

ПРЕЗЕНТАЦИЯ

Встреча с Тамиллой и Володей Полежаевыми

Нашим учителем является Тамилла Полежаева...

С ее помощью тысячи людей, придя в Орифлэйм, стали реально зарабатывать. Она пришла в компанию в мае 1996 года и за 11 месяцев прошла карьерную лестницу до исполнительного директора – на тот момент это была максимально возможная ступень в компании. Затем шведы добавили еще 2 ступеньки в карьере. В 1998 году она стала первым в мире Золотым Исполнительным директором, получила премию 50 000 долларов и автомобиль Вольво от фирмы, а в 2001 году вновь покорила весь мир, достигнув ступени Сапфирового Исполнительного директора, на которой фирма дарит \$75000 и 10000 акций компании Орифлэйм...

...Есть такая пословица: «Хочешь зарабатывать 100 долларов, учись у человека, который зарабатывает 1000 долларов, потому что он в принципе не знает, как заработать больше, иначе сам бы зарабатывал. Если хочешь зарабатывать больше, учись у человека, который зарабатывает больше...

Здравствуйтесь!

Меня зовут Тамилла.

Мы вам дадим сейчас информацию, как в наше непростое время зарабатывать деньги.

Речь пойдет о сетевой компании - это для тех, кто пришел к нам первый раз.

Наша встреча никого и ни к чему не обязывает. Если вы заинтересуетесь, мы будем рады вам помочь. Если нет, может быть, эта информация пригодится в вашем бизнесе. А сейчас я попрошу вас, пожалуйста, представьтесь:

Как вас зовут? Кто вас на эту встречу пригласил? Что вам сказали? Почему вы захотели потратить свое личное время и пришли к нам?

Спасибо вам за ваши ответы.

Если вам сейчас задать вопрос, кому из вас нужны деньги, я думаю, вы все поднимите руки, потому что деньги нужны всем, и мне, и вам, и было бы неправда, если бы я сказала, что я работаю просто так. В любом случае, их надо зарабатывать, мало, у кого есть мамы и папы, которые нас содержат и обеспечивают,

Я пришла в эту компанию, потому что решила брать продукцию для себя подешевле. У каждого человека, который подписывает контракт с компанией, появляется такая возможность. Выгодно? Ну почему нет, все-таки, не Тайвань, Китай, Гонк-Конг, а Швеция. Контракт стоит 150 рублей.

На эти 150 рублей вы получаете пакет документов, который на самом деле стоит

гораздо больше, чем 150 рублей. И на эти 150 рублей вы получаете, если вы не раз в пол года взяли шампунь, а серьезно к этому относитесь, финансовые распечатки и журнал Мир Орифлэйм, что бы быть в курсе всех событий, следить за изменениями в компании.

В Орифлэйм можно работать двумя направлениями: можно брать продукцию для себя подешевле на 30%, а можно заниматься этим как бизнесом. Вот мы всех приглашаем в бизнес.

На Российском рынке очень много компаний, которые начинают образовываться, и будут образовываться, и всех Вас и ваших друзей куда-то еще будут приглашать. Поэтому, прежде чем выбрать компанию, очень важно ответить на два вопроса:

1. Комфортность продукции... Насколько эта продукция нужна людям, насколько она доступна, приятно ли нам с ней работать и т. д.
2. Надежность компании... Потому что сетевые компании связаны с огромным количеством денег, и не все выдерживают. Не все выдерживают испытание деньгами,

Сейчас я задам вам провокационный вопрос. Скажите пожалуйста, **сколько бы вы хотели зарабатывать?** Вот не тот оклад, который нам дает государство, потому что сколько зарабатывают врачи, учителя, офицеры - это, к сожалению, не то, чем у нас можно гордиться. Вот если бы была возможность самим назначать себе оклад... Я могу спросить жестче: сколько вы стоите? Но боюсь, что на этот вопрос мне никто не ответит. Итак, сколько вам нужно зарабатывать в месяц, чтобы чувствовать себя комфортно?

Спасибо вам за ваши ответы...

Дело в том, что в Орифлэйм, я не знаю, сколько вы будете зарабатывать - это будет зависеть от вас, потому что все мы делаем одно и то же, но все мы разные. Но самое интересное, что в этом бизнесе нет ни малейшего шанса коммерческого риска.

Я думаю, в этой комнате нет человека, который не знал бы, что такое Орифлэйм. Орифлэйм - это косметика, Швеция - хотя бы на таком уровне. Швеция - это Вольво, Электролюкс, Абба...

Компания Орифлэйм каждому человеку, подписавшему с ней контракт, предоставляет кредит на 200 долларов. Ну-ка, пойдите попросите у соседки 200 долларов на недельку, на две... Компанию Орифлэйм не надо рекламировать - у нее великолепная рекламная поддержка: КВН, Поле чудес, Я сама.

На более высоких ступеньках в компании в виде подарков идут акции, которые котируются на лондонской бирже. В ближайшее время планируется ввести Интернет. Если мы посмотрим рейтинги различных косметических журналов, то убедимся, что Орифлэйм на сегодня - одна из самых преуспевающих компаний мира. (показать статью из журнала)

Так как сегодня в гостях у нас присутствуют мужчины, дорогие мужчины, вас мы приглашаем в бизнес. Потому что руководство компании - одни мужчины. В данном случае товар - косметика. Это могло быть и оружие, и мебель, и посуда....

Я покажу вам сейчас один листочек, который я очень люблю показывать. Это не зарплата, это финансовые вознаграждения от фирмы, от 1 000 до 100 000 долларов. Дело в том, что компания Орифлэйм существует на рынке уже 34 года, и 34 года она выплачивает все, что обещала. Компания работает в 67 странах мира, то есть компания проверена временем, продукция проверена странами...

Скажите, пожалуйста, кто из вас хотел бы через год поехать на недельку в Грецию, за счет фирмы? Самое интересное, что у каждого из нас есть эта возможность. Это золотая конференция. Это всего 2 человека, которых вы в течение года выводите на определенные результаты. Попробуйте мне сказать, что это нереально. Всего 2 человека, которым вы хотели бы помочь. Потому что мы получаем деньги не **за** вашу работу, а за нашу работу с вами.

Скажите мне, пожалуйста, как вы думаете, почему в одной и той же компании люди по-разному зарабатывают? Один и тот же город, один и тот же маркетинг, одна

продукция, одинаковые цены, и люди по-разному зарабатывают в компании? Почему?

