

**STEP-BY-STEP PLAN**

# **План**

**построения бизнеса**  
**для Сетевого Маркетинга**

Новое издание  
2010 год

## Оглавление

<b>Глава 1.</b> Бизнес. Правила игры.....	- 4 -
<b>Глава 2.</b> Система ведения бизнеса.....	- 7 -
<b>Глава 3.</b> Бизнес-планирование .....	- 11 -
<b>Глава 4.</b> Рабочая статистика.....	- 18 -
<b>Глава 5.</b> Планирование времени.....	- 24 -
<b>Глава 6.</b> Реклама в Сетевом Маркетинге.....	- 28 -
<b>Часть 1.</b> Построение сети через круг знакомых .....	- 29 -
<b>Часть 2.</b> Построение сети через Интернет .....	- 32 -
<b>Часть 3.</b> Построение сети с помощью объявлений.....	- 42 -
<b>Глава 6.</b> Структура эффективной презентации.....	- 44 -
<b>Глава 7.</b> Схема Kontakта – возможные варианты развития событий.....	- 46 -
<b>Глава 8.</b> Работа с базами данных.....	- 49 -
<b>Глава 9.</b> Схема работы с новым дистрибьютором .....	- 52 -
<b>Глава 10.</b> 16 распространенных ошибок в Сетевом Маркетинге.....	- 59 -
<b>Глава 11.</b> Эффективное построение и развитие организации.....	- 63 -

### **Это ознакомительная версия руководства!!!**

Здесь представлено только 27 страниц из 64  
(все самое вкусное доступно в полноценной версии руководства и  
в обновлениях к нему).

Кроме этого ограничены функции для распечатки и копирования.

Полноценную версию Вы можете приобрести на странице

<http://new.emlm.ru/>

Подписка на специальную рассылку для сетевиков

<http://kurs.emlm.ru/>

## Соавтор руководства



Жирухин Алексей <http://blog.emlm.ru/about/>

Бизнес-тренер, 7 лет в сфере сетевого бизнеса, успешно построил структуру в несколько тысяч человек, используя возможности Интернета. Постоянный участник конференций "Сетевой маркетинг 2.0" Автор статей в млм и бизнес-журналах.

<http://blog.emlm.ru> - Авторский блог "Интернет в работе сетевого маркетинга"

<http://kurs.emlm.ru> - Обучающий курс "Интернет в работе сетевого маркетинга"

## Инструкция по использованию руководства

**Шаг 1.** Распечатайте руководство на **цветном** принтере.



**Шаг 2.** Изготовьте из распечатанных листов удобную брошюру.



**Шаг 3.** Читайте, изучайте, развивайтесь...



# Глава 1. Бизнес. Правила игры.

## **Правило 1.** Бизнес должен быть законным.

- Регистрация Вашего бизнеса. Вы обязательно должны зарегистрироваться как индивидуальный предприниматель.
- Со всех доходов, получаемых Вами необходимо платить налоги в соответствии с законодательством страны Вашего проживания.
- Бухгалтерский учет. Очень важно своевременно подавать всю необходимую информацию о своем бизнесе в контролирующие органы.

## **Правило 2.** Бизнес должен быть прибыльным.

Совершенно логично, что затевать бизнес ради идеи не совсем правильно. Бизнес должен приносить прибыль, т.е. деньги.

Поэтому очень важно при выборе компании для своего бизнеса Вы должны руководствоваться, в первую очередь, получением прибыли для себя любимого. Что Вы будете делать с этой прибылью — это вопрос второй. Начинать необходимо именно с идеи заработка и получения максимальной прибыли.

## **Правило 3.** Бизнес должен быть долгосрочным.

Создавая свой бизнес, Вы в первую очередь должны опираться на тот факт, что хотя бы на бумаге Вы планируете работать длительные периоды. Не факт, что у Вас с первого раза это может получиться. Но думать о том, что Вы основываете бизнес с большой перспективой — это обязательное условие.

## **Правило 4.** В бизнес надо вкладывать деньги

Чтобы открыть свое дело, Вам понадобятся капитальные вложения. Сетевой маркетинг тому не исключение. Много или мало, но вложения потребуются.

## **Правило 5.** Знайте о своем бизнесе **ВСЕ**.

Вы должны четко владеть информацией о следующих моментах:

- Способы оплаты и получения продукции
- Способы получения заработанного вознаграждения

Всю необходимую Вам информацию, Вы можете получить у своего спонсора или у представителей Вашей компании.



## Вопросы и Ответы

### **Зачем нужны правила игры в Сетевом Маркетинге?**

Правила игры – это конечно громкое название. На самом деле это простые рекомендации, которые даются в первую очередь для того чтобы Вы могли работать в этом бизнесе долго и максимально результативно.

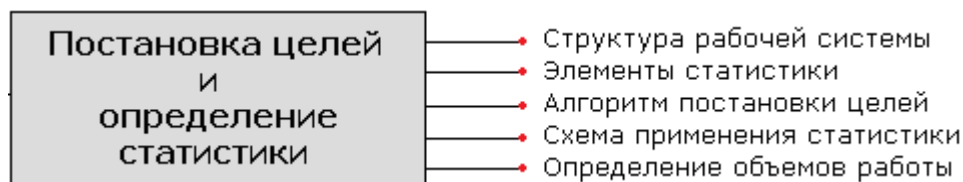
Поэтому, Вы сами решаете, следовать этим рекомендациям или нет. Никто не сможет за Вас или вместо Вас выполнить все действия, которые сделают из Вас преуспевающего предпринимателя в этом бизнесе.

## Глава 2. Система ведения бизнеса в Сетевом Маркетинге.

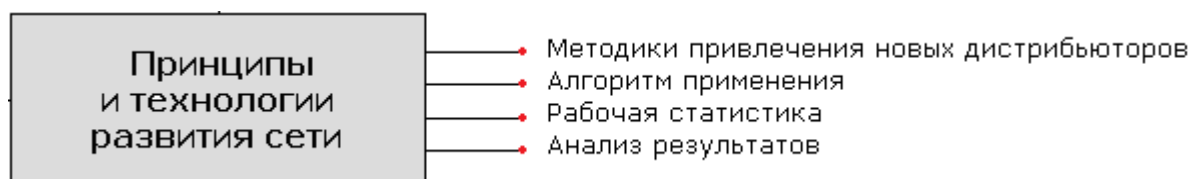
Основная цель данного руководства – это научить Вас в пошаговом режиме и в самые кратчайшие сроки, строить бизнес в Сетевом Маркетинге.

