека есть глубинная потребность знать, что его ценят, делать что-то значимое, видеть результаты своего труда и чувствовать свой успех. Каждому нужно, чтобы его дело имело смысл и вызвало уважение окружающих.

2. Умение видеть целое и его структуру

Каждому человеку нужно видеть общую картину и структуру своих дел и чувствовать, что ситуация находится под его контролем. Это необходимо для того, чтобы человек действовал энергично и эффективно, не испытывал стрессов и разочарований и в полной мере использовал возможности своего мозга.

ОТКРЫТИЕ ШКОЛЫ КАЙДЗЕН В КИЕВЕ

ПО ВТОРНИКАМ С 19.00 – 23.30

ПО АДРЕСУ: УЛ. АРТЕМА, 52А

(СТОИМОСТЬ 25 грн.)

– СЕКРЕТ 1

СНИМАЕМ САМОГИПНОЗ – 4 СЕНТЯБРЯ

– СЕКРЕТ 2

РАБСТВО ИЛИ СВОБОДА? – 25 СЕНТЯБРЯ

– СЕКРЕТ 3

ИСКУССТВО СОГЛАСИЯ С СОБОЙ – 2 ОКТЯБРЯ

– СЕКРЕТ 4

ПРОБЛЕМА ОСОЗНАНИЯ – 9 ОКТЯБРЯ

– СЕКРЕТ 5

Я НЕ ВИНОВАТ, ВЫ НЕ ВИНОВАТЫ – 16 ОКТЯБРЯ

– 6 ШКОЛА

– 5 СЕКРЕТОВ И «ДНЕВНИК ВИНЫ» – 23 ОКТЯБРЯ

– НАЧАЛО КУРСА «21 СЕКРЕТ УСПЕХА» – С 30 ОКТЯБРЯ

СМЫСЛ МОЕЙ ЖИЗНИ, ПОМОЧЬ НАЙТИ СМЫСЛ ДРУГИМ

<http://choice.biz.ua>



СИСТЕМА ПРОДАЖ И ПОСЛЕПРОДАЖНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

Автор: Станислав САННИКОВ, компания RA Group, Россия



ПРОДАЖА И ПРОДВИЖЕНИЕ ПРОДУКТА – самая важная часть деятельности в нашем бизнесе. Машина, только набирающая обороты, скоро лишится энергии и прекратит работу. Ваш бизнес будет успешен только тогда, когда продвигается товар или услуга. Что для этого нужно? Ответ прост – стать лучшим покупателем своего продукта.

Есть четыре сильных аргумента в пользу личного потребления:

- уникальные особенности продукта и его конкурентоспособность;

- знание потребительских свойств, всех плюсов и минусов;
- вера в себя и в свой продукт;
- возрастает объем продаж, потому что люди видят продукты вашей компании, которые вы используете на виду у всех.

Основные преимущества прямых продаж заключаются в следующем:

- дают немедленный доход;
- практика продаж повышает ваш опыт общения и знания психологии покупателя (доход + обучение);
- ваши личные продажи – важный пример для ваших дистрибьюторов, вас повторяют и продукт продвигается.

СТРАТЕГИЯ УСПЕШНЫХ ПРОДАЖ

1. Это, прежде всего, внутренний настрой (позитивное отношение к себе, к людям, к миру), который позволит дистрибьюторам стать более уверенными в себе.

Давайте, например, рассмотрим семь секретов прирожденного продавца:

- развивать в себе большее самоуважение и всегда гордиться своей работой;
- уметь мгновенно вызывать к себе доверие и устанавливать атмосферу понимания между собой и покупателем;
- стремиться к тому, чтобы клиент сам продавал себе товар;
- использовать яркие позитивные эмоции в процессе продажи;
- убеждать с помощью эффективного использования языка жестов;
- никогда не терять время зря, увеличивать профессионализм всеми возможными способами;
- оборачивать себе на пользу каждую неудачу.

2. Наличие списка знакомых (300-2000 человек), который позволит анализировать и прогнозировать свою работу. Список должен регулярно пополняться.

Где взять новые имена?

- собирайте визитные карточки на собраниях, семинарах, общественных мероприятиях, презентациях, и т.д.;
- новые имена можно получить с помощью рекомендаций, объявлений в газетах, в интернете.

3. Наличие рабочих материалов (визитки, каталоги, рекламные материалы, анкеты, прайс-лист). Особо следует оговорить наличие образцов продукции как открытых, так и в упаковке.

4. Прямые продажи должны быть включены в ваш бизнес-план по двум направлениям:

- целенаправленная продажа в розницу (работа с теплым и холодным рынками);
- продажа как следствие того, что вы привлекаете кого-то к сотрудничеству.

Несколько слов о ежемесячной активности. Активность для работающего дистрибьютора должна быть делом чести. Каждый

должен знать свой минимальный объем продаж, позволяющий ежемесячно увеличивать товарооборот.

Для более успешных продаж я рекомендую иметь мини-склад продукции у себя дома. Практика показывает, что подобный шаг дает свои положительные результаты. Когда товар есть у дистрибьютора в наличии постоянно, он продается быстрее и активнее.

ПОСЛЕПРОДАЖНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

В новой эпохе бизнеса важно уметь найти, обслужить клиента, а так же поддерживать с ним крепкие дружеские отношения. Это главный секрет на пути к успеху.

Клиент – самый важный человек для компании, он должен чувствовать постоянную заботу о себе. Клиент – это постоянный доход. Клиентский рынок неисчерпаем. Опытный дистрибьютор понимает, что его главная задача создавать сеть клиентов, а не бегать с баночками. Сеть клиентов мы создаем один раз, а затем все время пользуемся результатами этой работы.

СХЕМА «ВЕДЕНИЯ» КЛИЕНТА

Это обязательное условие создания постоянной клиентской базы. Если вы правильно поработаете со своими клиентами, вам не придется искать новых, у вас будут регулярно покупать ваши постоянные клиенты, мало того, они еще и будут рекомендовать вас всем своим знакомым.

Профессионалы продаж для удобства используют карты клиентов, в которых отражена вся информация о человеке, начиная от контактных телефонов, заканчивая его интересами по жизни. Эти карты позволяют оперативно и качественно работать со своими клиентами.

Итак, после совершения сделки начинается «ведение» клиента.

– **В первый день** после продажи вы звоните клиенту и узнаете, какое впечатление у него от покупки, убеждаетесь, что клиент начал пользоваться продукцией. Это покажет вашему клиенту, что вы действительно заинтересованы в том, чтобы он получил свой результат. Что вы относитесь к нему не просто как к источнику прибыли, а беспокоитесь о нем.

– **На третий день** вы звоните и узнаете, все ли нормально, по-прежнему ли человек доволен покупкой. Узнаете, как отреагировали на его покупку близкие ему люди.

– **Седьмой день** – личная встреча с клиентом и просьба рекомендаций. Можете предложить клиенту следующую схему: если по его рекомендациям у вас покупают минимум семь единиц продукции – вы дарите ему любой продукт на выбор. Клиент сам начнет искать вам новых клиентов! Это мечта любого бизнесмена!

– Почему эффективно делать это только на седьмой день? Клиент должен сначала убедиться в качестве продукции на себе и увидеть, что вы порядочно и серьезно относитесь к своему делу, только тогда он с легкостью может рекомендовать вас своим знакомым.

– **Пятнадцатый день** – можно предложить другую продукцию фирмы.

Кроме этого необходимо поздравлять своих клиентов со всеми праздниками, днем рождения, при этом дарить подарки, пусть символические и не очень дорогие, но ваше внимание обязательно должно быть проявлено.

Тогда у вас будет мощнейшая клиентская база, которая позволит вам всегда хорошо зарабатывать на продажах.



ПОМОГИ РОДИНЕ – СТАНЬ БОГАТЫМ!

Автор: Стрильчик Валерий, бизнес-тренер, Украина

Продолжение. Начало в NN №3(38)

Шаг 2.

План финансовой СВОБОДЫ

ФИНАНСОВАЯ СВОБОДА – это когда твой капитал генерирует такую сумму дохода, которая равна не текущим, а ЖЕЛАЕМЫМ РАСХОДАМ.

Допустим, ты мечтаешь иметь доход 10000 грн. За год это составит $10000 \times 12 = 120000$ грн. Тогда, при тех же условиях (15% годовых):

КАПИТАЛ_(свободы) = $120\,000 / 0,15 = 800\,000$ грн.

Как создать ТАКОЙ капитал?

Бизнес – это не средство загрузить себя работой. Бизнес – это средство ОСВОБОДИТЬ себя от работы.

Тоже очень просто. Для этого тебе нужно освоить новое понятие: БИЗНЕС-СИСТЕМА. Что такое БИЗНЕС-СИСТЕМА?

Это бизнес, который работает как система, т.е. с МИНИМАЛЬНЫМИ УСИЛИЯМИ ее владельца. Это бизнес, который имеет возможность самостоятельно РАЗМНОЖАТЬСЯ.

Б 400 грн. Допустим, за какой-то ПЕРИОД ты создал один такой БИЗНЕС-ПРОТОТИП, и этот бизнес дает тебе доход 400 грн/мес.

Пусть период «созревания» бизнеса будет равен 3 месяцам. Тогда, через 3 месяца у тебя будет ДВА таких прототипа.

Б 700 грн. Допустим, расходы на управление двумя прототипами составят 100 грн/мес. Тогда твой доход составит:
 $400 + 400 - 100 = 700$ грн/мес.

Еще через период ОБА твоих прототипа размножатся и их станет в ДВА раза больше, т.е. – ЧЕТЫРЕ.

Б 700 грн. И пусть, допустим, расходы на управление также возрастут на 100 грн.

Б Б Тогда твой доход составит:
 $700 + 700 - 100 = 1300$ грн/мес.

Если через период каждый из прототипов снова удвоится, тогда прототипов станет ВОСЕМЬ.

Б 2500 грн. При этом, общий доход, который они будут генерировать, составит:
 $1300 + 1300 - 100 = 2500$ грн/мес.

Б Б Б Несложным расчетом можно вывести итоги последующих периодов.

Б

4-й период (16 прототипов) –	4900 грн/мес;
5-й период (32 прототипа) –	9700 грн/мес;
6-й период (64 прототипа) –	19300 грн/мес;
7-й период (128 прототипов) –	38500 грн/мес;
8-й период (256 прототипов) –	76900 грн/мес;
9-й период (512 прототипов) –	153700 грн/мес;
10-й период (1 024 прототипа) –	307300 грн/мес;

И так далее.

Тебя может смутить КОЛИЧЕСТВО прототипов, которые должны быть созданы.

Деньги без финансовой грамоты – это деньги, которые вскоре пропадут!

А ты не забыл о втором свойстве БИЗНЕС-СИСТЕМЫ? Мы напоминаем тебе это свойство:

«Бизнес-система – это бизнес, который умеет САМОСТОЯТЕЛЬНО размножаться»

График роста доходов в случае создания бизнес-системы будет выглядеть следующим образом:



Как видим, нужный нам доход (10000) грн, достигается на 5–6 периоде, то есть, примерно через 15–18 месяцев. Однако, наш ПЛАН СВОБОДЫ учитывает еще один фактор – СТАБИЛЬНОСТЬ. Для этого, мы соединим вместе и рост доходов от создания бизнес-системы и уже знакомое нам инвестирование.

Схема следующая:

– 50% дохода от бизнеса – мы будем направлять на инвестирование, расходуем на личные нужды только оставшиеся 50%;

– мы установим себе СТОП-РАСХОДЫ. Это значит: как только половина нашего дохода превысит сумму стоп-расходов, весь доход, который свыше суммы стоп-расходов мы будем направлять на инвестирование.

**Не тот Мастер, у кого много последователей.
Тот Мастер, у кого в команде – Мастера!**

Допустим, мы установили сумму СТОП-РАСХОДОВ на уровне 5000 грн. Нашли депозитную программу под 15% годовых. Поставили ЦЕЛЬ: создать капитал 800000 грн. Прошли обучение по технологии бизнеса в компании АБВ. И за три месяца мы создали первый, работающий самостоятельно, прототип, который дает нам ежемесячно 400 грн дохода.

Из которых мы половину – 200 грн, откладываем. И за три месяца эта сумма составит $200 \times 3 = 600$ грн. И мы ее положим на депозит. Но за этих три месяца у нас будет уже ДВА прототипа, и наш доход будет составлять 700 грн. Из которых мы половину – 350 грн, мы снова будем откладывать. Которые, за три последующих месяца, составят сумму 1050 грн, которую мы также положим на депозит. А за эти три месяца мы снова удвоим количество прототипов и их станет ЧЕТЫРЕ.

И так далее, и тому подобное, пока не достигнем цели – 800000 грн.