Мы считаем, что люди по-разному зарабатывают, потому что все ну в первую очередь зависит от того, кто вас пригласил, кто ваш спонсор, насколько он грамотный, профессиональный. Чему он вас может научить?

И не менее важно, каким спонсором станете Вы, уже для ваших людей. Вам поверят или нет? Вам поверят в одном случае, если у Вас будут результаты, если они в результате общения с вами начнут реально зарабатывать.

Вы знаете, нашим учителем является Тамилла Полежаева... С ее помощью тысячи людей, придя в Орифлэйм, стали реально зарабатывать. Она пришла в компанию в мае 1996 года и за 11 месяцев прошла карьерную лестницу до исполнительного директора - на тот момент это была максимально возможная ступень в компании. Специально для Тамиллы шведы добавили еще 2 ступеньки в маркетинг. В 1998 году она стала первым в мире Золотым Исполнительным директором, получила премию 50 000 долларов и автомобиль Вольво от фирмы. Это просто в подарок, помимо примерно такой же ежемесячной зарплаты

Кстати, новички, вы не выйдете из этой комнаты, пока не получите ответы на все ваши вопросы. А на Ваши вопросы и чем здесь Вам нужно заниматься расскажет мой муж Владимир...

Здравствуйте! Меня зовут Владимир.

Кто из вас пришел в первый раз?

Как зовут, кто пригласил и что обещали?

Кто из вас имеет опыт работы в сетевых компаниях? Ребят, какие? А новички есть, кто не работал в сетевом маркетинге?

Хорошо, значит, у меня есть повод рассказать все с самого начала, а сетевикам я обычно рекомендую послушать наш метод преподнесения информации.

Многие люди занимаются сетевым маркетингом, но не всем за это деньги платят

5 вопросов, которые Я сегодня хочу раскрыть.

1. В чем смысл этого бизнеса?
2. Откуда здесь деньги берутся?
3. Что здесь делать надо?
4. Кто Вам будет помогать?
5. Что будет у Вас в результате проделанной работы?

На сегодняшней встрече я ставлю задачу ответить всего лишь на пять вопросов.

Я ставлю перед собой задачу ответить на пять вопросов.

1. В чем смысл этого бизнеса?

В одной книге я прочитал такой вопрос: Когда нужно начинать любую работу? И там же дан ответ: Когда эта работа уже закончена.

Я Вас уверяю, что фундамент этого здания, в котором мы сейчас находимся, начал рыться только тогда, когда здание было уже построено в голове, на бумаге, до последнего шпингалета. И вот каждый раз, когда я приглашаю людей в этот бизнес, Я хочу построить у них в голове здание, до последнего шпингалета. Что бы они с самого начала представляли, что здесь надо делать.

2. Откуда здесь деньги берутся?

На первый взгляд здесь складывается впечатление, что деньги берутся из воздуха. Мы не держим складов, ни держим магазинов, не арендуем площади, мы не платим

продавцам, не перегоняем товар фурами, в деньги колоссальные. Пока мы отвечаем на этот вопрос человек, понимает, о каких суммах идет речь, суммы здесь огромные. У меня лично есть фотография с человеком, который зарабатывает сотни тысяч долларов в месяц. Он работает в этом бизнесе.

3. Что здесь делать нужно?

Я рассказываю людям как этот бизнес делается. Как прямо с пустого места каждый из нас может начать этот бизнес, прямо с нуля. Не имея наследства, не имея больших капиталов. Чтобы открыть любое производство, любое дело, нужно сначала деньги вложить. У нас это **149** рублей.

4. Кто Вам будет помогать?

На чью помощь Вам придется рассчитывать? Люди боятся начинать, что-нибудь в одиночку. Люди очень боятся, что-нибудь начинать в одиночку. И они гораздо спокойнее себя чувствуют, когда узнают, что кто-то им будет помогать. Логично?

5. Что будет у Вас в результате проделанной работы?

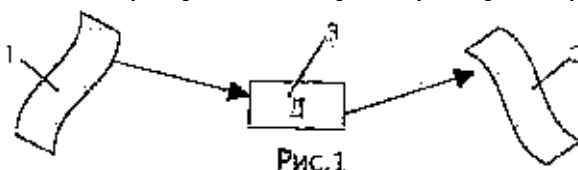
Красота, финансы, карьера, признание, общение, друзья, свобода, международный бизнес, развитие личности.

Вот когда человек получит ответы на все эти вопросы, как правило, у него нет сомнений подписывать контракт или не подписывать. Когда он узнает, что он будет делать это не в одиночку, ему будут помогать подсказывать. Если Вы хотите построить этот бизнес Вы обязаны, вы будете вынуждены помогать людям с первого дня как у Вас появился человек, вы будете вынуждены помогать ему. Если Вы не начнете работать в паре, в коллективе, у Вас этот бизнес не получится.

И так, в чем смысл этого бизнеса?

Я с самого начала хочу, чтоб люди, которые пришли к нам понимали, Я обычно начинаю с этого вопроса: «Почему я хочу объяснить, смысл этого бизнеса?». Я как-то раз прочел такую фразу: «Когда я понял, в чем смысл этого бизнеса, Я три дня заснуть не мог». И тут же Я спрашиваю: «Как Вам нравится такая мысль?» Как Вам нравится такая мысль: Чтоб Вы три дня заснуть не могли. И так, в чем же смысл этого бизнеса, как мы его видим. Сейчас объясню.

Чтобы объяснить обычно рисую вот такую картину и спрашиваю: Красиво?

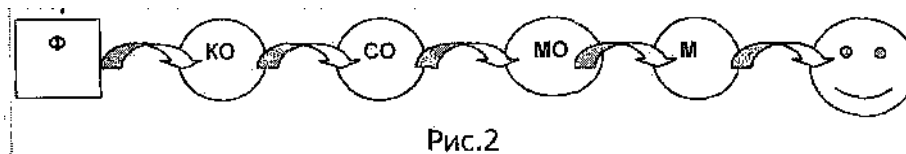


- Это фирма (1) которая имеет свою продукцию. А это люди (2), которым эта продукция нужна. Вот оказывается, что мало придумать и изготовить товар, его еще нужно и реализовать. Сама фирма для этого ничего не делает. Эту задачу она возложила на нас, мы вот здесь находимся посередине (3). Итак, есть фирма, которая имеет свою продукцию. Есть люди, которым эта продукция нужна, так же есть люди, которые хотят зарабатывать.