Для эффективной работы в Сетевом Маркетинге, Вам потребуется завершенная система создания и развития бизнеса.

### Завершенная система развития бизнеса



- **Структура рабочей системы** – определяет содержание системы, описывает каждый ее элемент, дает точные понятия и определение каждому блоку, из которых состоит система.
- **Элементы статистики** – определение всех составляющих эффективной статистики для работы в Сетевом Маркетинге
- **Алгоритм постановки целей** - методика, позволяющая четко и наглядно ставить реальные цели для успешного развития бизнеса в Сетевом Маркетинге
- **Схема применения статистики** – наглядное отображение эффективного применения статистики в Сетевом Маркетинге.
- **Определение объемов работы** – точное определение всех показателей, которые необходимо выполнять для достижения необходимого результата в Сетевом Маркетинге.



- **Методики привлечения новых дистрибьюторов** – полный перечень технологий, применение которых позволяет развивать бизнес.
- **Алгоритм применения** – схематичное отображение применения каждой технологии для достижения результата.
- **Рабочая статистика** – объем работы, который необходимо выполнять для достижения результата, при применении каждой технологии.
- **Анализ достигнутых результатов** – правильная оценка и анализ результатов, достигнутых в результате применения технологий.

## Принципы работы с клиентами и потенциальными партнерами

- Схема работы
- Принципы поддержания связи
- База данных
- Автоматическая система информирования

- **Схема работы** – наглядное и схематичное отображение методики работы с потенциальными клиентами и партнерами.
- **Принципы поддержания связи** – методика, описывающая все механизмы создания долгосрочных отношений с потенциальными клиентами.
- **База данных** – технологии, описывающие всевозможные способы хранения и структуризации информации, полученной в процессе работы.
- **Автоматическая система информирования** – создание механизма, который в автоматическом режиме информирует потенциальных партнеров и клиентов.

## Обучение нового дистрибьютора

- Схема обучения
- План недели
- Бизнес-тренинг

- **Схема обучения** – наглядное, схематичное отображение и детальное описание процесса создания эффективной системы обучения.
- **План недели** – планирование системы обучения для начинающих сетевиков, с целью увеличения эффективности их работы.
- **Бизнес-тренинг** - наглядный тренинг, который используется для обучения новых партнеров в сетевом маркетинге.

## Основа развития сети

- Вопросы и Ситуации
- Полезные рекомендации
- Основные ошибки
- Основные этапы развития сети
- Рекомендации по работе с ЛИДЕРАМИ

- **Вопросы и ситуации** - ответы на наиболее часто встречающиеся вопросы при работе в Сетевом Маркетинге.
- **Полезные рекомендации** – перечень рекомендаций, используя которые максимально просто добиваться хорошего результата в Сетевом Маркетинге.
- **Основные ошибки** – перечень распространенных ошибок, совершаемых начинающими предпринимателями в Сетевом Маркетинге.
- **Основные этапы развития сети** – подробное описание всех этапов развития высокоприбыльного бизнеса в Сетевом Маркетинге.
- **Рекомендации по работе с Лидерами** – приемы эффективной работы с предпринимателями, которые приносят максимальную прибыль в Вашем бизнесе.

## Итого

**Завершенная система развития бизнеса в Сетевом Маркетинге** – это единый алгоритм применения всех возможных технологий и методик, необходимых для успешного развития бизнеса в Сетевом Маркетинге.





## Вопросы и ответы

### Зачем нужна система работы в Сетевом Маркетинге?

Система работы – это готовый алгоритм действий в пошаговом режиме. Именно понимание всех процессов, необходимых для успешного развития бизнеса, поможет Вам в кратчайшие сроки достичь желаемого результата.

1. С помощью готовой системы работы, **Вы легко обучаетесь сами.**
2. С помощью готовой системы **Вы легко обучаете своих партнеров.**
3. С помощью готовой системы **Вы легко обучаете всю свою структуру.**

А что еще по-Вашему необходимо для быстрого роста Вашего бизнеса в Сетевом Маркетинге?

Делайте выводы сами...

# ДЕМО-ВЕРСИЯ

## Глава 3. Бизнес-планирование

### Теоретическое обоснование

Бизнес-планирование в Сетевом Маркетинге начинается с подробного изучения маркетинг-плана компании, в которой Вы работаете. Детальное понимание структуры маркетинг-плана, всех этапов формирования Вашего дохода, с учетом всех квалификаций, ведет к тому, что работа в бизнесе становится осознанной и более прогнозируемой.

Зная принципы правильного понимания маркетинг-плана компании ведет к тому, что Вам гораздо проще спланировать свою работу и определить те темпы, с которыми Вам необходимо работать для достижения необходимого уровня дохода. При этом Вы четко сможете определить временной интервал, за который Вы сможете достичь этого дохода.

### Практическая реализация

Бизнес-план в Сетевом Маркетинге составляется по тем же законам, как и в обычном традиционном линейном бизнесе.

Основные понятия при составлении бизнес-плана в Сетевом Маркетинге:

**Товарооборот структуры** – денежный эквивалент стоимости всех товаров и услуг, потребленных структурой за истекший период (1 календарный месяц).

**Доход от товарооборота структуры** – в соответствии с маркетинг-планом компании, Вы зарабатываете определенный процент от итоговой стоимости всех товаров и услуг, употребленных структурой за истекший период.

**Затраты** – текущие выплаты совершаемые сетвиком для осуществления и поддержания всех бизнес-процессов, необходимых для создания товарооборота структуры.

**Прибыль** – чистая прибыль, получаемая сетвиком в результате деятельности в текущем периоде (1 календарный месяц).

Общая формула для расчета прибыли выглядит следующим образом:

$$\text{Прибыль} = \text{Доход от товарооборота структуры} - \text{Затраты}$$

Говоря простым языком: Ваша прибыль – это разница между Вашим доходом от работы структуры и теми затратами, которые у Вас возникают в процессе работы в бизнесе.