Сведем все сказанное в таблицу:

БИЗНЕС			СБЕРЕЖЕНИЯ		ИНВЕСТИРОВАНИЕ		
Период	Уровень	Доход	Копилка	За период	Начало периода	Проценты	Конец периода
1	Кп	400	200	600	0	0	600
2	СК	700	350	1 050	600	23	1 673
3	ГК	1 300	650	1 950	1 673	63	3 685
4	МН	2 500	1 250	3 750	3 685	138	7 573
5	СМ	4 900	2 450	7 350	7 573	284	15 207
6	ГМ	9 700	4 850	14 550	15 207	570	30 328
7	ВД	19 300	14 300	42 900	30 328	1 137	74 365
8	Д	38 500	33 500	100 500	74 365	2 789	177 654
9	ВП	76 900	71 900	215 700	177 654	6 662	400 016
10	СВП	153 700	148 700	446 100	400 016	15 001	861 116

Таким образом, мы видим, что КАПИТАЛ_(свободы) будет создан в начале 10 периода, то есть примерно на 27–28 месяц.

Как тебе перспектива стать финансово свободным через 2,5 года?

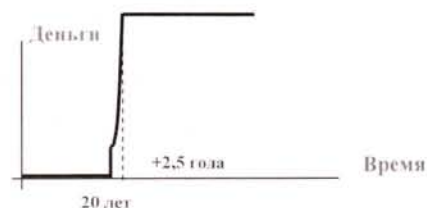
Немного ИНТЕЛЛЕКТА.

Немного УСИЛИЙ.

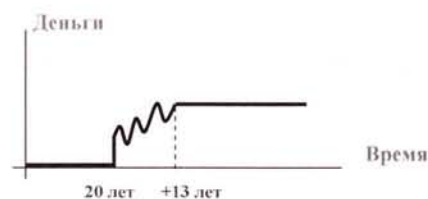
Немного ВРЕМЕНИ.

Немного ДЕНЕГ.

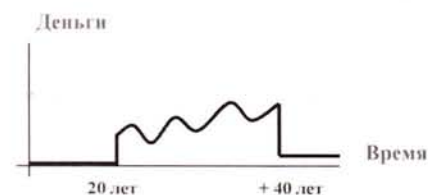
И у тебя КАПИТАЛ, позволяющий жить ДОСТОЙНО и иметь СВОБОДНОЕ время! Теперь твой финансовый план – ПЛАН СВОБОДЫ, будет выглядеть так, как показано на этом рисунке.



Сравни теперь его с предыдущими планами – ПЛАНом НЕЗАВИСИМОСТИ:



Или ПЛАНом БЕДНОСТИ:



Как думаешь, так и живешь. Хочешь жить по-новому, начни думать по-новому.

Как видно из сказанного, у каждого есть возможность создать и реализовать собственный ПЛАН ФИНАНСОВОЙ СВОБОДЫ, если к своим повседневным действиям мы добавим немного ФИНАНСОВОГО ИНТЕЛЛЕКТА.

Любое дело становится приятным, если есть достойная ЦЕЛЬ.

Удачи тебе!



ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ ДЛЯ КАЖДОГО

7 СЕКРЕТОВ ФИНАНСОВОЙ СВОБОДЫ И ФИНАНСОВОЙ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ

Автор: Смильян МОРИ, бизнес-тренер, Словения

СЕКРЕТ №1

Поставьте перед собой цели

Планирование для достижения финансового успеха.

Большинство людей тратит гораздо больше времени на планирование ужина или отпуска, нежели на составление своих финансовых планов. Составить список гостей, меню, подобрать декорации для стола... На закупку продуктов в магазине уходит не меньше часа, а покупкам предшествуют домашние приготовления... И все это только ради одного приема пищи, от которого уже через час останутся только воспоминания. В то время как 10-ти минут на составление плана своего финансового будущего почему-то не находится. Странно, не так ли?

ЗАДАЙТЕ ВРЕМЕННЫЕ РАМКИ

КРАТКОСРОЧНЫЕ

Менее 1 года

1. Создайте достаточный запас для срочных
2. Ближайший отдых
3. Деньги на покупку подарков

СРЕДНЕСРОЧНЫЕ

От 1 года до 5 лет

1. Первый взнос на покупку собственной квартиры
2. Новый автомобиль
3. Возврат задолженности по всем кредитным картам

ДОЛГОСРОЧНЫЕ

Свыше 5 лет

1. Пенсия
2. Образование детей
3. Недвижимость

СЕКРЕТ №2

Сначала заплатите себе

Оставляйте себе часть от каждого платежа.

Скажите себе: «Часть каждой зарабатываемой мною денежной суммы принадлежит мне, и я оставляю ее себе». Проговаривайте эту фразу ежедневно, просыпаясь, в течение дня, ночью и каждый час. Повторяйте ее до тех пор, пока эти слова не станут для вас непреложной истиной.

Из книги «Самый богатый человек в Вавилоне»

Если вы тратите все, что зарабатываете, ваше финансовое будущее находится под вопросом. Нередки случаи, когда человека, прилично зарабатывающего, но ничего не отложившего и вдруг теряющего свою работу, всего лишь несколько месяцев отделяет от положения бездомного бродяги. В жизни и без того много неопределенности, зачем понапрасну испытывать судьбу?

ПРАВИЛО 72 (УДВОЕНИЕ)*

Сколько времени необходимо, чтобы один евро превратился в два евро при различных процентных ставках? Это очень просто вычислить, разделив 72 на величину процентной ставки. Например, при вложении денег под 5% годовых, ваши инвестиции удвоятся за 14,4 лет, т.е. 72:5.

* Этот метод расчета является гипотетическим и не гарантирует удвоения любой суммы за указанный период времени.

ПРАВИЛО 115 (УТРОЕНИЕ)*

Сколько времени необходимо, чтобы один евро превратился в три при различных процентных ставках? Это очень просто вычислить, разделив 115 на величину процентной ставки. Например, при вложении денег под 5% годовых, ваши инвестиции утроятся за 23 года, т.е. 115:5.

* Этот метод расчета является гипотетическим и не гарантирует утроения любой суммы за указанный период времени.

СЕКРЕТ №3

Используйте силу времени

Пусть деньги работают на вас, а не вы на деньги.

Откладываете все на «потом»? Вы знаете, что вы «должны бы», но все равно ничего не делаете.

Все мы любим откладывать дела на «потом». Налоговую декларацию подаете, как и все, в последний день?

Визит к стоматологу можно перенести на другой день, а вот несвоевременно отложенные сбережения и несвоевременное инвестирование денег вам может по жизни дорого обойтись.

Откладывание дел на «потом» — причина финансового неблагополучия номер один. В связи с увеличением продолжительности жизни многие люди после выхода на пенсию живут еще 20–25 лет, получая пенсионное пособие. Поэтому при составлении финансового плана необходимо учитывать, что, как минимум, четверть своей жизни мы проживем, не получая привычной зарплаты.

Рассмотрим пример.

10 000 евро инвестируем под 8% годовых	
Возраст на момент инвестирования (лет)	Сумма денег в возрасте 65 лет (в евро)
25	217 245
35	100 627
45	46 610
55	21 589

Т.е. при вложении денег при относительно низкой процентной ставке в относительно консервативные инвестиции получается следующая разница.

На того человека, который вложил деньги в возрасте 25 лет, они работали в два раза дольше, чем на человека, инвестировавшего в возрасте 45 лет, и 25-летний в итоге получит почти в 5 раз больше по сравнению с 45-летним и в 10 раз больше, чем 55-летний, благодаря «сложному проценту», а

также благодаря комбинированному взаимодействию денег и времени. Чем раньше вы начнете откладывать средства, тем раньше вы станете финансово обеспеченным человеком. Более нелепого убеждения, что «государство позаботится о нас», особенно в наши дни, просто не найти.

Но у многих ли в возрасте 25 лет найдется 10 000 евро на инвестиции? Давайте тогда рассмотрим другой пример, не менее наглядно демонстрирующий нам силу времени.

100 евро инвестируем ежемесячно под 8% годовых	
Возраст на момент начала инвестирования (лет)	Сумма денег в возрасте 65 лет (в евро)
25	351 428
35	150 030
45	59 295
55	18 417

Здесь мы видим большую разницу по сравнению с первым примером. Доход самого молодого инвестора в 19 раз превышает доход самого пожилого, несмотря на то, что первый вложил в общей сложности 48 000 евро, а второй 12 000 евро.

СЕКРЕТ №4

Распределите ваши инвестиции

Уменьшить риски и увеличить доход.

Любой вид инвестиций подвержен риску. Но это еще не повод остерегаться делать сбережения. Чем лучше мы понимаем сущность рисков, тем меньше нас пугает процесс инвестирования. В мире инвестиций всегда необходимо оценивать степень риска и принимать его во внимание. Самое общее правило гласит: «Чем меньше риск, тем меньше доход, чем выше риск, тем выше вероятный доход». Между степенью рисков и величиной дохода существует прямопропорциональная зависимость.

Именно поэтому важно составить инвестиционный план, определив, куда и сколько средств мы вложим для минимизации рисков. Инвестиционный портфель необходимо диверсифицировать, для чего проконсультируйтесь у специалиста по финансовому планированию.

СЕКРЕТ №5

Осторожнее с кредитами!

Хороший долг, плохой долг.

Из всех семи секретов пятый следует назвать самым важным. Наверняка кто-то из вас смог избавиться от долга, позвольте вас поздравить! Тогда вам точно уже известен пятый секрет. Разумно управляйте своими долгами. Кто сегодня не совершает покупок в кредит?

Покупать вещи в кредит – все равно что напиваться. Эффект дает знать о себе тут же, алкоголь заводит...а утром следующего дня наступает похмелье...

Братья Джойс

Знайте же, что не всякий долг плох.

«Хороший» долг

«Хорошим» долгом можно воспользоваться при покупке ценных вещей или инвестировать одолженные средства с целью дальнейшего получения дохода. «Хороший» долг действительно хорош, если он помогает нам строить будущее, если речь идет, например, о покупке недвижимости, об открытии собственного бизнеса или оплате обучения.

«Плохой» долг

Давайте будем хладнокровными и называть вещи своими именами. Если долг тратится на покупку вещей, которые со временем обесцениваются и не приносят никакого дохода, то назвать его иначе, чем «плохой» долг, не приходится. Кредит на отпуск и развлечения – также пример «плохого» долга. Да и любой кредит, расплатиться по которому нет возможности, – тоже «плохой» долг. Замкнутый круг «ЗАНЯТЬ-ПОТРАТИТЬ-ЗАНЯТЬ» может погубить ваши финансовые цели.

СЕКРЕТ №6

Защитите свое будущее

Защитите свое личное и семейное финансовое будущее. ЖИЗНЬ – ВАШЕ САМОЕ ДОРОГОЕ БОГАТСТВО
СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ

Что для вас является наиболее драгоценным? Это не ваши инвестиции и не ваш дом, а ваша способность зарабатывать деньги. Без возможности оказывать поддержку своей семье у вас не будет возможности вкладывать сбережения в инвестиционные инструменты и страховать имущество. Поэтому очень важно застраховать свою жизнь для того, чтобы уберечь вашу семью от финансового краха в случае вашего преждевременного ухода из жизни, а в случае дожития до конца срока страхового договора получить накопленные сбережения. О том, как определить, каким должно быть покрытие по вашему полису страхования жизни, подробно написано в моей книге «Фундамент финансовой независимости». Если бы каждый человек осознавал значение страхования жизни, то у дверей страховых компаний выстроились бы длинные очереди.

СТРАХОВАНИЕ ОТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ

Практически все финансовые консультанты и страховые агенты соглашаются с тем, что основной кормилец в семье должен быть застрахован от несчастных случаев. Ведь что произойдет, если он станет инвалидом, превратившись из главного добытчика в человека, требующего постоянного ухода за собой? Палочкой-выручалочкой в данной ситуации станет полис страхования от несчастных случаев. Не закрывайте на это глаза, если вы хотите застраховать свое финансовое будущее.

СЕКРЕТ №7

Обратитесь за советом к специалисту

Хороший совет – это отличные инвестиции.

Почти невозможно, ежедневно занимаясь повседневными делами, оставаться в курсе новостей финансового и страхового рынка. Самым разумным поступком будет обращение к квалифицированному специалисту. Не исключайте того, что в будущем вам может понадобиться помощь юриста, бухгалтера, финансового консультанта и страхового агента.

Финансовое консультирование стало сложной сферой деятельности даже для самих финансовых консультантов, не говоря уже о простых обывателях, ведь среди сотен различных финансовых продуктов вы должны выбрать тот, что подходит именно вам.