В каком случае мы для фирмы будем выгодны? В случае если мы будем делать товарооборот (ТО). Если мы будем делать ТО, мы можем дать ей \$100 долларов ТО в месяц, а можем дать \$ 1 000 000 миллион в месяц. В каком случае наша деятельность для фирмы выгодней? Во втором. Правильно.

Можно в одиночку эту задачу решить? Какую-то можно, а какую-то - нет. Значит нужно применять какие-то технологии. Да? Согласны? Так вот оказывается, что эти технологии есть. Есть технологии. Надо просто этому учиться. Если Вы этого не видите, как это можно сделать, если вы этого не знаете, нужно просто этому учиться. Есть люди, которые это делают. Этот товарооборот можно сделать разными способами.

Первый способ – классический.



Крупно оптовые посредники (КО), средне оптовые посредники (СО), мелко оптовые посредники (МО), плюс реклама, склады, затраты на транспорт, магазины (М). Все знают, что это такое? Крупно оптовые посредники это люди, которые берут товар у фирмы за границей и привозят сюда, накладные расходы и как минимум 30% своей прибыли, бесплатно они работать не будут, верно? У крупно оптового посредника берет средне оптовый посредник и развозит товар по стране и тоже закладывает в товар свои 30% прибыли. У средне оптового посредника берет мелкооптовый посредник развозит по магазинам закладывает не только 30%, а то и 70% плюс реклама и накрутка магазинов. Все знают, что это такое? Так вот что самое плохое в этой ситуации, что каждый из них накручивает свои проценты с предыдущих. У нас ребята считали от 700 до 1000% уходит на прибыль посредников. Что стоит на фирме 1 доллар, до покупателя доходит 10 долларов, 1000% . и альтернативы нет. Мы все приходим в магазин, знаем, что магазин, что - то там накручивает, а сколько было накруток до него, мы знать не знаем. Единственное что мы можем сделать, это поехать на оптовый рынок и обойти пару посредников.

И так было очень долго. До конца 40-х годов. Но в конце 40-х годов появилась альтернатива вот этому методу. Дистрибуция. Это когда каждый человек берет напрямую, на фирме, и отдает напрямую покупателю. За эту работу получает с каждой сделки 30% и все.

Представьте на сколько сократился путь товара и на сколько сократилась цена. У нас появилась возможность предлагать более качественные вещи по более доступным ценам, но дело в том, что когда человек один он фирме не очень выгоден, у него всего две руки, две ноги, всего 24 часа в сутках. Но когда вот таких людей много, то вот за эту организационную работу по созданию вот этих рабочих мест фирма тоже согласна платить деньги.

Один человек никогда не продаст столько, сколько продадут десять человек. Чем больше людей, тем больше товарооборот. Поэтому за нашу организационную работу фирма готова еще доплачивать до 28% от стоимости товара. Идея понятна? Причем каждый из нас берет товар на фирме и отдает на прямую покупателю. Получает за это 30%. Каждый из нас берет на фирме товар, отдает покупателю и получает свои 30%. Чем больше людей, тем больше товарооборот. И за эту организационную работу фирма готова выплачивать до 28% со всего товарооборота.

Как ведется учет деятельности?

Когда мы заинтересовали человека этим, как бизнесом, он заключает с фирмой контракт. Не с нами, а с фирмой. Это такой стандартный лист, на котором написаны его Ф.И.О. и все данные. Внизу он ставит подпись, что согласен с условиями работы, а условия работы очень просты. Вовремя оплачивать товар и не позорить имя фирмы. Дело в том, что фирма с улицы ни кого не берет. Человек, который Вас пригласил ставит свой номер, он вас рекомендует фирме. Это номер конкретного человека больше не у кого такого нет, а новичку вот здесь присваивается его компьютерный номер. Потом, когда человек приглашает кого-то, он свой номер пишет, а новичку присваивается индивидуальный номер. И это дерево, кто кого пригласил, компьютер очень четко отслеживает.

Итак фирма, которая имеет продукцию, люди которым эта продукция нужна и люди которые хотят зарабатывать. Можно дать товарооборот классическим методом, а можно и новым.

С конца 40-х годов появилась альтернатива - сетевой маркетинг. То есть человек вознаграждается не только за личные продажи, но и за организационную работу, чем больше людей, тем больше товарооборот. Пока все сходится? Все получается? Все нормально? Вот таким методом можно фирме дать 1 000 000 долларов в месяц? Это совсем другая технология. Это совсем другой способ ведения бизнеса. Это совсем другой способ продвижения товара на рынок. Фирма только изготавливает, только придумывает. Все делает фирма, кроме реализации.

Некоторые люди с самого начала говорят; «Ой! Это продавать нужно!» Продукция, значит продавать. Так что Вас не устраивает в слове «продавать»? Говорит: «Не-е-е-е, это я делать не хочу, это я не буду». Ну и глупо. Ведь понимаете. Если вспомнить историю, кто были самые богатые люди мира? Торговцы и купцы, а не продавцы. Чтобы пояснить разницу я каждый раз рассказываю анекдот:

Говоря так: Если у мужчины лысина спереди значит он умный. Если у мужчины лысина сзади, то он гуляет. А если и спереди и сзади, то он гуляет с умом.

Почему так? Потому что есть люди, которые торгуют, а есть люди, которые торгуют с умом. Купцы и торговцы, а не продавцы. Купец, торговец может создать такой товарооборот. Человек, который работает с головой, а не продавец. Я всех людей приглашаю быть организаторами этого бизнеса, я всех людей приглашаю работать с головой, я всех людей приглашаю создавать товарооборот в 1 млн. долларов.

Ребят, вы знаете, именно вот здесь появляется грань у этого бизнеса, которую мы используем в своей работе. Вот если бы это было так, я, может быть, этим и не занимался. Вот именно здесь появляется очень интересная грань. Послушайте фразу, которую я сейчас буду говорить.