Точка безубыточности – период, когда разница между Вашим доходом от товарооборота структуры и Вашими затратами равна нулю.

**Balance:** бизнес-план в Сетевом Маркетинге – это наглядное отображение движения денежных средств внутри Вашего бизнеса, расписанное по определенным отчетным периодам (обычно за период берется либо месяц, либо квартал).

Такое наглядное отображение помогает увидеть Вам за какой период, Вы теоретически, сможете достичь точки безубыточности в Вашем бизнесе и как будет теоретически развиваться Ваша прибыль от бизнеса от одного отчетного периода к другому.

В определении понятия бизнес-плана используется слово теоретически, потому что на практике в изначально составленный бизнес-план, под воздействием различных обстоятельств, могут вноситься различные коррективы, которые могут изменять изначально запланированные показатели.

# ДЕМО-ВЕРСИЯ

- ü Составление бизнес-плана помогает сетевика избежать иллюзорности в бизнесе, потому что просчитанные показатели помогают наглядно увидеть характер развития бизнеса как по времени так и по деньгам.
- ü Составление бизнес-плана помогает дисциплинировать работу сетевика, так как приучает его видеть бизнес как продуманный процесс, в котором необходимо постоянно работать для достижения поставленных целей.
- ü Составление бизнес-плана – это хороший инструмент для развития аналитических способностей сетевика, необходимых для долгосрочного участия в бизнесе.
- ü Составление бизнес-плана – это практический тренинг, который помогает сетевика лучше понять смысл бизнеса, осознать всю его привлекательность и простоту.

## Для примера:

Для того, чтобы Вам было понятно о чем идет речь, мы на простейшем примере рассмотрим маркетинг-план номинальной сетевой компании.

Маркетинг-план нашей номинальной компании имеет следующие параметры:

- ü С товарооборота первого уровня своей структуры, партнер зарабатывает 10%
- ü С товарооборота второго уровня структуры, партнер зарабатывает 9%
- ü С товарооборота третьего уровня структуры, партнер зарабатывает 8%
- ü С товарооборота четвертого уровня структуры, партнер зарабатывает 7%
- ü С товарооборота пятого уровня структуры, партнер зарабатывает 6%
- ü При закрытии квалификации Лидер партнер дополнительно зарабатывает 3% от товарооборота всей своей структуры.

Квалификация Лидер закрывается при достижении общего товарооборота всей структуры в 1000 очков.

- ü При закрытии квалификации Супер-Лидера, партнер дополнительно зарабатывает 5% от товарооборота всей своей структуры.

Квалификация Супер-Лидер закрывается при достижении общего товарооборота всей структуры в 5000 очков.

## Ежемесячные затраты нашего партнера:

- Ежемесячная активность партнеров компании для получения всех видов дохода составляет 30 очков в месяц. 1 очко = 1,5 доллара.

То есть для того чтобы получить заработанные деньги, партнер должен ежемесячно закупать у компании товаров и услуг на сумму не менее 45 долларов.

- Ежемесячные затраты на переговоры составляют 40 долларов. Сюда входит оплата сотовой связи, международные звонки, оплата Skype.

- Ежемесячные затраты на обучение и покупку рекламных материалов составляют 20 долларов.

Итого общие ежемесячные затраты нашего партнера составляют 105 долларов.

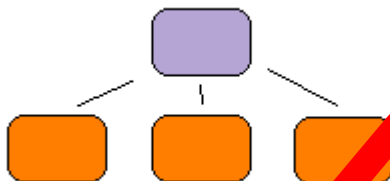
## Дополнительные условия:

Для развития своей структуры, в течение 1 месяца работы, партнер должен найти и обучить 3 активных партнеров в свою первую линию.

В итоге расчет бизнес-плана выглядит следующим образом:

### **1 месяц работы**

Партнер привлек в первый уровень своей структуры 3 новых активных партнеров. Каждый из этих партнеров выполнил условие ежемесячной активности в размере 45 долларов (30 очков).

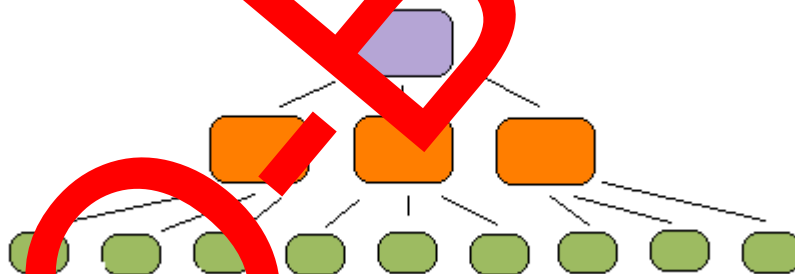


Таким образом, товарооборот первого уровня структуры составил  $3 \times 45 = 135$  долларов (135 очков).

В соответствии с маркетинг-планом, партнер заработал 10% с этого объема. То есть 13,5 долларов. Затраты составили 105 долларов. Первый месяц был отработан с убытком в 91,5 доллара.

### **2 месяц работы**

Партнер обучил своих партнеров и помог им привлечь в бизнес по 3 активных партнера. Каждый из этих партнеров выполнил условие ежемесячной активности в размере 45 долларов (30 очков).



Таким образом, товарооборот первого уровня структуры составил  $3 \times 45 = 135$  долларов (135 очков).

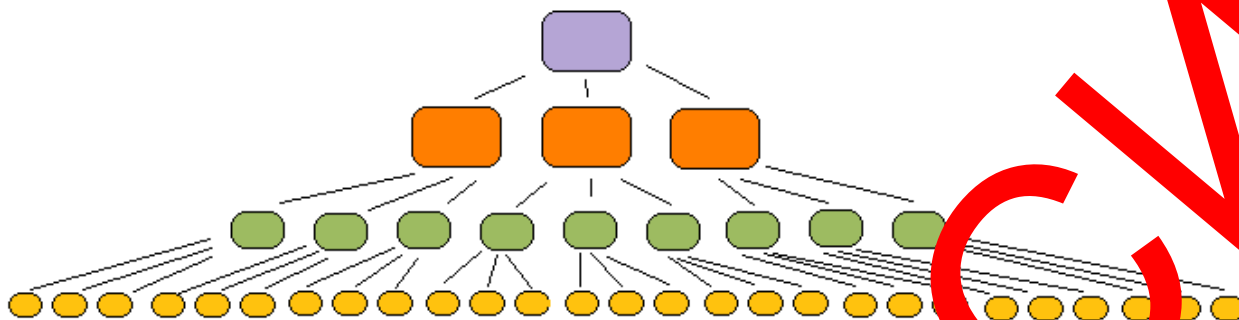
Товарооборот второго уровня структуры составил  $9 \times 45 = 405$  долларов (405 очков). Общий объем структуры составил 370 очков.