Поэтому хорошие финансовые консультанты и страховые агенты ценятся на вес золота. Найдите себе профессионального консультанта, который сможет составить для вас наиболее оптимальный вариант финансового плана, поможет поделиться с целями, которые вы затем сможете реализовать.



ПРОАКТИВНОСТЬ

Автор: Анна СЫСЕНКО, компания BOTTEGA VERDE, Украина



Дорогие друзья!

Всегда приятно и интересно говорить о хорошем, о достижениях и успехах, гордиться проделанной работой и наслаждаться результатами своих усилий. И сегодня для меня большая честь делиться своим опытом с поклонниками этого популярного издания. Мы даже представить себе не могли, (пишу «мы» потому что Сетевой бизнес для нашей семьи – это семейный бизнес), что наше сотрудничество с MLM будет таким позитивным, интересным, мобильным и продуктивным.

... из ранних воспоминаний... Мы с мамой гуляем по любимой Одессе, по нашим любимым улицам, просто разговариваем, что называется «ни о чем», к нам подходит молодая женщина, вручает листовку, интригует улыбкой и уходит. На листовке написано: «Компания приглашает к сотрудничеству! Доходы не ограничены!», адрес, телефон и время презентации... Все! В голове пульсировали два вопроса: сколько надо вкалывать, чтобы доходы были «не ограничены», и почему, собственно, они не ограничены? Как вы думаете, что было дальше? Из листовки понятно, что ближайшая презентация этих «не ограниченных доходов» состоится через несколько дней, а, ждать, как вы понимаете, не хотелось. Поэтому мы, проявив **инициативу**, сами позвонили и уговорили девушку с листовкой рассказать нам об этой чудо-компании! Ну, а поскольку у компании не было офиса, встреча была назначена в ближайшем парке. Нам эмоционально рисовали кружки и проценты и, на непонятном нам тогда еще сетевом языке, рассказали о дистрибуции, маркетинг-плане, авторских гонорарах, успешных историях, квалификациях, поездках и т.д... И ничего, абсолютно ничего, о не ограниченных доходах... И, тем не менее, мы пошли... и... подписались... Так началась наша сетевая история!

Началась новая, совершенно другая жизнь: школы, семинары, тренинги, брифинги, телефонные конференции с вышестоящими спонсорами из других городов и стран, одним словом **ОБУЧЕНИЕ!** Сейчас я отчетливо осознаю, что именно это превращает обычного человека в **сетевика-лидера!** А превращение – это **процесс**. Поэтому мы посещали все, не пропуская ни одного обучающего мероприятия и события, которые организовывала компания, и в нашем регионе, и в Украине, не жалея ни времени, ни денег.

Прошло уже почти 10 лет, но день знакомства с Сетевым бизнесом сохранился в моей памяти отдельным файлом... Именно в MLM я познакомилась с новым для меня человеком – с **СОБОЙ!** Да, я – сетевик! Сетевик – моя профессия, это моя зона комфорта, и я уверена что сей-

час, когда сетевая индустрия развивается так мощно, так уверенно, мы – успешные сетевики, можем с уверенностью сказать: «Это наше время, время ярких и успешных лидеров!»

Однако лидерство – та еще задачка! Уже сотни раз, в сотнях книг писалось о заветных качествах, которыми должен обладать лидер. Лично я насчитала их не менее пятидесяти.

Во-первых, быть или не быть лидером? Для меня этот вопрос уже давно решен. Однозначно быть, и быть им всегда! И только действуя проактивно можно добиться поистине захватывающих результатов. К примеру, если ваша цель подписать пять новичков, то поднимите планку до десяти! Если вы решили раздать сто листовок, раздайте сто пятьдесят, а еще лучше двести! Если надо сделать школу, сделайте не одну и т.д. Станьте активным и ответственным, станьте субъектом, а не объектом своих действий, подчиняйте свои эмоции, проявляйте инициативу. Это потрясающие качества, которые крайне необходимы всем. И, глядя на вас, ваши нижестоящие дистрибьюторы и подрастающие лидеры дублируя вас, смогут построить огромные сети.

Во-вторых. Кто я? Я люблю работать в команде – в команде профессионалов, объединенных оптимизмом, желанием изменяться, расти, верить в любовь, быть естественным и гармоничным. Как мы работаем? Люди всегда чувствуют, что мы получаем истинное удовольствие, как от процесса, так и от результата, потому что в дело вложена душа, и не только моя, но душа всей нашей команды. Особую атмосферу добра мы проносим через все этапы работы, эта энергия создает импульс успеха весь день.

Третье. На что я нацелена? Лично моя ценность – быть настоящей. Уже не раз в своей практике я убеждалась, хочешь быть лидером-сетевиком – будь человеком. Мне нравится легко общаться, быть уверенной и успешной, а естественность во всем – моя жизненная позиция! Так работа приносит больше удовольствия, так маленькие веточки с легкостью превращаются в большие структуры, так новички начинают впитывать в себя потенциал Сетевого бизнеса. Так мы работаем каждый день, получая результат, удовольствие, постоянно развиваясь и совершенствуясь в своем мастерстве.

Огромное спасибо всем партнерам: руководителям компании, моему спонсору, лидерам и консультантам моей структуры, создателям журнала NETWORK NEWS, сетевикам из разных компаний и, конечно, моим родителям. За то, что они такие позитивные, терпеливые и понимающие, за советы и поддержку! Мы всегда вместе, настоящие живые люди и профессионалы, увлеченные своей работой, и открытые друзья!

БОЧОНОК С ЗОЛОТОМ

Пробуждение к богатству

Когда наступает экономический спад или изменяются доходы, уменьшается приток через верхний кран. Уровень воды при этом снижается, и люди начинают нервничать, оказываются в состоянии стресса.

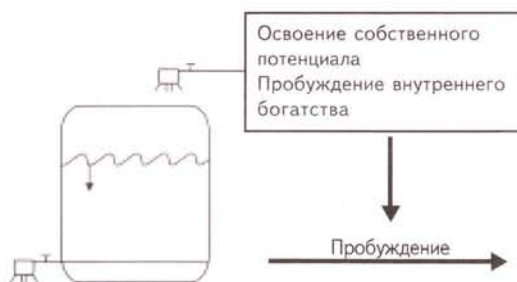
из «Бочонок с золотом»

Если бедный человек становится богатым, это еще не значит, что он далеко ушел от бедности, ключевой вопрос в том, как действительно познать богатство. Одна из особенностей временного богатства заключается в том, что, когда наступает экономический спад или изменяются доходы, значительно изменяется и уровень богатства.

Помните опыт с лягушкой в горячей воде? Когда лягушку опускают в кастрюлю с кипятком, она инстинктивно выпрыгивает и спасается. Но если ее опустить в кастрюлю с холодной водой и постепенно подогревать, лягушка будет оставаться в кастрюле, пока не сварится.

На самом деле, то же самое и с бедностью.

Когда вы привыкаете к бедности, вы не станете думать о богатстве



Некоторые люди бедны потому, что они никогда и не хотели быть богатыми. Первый шаг создания богатства – это пробуждение к богатству! Твердо скажите себе: бедность – это не привилегия, которую я для себя запрашивал, богатство – вот мое вечное право. Начиная с сегодняшнего дня, я должен встать на путь создания богатства, и никто не сможет препятствовать мне на пути вперед.

Пробуждение к богатству

Пять основных причин бедности

1. Недостаточно сильное стремление к богатству
2. Неправильное подсознательное понимание богатства
3. Большинство друзей не богатые люди
4. Вопросы не к тем людям, выбор не той отрасли и не того проекта, союз не с теми людьми
5. Несовременные идеи, несистемное мышление, неправильные методы, недостаточная информированность

из «Пробуждение к богатству»

Вкладывать все силы

Один охотник отправился на охоту, взяв с собой собаку. Тут из кустов выскочил заяц. Охотник поднял ружье и выстрелил – раненный заяц в панике убежал. Охотник сказал собаке: «Скорее поймай этого зайца». И собака погна-



*Ай МО,
тренер по созданию
системы успеха,
Китай – Канада*

*Продолжение.
Начало NN №1(36), 3(38) 2007*





лась за зайцем, а охотник остался под деревом ждать собаку с плодами успеха.

Через некоторое время собака вернулась, но не принесла с собой зайца. Охотник очень разозлился и сказал ей:

– Ты что, даже раненного зайца не можешь поймать?

– Хозяин, я старалась, – взмолилась собака.

Охотник, увидев, как измождена собака, простил ее.

Но когда этот раненный заяц прибежал домой, остальные зайцы, увидев его, стали недоумевать:

– За тобой гналась охотничья собака, а ты был ранен, как же ты смог спастись?

И раненный заяц ответил:

– Очень просто! Собака старалась, чтобы выполнить приказ хозяина, а я, чтобы спасти свою жизнь, вкладывал все силы!

В достижении успеха вопрос не в том, можешь ли ты, а в том, хочешь ли ты

Очень многие люди не живут так, как им хотелось бы. Они не живут так потому, что на самом деле не хотят этого. Услышав эти слова, такие люди, конечно, очень обидятся и скажут про себя: «Как это я не хочу? Я же старался!»

Большинство людей не добивается успеха потому, что они лишь стараются, но не вкладывают все силы

Почти все жаждут жить лучше, хотят найти короткий путь к успеху. На самом деле к успеху нет короткого пути, не блуждать окольными путями – это уже короткая дорога. Кто-то старается сохранить имеющееся положение, кто-то изо всех сил его улучшает. Та ситуация, в которой вы сейчас находитесь, – это результат вашего выбора и ваших усилий в прошлом. Если сегодня вы возьметесь за ее изменение, завтра у вас будет иной результат.

В достижении успеха вопрос не в том, можешь ли ты, а в том, хочешь ли ты. *Просто хочешь или непременно хочешь!* Многие успешные люди с твердой уверенностью в том, что они обязательно этого хотят, упорно вкладывают усилия до тех пор, пока не появится результат.

У успеха не бывает генеральной репетиции, вы должны каждый день исполнять его, как во время настоящего спектакля!

В зависимости от уровня воды мы выделяем четыре состояния: существование – на этом этапе люди в основном хлопочут об одежде, еде и доме. Когда уровень воды поднимается выше, мы оказываемся на новом этапе жизни – теперь не нужно тревожиться о самом необходимом. Если уровень воды продолжает подниматься, мы наконец-то находим свою жизнь: у нас появляется дом, хоть и не самый большой, появляется машина, хотя и не самая лучшая, но все же мы больше не боимся счетов; тем не менее, мы по-прежнему далеки от свободы, которой хотели бы.

из «Бочонок с золотом»

*Создание автострады, связывающей сеть интеллектов
Проникновение в зону успеха, где не бывает поражения
из «Пробуждение к богатству»*

Сбалансированная жизнь

Какой же свободы мы все-таки хотим? В жизни мы стремимся к трем основным видам свободы.

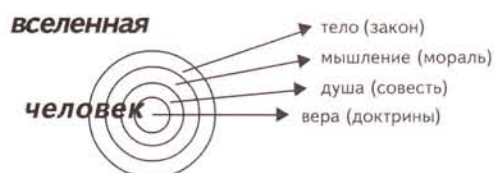
из «Бочонок с золотом»

Вне человека – Вселенная. Первый уровень человека – это тело, внутри тела – мышление человека, внутри мышления – душа, внутри души – вера человека.

Тело главным образом ограничивается законом; мышление ограничивается моралью; душа ограничивается совестью; вера ограничивается доктринами.

Не каждый человек может жить на всех уровнях. Наша миссия – помочь людям жить на более глубоком уровне, с более глубоким смыслом.

Настоящая свобода – это жизнь во всех смыслах



Большинство людей всю жизнь остаются бедными и живут только на уровне тела, у них мало собственных мыслей. Некоторые всю жизнь следуют морально-этическим нормам, активно впитывают мысли и мудрость человечества, сохраняя собственную моральную целостность. Кто-то, слушая совесть, твердо придерживаясь морали и истины, в конце концов, добивается спокойной стабильной жизни. Лишь некоторые находят собственную веру и обретают вечную жизнь на пути к Господу.

Сбалансированная жизнь

Нам с вами надо обдумать, как с самыми малыми затратами получить ту жизнь, которой мы хотим, чтобы действительно прочувствовать то прекрасное, что дает нам сбалансированная жизнь.

Инструкция к богатству



из «Пробуждение к богатству»

Продолжение в следующем номере

ПОВЫШЕНИЕ ЛИЧНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИЛИ КАК РАЗВИТЬ УМСТВЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ



Автор: Азрис Чукурс, бизнес-тренер «Kaizen Team Europe»,
Член Высшей Лиги NETWORK NEWS, компания Tahitian Noni, Украина

*Мысли ведут к чувствам,
чувства ведут к действиям,
действия ведут к результатам.*

Данную статью я создал после посещения очередной (четвертой) сессии Творческой лаборатории Сергея Всехсвятского в Киеве, которая ориентирована на освобождение творческого потенциала и повышение личной эффективности за счет овладения методом умных карт или логических диаграмм. Для приобретения внутренней свободы жизненно важно и крайне необходимо развить **осознанность** – четвертое из 12 качеств лидерской позиции. Осознанность, это внутреннее видение – «Я не знаю, а вижу картинки».