Дело в том, что когда люди, которых может быть очень много, берут на самом деле что-то для себя, на самом деле для себя, то они покупают автоматически на 30% дешевле, и вот в этом бизнесе появляется такое направление работы по созданию организации людей, которым выгодно для себя покупать на 30% дешевле и можно сделать свой бизнес вот на этих 28% за организационную работу в этом бизнесе. Потому что один человек не продаст сколько продадут 10 человек, а 10 человек никогда не продадут столько сколько купят для себя 1000 человек. 1000 человек по одному шампуню - это тысяча шампуней, сам столько никогда не продашь, 1000 человек по одной помаде - это 1000 помад, сам столько никогда не продашь, и всем выгодно, все покупают на 30% дешевле. Ребята, вы представляете о каких суммах идет речь. Ни с одного человека мы деньги не собираем, всем предоставляем возможность товар покупать дешевле. Хорошо по другому скажу: 1000 человек по одному шампуню... сколько нормальный шампунь стоит? Стоит 100 рублей, значит где-то три доллара. 3 доллара, как дистрибьютору на этот шампунь на треть дешевле, значит два доллара, да он стоит три доллара, а мы как дистрибьюторы покупаем его за два доллара, всем выгодно. Так 1000 человек по одному шампуню по два доллара - это 2000 тыс. долларов. Чтобы получить две тысячи долларов, фирма готова выплатить 28% обратно. Кто умеет быстро считать? 28% от 2000 тысяч долларов. 560\$. Идея понятна? Ребята идея понятна? Фирме выгодна наша организаторская работа и поэтому за нашу организационную работу фирма согласна платить деньги.

Идея понятна? 1000 человек по одному шампуню, 1000 человек по одной помаде, 1000 человек по программе для рук, для ног, для ногтей, для лица, для тела, вы понимаете, о чем идет речь? Когда фирма отдает нам деньги, она от себя ничего не отрывает, прибыль фирмы там тоже заложена, встает правда другой вопрос? И вот этот вопрос становится для большинства людей препятствием. Где взять 1000 человек? Я думаю, что если у каждого из нас будет организация по 1000 человек, то у каждого из нас речь пойдет о хорошей зарплате верно? Логично? Правильно я говорю? Вы согласны с тем, что зарплата будет хорошая, если у каждого из нас организация по тысяче человек, а где взять эту тысячу? Потому что большинство из нас реагируют так: у меня нет 1000 знакомых, нет у меня столько

знакомых, у меня только три калеки и те не моются.

Так вот я утверждаю, что каждый из нас может построить такую организацию, имея всего трех калек. Самое плохое, что есть люди, получив вот это задание, получив вот эту задачу они начинают решать эту задачу в лоб. Где люди? На улице. Где они концентрируются? На выходе из метро. Они начинают раздавать листовки, хватать людей за рукава, давать объявления, клеить заборы. Я утверждаю, что так работают дилетанты. Я утверждаю что так, работают люди, которые не понимают этого бизнеса. Дело в том, что этот бизнес существует уже очень давно. За это время очень много людей набили шишки, очень много людей написали книги, как этот бизнес делается, как его нельзя делать, как его не в коем случае нельзя делать. Создана теория этого бизнеса. Ребята читайте книги, там все написано, там даны рекомендации кратчайших путей. Ваш результат вот он. Вы хотите добиться тысячу человек? Читайте, изучайте, учитесь приходите на встречи, смотрите, как этот бизнес делают другие, у кого этот бизнес, получается, берите с них пример, а не с тех, кто не смог. Если не получается, значит, вы что-то не правильно делаете, надо еще раз придти и посмотреть на тех, у кого получается. Учитесь у тех людей, у которых есть результат. Если человек умеет строить команду, учитесь у него строить команду, если человек умеет собирать заказы, учитесь у него собирать заказы. Не надо придумывать Америку просто повторяйте те действия людей, у которых получается.

Итак, где взять 1000 дистрибьюторов? Этот бизнес существует очень давно и за это время разработана система, надо просто применить уже хорошо известную технологию, потому что есть уже теория этого бизнеса, есть уже критерии устойчивости, критерии перспективы этого бизнеса. Вот один из критериев этого бизнеса. Критерий устойчивости. Если Вы пришли в этот бизнес и если вы хотите быть в нем устойчивы, то Вы должны на три поколения вниз обучить людей делать то же самое, что делаете сами.

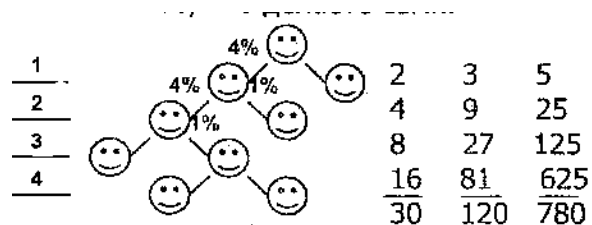


Рис.3

Я хочу получить 1000 человек.

Итак (см.рис.3). Если Вы пришли в этот бизнес, и Вы хотите быть в нем устойчивы, то Вы должны на три поколения вниз научить людей тому, что умеете сами. Реально в этот бизнес пригласить всего двух человек?

Если вы пришли в этот бизнес, если вы хотите быть в нем устойчивым, вы должны на 3 поколения вниз научить свою организацию делать то же самое, что умеете сами.

Сегодня у каждого человека есть, как минимум, двое знакомых, которым вы хотели бы помочь. Есть? Пригласите их ко мне на встречу, с ними поработаю Я. Вы в этом бизнесе новичок, вы не сможете сегодня рассказать так, как Я смогу, и не пытайтесь. Пригласите их ко мне, а сами посидите рядом и послушайте, как завтра вы это будете делать. Если мы сами пригласили, значит, мы можем научить их приглашать. Можем?

Теория говорит на три поколения нужно научить делать то же самое, что умеешь сам. Причем Я туго знаю свою задачу, что это моя задача. Это Я должен на три поколения научить своих людей делать то же самое, что умею сам. Итак, в результате моей работы на трех поколениях, появляется четвертое. Но вот выясняется, что это работа. Встречаться с людьми, объяснять им, помогать, учить их чему-то - это работа. И, чтобы заинтересовать нас эту работу делать, фирма Орифлэйм нам выплачивает с товарооборота лидеров первого поколения 4%, со всех денег, которые они принесли на фирму. Чтобы нас заинтересовать эту работу

делать, с товарооборота лидеров второго поколения фирма выплачивает 1%. Этим ребятам фирма выплачивает 4% с товарооборота тех, кого они пригласили и 1% с тех, кого они помогли пригласить. Всего 5% от стоимости этой баночки заложено на поддержание этой идеи. Даже если я пришел сюда (в конец «пирамиды»), фирма выплачивает 4% с того, кого я пригласил и 1% с тех, кого помог пригласить.

Казалось бы, все просто, давайте посмотрим, что получается. Я пришел сюда один, пригласил всего 2 человека. Каждого из них я научил приглашать по два человека, получилось 4. Каждого из них я научил приглашать по 2 человека - 8. Каждого из них я научил приглашать по два человека - 16. Ребята, смотрите, какая интересная вещь (см.рис.3). Я пригласил всего лишь двух человек, а получил команду из 30. Вы помните мою сверхзадачу пригласить большое количество людей?