В соответствии с маркетинг-планом, партнер заработал 10% с первого уровня и 9% со второго уровня. То есть 13,5 долларов с первого уровня и 36,45 долларов со второго уровня. Итого 49,95 долларов.

Затраты составили 105 долларов. Второй месяц был отработан с убытком в 55,05 долларов.

## 3 месяц работы

В результате активного обучения партнеры второго уровня, привлекли в бизнес по 3 активных партнера. Каждый из этих партнеров выполнил условие ежемесячной активности в размере 45 долларов (30 очков).



Таким образом, товарооборот первого уровня структуры составил  $3 \times 30 = 100$  очков (135 долларов). Товарооборот второго уровня структуры составил  $9 \times 30 = 270$  очков (405 долларов). Товарооборот третьего уровня составил  $27 \times 30 = 810$  очков (1215 долларов). Общий объем структуры составил 1180 очков.

В соответствии с маркетинг-планом, партнер заработал 10% с первого уровня, 9% со второго уровня и 8% с третьего уровня. То есть 13,5 долларов с первого уровня, 24,3 доллара со второго уровня и 64,8 доллара с третьего уровня.

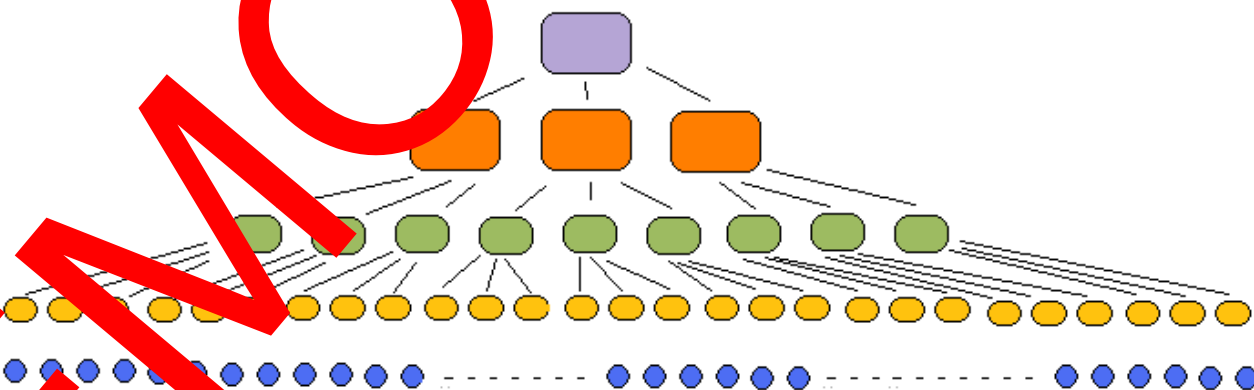
Кроме этого, достигнув общего объема структуры в 1180 очков, партнер получает первую квалификацию (Лидер). Что дополнительно приносит ему 3% от общего товарооборота, то есть еще 35,4 доллара.

Итого: общий доход за истекший период составил 103,7 доллара.

Затраты составили 105 долларов. Третий месяц был проведен с прибылью в 98,7 долларов. На третий месяц достигнута точка безубыточности.

## 4 месяц работы

В результате активного обучения партнеры третьего уровня, привлекли в бизнес по 3 активных партнера. Каждый из этих партнеров выполнил условие ежемесячной активности в размере 45 долларов (30 очков).



Таким образом, товарооборот первого уровня структуры составил  $3 \times 30 = 100$  очков (135 долларов). Товарооборот второго уровня структуры составил  $9 \times 30 = 270$  очков (405 долларов). Товарооборот третьего уровня составил  $27 \times 30 = 810$  очков (1215 долларов). Товарооборот четвертого уровня составил  $81 \times 30 = 2430$  очков (3645 долларов). Общий объем структуры составил 3610 очков.

# ДЕМО-ВЕРСИЯ

В соответствии с маркетинг-планом, партнер заработал 10% с первого уровня, 9% со второго уровня, 8% с третьего уровня и 7% с четвертого уровня. То есть 13,5 долларов с первого уровня, 36,45 долларов со второго уровня, 97,2 доллара с третьего уровня и 255,15 долларов с четвертого уровня.

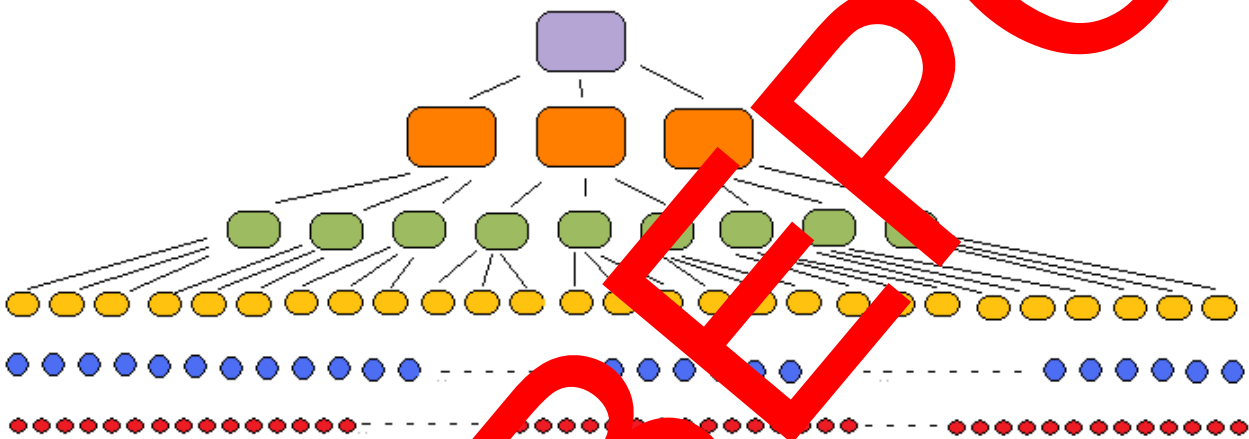
Кроме этого достигнутая квалификация Лидера, приносит дополнительно еще 3% от товарооборота всей структуры. Это еще 162,45 долларов.