Поворотной точкой любой перемены в себе становится изменение господствующих убеждений, ограничивающих наше осознание. Это становится возможным, поскольку мы сами творим свой мир. Перемена происходит посредством нашего сознания и воображения.

Постоянное увеличение информации, ее ежедневное многократное возрастание создает своего рода «токсикоз» и легко прогнозируемую реакцию, и одним из разрушительных действий наших коллег является тот момент, когда они пытаются вовлечь собеседника словами: «У меня есть важная информация! Встретимся?». Ответ вам известен, у людей нет потребности и нужды в информации. Они нуждаются в картинках качественного изменения их жизни, в картинках изобилия, богатства и возможностей. Заполняйте качественными картинками их ум! Создавайте разницу – ценности. Поэтому...

Нам необходимо не только обучаться, правильно принимать решения и изменяться в соответствии с новыми условиями. Наша эффективность также зависит от скорости принятия правильных решений. Ведь жизнь измеряется не количеством прожитых дней, а их качеством. В этом нам помогут так называемые «мозговые (или ментальные) карты». С 1992 года после посещения нескольких семинаров Time Manager International, я начал применять бланки мозговых карт ТМІ при подготовке презентаций и лекций. Но только с 2004 года встретил повышенный интерес к ментальным картам среди своих коллег после перевода и издания книг Тони и Барри Бьюзена. После выхода компьютерных программ Mind Manager и FreeMind многие начали применять эти инструменты для повседневного планирования. Тем, кого заинтересовала эта тема, советую ознакомиться с очень полезной статьей Дмитрия

Смакотина «Интеллект-карты в сетевом маркетинге» <http://mlm.internet-business.ru/num46.htm>.

Итак, одной из возможностей для раскрепощения своих творческих способностей и повышения эффективности умственной работы является метод ментальной (мыслительной) карты, или Майнд-Мэп [mind – ум, map – карта (англ.)]. Процесс создания и работы с ментальными картами напоминает захватывающую игру, правила которой неожиданно выводят на дорогу к творчеству, а творчество, как известно, ключ к скрытым интеллектуальным резервам. Поэтому ваше решение открыть для себя новые знания и превратить их в умения, это действительно важно, потому что вы принимаете такое решение не только для себя.

Ментальные карты, нам, как многопрофильным специалистам по умению создавать доверие, помогут овладеть самым главным инструментом для реализации своего безграничного потенциала. Нашим мозгом!

Несколько фактов о мозге:

В среднем, в мозге человека содержится не менее 10 млрд. нервных клеток (нейронов).

– В конце 60-х годов прошлого века было подсчитано, что число различных вариантов соединения нейронов друг с другом может равняться 10 в восьмисотой степени! Для сравнения, суммарное количество атомов в пределах нашей Вселенной оценивается в цифру 10 сто третьей степени.

– По самым оптимистичным данным, человек использует максимум 10% от возможностей своего мозга. В среднем 5%. А ведь именно от деятельности нашего мозга зависит то, кем мы являемся сейчас; от его использования зависит то, что мы имеем сегодня!

Ментальные карты помогут осознать, понять и увидеть естественный способ мышления нашего мозга. Таким образом, ментальные карты можно использовать, чтобы «застенографировать» те мысли и идеи, которые проносятся в голове, когда вы размышляете над какой-либо задачей. И наоборот, ментальные карты позволяют так оформить информацию, что мозг легко ее воспримет, ибо информация записана на «языке мозга».

Важно понять, что такое «язык мозга» – например, если вы хотите как-то зафиксировать тот «хаос» мыслей, идей, образов, проносящихся в вашей голове, когда вы о чем-то думаете, в виде таблиц, списков, обычного текста, то это потребует дополнительных усилий. Для нашего мозга неестественно думать таким образом. Дело в том, что подавляющее количество инфор-



мации, которое мы усваиваем, передается нам в так называемой линейной (последовательной) форме. Книжные тексты, семинары, лекции... Информация усваивается последовательно с помощью языка. Чем более последовательно и логично предоставляется информация, тем она легче для усвоения и понимания. Так принято в нашей культуре.

Но работает ли наш мозг линейно, последовательно и структурировано? Можете ли вы назвать хоть одного человека, который при обдумывании какой-либо проблемы мыслит бы последовательно от первого пункта ко второму, от второго – к третьему и так далее? Вряд ли вы встречали подобных людей. Просто потому, что подобный стиль мышления в корне противоречит самой природе работы мозга!

Прежде всего, наш мозг стремится увидеть картину рассматриваемой проблемы целостно. Понимание приходит в тот момент, когда все недостающие звенья «картинки» становятся на свои места, и мы целиком видим предмет нашего обсуждения. В основе ментальных карт лежит предположение, что для человеческого мозга естественно:

- Ассоциативное (радиантное) мышление.
- Иерархическое мышление.

А также предположение, что для структурирования, понимания, обработки и запоминания информации лучше всего подходит визуальное мышление, даже для «аудиалов» и «кинестетиков», у которых визуальное мышление не столь сильно развито. Т.е. в большинстве случаев «слабая» визуальная система лучше справится с обработкой и структурированием информации, чем «сильная» аудиальная или кинестетическая. За последний год я провел более десяти семинаров и тренингов по освобождению творческого потенциала и повышению личной эффективности за счет овладения методом ментальных карт. Предлагаю вам план, который вы можете использовать при обучении своих партнеров.

1. Что такое радиантное мышление?

– Мозг как механизм ассоциативного радиантного мышления.

2. Недостатки стандартного конспектирования

– Основные стили стандартного конспектирования.
– Негативные последствия стандартного конспектирования для нашего мозга.

3. Преимущества метода ментальных карт

- Что это такое?
- Зачем это нужно?
- Кому это нужно?
- Когда это нужно?

4. Применение ментальных карт

- В персональной жизни.
- В семье.
- В образовании.
- В бизнесе, в управлении и в профессиональной жизни.

5. Как составить ментальные карты?

- Принципы и законы составления ментальных карт.
- Законы содержания, структуры и оформления.

– Типичные ошибки, свойственные начинающим составителям ментальных карт.

– Как выработать свой индивидуальный стиль при составлении ментальных карт.

6. «Умные» карты в бизнесе, в управлении и в профессиональной жизни

- Групповые мероприятия, деловые встречи.
- Групповое принятие решений.
- Презентации.
- Подготовка проектов.
- Рациональное планирование времени.

Гипотетически, ментальные карты можно использовать во всех сферах бизнеса. Если подойти к делу практически, то количество областей и сфер деятельности, в которых ментальные карты используют и/или могут использовать, естественно, значительно меньше. В первую очередь из-за недостаточного распространения метода в массах.

У каждого определенного следствия имеется конкретная причина. Для каждого действия существует последствие. Этот закон утверждает, что успех не является делом случая. Ментальные карты имеют огромную практическую ценность для всех нас. Почти пять лет назад в Риге, мой будущий наставник в беседе со мной, произнес слово: «СОК». И я, по понятным мне причинам, отказал его предложению о сотрудничестве. Когда я слышу слово «сок», мне в голову приходят: «жидкий», «лето», «сладкий», «утолить жажду», «кислый», «сделан в домашних условиях», «низкая себестоимость»... В результате, я увидел целостную картинку всего предложения после 13 раз, и только на 14 раз принял решение. А что было бы, если бы он не произнес этого разрушительного слова – «сок», а место этого сказал бы «100% натуральный функциональный напиток оздоровления»? Сколько бы мы оба сэкономили ресурсов?



У любого человека может быть огромное множество таких «крючков» для каждого слова. И, что самое важное, у каждого из нас свой набор ассоциаций. Люди реагируют только на свое собственное восприятие реальности.

В начале 70-х годов прошлого века англичанин Тони Бьюзен, тщательно изучив опыт мышления лучших умов человечества, таких как Леонардо да Винчи, Альберт Эйнштейн, Томас Эдисон, Джеймс Джойс и др., пришел к выводу, что эти гении максимально использовали все ментальные способности своего мозга.

Соединив опыт, накопленный лучшими умами человечества с достижениями современной психологии в об-

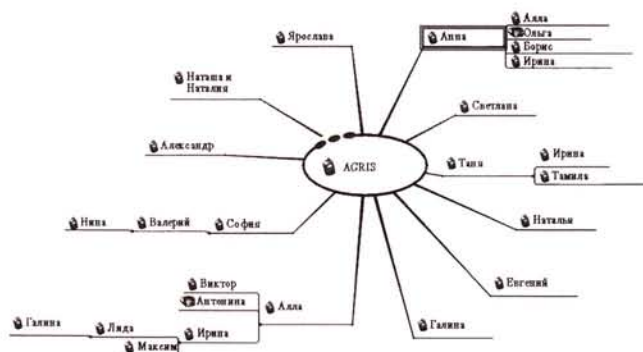
ласти памяти и мышления, Бьюзен разработал технологию мышления и запоминания информации, которую он назвал «Ментальные карты». Метод ментальных карт является графическим отображением естественных процессов мышления, в котором задействованы все перечисленные ранее ментальные способности.

Основные достоинства метода.

Ментальные карты:

- Собирают и представляют большое количество разнообразных данных на одном листе, демонстрируя связи и расстояния;
- Стимулируют воображение к решению проблем посредством разработки новых путей;
- Позволяют максимально повысить результативность и эффективность;
- Являются превосходным инструментом для раздумывания и запоминания;
- Экономят время; дают быстрый и полный обзор большой темы (сферы, проблемы, предмета);
- Позволяют планировать стратегии и делать выбор;
- Дают информацию о том, где вы были и куда движетесь;
- Раскрепощают мышление;
- Повышают продуктивность (и, как следствие, уровень доходов).

Начните с достаточно простых карт. Например, составьте ментальную карту своей организации. В этой карте каждая главная ветвь будет отражать «ногу» вашей организации. Отобразите на карте ваших ключевых лидеров.



Таким образом, вы сможете отобразить весь свой круг успеха на одном листе бумаги независимо от количества консультантов вашей организации!

Теперь давайте попробуем составить план завтрашнего дня. В этой ментальной карте пусть каждая из главных ветвей будет отображать одну из сфер вашей жизни. Например, можно использовать следующую заготовку: (см. рис. «Рай вокруг Вас???)»

Пусть каждая из ветвей вашей жизненной роли начнет обрастать более мелкими ветвями задач. Можете составить ментальные карты для презентации продукта вашей компании. В качестве главных ветвей можете выбрать что-нибудь из следующего: состав, уникальность, применение, конкурентные отличия, производство и так далее на ваше усмотрение. Начните использовать ментальные карты в своей повседневной жизни и вы быстро убедитесь в том,

РАЙ ВОКРУГ ВАС ???



как существенно увеличится эффективность вашего мышления. Я лично составляю ментальные карты для каждой лекции, семинара и школ Кайдзен и участники получают такую карту для ориентира, например курс из 6 школ или курс «12 шагов по преодолению жизненных кризисов»:



Американский психолог Дипак Чопра подсчитал, что среднестатистический человек обдумывает в день 65000 мыслей. И 95% этих мыслей – те же самые, что были вчера!

С помощью ментальных карт вы сможете существенно изменить это процентное соотношение в свою пользу. Можете представить себе, насколько изменится качество вашей жизни после этого? Закон причины и следствия утверждает следующее: если делать то, что делают другие преуспевающие люди, то, в конечном счете, вы придете к тем же результатам, которых достигли эти преуспевающие люди. Надеюсь, рассказанного достаточно, чтобы попробовать рисовать свои ментальные карты.

Главное – не бояться и не ждать слишком многого. Последний совет – РИСУЙТЕ ИХ РУКАМИ, а не в компьютерной программе. Надо включить в работу правое полушарие мозга, а творчество (не в художественном значении, а как процесс) все же ближе к традиционным инструментам.

В завершении хочу вам напомнить, что приоритетом номер один в вашей жизни, наверняка является ваше благополучие и расширение пределов вашего осознания. Расширяя пределы своего осознания, вы устраните «ошибочную уверенность», мешающую вам стать той целостной личностью, которая является вашим идеалом.

Всех благ во всем!



НОВЫЙ СУПЕР ИНСТРУМЕНТ В СЕТЕВОМ МАРКЕТИНГЕ!