Оказывается, чтобы получить команду из 30 человек, совсем необязательно со всеми лично переговорить. Я всего двух пригласил. А если я приглашу не двух человек, а трех, и их научу приглашать по три человека, смотрите, что получается: каждый по 3 = 9, каждый по 3 = 27, каждый по 3 = 81. Как вам нравится разница? А разница, всего на одного человека больше. Это - арифметическая прогрессия. Так научитесь использовать математические законы в своих интересах. Можно посчитать на 4 человека, на 5, 6, 12 человек. Но я не буду, потому что есть другая теория - теория управления, которая говорит, что одновременно управлять более чем пятью людьми неэффективно, невозможно держать под контролем больше чем 5 человек, да и не нужно, потому что смотрите, что получается. Я пришел сюда один и пригласил пять своих знакомых. У всех есть 5 человек знакомых?

Я пригласил всего лишь 5 человек своих знакомых, у каждого из них есть свои 5 человек знакомых, а Я помогу им их заинтересовать - 25. У каждого из них есть свои 5 человек знакомых. А Я помогу им их заинтересовать - 125, у каждого из них есть свои 5 человек знакомых, а Я помогу им их заинтересовать - 625. Как вам нравится разница? А разница всего лишь на 3 человека больше, Я не давал объявлений, я никого не хватал за рукав, я пригласил своих друзей, а команду получил...

Знаете, один парень сказал: я прививаю в своей организации такой принцип: «Это бизнес не для всех, это бизнес по блату. Я не приглашаю сюда кого попало, потому что у меня слишком много людей, которых я хочу сделать богатыми». Кого сюда приглашать, где брать людей? Ребята, а кого вы хотите сделать богатыми?

Кому вы хотите создать их 4% и их 1%? Людям с улицы, людям по объявлению? Или своим знакомым, друзьям, родственникам?

Казалось бы, все просто. Давайте посмотрим, что получается: $625+125=750+30=780$. Вы помните мою сверхзадачу, Я пригласил всего 5 человек, а получил команду 780. Вы спрашиваете, где искать людей? В глубине. Этот бизнес задумывался как бизнес потребителей. Люди пользуются, им нравится, они рекомендуют своим друзьям, каждый из них сам идет на фирму, сам берет то, что ему надо, но фирма помнит, кто кого пригласил. Создание этой организации уже и есть способ продвижения товара.

Знаете, серьезные люди, которые привыкли мыслить категориями эшелонов, говорят; 5 вагонов туда, 6 вагонов оттуда, мешок денег назад - вот это бизнес. А это что? Мелочевка какая-то. Ну, купят они каждый для себя, каждый по немножко, каждый по чуть-чуть, и где здесь деньги большие зарыты? Мелочевка! Этот бизнес по началу так и назывался - бизнес мелочевки, 100 долларовой бизнес, бизнес домохозяек.

Давайте посмотрим, что будет, если каждый из этих 780 человек купит на 100 долларов: $780 \times 100 = 78000$ долларов. Через нашу организацию прокатился товарооборот 78000 долларов, а мне что-то обещали вернуть. Кто умеет быстро считать? 3120 долларов. Достаточно будет в месяц для начала зарабатывать? Фирму интересует только одно - объем реализованной продукции. Как вы будете это делать - с сумкой на плече или головой, ее не интересует. Она нам выплачивает строго оговоренный процент от товарооборота. Для того, чтобы получать такие

огромные товарообороты, она согласна нам выплачивать вот такие жалкие проценты, для нее жалкие, но не для нас. Понимаете, когда я сказал, что достаточно в месяц будет для начала зарабатывать, я не оговорился. Потому что когда мы свою пятерку научим, мы берем следующую, потом следующую. От любых товарооборотов, которые появляются в результате нашей деятельности, фирма будет выплачивать нам четко оговоренный процент. Я здесь написал 100 долларов, потому что в теории этот бизнес называется сто долларовой. Если здесь поставить рубли, то идея будет работать и с рублями, потому что любая российская семья, уж на 100 рублей покупает себе косметику.

Как вам нравится идея? Кстати, обратите внимание, я еще ничего не говорил о продажах. Никто ничего не продает, а деньги есть и зарплата есть. Каждый из нас свои маленькие денежки приносит на фирму. Фирма получает то, что ей нужно. Вот умная фирма поняла, что само построение этой организации уже является способом продвижения товара. Но, дело в том, что фирма умная и она сказала, что построение организации - это смысл этого бизнеса. Но если вы, каждый из вас, дополнительно к этому будете что-то дополнительно продавать, то мы дополнительно будем доплачивать. И вот почему-то большинство людей этот дополнительный вид заработка принимают за единственный и основной. Дело в том, что смысл этого бизнеса заключается совсем не в продажах. Продажи - это один из видов заработка, но не основной. Дополнительные заработки никогда не бывают большими.

Вот это - идея сетевого маркетинга (см.рис.3). Если вы помните, что я вначале про Орифлэйм вообще ничего не говорил. Потому что, если под эту идею поставить кастрюли - будет Цептер, если поставить таблетки - будет Визион, если поставить пищевые добавки - будет Гербалайф, поставить страховки - будет СейфИнвест, поставить лекарства, будет • Тенториум и т.д. Это теория. Поставить сюда любой продукт, будут разные фирмы. Вот теория этого бизнеса говорит, что зарабатывать большие деньги можно в любой компании сетевого маркетинга, нужно только организацию создать. Создадите в Гербалайфе, будете в Гербалайфе зарабатывать. Создадите в Тенториуме, Паладе, Сейфинвесте будете там деньги зарабатывать. А теперь сами себе скажите, с каким продуктом эту организацию построить легче? С продуктом, который пользуется спросом.

Ребята, со мной или без меня люди все равно пользуются Орифлэйм, но если я превращу это пользование в организованное, то для меня появится возможность зарабатывать деньги.

Когда вы выбираете компанию, то сами себе ответьте на 2 вопроса:

1. Комфортно ли Вам будет работать с этим продуктом? Потому что одна женщина таким методом распространяла фильтры для очистки воды, она сказала: «Ребята, через несколько месяцев я почувствовала себя водопроводчиком». Комфортно ли вам будет работать с лекарствами, пищевыми добавками, страховками. Если вы выбрали продукт - лекарство, о чем вы будете разговаривать, кто Вас будет окружать? Если мы работаем с пищевыми добавками, то нам нужно доказать человеку, что эти добавки нужнее, чем колбаса и сосиски. С чем комфортней работать, с таблетками или помадами и шампунями? Любой человек без малейшей подготовки открывает каталог и идет работать. Тушь и помада, пудра и румяна: никакой ответственности за результат.