Итого: общий доход за истекший период составил 564,75 долларов.

Затраты составили 105 долларов. Четвертый месяц был отработан с прибылью в 459,75 долларов.

## 5 месяц работы

В результате активного обучения, партнеры четвертого уровня, привлекли в бизнес по 3 активных партнера. Каждый из этих партнеров выполнил условие ежемесячной активности в размере 45 долларов (30 очков).



Таким образом, товарооборот первого уровня структуры составил  $3 \cdot 30 = 100$  очков (135 долларов). Товарооборот второго уровня структуры составил  $9 \cdot 30 = 270$  очков (405 долларов). Товарооборот третьего уровня составил  $27 \cdot 30 = 810$  очков (1215 долларов). Товарооборот четвертого уровня составил  $81 \cdot 30 = 2430$  очков (3645 долларов). Товарооборот пятого уровня составил  $243 \cdot 30 = 7290$  очков (10935 долларов). Общий объем структуры составил 10935 долларов.

В соответствии с маркетинг-планом, партнер заработал 10% с первого уровня, 9% со второго уровня, 8% с третьего уровня, 7% с четвертого уровня и 6% с пятого уровня. То есть 13,5 долларов с первого уровня, 36,45 долларов со второго уровня, 97,2 доллара с третьего уровня, 255,15 долларов с четвертого уровня и 656,1 доллара с пятого уровня.

Кроме этого, достигнутый общий объем структуры в 5000 очков, партнер получает вторую квалификацию (Супер-Лидер). Что дополнительно приносит ему 5% от общего товарооборота. То есть еще 817,5 долларов.

Итого: общий доход за истекший период составил 1875,9 долларов.

Затраты составили 105 долларов. Пятый месяц был отработан с прибылью в 1770,9 долларов.

В итоге составленный бизнес план на 5 месяцев работы показал:

В результате работы по привлечению новых партнеров в структуру на уровне 3 активных партнеров, для каждого партнера в структуре, точка безубыточности достигается на 3 месяц работы.

Чистая прибыль на 5 месяц работы составляет 1770,9 долларов.

## Для справки

В приведенном примере мы взяли идеальные условия, при которых каждый партнер привлекает в бизнес не менее 3-х партнеров в месяц. На практике эта цифра может быть разной. Но для составления бизнес-плана всегда необходимо брать титульную цифру, для прогнозирования развития своего бизнеса.

На самом деле все зависит от тех амбиций, которые Вы имеете и от тех целей, которые Вы ставите перед собой.

Для наглядности Вы можете поиграть с цифрами и посмотреть развитие событий при любых других условиях (2 активных партнера в месяц, 5 активных партнеров в месяц и т. д.).

Суть не в том, чтобы просчитать точные цифры, а в том чтобы увидеть как будет развиваться Ваш бизнес при различных условиях, как влияют затраты на формирование прибыли от бизнеса, как влияет качественное обучение на скорость развития Вашего бизнеса.

## Практическое задание

Изучите внимательно маркетинг-план своей компании. В соответствии с предложенным примером, при разных условиях, просчитайте свой бизнес на несколько месяцев вперед.

Все что остается после этого – это взять нужный темп работы и реализовать составленный бизнес-план на практике.



## Вопросы и Ответы

### **Зачем необходимо уметь составлять бизнес-план в Сетевом Маркетинге?**

Правильно оценив свои потенциальные возможности в этом бизнесе, Вы сможете быстро и самое главное целенаправленно взяться за дело.

Зачем блуждать в тумане и гадать на кофейной гуще. Один раз четко просчитайте свои возможности, наглядно отобразите это на бумаге, и множество вопросов связанных с мотивацией отпадут сами по себе.

Все что остается Вам – это взяться за дело...

# ДЕМО-ВЕРСИЯ

## Глава 4. Рабочая статистика для эффективного построения бизнеса.

### Часть 1. Учет и анализ статистики.

#### Теоретическое обоснование

Дневник Успеха – это очень полезный и эффективный инструмент, при ведении бизнеса в сетевом Маркетинге.

С помощью этого инструмента, Вы точно будете знать Вашу рабочую статистику, а также сможете наглядно демонстрировать Вашим партнерам, динамику развития бизнеса. Это значительно эффективнее, чем попытка банально объяснить новому партнеру на пальцах смысл этого бизнеса.

Кроме этого ведение дневника, в значительной степени дисциплинирует Вас и помогает своевременно выполнять все необходимые действия.

#### Практическая реализация

##### Заполнение таблицы

1 Неделя с 20.09.09 по 26.09.09						
Первичная встреча						
1 День	Иванова О.А.	Сидоров В.В.				2
2 День	Сидорчук М.М.					1
3 День	Коронова А.Р.	Михальченко Д.	Дроздов А.А.		Итого	3
4 День	Петров В.	Юсупов П.П.				2
5 День	Варламова А.А.	Ершова А.М.	Загин В.П.			3
Вторичная встреча						
1 День	Варламова А.А.	Назаров А.А.				2
2 День	Коронова А.Р.	Зарина Б.Р.				2
3 День	Вьюгина С.С.				Итого	1
4 День	Саров В.Р.	Зыкина Д.Ж.				2
5 День	Николаева А.А.					1
1	Бизнес-тренинг	5	6	7	Встреча со спонсором	Объем купленной продукции
	Права на игры Статистика				Подвели итоги недели Отработали вместе встречу	500 рублей (250 очков) 1000 рублей (420 очков)

Заносим данные людей, с кем Вы проводили презентацию бизнеса. Ежедневно необходимо стремиться выполнять 3 встречи.