Автор: Сергей (Mr. Bick\$) Зелёный, компания TIENS, Украина

Я уже десять лет в сетевом бизнесе и за это время видел только два способа подачи информации о новых возможностях – это личные собеседования (1+1, 2+1, 2+2) и групповые презентации (от трех до тысячи слушателей). Да, ведущие презентаций растут профессионально, используют современные инструменты (доска, ноутбук, видеопроектор и т.д.), но, только они и являются активными участниками презентации. Слушатели, т.е. наши с вами приглашенные, являются пассивными участниками. Поэтому уже на 15-ой минуте презентации некоторые слушатели теряют интерес к вашей информации. Через полчаса таких большинство! Приглашенные не воспринимают информацию и не получают мотивацию. Поэтому, в итоге КПД вашей работы падает до 10–20%.

– И что делать дальше? – спросите вы.

Я, в свое время, задал себе тот же вопрос. В результате, благодаря информационному поиску, интеллектуальной работе, анализу личного опыта и опыта успешных дистрибьюторов, придумал новый способ вовлечения людей в Сетевой маркетинг и создал для этого инструмент – настольную бизнес-игру «Купи Свои Мечты». В этой статье мне хочется поделиться с вами этим инструментом бизнеса.

Итак, в игре участвуют от пяти до десяти игроков-приглашенных и ведущий-дистрибьютор. Она длится два часа и начинается с того, что я предлагаю участникам выбрать три мечты: путешествие, автомобиль, свой дом или новую квартиру. Реальные картинки, с реальной стоимостью. Я считаю, что это основные мечты большинства людей. По крайней мере, это то, о чем мечтал я, когда пришел в этот бизнес. Есть еще возможность записать четвертую мечту, свою, что-то личное, и определить ее стоимость. Работает безотказно. Большинство, первый раз в своей жизни, конкретно определяют со своими мечтами, и их стоимостью. Сегодня я с легкостью помогаю определиться со своими мечтами десяти людям, в то время, как раньше на одного уходило больше времени и сил.

Следующий шаг показывает игрокам, что большинство людей не могут позволить себе купить свои мечты

сегодня, и не смогут это сделать в ближайшие 50–100 лет, если будут заниматься тем же, зарабатывая копейки. Они осознают необходимость значительного увеличения своего дохода. В этот момент становится актуальным мое бизнес предложение, с помощью которого я предлагаю заработать деньги на покупку своей мечты за десять лет. Из собственного опыта и опыта моих партнеров. За десять лет в бизнесе я объездил более десяти стран; имею уже третий автомобиль, последний из которых – подарен компанией; переехал из провинциального Мариуполя в столицу – Киев.

Делая выбор в пользу MLM-бизнеса, участники отказываются от идеи пожизненно работать на хозяина или даже на себя. Во время игры приглашенные составляют личный бизнес-план на десять лет и более детальный на первый год. Во время первого года игроки вкладывают в свой бизнес деньги и время, используют свой список знакомых, и это делают люди, которые до игры возможно даже ничего не знали ни о сетевом маркетинге, ни о компании, ни о продукте. Получая отказы во время привлечения, участники понимают, чем больше времени уделяешь бизнесу, тем больше можешь пригласить, чем больше скажут «нет», тем больше будет «да».

В основу дохода, я положил маркетинг-план и карьерный рост сетевой компании. Увеличивая количество клиентов и партнеров, а также глубину сети, увеличиваешь свой доход. В игре участники получают подарки от компании согласно маркетинг-плана. В итоге, купив свои мечты в игре, приглашенный осознает, что это же можно сделать и в реальной жизни, и более осознанно принимает решение.

Подводя итог, я предлагаю вам сравнить и оценить 16 преимуществ нового способа и инструмента!

ВО ВРЕМЯ ПРЕЗЕНТАЦИИ:

1. Только ведущий презентации является активным участником, все остальные являются пассивными слушателями.

1\$. ВО ВРЕМЯ ИГРЫ:

Все игроки и ведущий игры является активными участниками.

2. Вы показываете единственный вариант развития бизнеса, который не относится конкретно к каждому слушателю.

2\$. Каждый игрок самостоятельно составляет свой личный бизнес-план на десять лет. И он это больше ценит и лучше воспринимает.

3. Практика показывает, что на презентации слушатели не воспринимают по отношению к себе те перспективные доходы, которые вы им пишете на доске.

3\$. Игроки получают будущие доходы игровыми деньгами. Это их больше мотивирует.

4. Проводя стандартную презентацию, вы пытаетесь мотивировать слушателей, рассказывая им о чужих мечтах.

4\$. Каждый игрок мотивирует себя сам, выбирая и покупая свои мечты.

5. Сидя на презентации у слушателей нет необходимости принимать какие-либо решения, т.к. ведущий навязывает слушателям свои.

5\$. Участники игры самостоятельно принимают свои решения, т.к. это обусловлено правилами игры. Решения принятые в игре облегчают принятие решений в реальной жизни.

6. Приглашенные только слышат о необходимости вкладывать время и деньги для создания своего бизнеса.

6\$. Игроки не только слушают, но и вкладывают время и деньги.

7. Слушатели не понимают, что нужно конкретно делать, в чем суть их работы.

7\$. Каждый игрок: приглашает знакомых со своего списка, проводит настольно-презентационные бизнес-игры, находит и привлекает партнеров, делает продажи, получает отказы, строит свою сеть.

8. Заинтересованный слушатель боится отказов в бизнесе.

8\$. Игроки принимают наличие отказов в бизнесе и меняют свое отношение к ним. Они понимают, что чем большее количество людей скажут «НЕТ», тем больше будет «ДА».

9. В результате обычной презентации или randevu мало у кого из слушателей появляется видение своих перспектив в будущем.

9\$. Участники игры видят свои перспективы на десять лет вперед.

10. Слушатели не всегда понимают между чем нужно выбирать.

10\$. Игроки выбирают «Свое дело», отказываясь от «Работы на хозяина».

11. Когда приглашенный слушает маркетинг-план, проценты выплат, уровни, степени, объемы, квалификации и т.д. – он думает, что это очень сложно.

11\$. Для игроков все просто: приглашай знакомых, зарабатывай деньги и покупай свои мечты. «Это так просто и понятно!»

12. С каждым днем становится все сложнее приглашать людей на презентацию. Они говорят: «Мы уже были, слушали, все знаем!». Им уже не интересно.

12\$. А поиграть в настольную бизнес-игру: «Это что-то новое и интересное!». Поучаствовать в игре желающих гораздо больше, нежели просто послушать.

13. Согласитесь, чаще всего посещаемость презентаций оставляет желать лучшего. Т.к. многие говорят, что придут, а потом теряются. Из десяти приходят три-четыре. Результат – вы теряете свое время!

13\$. Продажа приглашенных на игру обеспечивает посещаемость на 80–100%. Вы эффективно вкладываете свое время, т.к. можете контролировать посещаемость игр.

14. Какие могут быть эмоции у человека, который слушает о чужих успехах и не совсем понятных перспективах?

14\$. Совсем другое дело, когда игроки реализовывают свои настоящие мечты, пусть даже в игре. Они получают положительные эмоции.

15. Проводя личные собеседование (1+1, 2+1, 2+2), вы улучшаете качество подачи информации. Но при этом вы физически не можете охватить большое количество слушателей. Вам требуется много времени. Проводя групповые презентации (от трех до тысячи приглашенных), вы увеличиваете количество слушателей, но уменьшается процент восприятия информации.

15\$. Игра – это два в одном: количество + качество.

16. Когда человек только слушает, он воспринимает 20% информации.

16\$. Когда человек еще и делает, он воспринимает 80% информации.

P.S. За два часа вы сможете донести до своих будущих партнеров то, что многие не могут донести за два месяца работы! Игра также хорошо действует на «спящих» партнеров, возвращает их в бизнес, делает активными, целеустремленными и уверенными! Используйте игру в своем бизнесе и тогда вы обязательно «Купите Свои Мечты»!!!

Удачи Вам!



ДНК ЛИЧНОСТНОГО РОСТА

Автор: Рыбникова Татьяна, бизнес-тренер, Россия
Окончание. Начало в NN № 1(36) – 3(38)

Таким образом, мы приняли решение, составили план соответствующих действий.

Согласно третьему закону общения, **ПРИНЯТИЕ** – еще не значит **ПРИСВОЕНИЕ**. Процесс присвоения происходит только при выполнении действий. Поэтому следующим этапом в процессе развития личности будет **ДЕЙСТВИЕ** (рис. 4)

ПЯТЫЙ ЭТАП процесса личностного роста – ДЕЙСТВИЕ.

Можно много говорить, много учиться, писать конспекты, записывать на кассеты школы различных авторов, проходить тренинги, и даже составлять планы, и при этом... ничего не делать. Существует такое понятие, как «обучение ради обучения». Это значит, что мы не применяем полученные знания на практике, не осуществляем задуманный и прописанный на бумаге план. Если мы бездействуем, мы останавливаемся в развитии.

Вы можете представить мысленно ребенка лет 3-х, который бы мог просто не двигаться (для ребенка движение является средством познания мира)? Я – нет.

Любое действие дает возможность проживания событий и сопутствующее ему ряд переживаний, всплесков как положительных, так и отрицательных эмоций. Когда мы «проживаем» действие, мы «пропускаем» знания через свой организм, «присваивая» их и получая в результате важный жизненный опыт. С накоплением опыта мы приобретаем мудрость.

Запомним: Цель пятого этапа в процессе целенаправленного развития личности – трансформировать информацию в опыт.

Информация преобразуется в опыт только тогда, когда мы используем ее в действии.

И только при совершении действия создается предпосылка перехода к следующему этапу в процессе развития личности – **АНАЛИЗУ ЭФФЕКТИВНОСТИ** произведенного действия.

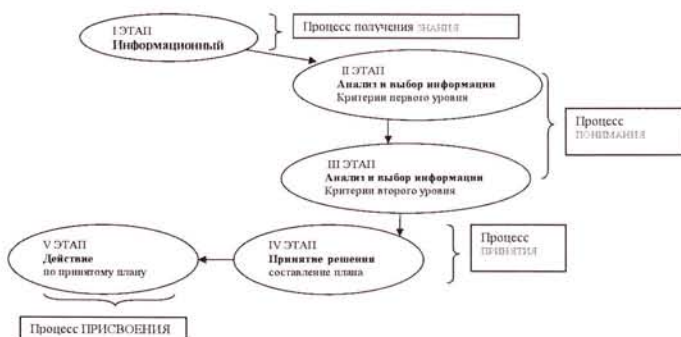


Рис. 4. Фрагмент ДНК личностного роста.

ШЕСТОЙ ЭТАП процесса личностного роста – АНАЛИЗ эффективности.

Шестой этап предполагает анализ эффективности произведенных нами действий, правильности принятия решения и правильности выбора критериев первого и второго уровня. Чтобы провести качественный анализ эффективности наших действий, необходимо

вести статистику по результату выполняемых действий.

Многие дистрибьюторы не ведут никакой статистики вообще, считая, что эта процедура занимает много времени. Таким образом, они лишают себя инструмента для качественного анализа эффективности действий и получения лучшего результата. Они просто не занимают данной процедурой свое время. Это как в том анекдоте: пилит человек дерево – долго пилит. Прохожий говорит: «Заточи пилу, быстрее спилишь». А он отвечает: «Не мешай мне, видишь же, я работаю...».

Зачем же мне вести статистику? Например, я занимаюсь поиском клиента. Мною запланировано пригласить на презентацию 10 человек. Я открываю список моих знакомых и начинаю звонить им по телефону. Ожидаемый результат от моих действий – на презентации должно быть 10 человек. В первую неделю моей работы на презентацию фактически пришел только один человек. Это хорошо или плохо? Ни то и ни другое. Есть просто факт: пришел один человек. При этом можем посчитать удельный вес критерия профессионального роста по качеству телефонных переговоров: $K_{тп} = \text{кол-во телефонных переговоров} / \text{кол-во человек на презентации}$

В нашем примере он будет равен 0,1. Анализируя эту статистику, я понимаю, что мне нужно продолжить изучение правил и техник телефонных переговоров. Для этого нужна дополнительная информация (переход к первому этапу). Пройдя по новому кругу «ДНК развития личности», я получила следующую статистику, отражающую изменение $K_{тп}$ (см. табл. 5), которая показала явное повышение критерия профессионального роста за второй месяц обучения. Значит, я выбрала правильную стратегию.

Табл. 5. Удельный вес критерия профессионального роста $K_{тп}$

№ недели	1	2	3	4	5	6	7	8	Ср. значение 1м-ц/2 м-ц
$K_{тп}$	0,1	0,1	0,3	0,5	0,4	0,5	0,7	0,5	0,4/0,52

Я продолжаю обучаться в том же направлении, нарабатывая профессиональный опыт, стремясь приблизить значение коэффициента к единице (т.е. из десяти приглашенных должны подойти все десять).