Дело в том, что когда выбираешь продукт, нужно думать не только о себе, но и о людях, которых ты будешь приглашать; а им комфортно будет работать с лекарствами? Причем понимаете, в чем дело, вот иногда мы сами об этом не задумываемся, но то, чем мы занимаемся, накладывает на нас отпечаток. Для следователя все окружающие - это преступники, для врача все окружающие - это больные, у них даже пословица есть: «Нет здоровых людей, есть плохо обследованные...».

Причем купить сегодня холодильник, телевизор не все люди могут себе позволить, а вот помаду и шампунь купят все. Здоровье? Пусть врачи отвечают за здоровье. Первая заповедь врачей - «Не навреди!». Специалисты пусть занимаются

здоровьем.

2. Надежность компании. Этот бизнес существует уже более 50 лет и за это время наработана статистика. Статистика говорит, что 85% компаний сетевого маркетинга, вновь образованных, не существуют более 1,5 лет, по разным причинам: не конкурентоспособность продукции, не конкурентоспособность маркетинга, не выдерживание обещанных схем вознаграждений, непорядочность руководства. 95% всех компаний сетевого маркетинга не проживают более 5 лет. Это мировая статистика, И вот только оставшиеся 5% компаний, которые просуществовали больше 5 лет - это компании, которые доказали свое право на то, чтобы я связывал свою судьбу с ними. Не хочу я участвовать в чужих экспериментах. Фирма Орифлэйм на рынке уже 34 года.

Как-то раз президент компании Кока-Кола сказал: «Если на сегодняшний день сгорят все мои заводы, я приду в любой Швейцарский банк и скажу: «Я президент компании Кока-Кола. Дайте мне кредит на 1,5 миллиарда», и мне дадут, потому что имя много значит. Под одно имя дадут». Так вот, «Орифлэйм» тоже имеет свое имя, которое тоже очень много стоит. Потому что когда начинают сравнивать какую-нибудь молодую компанию с фирмой Орифлэйм (а эти молодые компании будут возникать каждый месяц как грибы). Невозможно быть везде первым. Вот я, например, знаю что я нашел себе очень серьезного партнера. Он 34 года на рынке. Давайте поставим на чашу весов косметику от какой-нибудь начинающей компании, а на другую - Орифлэйм Интернэшнл. Огромная материальная база, свои заводы, свои лаборатории, свои исследовательские кадры, научные кадры, разработки. Это на самом деле индустрия/ это один из гигантов этого бизнеса. Или фирма, которая позавчера с дерева спустилась с дерева. Это несравнимые вещи. Нам просто на самом деле повезло, что мы нашли очень серьезного партнера.

Вы знаете, я долго думал, что лучше косметики может подходить под эту идею, продукция чтобы была великолепного качества, чтобы цены были доступными. Если сейчас сравнить Орифлэйм с другой качественной косметикой, Орифлэйм сейчас на самом деле одна из самых доступных косметик на сегодняшний день. Чтобы ассортимент был побольше - 450 позиций. Чтобы продукция постоянно заканчивалась, чтобы она пользовалась спросом и чтобы не брать на себя ответственность за результат. Ребята, тушь и помада, пудра и румяна. Ко мне претензии есть? Никакой ответственности за результат, никому не говорю, что у него поджелудочная пройдет, мочевого пузыря исчезнет, как вы пописали, как вы покакали - это я после Гербалайфа, там на - самом деле надо спрашивать каждый раз. Не хочу! Мы долго думали, что под эту идею подходит лучше косметики и, наконец, придумали. Хлеб и водка методом сетевого маркетинга. Бизнес – во! Но ненадолго. Через три месяца в психушке с белой горячкой. А косметика - навсегда. Человек рождается - его моют, умирает - его тоже моют. Причем, моются люди по любому курсу доллара, даже во время войны люди моются.

Причем Тибетские лекари говорят: «А вы знаете, что наши тибетские травы могут вам не помочь?», потому что, оказывается, нужно пользоваться травами и растениями того климатического пояса, где вы родились и выросли. А косметика Швеции, ее состав нам гораздо ближе, чем косметика Арабских Эмиратов или Израиля, чем той же самой Италии или Франции, чем той же самой Америки. Потому что если на карту внимательнее посмотреть, то самый северный штат Америки находится южнее нашего города Сочи. В состав шведской косметики входит ромашка и береза, смородина и шиповник, алоэ и мед.

Ребята, я на сегодняшний день не знаю компании лучше, чем Орифлэйм по надежности, по доступности, по необходимости, по спросу и по маркетингу. Косметика Орифлэйм, она для всех. Орифлэйм пошел на рынок для широких слоев населения. Потому что у нас, только одних помад пять видов. Vision - для молодежи - у них губы сочные, их не надо увлажнять, там только краска, она и подешевле. Увлажняющая помада, она подороже и покачественнее, помада Джордани Люкс (о чем-нибудь говорит название?), помада-карандаш. Каждый человек в зависимости

от своих возможностей и требований может выбрать то, что ему нужно. И так по всему ассортименту, Ребята, ну это целая отдельная программа. Разговор не об этом.

Маркетинг

Первое, за что фирма Орифлэйм платит деньги - это 30% с розницы. Есть каталог, в нем цены для клиентов. 30% нашей прибыли в них уже заложены. Клиенты даже не подозревают о том, что у нас есть другие цены, а на самом деле у нас есть внутренний бланк заказов. Напротив каждой позиции - четыре колонки цен. Последняя колонка - это цена для клиента, та же самая, что и в каталоге. Если к предпоследней колонки добавить 30 %, то получится последняя. Я проверял. Причем фирма Орифлэйм хорошо подготовилась к вхождению на российский рынок. Они поняли, что есть много людей, желающих работать, могущих, хотящих, но у которых нет денег для того, чтобы выкупить продукцию,

Вы пошли, собрали заказы, а денег нет, чтобы на фирме их выкупить. Поэтому фирма человеку, который заключает с ней контракт, предоставляет продукцию в кредит до 200 у.е.