# ДЕМО-ВЕРСИЯ

2. В графе ИТОГО, подводим итоги каждого дня. Просто просуммируйте количество людей, с кем Вы проводили презентацию.
3. Заносим данные людей, с кем Вы встретились повторно. Очевидно, что не все люди согласятся на повторную встречу.
4. В графе ИТОГО, подводим итоги каждого дня. Просто просуммируйте количество людей, с кем Вы проводили презентацию.
5. В конце недели записываем все темы, которые Вы усвоили. Это можно делать самостоятельно, а можно посещать специальные обучающие мероприятия.
6. Кроме этого фиксируем все встречи со своим спонсором, а также указываем, для чего эта встреча проводилась.
7. Заносим в специальную графу все Ваши закупки продукции, которые Вы совершили в течение недели. В скобочках можно указывать эквивалент в очках.

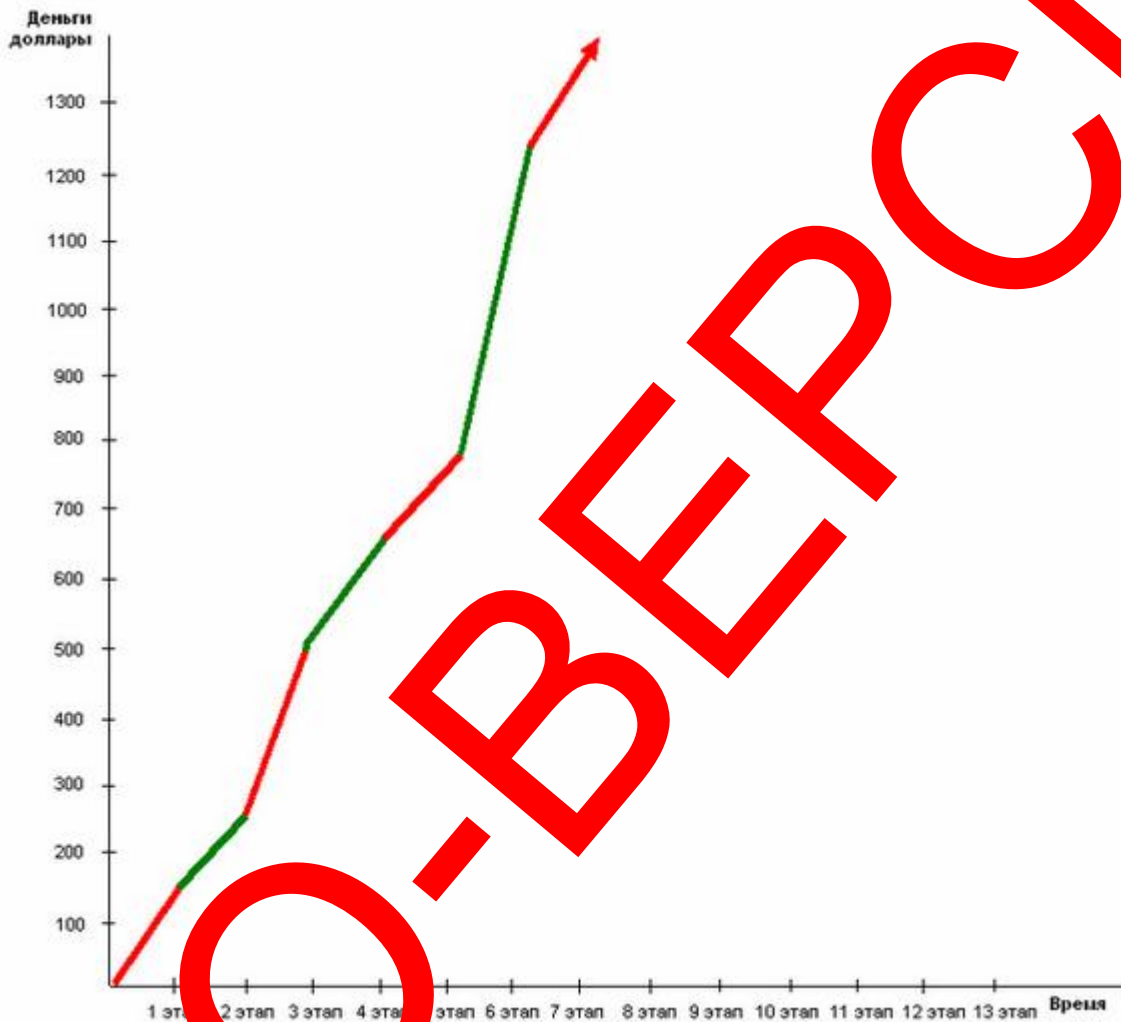
## Заполнение итоговой таблицы

	Общий итог
Общее количество первичных встреч, которые Вы провели за 4 недели	45
Общее количество вторичных встреч, которые Вы провели за 4 недели	32
Количество новых партнеров, которых Вы привели в бизнес за 4 недели	4
Суммарный доход, который Вы получили за 4 недели работы	250 долларов
Общее количество встреч со спонсором, которые Вы провели за 4 недели	6
Общее количество обучающих мероприятий, которые Вы посетили за 4 недели	3
Общий объем продукции, закупленной Вами в течение 4-х недель (исходный объем)	2500 рублей (1500 очков)

Итоговая таблица будет отображать Вашу итоговую СТАТИСТИКУ, с которой Вы отработали текущий период. Она наглядно увидит динамику развития Вашего бизнеса. Проанализировав свою работу, Вы всегда сможете увидеть свой прогресс.

Кроме этого, с помощью этой таблицы очень легко определить, с какими темпами необходимо работать, для того чтобы бизнес развивался еще быстрее.

## Построение графика



Для того чтобы наглядно увидеть динамику своего роста, Вам необходимо построить график своего успеха. Запаситесь цветными маркерами или фломастерами.

Этап – каждый этап соответствует 4 неделям. Соответственно, если Вы посмотрите на график, то видно, что Планник Успеха рассчитан на 52 недели. Это готовый план действий 1 года существования Вашего бизнеса в Сетевом Маркетинге.

Деньги – это уровень Вашего дохода.

Вам необходимо в конце каждого этапа делать соответствующую отметку на графике. Таким образом, в конце года Вы сможете четко увидеть прогресс.