Тогда я могу сказать, что я в данном конкретном действии – профессионал.

Кроме того, при необходимости, на шестом этапе мы можем анализировать эффективность составленного нами плана как стратегического, так и тактического, а также правильность выбора критериев для анализа информации первого и второго уровня (рис. 6).

Запомним: Цель шестого этапа – провести анализ эффективности действий, составленных планов, выбора критериев.

Критерий профессионального роста (например, Кпп) должен стремиться к единице.

Результатом анализа эффективности действий, планов, критериев является наличие весомых аргументов для их коррекции.

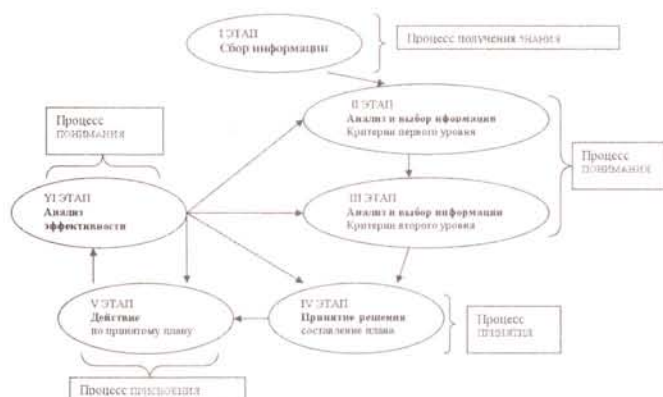


Рис. 5. Фрагмент ДНК личностного роста

СЕДЬМОЙ ЭТАП процесса личностного роста – **КОРРЕКЦИЯ** (рис. 6).

Коррекция – это, прежде всего изменение либо действий, либо планов, либо критериев анализа первого и второго уровня с целью получения ожидаемого результата. В ходе коррекции возникает необходимость в получении дополнительной информации, что приводит нас снова к первому этапу, но уже качественно другого уровня, на базе предыдущего опыта.

Как часто бывает: мы читаем какую-либо книгу и не находим в ней ничего интересного. Проходит год, другой, нам попадаетея эта же книга, мы ее открываем и попадаем в мир открытий. Книга одна и та же. Или другая ситуация: я восхищалась какой-либо книгой, она была для меня постоянным путеводителем, а в какой-то момент времени, я перестала находить в ней ответы на свои вопросы. Она стала для меня неинтересна. Книга одна и та же. В чем же дело? Дело в том, что мы, проживая определенный отрезок времени, изменяемся мы сами, получая каждое мгновение богатый жизненный опыт, как позитивный, так и негативный. За это время меняются наши взгляды, установки, убеждения, накапливается профессиональный опыт, меняется ситуация вокруг, меняется наше окружение. Мы смотрим на данную книгу глазами другого человека.

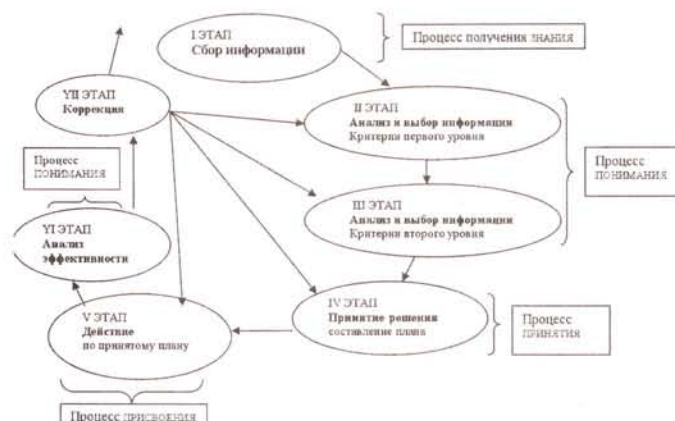


Рис. 6. Фрагмент ДНК личностного роста

До какой-то информации мы еще не «доросли», она нам не понятна, трудно воспринимается, поэтому мы ее отвергаем.

До другой информации мы уже «доросли», мы воспринимаем ее как откровение, открытие, прозрение и получаем ее с удовольствием, находясь в состоянии предвосхищения, удивления и радости.

Третью информацию мы уже «переросли», она воспринимается нами как само собой разумеющееся, настолько элементарное, что на нее не имеет смысла обращать внимание, и мы откладываем эту информацию в сторону, как не нужную.

На седьмом этапе мы будем с вами искать новую информацию и возвращаться к той, которую мы уже просматривали ранее, мы будем дополнять ее, уточнять, разъяснять, открывать новые горизонты.

Запомним: **Цель седьмого этапа – своевременно скорректировать либо действия, либо планы, либо критерии выбора первого и второго порядка.**

Результатом седьмого этапа должно стать повышение эффективности производимых действий, соблюдение запланированных сроков, соответствие подбора информации поставленным целям и внутреннему состоянию.

Если посмотреть на данный рисунок сбоку (рис. 7), то мы увидим, что ДНК развития личности представляет собой некую спираль, каждый виток которой обозначает качественно новый уровень развития.

Шаг между витками спирали показывает темп развития.

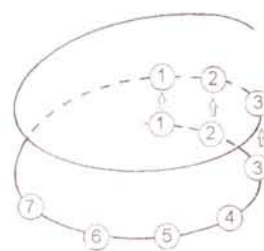


Рис. 7 ДНК развития личности

Примечание: Название «ДНК развитие личности» было дано данному процессу слушателями г. Волгограда

Запомним: **Целенаправленный личностный рост начинается с постановки цели.**

Личностный рост – это процесс, состоящий, минимум из семи этапов.

Отсутствие цели или первого этапа не предполагает целенаправленного личностного роста. Отсутствие второго, третьего или четвертого этапа приводит к уменьшению темпа развития личности, вплоть до нуля, что означает остановку процесса (период стагнации).

При отсутствии пятого этапа, автоматически исключается из процесса шестой и седьмой этапы, т.к. действие является основным в данном процессе и, если его нет – нет предмета для анализа и, тем более, для коррекции. Отсутствие либо шестого, либо седьмого этапа в данном процессе приводит чаще всего к уменьшению темпа развития личности.

Запомним: **Законы управления общением**

1 закон: ЗНАНИЕ еще не значит ПОНИМАНИЕ

2 закон: ПОНИМАНИЕ еще не значит ПРИНЯТИЕ

3 закон: ПРИНЯТИЕ еще не значит ПРИСВОЕНИЕ



*Сергей ОВСИЙ,
Президент Украинского
Национального Общества
натуральной медицины,
практикующий целитель,
биоэнергоинформтерапевт,
магистр Традиционной
Китайской Медицины,
доктор Натуральной
медицины,
академик ЕАЕН,
главный советник по
продукту ООО «ЛИКЭ»,
Киев*

МЫ ВМЕСТЕ МОЖЕМ СДЕЛАТЬ ТО, ЧТО НЕДОСТУПНО ДИПЛОМИРОВАННЫМ СПЕЦИАЛИСТАМ МИНИСТЕРСТВА ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Дорогие соотечественники, друзья!

Я представляю Украинское Национальное Общество натуральной медицины. Организация довольно молодая, мы существуем около 3-х лет, но уже не раз представляли Украину на европейских и мировых форумах и конгрессах. Основные задачи, стоящие перед Обществом – развитие натуральной медицины, пропаганда здорового образа жизни, улучшение и сбережение здоровья украинской нации. Для более полного понимания – что такое «натуральная медицина», я хочу провести краткий обзор по разновидностям в медицине вообще.

Сегодня существует 2 больших направления в мире медицины:

– *Первое направление*, так называемая «современная западная, научная» или «аллопатическая, таблеточная», или **«официальная» медицина**. Это отрасль научно-практической медицинской деятельности, основанная на системе научных медицинских знаний и осуществляемая медицинскими работниками, имеющими государственное медицинское образование (или приравненное к нему), с использованием методов, медицинских технологий и медицинского оборудования, зарегистрированных в порядке, установленном национальным законодательством, разрешенных и рекомендованных для применения в медицинской практике в учреждениях государственной, муниципальной и частной систем здравоохранения в основном западных стран. Основу этой отрасли составляет воздействие электроприборами и различными химическими соединениями на отдельные органы и системы физического тела человека с целью снять воспаление, или побудить какой-либо орган или систему к более активной деятельности. Очень широко развиты такие направления, как хирургия (удаление воспаленных, больных органов или их частей), вакцинация (занесение в организм болезни с целью выработки антител к ней), лучевая и химиотерапия (отравление или облучение всего организма с целью уничтожения очага заболевания), применение гормональных препаратов (для воздействия на эндокринную систему человека), применение антибиотиков (для подавления воспалительных процессов в организме человека), физиотерапия (воздействие теплом или токами различной частоты на место локализации болезни, либо болевых ощущений). При этом не учитываются никакие внешние (воздействие звезд и светил, погодных условий, национальных особенностей, либо различных жизненных обстоятельств), либо внутренние (наследственность, психическое состояние, индивидуальная конституция, уже имеющиеся заболевания) факторы пациента. Довольно часто при одновременном лечении одного человека у разных специалистов, назначаются абсолютно несовместимые сочетания лекарств и лечебных программ. Врачи-аллопаты считают, что не их дело заниматься профилактической работой и продолжают назначать уже окончательно больным людям все новые и новые химические элементы в виде медицинских препаратов, чтобы приостановить те болезни, которые возникли в результате приема ранее назначенных медикаментов. Ни один химик не способен предвидеть, какая реакция произойдет внутри человеческого организма, если в него попали несколько различных лекарств. А, кроме того, мы регулярно в значительных дозах получаем нитраты, пестициды, фунгициды, красящие вещества, консерванты, искусственные ароматизаторы, антибиотики, сульфамиды, содержащиеся в мясе, молоке и других продуктах питания.

Проблема современной западной медицины в полипрагмазии (от греческого *polys* – многочисленный, обширный и *pragma* – предмет, вещь), т.е. в одновременном назначении больному множества лекарственных препаратов. Страны ЕС располагают перечнем до 14 тыс. лекарств. Между тем Всемирная организация здравоохранения не раз объявляла, что для лечения всех известных человечеству бо-

лезней достаточно всего 200 препаратов. Ясно, что в такой ситуации не врач обязан заботиться о доброкачественности терапии, а государство, министерство здравоохранения – контролировать выпуск и применение препаратов.

Начало проблемы лежит в образовании будущих медиков. Отсутствует обучение элементарным понятиям: – человек – целостный организм, а не набор органов, кожи и костей; – связи между человеком и природой. В лучшем случае студенты медицинских учреждений получают минимальные знания о том, каковы должны быть особенности питания человека при язвенной болезни, мочекаменной болезни и т.д., иными словами им рассказывают о разных диетах. Вот этот искусственно поддерживаемый дефицит знаний и привел к тому, что мы вынуждены искать альтернативное представление о возможностях поддержания здоровья человека или профилактики заболеваний.

Цивилизация развивалась одновременно с естествознанием и народной медициной. Научно-техническая революция привела к тому, что человек получил великолепные инструменты и технологии, позволившие ему выделить из трав, растений, тканей животного происхождения некое действенное начало. Это в чем-то расширило возможности лекарственных препаратов и средств, но с другой стороны очень многие старые проблемы остались, не говоря уже о совершенно новых. Хронические заболевания современная медицинская наука лечить не умеет, большая часть человечества умирает от тех же болезней, от которых умирали фараоны в Египте. Самое же печальное это то, что медицина и врачи не задаются целью сохранения здоровья, они лишь пытаются устранить уже имеющееся заболевание. Если резюмировать все вышесказанное, то можно сделать вывод: лечит эта медицина не человека, а болезнь в организме человека.

– **Второе направление – натуральная медицина.** Это отрасль практической деятельности в сфере охраны здоровья граждан, направленная на оздоровление, диагностику, лечение, профилактику заболеваний и их осложнений, реабилитацию после перенесенных заболеваний, коррекцию психического и физического состояния оригинальными способами, основанными на опыте, мировоззрении и культуре предыдущих поколений; осуществляемая юридическими и физическими лицами с использованием уникальных возможностей целителей, продукции естественной окружающей среды и природных ресурсов человеческого организма; методов, средств и оборудования, утвердившихся в местных культурных народных традициях. Сюда включаются такие глобальные разделы, как фитотерапия, фунготерапия, ароматерапия, иглотерапия, различные системы акупунктуры, массажей и прижиганий; традиционная китайская медицина, традиционная индийская медицина (аюрведа), и так далее – это национальные и мега-национальные направления древних лекарственных знаний, сохраненные с незапамятных времен с проверенными тысячелетиями рецептами, состоящими из трав, частей насекомых или животных и минералов.