Если умножить это на 30%, то получается 60 у.е. Причем, чтобы собрать такой заказ, кому-то нужна неделя, кому-то нужно 3 часа. Сколько раз по 60 у.е. вам надо? Сами себе назначьте зарплату. Но это еще не все. Дело в том, что люди ленивы и фирма, чтобы стимулировать работать лучше и больше, предлагает нам второй вид заработка.

Они говорят: ребята, 30% - это святое. Каждый из вас получает автоматически, а вот чтоб вас заинтересовать работать лучше и больше, мы вот что придумали. Из тех денег, которые вы приносите на фирму, часть денег мы вам будем возвращать в конце месяца, премия за хорошую работу. В зависимости от ваших товарооборотов, предлагается второй вид заработка от 3 до 21% - возврат с личных объемов продаж. Это дополнительно к 30%. Как это происходит? Нарастающим итогом фирма подсчитывает всю нашу активность на протяжении месяца. Мы что-то взяли в компьютер внесли, мы что-то еще взяли, нам добавили. В конце месяца фирма подводит черту и говорит: сколько вы там набрали?

В чем мерить нашу активность? В рублях? Они каждый день на бирже прыгают. В долларах? Фирма то шведская. Они вводят условные единицы - баллы бонуса. В бланке заказа первая колонка - те самые баллы бонуса из расчета 1 балл=0,5 доллара, например, помада стоит 5 баллов - она и в Африке 5 баллов и в России 5 баллов. 63 страны - один компьютер на всех.

31 числа фирма подводит черту и говорит: сколько вы там баллов набрали? У них такая вот таблица есть. Набрали 200 баллов (это 100 долларов по курсу компании) - получили скидку 3%, набрали 10 000 баллов (это 5 000 долларов) - получили скидку 21%, 21% - это пятая часть от 5 000 долларов. Кто умеет быстро считать? Это 1 000 долларов.

Но реально ли в одиночку выйти на 5 000 долларов товарооборота в месяц с таким ассортиментом (помада стоит 2 доллара...)? Нереально! А фирма и говорит: в одиночку и не пытайтесь этого делать. Не пытайтесь делать это в одиночку, потому что по этой таблице можно двигаться групповым объемом продаж. Приглашайте знакомых и друзей. Пусть они зарабатывают 30%, пусть они зарабатывают от 3 до 21%. Товара много, товара на всех хватит. Приглашайте, потому что они предлагают третий вид заработка - от 3 до 21% - возврат с групповых объемов продаж. Как же нам будут платить деньги?

Итак, нам предлагают платить деньги за то, что мы будем приглашать друзей. Как они это продумали. Чтобы было понятно, я обычно рисую картинку (см.прил.рис.1). Допустим, я пригласил 6 человек. Каждый из них сам идет на фирму, сам покупает все, что ему нужно. В конце месяца фирма подводит черту и рисуется такая картина. Первый человек со своей группой набрал 300 ББ - это 150 долларов.

Я говорю про баллы - это те же деньги. Второй человек - 700 ББ, третий - 7000 ББ, четвертый - 4000 ББ, пятый - 20 ББ, и шестой - ничего. И я сам 200 ББ. Вот все, как в жизни: кто-то хорошо работает, кто-то очень хорошо, кто-то вообще ничего не делает. После этого компьютер фирмы обращается к таблице (см. прил. рис.2). Итак, 300 баллов - это 3%. Этому человеку фирма возвращает 3% от всех денег, которые он принес на фирму. 700 баллов - 6%. Ему фирма возвращает от всех денег, которые он сдал на фирму. 7000 ББ = 18% ему фирма возвращает. Чем больше сумма, тем больший процент нам возвращают. 4000 ББ=15%, 20 ББ - ничего не возвращают. Таблица начинается с 200. Итак, с ребятами вроде бы разобрались. Как вот с этим? Если бы он работал в одиночку, у него было бы всего 200 ББ - это 3%, но ведь благодаря его деятельности, фирма получила вот такой товарооборот. Его надо поблагодарить. Для него вводится понятие «Групповой объем продаж». Все заказы его организации на нем суммируются = 12220 ББ.

Это больше 10 000 ББ. Что это означает?

Этого человека его организация поднимает на 21%. Это означает, что от всех денег, которые были сданы на фирму, 21% обратно возвращается нам, от этой суммы 21%. Но вот этот человек вышел всего на 3%, он и получает свои 3%, а разницу $21-3=18\%$. Кому? Спонсору. Человек вышел на 6%, он и получает свои 6%, а вот эти вот 15% - спонсору. Отсюда 3% - спонсору, отсюда 6% - спонсору, а это им. Вот этот человек ничего не получает, но на его закупку фирма выделила тоже 21%, весь 21% идет спонсору. Вот так нас благодарят за приглашение людей. Причем, нам платят не проценты, а деньги. 18% от \$150 (30066), и 3% \$3500 (700066). Где больше? Значит, чем больше зарабатывают люди, тем нам выгодней.

Значит, пока люди не начнут зарабатывать, и мы не будем зарабатывать, мы должны их научить. Из этого следует сделать вывод, что это бизнес не приглашателей, а бизнес учителей. Нам платят деньги не за работу приглашенных людей, а за нашу работу с ними. Вот за этого спящего человека мне тоже платят 21%, но даже 21% от 0 будет 0. Мне не выгодны люди, которые не зарабатывают, и, поэтому я к нему подойду и спрошу, чем я могу тебе помочь? Я ему расскажу один раз, потом еще раз, потом еще. Потом через полгода я к нему приду совсем другой, я изменился. Я ему расскажу по-новому, и он мне скажет: вот если бы ты мне раньше так рассказал... И он понял, что нужно делать, быстро набрал себе группу, вышел на 21%. У него 21%, у меня 21%. Как быть? Вот с этого момента включается четвертый вид заработка - 4% с товарооборота 21%-ой группы первого уровня. Что это значит? Это минимум 200 у.е. за каждую группу. А у нас на фирме есть люди, у которых таких групп больше 30.

Пятый вид заработка:

- 1% с товарооборота 21%-й группы второго уровня,
- 0,5% с товарооборота 21%-й группы третьего уровня,
- 0,25% с товарооборота 21%-й группы четвертого уровня.

И это еще не все.

Шестой вид заработка. Если в вашей персональной группе прирост квалифицированных рекрутов в этом месяце по отношению к прошлому 5%, то + 1% от всего товарооборота вашей персональной группы. Если в вашей персональной группе прирост квалифицированных рекрутов в этом месяце по отношению к прошлому 10%, то + 2% от всего товарооборота вашей персональной группы.