Это очень эффективно при работе с новичками. Вы всегда можете показать свой бизнес изнутри.

# ДЕМО-ВЕРСИЯ

## Часть 2. Рабочая статистика.

Для того, чтобы наглядно продемонстрировать Вам действие статистики, приведем пример. Для этого в виде решения задачи мы зададим условие, переменные и дадим описание ситуации.

### Описание ситуации:

Партнер пришел в бизнес и поставил для себя цель зарабатывать 2000 долларов в месяц, через год работы. Он посчитал, что в первой линии для этого ему необходимо иметь 12 Лидеров. По его подсчетам, именно благодаря этому количеству Лидеров, сеть через год будет иметь необходимый объем. Для осуществления первой линии, партнер выбрал способ работы: расклейка объявлений.

В результате расклейки 500 объявлений, в течение одного дня, партнер получил 3 входящих звонка. Из этого количества удалось встретиться с 2 людьми. Проработав, таким образом, неделю, партнер провел 14 встреч. Из 14 человек подписали контракт 2 человека.

В течение месяца, партнер провел 56 встреч, из которых работать в бизнесе согласились 8 человек. Со временем выяснилось, что из 8 человек, активно работать стали только 2 человека. Они то и стали Лидерами в первой линии партнера.

### Задача:

Сколько времени необходимо работать партнеру, чтобы в его первой линии появилось 12 активных партнеров-Лидеров и какой объем работы необходим для этого выполнить?

### Решение:

Условное количество дней в месяце возьмем за 30.

Проанализировав первый месяц работы партнера мы видим, что за этот период появилось только 2 активных партнера. Соответственно, чтобы количество активных партнеров стало 12, необходимо работать 6 месяцев.  $12/2 = 6$

Для этого необходимо привести в бизнес 48 человек.  $8*6 = 48$

Для этого необходимо провести 336 встреч.  $56*6 = 336$

Для этого необходимо поговорить с 540 людьми.  $3*30*6 = 540$

Для этого необходимо расклеить 90000 объявлений.  $500*30*6 = 90000$

### Вывод:

Это и есть первоначальная статистика нашего условного партнера. Выявив промежуточные показатели в течение первого месяца, он заранее смог определить объем предстоящей работы и ориентировочные сроки для достижения поставленных задач.

Кроме этого, зная объем предстоящей работы можно также определить и объем затрат, необходимых для реализации плана, а также объем времени, который будет затрачен на всю работу.

Делается это очень легко.

Стоимость изготовления 8000 объявлений на ризографе – 800 рублей. Соответственно, для того чтобы изготовить 90000 объявлений партнеру понадобится 9000 рублей.  $90000/8000*800=9000$

# ДЕМО-ВЕРСИЯ

Для расклейки 500 объявлений требуется в среднем 3 часа в день. Для проведения 2 встреч требуется еще 2 часа. Обучение партнеров занимает еще около 1 часа в день. Соответственно в день затраты по времени составят 6 часов. В месяц 180 часов, за 6 месяцев 1080 часов.

## Это важно!!!

Каждый человек индивидуален, соответственно и статистика будет индивидуальна. Особенно в первые несколько месяцев. **НО!!!** Минимальная статистика у всех одинаковая, при условии, что диспетчеры ее выполняет и выполняет все действия необходимые на каждом этапе. У кого-то она будет больше, но меньше НИКОГДА.

### Факторы, влияющие на статистику:

1. **Имитация бурной деятельности.** Подмена фактов. То есть действия не совершаются, но в отчете отображаются.
2. **Лень.** Статистика не выполняется вообще.
3. **Опыт предыдущей работы.** Кто-то работал предпринимателем, кто-то менеджером, кто-то учителем – совершенно естественно начальный уровень у всех разный.
4. **Отсутствие учета.** Действия выполняются, но данные не заносятся в таблицу учета. Это ведет к искажению данных и ложной статистике.

Приучайте себя вести статистику и анализировать ее со спонсором на протяжении первых 3 месяцев работы. Это выявит Вашу персональную статистику, с помощью которой вы всегда сможете влиять на Ваш бизнес.

### Схема отработки СТАТИСТИКИ





## Вопросы и ответы

### **Зачем необходима статистика в Сетевом Маркетинге?**

Сетевой маркетинг – это по своей сути глобальная перепись населения. В этом бизнесе мы работаем с большими цифрами. И от того насколько хорошо Вы это понимаете, зависит успех всех Ваших начинаний.

Ваш результат – это большой объем проделанной работы, где вы ежедневно должны общаться с людьми, которые могут быть потенциально заинтересованы в Вашем предложении.

Поймите этот принцип и высокоприбыльный бизнес Вам **ГАНТИРОВАН!!!**

# ДЕМО-ВЕРСИЯ

## Глава 5. Планирование времени для эффективного построения бизнеса

### Теоретическое обоснование

Планирование времени – это одно из обязательных условий успешного бизнеса в Сетевом Маркетинге. От того насколько Вы успешно умеете видеть свой день, насколько успешно Вы умеете находить время для развития своего бизнеса зависит скорость развития структуры и результативность Вашей работы.

Особенно важно освоить технологию планирования времени начинающим сетевикам, потому что многие начинают свой бизнес, совмещая с основной работой или учебой.

### Практическая реализация

Для эффективного планирования времени используется простейший прием, который называется Линейка времени.




#### Для примера:

Возьмем типичную ситуацию. Начинающий сетевик приходит в бизнес, при этом у него есть основная работа, где он проводит ежедневно 8 часов.




Составляем Линейку времени:

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24

#### Обозначения при планировании дня

-  – время сна, отдыха и других текущих дел, когда человек физически не может заниматься бизнесом
-  – время, отводимое для основной работы
-  – время, отводимое для бизнеса

#### Обозначения при планировании рабочего интервала

-  – рабочее время, которое используется для связи со спонсором
-  – рабочее время, используемое для рекрутации
-  – рабочее время, используемое для дополнительных действий

# ДЕМО-ВЕРСИЯ

## Планирование дня

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24

... - Ночью обычно все люди спят. Поэтому интервал с 24-7 часов не может быть использован для работы.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24

... - Днем сетевик работает на основной работе. Поэтому интервал с 8-18 мы также помечаем как неэффективное для бизнеса. В это время мы просыпаемся, завтракаем, тратим время на дорогу. Кроме этого в это время попадает и 8-ми часовой рабочий день.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24

... - Интервал с 19-22 получается свободным. В этот период как раз и помещаем основную деятельность по развитию бизнеса.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24

Остальное время (после 22) используется для отдыха, подготовки ко сну и т.д.