Специалисты по натуральной медицине – это лица, получившие профессиональные медицинские знания и

специальности (специализации) по программам, соответствующим международно-признанным образовательным стандартам в лицензированном учебном заведении и осуществляющие лечебно-практическую, научную и/или педагогическую деятельность в данной области.

Методы натуральной медицины – в основном авторские, ненативные (включающие психологическое, психотерапевтическое, информационное, биоэнергетическое, контактное и бесконтактное воздействие на пациента) с применением (или без такового) природных средств и пищевых продуктов, приборов и предметов, безопасность и медицинская эффективность которых подтверждена компетентными учреждениями и направленные на оздоровление, профилактику, диагностику, лечение, реабилитацию и раскрытие естественных резервов человеческого организма, восстановление его адаптационных способностей и духовное совершенствование.

Прошу учесть, что я веду речь об официально работающих врачах и специалистах! О всевозможных подпольных центрах по омоложению, пересадке органов, эротическому массажу, а также о различных магах, шаманах, ясновидящих и прочих спасителях – в данной публикации речь не только не ведется, но деятельность таковых как факт даже не подразумевается!

В Украине официально принятое направление, это медицина западная, и если провести аналогии с политикой, можно сказать, что медицина натуральная – находится в оппозиции.

Войны как между политическими партиями, конечно, нет, но нет войны открытой. «Холодная» же война ведется давно и достаточно жестко, как говорится «не на жизнь, а на смерть». Само существование натуральной медицины – это смерть для медицины аллопатической. Ибо медицина натуральная заинтересована в продлении жизни, а медицина аллопатическая – в продлении болезни, то есть в постоянной продаже лекарств. Не буду на этой невеселой теме долго акцентировать ваше внимание, перенаправлю уважаемого читателя к книге известного французского ученого, доктора медицины Луи Броуэра «Продовольственная и фармацевтическая мафия», в которой автор на основе неоспоримых фактов доказывает, что современной западной медициной руководит всемогущая группа олигархов, стоящая во главе крупных химико-фармацевтических компаний, которые подбирают нужные составы правительств, политиков, глав лечебных учреждений. Автор делает ошеломляющий вывод: воротилы химической, фармакологической промышленности и агропромышленного сектора состоят в некоем подобии заговора, результатом которого стал подлинный геноцид: чем больше больных людей, тем больше процветают олигархи, руководящие медициной Запада.

Почему я пишу в «NETWORK NEWS»?

Одно из основных направлений деятельности Украинского Национального Общества натуральной медицины – это просветительская деятельность в сфере профи-



лактики и поддержания здоровья человека. Ваш уникальный журнал распространяется в огромной семье – среди работников MLM. Основу всех сетевых компаний на украинском рынке составляют компании, заботящиеся о здоровье и благополучии человека – это страховые компании и компании, продвигающие специальное питание – диетические пищевые добавки или биологически активные добавки (БАДы).

Очень часто «болезнь», для лечения которой назначается лекарственное средство, является на самом деле реакцией организма на другое лекарственное средство. Проблему отрицательных воздействий лекарственной терапии на организм человека позволяет обойти новый подход в медицине – натуральная медицина, заключающаяся в восстановлении и укреплении здоровья исключительно природными средствами. Тем самым происходит возврат от лекарств, химически синтезированных, к снадобьям, данным нам природой – к тем средствам, которые медицина использовала века и тысячелетия назад. И не удивительно, ведь как известно, все новое – это хорошо забытое старое. И возвращение к старым, казалось бы, забытым лечебным средствам – это не регресс в прошлое и не отказ от достижений научной мысли, а проявление известного в философии принципа развития «по спирали». Лечение с помощью природных средств не отменяет лекарственную терапию, но во многом удачно дополняет ее и смягчает побочные действия обычных лекарств.

По своему официальному статусу (в связи с так называемой налоговой оффшорной нишей в законодательстве) большая часть представленных сегодня на рынке фитопрепаратов относится к группе биологически активных добавок (БАД). Как указывают ведущие специалисты, биологически активные добавки отличаются от обычных лекарственных средств прежде всего тем, что осуществляют регуляцию или стимуляцию функций организма строго в пределах физиологической нормы. Иными словами, если физиологический показатель ниже нормы, то под действием БАД он повышается (до нормы), если же он выше нормы – понижается, опять же стремясь к своей нормальной величине. Ценным свойством биологически активных добавок является характерное для адаптогенов нормализующее действие, которое не зависит от характера предшествующих сдвигов. Действительно, эти препараты применяются как при повышенном, так и при сниженном артериальном давлении; как при гипер-, так и при гипофункции эндокринных желез; как при астении, так и при повышенной возбудимости; как при сонливости, так и при бессоннице и т.д. Подобная нормализация сдвигов определяется как гармонизирующее действие.

Отсюда вытекают очень важные практические выводы:

1. У БАД, в отличие от обычных лекарственных средств, негативно действующих на функции организма, отсутствуют побочные эффекты.

2. Вследствие этого дозы БАД могут колебаться в широких пределах, и их, как правило, невозможно передозировать. Это, как говорится, подразумевается по умолчанию, ведь БАД изготавливаются из природного, в основном растительного, сырья.

3. Помимо этого, важно то, что при изготовлении БАД наряду с основным действующим веществом из растительного сырья извлекаются дополнительные активные вещества, которые модифицируют и смягчают его влияние на состояние организма, сглаживая возможные «скачки» физиологических показателей.

Применение БАД в качестве питания – это единственный выход из тупика, единственный способ вернуться в природный симбиоз, в котором современный человек может полностью реализовать свой потенциал, сохранить здоровье, избежать многих заболеваний или устранить их самостоятельно.

Дорогие читатели, почитатели и друзья журнала «NETWORK NEWS»! Вы – огромная армия людей, которые сегодня продвигают на украинский рынок БАДы, а завтра можете стать активными участниками программы профилактики заболеваний и оздоровления народонаселения Украины. Мы вместе можем сделать то, что недоступно десяткам и сотням тысяч дипломированных специалистов министерства здравоохранения нашей страны. Ведь наша цель – здоровье! Чем больше здоровых людей, тем больше у нас бесплатных рекламных агентов! Дело не в том, что бесплатных. А в том, что каждый приговоренный официальной медициной и отчаявшийся в исцелении, но получивший от нас квалифицированную помощь, – наш брат и верный соратник! Помните, пару лет назад по всей стране висели плакаты: «Нас повинно бути 52 000 000 – кохаймося!», давайте вместе перепишем этот лозунг на другой: «Нас повинно бути ЗДОРОВИХ 52 000 000 – їмо БАДи та вшануємо натуральну медицину!».

Друзья! Украинское Национальное Общество натуральной медицины, совместно с Комитетом по народной и нетрадиционной медицине МОЗ Украины, Европейским научным Обществом и Международным Университетом естественных наук в Ганновере начинает с октября 2007 года ряд совместных программ по популяризации среди населения Украины натуральной медицины, различных оздоровительных программ и применения БАД. В планах большая программа по обучению дистрибьюторов от основ натуральной медицины («Консультант по применению БАД»), до получения европейских дипломов («Бакалавр») и ученых степеней («Магистр» и «Доктор»), и наконец Всеукраинский конкурс среди компаний-распространителей БАД и издание справочника-каталога по БАД. Мы хотим видеть представителей ВСЕХ сетевых компаний! Нам нечего делить и мы все делаем одно великое дело – продвигаем здоровый продукт для получения здоровья!

Возьмемся за руки, друзья! А прекрасный журнал «NETWORK NEWS» я прошу стать той объединяющей и цементирующей силой, которая даст нашим фирмам-распространителям БАД второе дыхание!

P.S. В следующем номере будет опубликован план совместных Украинско-европейских мероприятий по популяризации натуральной медицины и применению БАД, а также годовая программа обучения Общества.

ОСНОВЫ ЭФФЕКТИВНОЙ РАСКРУТКИ САЙТОВ

Часть II

Приветствую вас, дорогие читатели журнала NETWORK NEWS. С вами в очередной раз Дмитрий Мирошник. В сегодняшнем номере 2-я часть статьи «Основы эффективной раскрутки сайтов».

Итак, продолжая тему поисковой оптимизации, мы поговорим сегодня о поисковых запросах и о том, как выбрать для вашего сайта нужные запросы. Для начала, дадим определение поисковому запросу. *Итак, поисковый запрос – это ключевое слово (слова) по которым поисковые интернет-системы дают ссылку пользователю на тот или иной сайт.*

Выбираем целевые поисковые запросы для вашего сайта

Лучшим вариантом для поисковой оптимизации является выбор 4–6 поисковых запросов. Конечно, при таком количестве добиться большого охвата потенциальных клиентов очень сложно, поэтому я рекомендую вам выбрать от 4 до 6 *самых эффективных* поисковых запросов, которые наиболее точно соответствуют тематике Вашего сайта.

Давайте рассмотрим, что значит «*эффективный для Вас поисковый запрос*»?

Во-первых, он должен быть *популярным*, т.е. чем большее число посетителей используют именно этот запрос для поиска нужной им информации, тем большее количество посещений по этому запросу вы получите на свой сайт.

Во-вторых, этот запрос должен быть *максимально целевым*, то есть полезным и для вашего сайта и максимально соответствовать тематике вашего бизнеса. Понятно, что если мы хотим, чтобы через поисковики на наш сайт заходили потенциальные партнеры по бизнесу или клиенты, то поисковый запрос «стиральные машины» для нашего сайта бесполезен.

Какие же поисковые запросы в данной ситуации могут быть полезны? На мой взгляд, это могут быть: «бизнес», «собственный бизнес», «создать бизнес», «готовый бизнес», «бизнес-предложение», «заработок», «дополнительный заработок», «дополнительный доход», «бизнес-система», «система заработка», «заработать», «заработать деньги», «начать бизнес» и т.п.

Это те сочетания слов, которые набирает ваш потенциальный партнер в поисковых машинах. В рассматриваемом примере – *это целевые для нас поисковые запросы.*

Делая выводы из вышесказанного: *запрос должен быть одновременно и целевым (полезным) для вас и популярным.* При выполнении этого условия, вы получите на свой сайт большое число нужных для вас посетителей. Конечно, есть и другие критерии эффективности запросов (например, конкуренция по определенным поисковым запросам), но подробно останавливаться на них мы не будем.

Давайте теперь определим популярность определенного поискового запроса. Для этого мы воспользуемся системой подбора ключевых слов сервиса yandex-direct: www.wordstat.yandex.ru

Итак, в нашем примере, мы определили, какие из поисковых запросов являются для нас целевыми. Еще раз подчеркну, данные слова и словосочетания даны для примера, и в каждом конкретном случае, у вас будут свои запросы. Подберите запросы, которые ПОДХОДЯТ ИМЕННО ВАШЕЙ ТЕМАТИКЕ И НАПРАВЛЕНИЮ БИЗНЕСА.



*Дмитрий Мирошник,
начинающий интернет-
предприниматель,
Украина*

Продолжение.

Начало в NN 2 (37) май 2007 г.





Теперь определяем с помощью yandex-direct популярность каждого из приведенных выше запросов (данный сервис также имеет ряд дополнительных возможностей, таких как, таргетинг по регионам и определение новых запросов):

- «бизнес» – 640139;
- «собственный бизнес» – 1053;
- «создать бизнес» – 1030;
- «готовый бизнес» – 21165;
- «бизнес-предложение» – 1648;
- «заработок» – 42187;
- «дополнительный заработок» – 2425;
- «дополнительный доход» – 160;
- «бизнес-системы» – 2480;
- «заработать» – 67101;
- «заработать деньги» – 10441;
- «начать бизнес» – 4733.

Цифра, указанная справа – это количество использования данного поискового запроса в поисковой системе yandex за последние 30 дней. Сразу скажу, что подобный сервис имеется и на www.gambler.ru. В нашей работе мы будем ориентироваться, прежде всего, на yandex – самой популярной поисковой системе в России (и СНГ), которая охватывает порядка 60–80% всех поисковых запросов. Поэтому данные от yandex наиболее объективны (в связи с большой статистикой). И соответственно, получив на yandex первые места по выбранным нами запросам, вы получите наибольшее число посетителей, а значит, потенциальных клиентов или партнеров по бизнесу.

Теперь нам предстоит выбрать из полученного списка 4–6 поисковых запросов, на которые мы будем делать ставку. Как же это сделать? Сначала исключаем то, что нам не подходит точно, затем убираем по разным критериям остальные запросы (эти поисковые запросы выделены *курсивом*), чтобы осталось 4–6 запросов (выделены **жирным**). Рядом указаны причины, по которым я удалил те или иные поисковые запросы из нашего списка:

– «бизнес» 640139 – слишком сложно будет попасть по этому поисковому запросу в первую 10-ку или 20-ку. Очень большая конкуренция. Но самое главное, это – весьма общий и широкий поисковый запрос. Человек, набравший слово «бизнес» в поисковой системе, возможно, просто хочет почитать что-нибудь о бизнесе, скачать реферат о бизнесе, прочитать новости из сферы бизнеса и т.д.