Если в вашей персональной группе прирост квалифицированных рекрутов в этом месяце по отношению к прошлому 15%, то + 4% от всего товарооборота вашей персональной группы. И это еще не все.

Седьмой вид заработка - карьера. Потому что это то, что нам фирма выплачивает ежемесячно. Месяц закрыла - перевела деньги, месяц закрыла - перевела деньги на банковский счет, который мы открываем в сберкассе, как частный предприниматель. А у меня еще и седьмой вид заработка. Дело в том, что фирма умная, она поняла, что не все вещи определяются деньгами. Что есть люди, которые гораздо больше сделают за признание. Здесь показана карьерная лестница фирмы, табель о рангах.

Дистрибьютор, старший дистрибьютор, директор, золотой директор, сапфировый директор, бриллиантовый директор, дважды бриллиантовый директор, исполнительный директор... Дистрибьютор – новичок, который недавно подписал контракт.

Старший дистрибьютор – человек, который в первый раз в жизни вышел на 21%.

Директор - это человек, который продержал этот результат 3 месяца подряд или 6 месяцев из 12-ти. Вот за достижения звания директора фирма выплачивает премию 1 000 долларов. Ну, чтоб вы немного ориентировались, это примерно месячный заработок на этом же уровне. 2 лидера в первом поколении - звание золотого директора - 2 000 долларов премия. Сапфировый директор - 4 21%-группы, 4 000 долларов премия, и заработок примерно на том же уровне. Премия выплачивается только один раз за достижение определенной ступеньки.

Бриллиантовый директор - 6 групп, 6 лидеров, 6 000 долларов премия. Дважды бриллиантовый - 9 групп, 10 000 долларов. Исполнительный директор - 20 000 долларов, 12 групп. Они не зря называются золотой, сапфировый, бриллиантовый. Золотой директор получает в подарок от фирмы золотой значок, сапфировый - украшение с сапфиром, бриллиантовый - кольцо с бриллиантом, дважды бриллиантовый - серьги с бриллиантом, если контракт на женщине, и запонки, если контракт на мужчине,

Это не просто звания, потому что, например, начиная с уровня золотого директора нас фирма начинает возить за границу. Билет, проживание, питание - все за счет фирмы. Один день - это встреча с руководством фирмы, отчет о проделанной работе, планы на будущее, встречи с лидерами других стран. А остальные дни - экскурсии по стране. 1997 год - Канары, 1998 - Португалия, 1999 – Марокко, 2000 -Франция, 2001 - Испания. Ребята, подумайте сами, какие реальные цифры - 2 лидера, 4, 6. Всего 2 лидера, и вы в Испании.

С уровня бриллиантовых директоров фирма начинает 2 раза в год вывозить за границу. Первый раз летом, вместе с золотыми, второй раз зимой, в январе месяце. 1998 год - ЮАР, 1999 год - Бразилия, 2000 - Америка. По результатам работы Тамиллы в России руководство начало совещаться со шведами. Что делать? А шведы им сказали: «Ребята, мы вообще не понимаем, что у вас там, в России происходит, потому что мы работаем уже 30 лет в 60 странах, и то, что вы нам рассказываете, этого еще не было, вы нам всю статистику порушили. Потому что, то, что вы делаете в России, этого не может быть. Во всем мире, чтобы стать директором, у людей уходит год, полтора, а у вас в России - 3/4 месяца. Во всем мире, чтобы стать золотым директором, у людей до 5 лет уходит, а у вас в России - 7, 8, 9 месяцев. Чтобы стать исполнительным директором, некоторым людям всей жизни не хватает.

За 30 лет работы фирмы в 60 странах, 800 000 дистрибьюторов, и на ступеньке исполнительного директора было всего 4 человека в мире.

Через 11 месяцев работы в России появляется 5 в мире, 1 в России исполнительный директор. В мае 1996 года начали работать, в апреле 1997 года фирма была вынуждена присвоить это звание.

Находили причины, объяснения:

- Тамилла пришла вовремя, а она говорит: «У меня на фирме номер 70, а где же остальные 69 человек?»
- Это Россия... А что, Тамилла одна в России живет?

Шведы сказали: по этому маркетинг плану мы работаем во всех странах мира, и для России переделывать не будем. В июне 1997 года они были вынуждены ввести еще две ступеньки - Старший Исполнительный директор и Золотой Исполнительный директор. Через некоторое время появляется 2-й в мире, 1-й в России Старший Исполнительный директор...

В июне 1998 года в России появляется 1-й в мире Золотой Исполнительный директор, который получил премию 50 000 долларов и автомобиль Вольво.

Есть такая поговорка: «Хочешь зарабатывать 1000 долларов, учись у человека,

который зарабатывает 1000 долларов, он в принципе не знает, как заработать больше, иначе сам бы зарабатывал. Если хочешь зарабатывать больше, учись у человека, который зарабатывает больше...».

Для многих людей Тамилла - это человек с обложки. Из 100 000 дистрибьюторов России если ее видели тысяч 8, то хорошо. Большинство людей видят ее только на обложке журналов, а у вас есть возможность не только ее увидеть, а работать с ней вместе, вопросы ей задавать напрямую.

Когда в 1996 году в Москве открыли сервисный центр, набрали 120 человек корневых дистрибьюторов и сказали:

- Вот вам план успеха, вот вам каталог, идите работать. А что делать то? Вот «План успеха», там все написано. Потом то же самое случилось в Нижнем Новгороде, Казани. И вот, появилось в России много направлений Орифлэйм. Каждый, кто во что горазд. Причем, вот когда приходили люди из Цептера, то получался Цептеровский Орифлэйм. Когда приходили люди из Мэри Кэй, получался Мэрикэевский Орифлэйм.

Люди из разных • фирм вносили свои особенности работы, которые в принципе меняют смысл сетевого маркетинга. В Мэри Кэй все вознаграждения идут за продажи, поэтому там учат продавать. Пришли гербалайфщики, у которых установка, как можно больше подписать народу, из них хоть один природный лидер, да попадетя. Они начали играть в лотерею.

А может быть учить людей более достойное занятие, чем просто просеивать? Мы идем совершенно другим путем. Мы набрали несколько человек и работаем с ними.

- Понравилось?

- Понравилось!

- Работать будем?

- Работать будем!

- Сразу договариваемся что первые встречи с Вашими знакомыми буду проводить Я. Договорились?

А как быть дальше. Вам расскажут люди которые Вас сюда пригласили.

Спасибо за внимание!