Как итог: в результате планирования дня получилось 3 свободных часа, которые можно использовать для развития бизнеса.

## Планирование рабочего интервала для развития бизнеса

Составляем аналогичную Линейку времени для свободного времени.

0 0.10 0.20 0.30 0.40 0.50 1 1.10 1.20 1.30 1.40 1.50 2 2.10 2.20 2.30 2.40 2.50 3

На что расходуется это время:

0 0.10 0.20 0.30 0.40 0.50 1 1.10 1.20 1.30 1.40 1.50 2 2.10 2.20 2.30 2.40 2.50 3

... - 20 минут в день необходимо потратить на связь со спонсором.

0 0.10 0.20 0.30 0.40 0.50 1 1.10 1.20 1.30 1.40 1.50 2 2.10 2.20 2.30 2.40 2.50 3

... - 2 часа в день необходимо потратить на рекрутацию и на поиск новых партнеров.

0 0.10 0.20 0.30 0.40 0.50 1 1.10 1.20 1.30 1.40 1.50 2 2.10 2.20 2.30 2.40 2.50 3

... - Еще 30-40 минут в день необходимо потратить на ведение базы данных, изучение текстовок, проработка рабочих материалов.

## Преимущества технологии

Таким образом, с помощью технологии временной линейки можно спланировать как весь день, так и определенный временной интервал.

Преимущества данной технологии:

1. **Визуально и очень просто** показывает процесс планирования времени

2. **Практично**, потому что данный прием может быть использован в любых ситуациях

3. **Максимально эффективно**, так как подходит как начинающим, так и профессионалам

# ДЕМО-ВЕРСИЯ

## Планирование дня по принципу: «Бизнес должен занимать не более 2 часов в день»

### Теоретическое обоснование

Обычные явления в Сетевом Маркетинге – это люди, которые приходят в этот бизнес для того, чтобы получать дополнительный доход. Для них первой целью является – подработка в свободное время.

Здесь как раз и будет являться приоритетным, использования различных средств для автоматизированного проведения презентации. Это может быть информационный сайт, это может быть специальная брошюра, это может быть диск с фильмом или аудио записью. Почему так?

Потому что данные средства в значительной степени экономят время сетевику, ведь достаточно дать такой материал человеку, для самостоятельного изучения. Все что Вам останется – это дать ответы на возникшие вопросы.

Конечно, такие способы менее эффективны, чем скажем полноценная живая презентация, но зато благодаря минимальным затратам по времени, позволяют проводить большее количество первичных контактов, за меньшее количество встреч, что особенно важно для людей имеющих в своем распоряжении всего лишь 1-2 часа свободного времени в день.

### Практическая реализация

1. В соответствии с выбранными способами, с помощью автоматических средств для проведения презентаций, проводим 2-3 контакта. (10-15 минут)
2. Проводим повторные контакты с теми людьми, с которыми первый контакт уже состоялся. Получаем Обратную Связь. (10-15 минут)
3. Помогаем зарегистрироваться новым партнерам, объясняем им, как правильно произвести оплату. (10-15 минут)
4. Заносим все данные в базу данных и в статистику. (10-15 минут)
5. Связываемся с людьми, уже оплатившими заказ, и производим обучение: передаем материалы и учим их правильному применению. (30-60 минут)

### Делаем и не делаем

- **Не отвлекайтесь на мелочи.** Таким образом, Вы сэкономите массу времени.
- **В руководстве все написано.** Ваша основная задача при обучении нового партнера – это научить его правильно пользоваться данным руководством. Никакой самодеятельности быть не должно.

**Обязательно подпишитесь** сами и всех своих партнеров на дистанционный тренинг (если таковой у Вас есть).

**Проводите часы работы** Ваших партнеров:

- Анализ таблицы статистики.
- Активное обсуждение проведенных встреч с прослушиванием диктофонных записей.
- Подготовка новых текстов для писем и SMS.
- Просмотр информации о новых продуктах.
- Обучающие игры по проведению презентации.



## Вопросы и Ответы

### **Зачем необходимо умение планировать свое время в Сетевом Маркетинге?**

Многие из нас приходят в этот бизнес как дополнительным доходом, многие приходят в этот бизнес чтобы зарабатывать большие деньги.

Планирование времени помогает найти то время, которое необходимо ежедневно тратить для развития своего бизнеса.

Найдите этому сайту научите планировать время своих партнеров, и Вы сможете создать многотысячную структуру, которая будет приносить Вам многотысячные доходы.

...то про... временем!

# ДЕМО-ВЕРСИЯ

## Глава 6. Реклама в Сетевом Маркетинге.

### Теоретическое обоснование

Основа бизнеса в сетевом маркетинге – это структура. Другими словами это та сеть, которую Вы построите в результате своей работы. От размера сети целиком и полностью будет зависеть Ваш доход.

Сеть развивается только благодаря одному принципу – объем рекрутации. То есть от количества людей привлекаемых Вами в бизнес, зависит скорость развития сети и конечный ее объем. Для привлечения людей в бизнес существует несколько технологий, описанных ниже.

Рекомендуется уметь пользоваться всеми этими технологиями, тем самым Вы в любое время и в любом месте, сможете продолжать процесс рекрутации, что приведет к быстрому росту первой линии, и как следствие к быстрому росту всей сети.

### Практическая реализация

Для того чтобы эффективно заниматься рекрутацией, Вы должны владеть множеством способов рекламы своего бизнеса. И делать это Вы должны максимально эффективно, как в реальной жизни, так и через Интернет.

#### Способы рекламы в Сетевом Маркетинге:

1. Реклама «теплой круг»
2. Реклама в интернете
  - Прямой контакт (телемаркетинг)
  - Агентовские предложения
  - Дома объявлений
  - Контекстная реклама
  - Реклама через социальные сети
  - Реклама с помощью объявлений