– «готовый бизнес» 21165 – этот запрос набирают люди, как правило, ищущие источник дохода, способ создания своего бизнеса. Я его исключил по тем же причинам, что и предыдущий.

- «создать бизнес» – 1030
- «бизнес-предложение» – 1648

– «заработок» 42187 – этот запрос также довольно общий, по нему очень большая конкуренция, кроме того, его частенько набирают подростки или боль-

шие любители халявы. Это – не наша целевая аудитория.

– «дополнительный заработок» 2425 – почти тоже самое, что и предыдущее слово, хотя здесь имеется больший процент нашей целевой аудитории. Но в нашем случае слово заработок не подходит, поэтому его мы тоже отсеиваем.

– «дополнительный доход» 160 – малое число запросов в месяц.

– «бизнес-системы» 2480 – довольно общий поисковый запрос.

– «заработать» 6710 – Во-первых, слишком большая конкуренция. Во-вторых, этот запрос слишком общий.

– «заработать деньги» 10441 – смотри предыдущий пункт.

– «начать бизнес» – 4733

– «собственный бизнес» – 1053

Примечание. Как я уже говорил, здесь названы далеко не все причины, по которым я убрал те или иные запросы. На начальном этапе, когда вы только осваиваете поисковую оптимизацию, необходимо взять не самые популярные запросы и сосредоточиться на них. Погнавшись за популярными запросами, ваш сайт может затеряться на фоне раскрученных, оптимизированных профессионалами сайтов. В итоге ваша страничка может оказаться «на задворках» выдачи результатов поисковых запросов. А, оптимизируя сейчас сайт под менее популярные поисковые запросы, у вас есть большие шансы попасть в 10–20-ку поисковиков, и иметь, небольшой (скорее всего, пока небольшой), но стабильный поток посетителей на свой сайт.

Как определить, по какому запросу конкуренция выше? *По его популярности.* Чем популярнее запрос, тем большее число сайтов пытаются пробиться с его помощью на первые места поисковых систем и тем интенсивнее работа ведется их владельцами в этом направлении.

Также помните, что оптимизации под общие запросы (чаще всего, это запросы в одно слово, например, «бизнес») не желательна не столько из-за конкуренции, сколько из-за отсутствия *целевой фокусировки*. Помните, **тот человек, который ищет что-то конкретное, будет писать более КОНКРЕТНО**, то есть «развращивать» свой запрос: не «бизнес», а «начать бизнес» и т.д.

Итак, из всех приведенных запросов, мы выбрали 4 наиболее полно удовлетворяющих нашим требованиям:

- «создать бизнес» – 1030;
- «бизнес-предложение» – 1648;
- «начать бизнес» – 4733;
- «собственный бизнес» – 1053.

В следующем выпуске мы займемся внутренней оптимизацией сайта, используя для этого выбранные нами запросы.

Продолжение следует...

Желаю успехов в интернет-бизнесе!

<http://choice.biz.ua>

ВОСПОМИНАНИЯ О РАЕ

Вы не были на Доминикане?! – Тогда вы не видели зрелищ неземной красоты...

Это и романтические вечера с любимой под звуки фортепиано рядом со стаей фламинго. И ужин на пляже, где можно полюбоваться закатом солнца во всей его красе, а также отведать экзотических блюд. Ну, лобстеров, например. Вы наслаждаетесь всем этим, а ноги при этом спрятаны в нежный песок.

Доминикану по праву считают самым лучшим местом для влюбленных, чтобы провести медовый месяц. Здесь вас ожидает и индивидуальный трансфер к месту отдыха, и ваза с фруктами по прибытию вместе с ромом, и всевозможные приятные сюрпризы от руководства отеля.

Поражает и удивляет улыбчивость и жизнерадостность доминиканцев – у него один песо в кармане, а он смеется, радуется и песни напевает. Более беззаботных и приветливых людей я еще пока нигде в мире не встречал.

Во время Beach party вы научитесь танцевать национальные танцы – меренге и бачату, мелодии которых слышны повсюду.

А еще во многих гостиничных комплексах можно увидеть, как гуляют свадьбу по-американски, где вместо слов «горько» бьют столовыми приборами по хрустальным бокалам, и ждут, когда молодожены начнут целоваться. Где не только невеста бросает букет, а также и жених бутоньерку.

А если захотите увидеть все самое первое, что было в Новом свете (университет, церковь, библиотеку и т.д.), тогда ваша дорога лежит в сторону столицы, городу Санто-Доминго. Если вы проголодались после столичных прогулок, вам будет предложен обед в «Хард рок кафе», где вкусно и сытно можно поесть национальные блюда и рассмотреть вещи звезд мирового шоу-бизнеса, которыми усеяны стены этого заведения.

Где, как не в Доминиканской республике можно посмотреть на красочных и говорящих попугаев, когда они произносят испанское «Ola» («Привет») или английское «What's up».

Это поистине великолепный край, не спроста всемирные знаменитости – Шакира и Хулио Иглесиас построили здесь, на побережье Карибского моря, шикарные виллы и получают удовольствие от общения с первозданной природой. К тому же в Доминикане не бывает характерной для тропиков душливой жары. Пассаты делают климат более благоприятным для жизни, а горы хорошо защищают страну от ураганов.

Если вы колеблетесь и не знаете, в какое время года туда лучше полететь, маленькая подсказка. Зрелище, которое никого не оставит равнодушным – киты, которые приплывают сюда, в теплые воды Атлантики, для выведения потомства с января по март. Это невозможно передать словами: вы летите на комфортабельном вертолете и видите, как громадина весом в 60 тонн выпрыгивает над поверхностью воды.

Во время экскурсии на остров Саона можно увидеть морских звезд, искупаться в кристально-чистой воде Карибского моря, а обратная прогулка под парусом на катамаране оставит сказочно-красивый загар на вашем теле и незабываемые впечатления в душе.

Лично меня очень сильно поразил их местный экзотический аэропорт в Пунта-Кане, который больше напоминал громадную хижину для влюбленных пар.

На Доминикане найдется место и для любителей активного отдыха. Это и прогулки на тракерах, и верховая езда, и полеты на парашюте и теннисные корты, которые ждут своих игроков.

Анимация отеля не позволит скучать вам теплыми доминиканскими вечерами. Каждый вечер разнообразные шоу для всех возрастных категорий помогут отключиться от проблем и перенестись в сказку.

Состояние душевного спокойствия и жизнерадостности повсеместно царит в этом уголке Земли.

Вы не были на Доминикане?! Тогда почему бы не собрать сейчас чемоданы, перелететь через океан и вкусить всю прелесть жизни по-настоящему.



СЕРЯКОВ Дмитрий,
компания DRAGON,
Украина





Уважаемые читатели!

Вы можете приобрести «Network News»:

В КОМПАНИЯХ:

<i>Арт-Лайф</i>	(044) 467-7575
<i>АссистАС</i>	(044) 536-0992
<i>m'Aster</i>	(050) 138-0845
<i>Bottega VERDE (Горноскла)</i>	(067) 625-4222
<i>Nature's Sunshine Products</i>	(044) 530-3809
<i>Ne Ways</i>	(044) 235-8779
<i>RA Group</i>	(067) 445-2986

И У НАШИХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ:

Днепропетровск:	<i>Бондаренко Анна</i>	(063) 345-2216
Кривой Рог:	<i>Трофименко Наталья</i>	(093) 736-9169 (067) 270-1817
Одесса:	<i>Осадчук Татьяна</i>	(067) 592-9762
БЕЛАРУСЬ	<i>Звенигородский Эдуард</i>	(375232) 94-3305
РОССИЯ, КРАСНОДАР	<i>Саакян Анна</i>	(918) 476-5547
РОССИЯ, МОСКВА	<i>Жабин Игорь</i>	+7 (903) 961-0952
РОССИЯ, ИВАНОВО	<i>Сурина Ирина</i>	+7 (905) 155-6560

**ПРИГЛАШАЕМ К СОТРУДНИЧЕСТВУ
РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ
(ЮРИДИЧЕСКИЕ ЛИЦА И
ЧАСТНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ)**

Адрес для писем:
E-mail: networknews@voliacable.com
www.networknews.com.ua

Телефоны для справок:
(050) 310-9310, (067) 490-2546

БИЗНЕС В РЕЖИМЕ НОН-СТОП

Цель семинара:

Предоставить участникам семинара четкую пошаговую СИСТЕМУ ведения MLM-бизнеса в Интернете. Научить пользоваться необходимыми инструментами сетевого маркетинга для эффективного привлечения и обучения своей организации.

ПРОГРАММА СЕМИНАРА

Философия и психология сетевого маркетинга

- Избавление от иллюзий: правильный взгляд на бизнес в Интернете.
- Ключевые правила сетевого маркетинга
- Психология сетевого маркетинга
- Сходства и различия «офлайновых» и «онлайновых» методов рекрутирования.

Инструменты коммуникации

- Форумы, как инструмент для тренировки доверительных отношений.
- Основы нетикета на форумах.
- Примеры работы форумов
- Интернет-пейджеры. Обзор: ICQ, Skype, Paltalk. Преимущества и недостатки. Сферы применения.

Дискуссионные группы, как инструмент формирования командного духа, мотивации и обучения организации. E-mail маркетинг

- Электронная почта – главный инструмент сетевого маркетинга.
- Основы email нетикета.
- «Маркетинг с разрешения» (permission marketing).

«Умные» email автоответчики

- Определение
- Знакомство с сервисом Smartresponder.ru: база подписчиков, создание рассылок, использование переменных в письмах, работа со статистикой, генератор форм.
- Применение «умных» e-mail автоответчиков: рекрутинг, продажи, обучение. Идеи и приемы.

Дискуссионные группы

- Взгляд на дискуссионные группы, как идеальный инструмент по формированию командного духа.
- Создание дискуссионных групп.
- Способы применения.

Почтовые рассылки

- Определение «почтовых рассылок»
- Почему «почтовые рассылки»?
- Взгляд на рассылки глазами подписчика.
- Создание собственной почтовой рассылки.
- Открытие рассылки;
- Как добиться анонса в новостях сервисов рассылок;
- Технические приемы ведения рассылки.
- Технология создания почтовой рассылки;
- 7 методов ведения рассылок;
- Алгоритм создания рассылки;
- Тренинг: «Проект собственной рассылки»

Рекрутинговый сайт (РС)

- Обзор площадок для создания РС.
- Структура РС.
- Наполнение РС.

«Рекрутинговая воронка». Сводим элементы в единую систему ведения бизнеса сетевого маркетинга с помощью Интернета.

ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ЗАЯВКИ НА УЧАСТИЕ В СЕМИНАРЕ ПРИНИМАЮТСЯ ПО ТЕЛ:

Киев – (044) 202-9310; (067) 490-2546; Одесса – (067) 592-9762; (048) 787-1556; (093) 731-1589; Днепропетровск – (056) 774 -9497; (063) 345-2216;
Кривой Рог – (093) 736-9169; (067) 270-1817; Москва – (903) 961-0952; Краснодар – (918) 476-5547; Гомель – (375232) 94-3305

ПРИСЛАВШИМ ЗАЯВКИ СКИДКА НА УЧАСТИЕ В СЕМИНАРЕ 20%

Девиз семинара:

«Делай бизнес с умом, а не с трудом».

Прослушав семинар, вы получите в свое распоряжение четкую, проверенную СИСТЕМУ ведения бизнеса в Интернете, которую сразу же сможете применить в своем деле!

УЖЕ В ПРОДАЖЕ



DVD ОТ «NETWORK NEWS»

Подробная информация по телефону (044) 202-9310, (067) 490-2546

РЕДАКЦИЯ БЛАГОДАРИТ ЗА СОТРУДНИЧЕСТВО КОМПАНИИ:



Популярное ежемесячное издание
«NETWORK NEWS»
Учредитель и издатель
ЧП «Кондор-С»
Свидетельство о регистрации
КВ 4471 от 16.08.2000г.

Адрес для писем:
E-mail: netnews@i.com.ua

Редакция может публиковать материалы,
не разделяя точку зрения автора.
Ответственность за достоверность фактов,
цитат, собственных имен и других сведений
несут авторы публикаций.

Любое использование редакционных
материалов допускается только со ссылкой на
«NETWORK NEWS».

Перепечатка авторских материалов –
только с письменного разрешения автора.
Рукописи, фотоматериалы и материалы
на электронных носителях не возвраща-
ются и не рецензируются.

<http://choice1620.ua>
Цена в рознице свободная