

Возможности есть всегда

Прямые продажи как вариант семейного предпринимательства

Семейная пара Козловых – одна из ведущих семейных пар в MLM-бизнесе – бизнесе прямых продаж. Всего 4 года Александр Васильевич и Людмила Николаевна, что называется, в теме. Но уже через 2 года занятий сетевым маркетингом семейный бюджет, по их словам, стал пополняться суммой от 100 000 рублей и выше в месяц (!). Ежегодно фирма-партнёр приглашает супругов на лучшие мировые курорты. Например, в октябре прошлого года они были в Испании на острове Тенерифе. Кстати, подобное предложение, кроме них, получили ещё 4500 российских независимых предпринимателей компании-партнёра.

«Нам нравится такой стиль жизни!» – говорят муж и жена Козловы. Ещё бы! Поневоле задумываешься: может быть, сетевой бизнес – это вариант начала своего дела?

– С чего начался ваш семейный бизнес?

– ЛН: Изначально у нас не было идеи создания своего дела. Просто я искала для себя такую бытовую химию, которая бы не вызывала у меня астматических приступов. Однажды у подруги увидела продукцию Amway, заинтересовалась её экологичностью. Попробовала и... стала с удовольствием пользоваться.

– Одно дело стать потребителем, а другое – бизнесменом...

– АВ: Люда была в восторге от продукции, давала попробовать подругам и знакомым. Потом заключила договор с фирмой, потому что только так можно стать покупателем её продукции. При очередных закупках нас ждали существенные скидки! Было очень приятно.

Но признаюсь: сначала я опасался, что всё это «лохотрон». Поэтому стал изучать схему, по которой работает фирма – мультиуровневый маркетинг, проще говоря, прямые продажи. В ходе «расследования» я пришёл к выводу, что индустрия, которая популярна во всём мире вот уже полвека, действительно стоящая! Предпринимательство, доступное каждому человеку начиная с 18 лет независимо от пола, образования, наличия времени, – да это же мечта! И она, оказывается, вполне осуществима.

В то же время я стал читать книги интереснейших авторов: Роберта Киосаки, Дональда Трампа, Джона Максвелла, Рэнди Гейджа... Как откровение пришла мысль, что богатые учат своих детей управлению деньгами, а люди среднего класса и бедные этого не делают. Сколько лет тратится впустую на обучение в школах и институтах, а знания о том, как появляются деньги, не приходят. Так люди учатся работать на деньги, но никогда не научатся тому, как заставить деньги работать на себя.

Чего стоит только фраза из Киосаки: «Или вы управляете своими финансами, или пляшете под их дудочку всю жизнь. Вы или хозяин денег, или раб денег!»

– Итак, вы прониклись?

– АВ: Да. Но, к сожалению, многие не готовы к таким «революционным» идеям...

– Почему?

– АВ и ЛН: (почти хором) Новшества вообще пугают. Мы и сами были такими же недоверчивыми.

– Нужна ли была Вам поддержка каких-либо структур для начала и ведения этого бизнеса?

– ЛН: Да, конечно. В основном (и в первую очередь) это поддержка фирмы, также очень важна система обучения – Network 21, но невозможно построить этот бизнес без непосредственно ведущих за собой и удерживающих от ошибок наших учителей: Веры Архиповой и Алексея Маутанова.

– Кстати, а с каких «традиционных»

должностей вы пришли в сетевой маркетинг?

– АВ: Люда – специалист по меховым изделиям. Я – офицер. 32 года прослужил в Ракетных войсках стратегического назначения, уволился в звании генерал-лейтенанта и после этого девять лет проработал в Министерстве социальной защиты правительства Московской области, откуда уволился по собственной инициативе ровно в 60 лет с должности заместителя министра.

Конечно же, когда я занялся предпринимательством, многие были удивлены такому повороту событий...

– Людмила Николаевна, поскольку именно вы стояли у истоков семейного бизнеса, расскажите читателям, в чем его специфика? Как начать подобное дело?



– ЛН: Первое – влюбиться в продукцию. Второе – убедить в том, что это легальный, признанный во всём мире и абсолютно прозрачный бизнес. Третье – разобраться в особенностях построения сетей партнёров. К сожалению, многие в России считают MLM-бизнес многоуровневого маркетинга продолжением незаконных пирамидальных схем. Я хочу сказать, что легальные компании многоуровневого маркетинга в России объединены Ассоциацией прямых продаж и следуют общему этическому кодексу. И самое главное: многоуровневый маркетинг строится на продажах продукции, а привлечение людей в бизнес не является самоцелью.

У любого человека есть возможность преуспеть даже без специального образования, опыта работы и первоначального капитала (именно поэтому среди наших партнёров так много молодёжи, в том числе – молодых семейных пар). В случае если партнёр компании помогает другим начать их бизнес, обучает, поддерживает и консультирует, компания выплачивает ему вознаграждение, размер которого зависит от объёма продаж его бизнес-партнёров.

– АВ: Ну, скажите, где ещё муж и жена, имеющие абсолютно различное образование, могут так уверенно идти к общей цели – обеспечению надёжного финансового будущего семьи?! В сетевом маркетинге это особенно необходимо – ведь во многом это бизнес эмоций, хорошего настроения. Совместная работа наполняет жизнь новым смыслом, позволяет лучше понять друг друга, способствует личностному росту супругов.

Те, кто профессионально работает в этой индустрии, имеют большие доходы и круто меняют свой стиль жизни. Но главное: они получают многогранный багаж, который гораздо важнее, чем деньги. Ибо они могут делать то, что другим не под силу. Это бизнес человеческих отношений. Выходцы из этой индустрии становятся элитой общества во многих странах. Вы очень удивитесь, узнав о том,

что многие из тех, кто сегодня сказочно богат и известен всему миру, заработали свой первый миллион в одной из компаний сетевого маркетинга.

– Александр Васильевич, вы являетесь партнёром фирмы. Если бы вам пришлось выбрать одну из черт модели бизнеса компании, которую, с вашей точки зрения, людям следовало бы понять в первую очередь, на чём бы вы остановились?

– АВ: Это очень просто. Это именно то, что большинству людей не понятно. Наш бизнес строится снизу вверх, а не наоборот. Людям, особенно журналистам и тем, кто никогда не был непосредственно задействован в этом, трудно понять такую модель. Большинство считает, что любой успешный бизнес управляется сверху вниз. Мы же работаем иначе. Для любого человека, задействованного в нашем бизнесе, приоритетом считается новый зарегистрированный член – абсолютно новый независимый владелец бизнеса, или НПА. Наш успех – это их успех. Так что мы работаем от основания вверх. Мы добиваемся здесь успеха не за счёт людей, а вместе с ними.

– Выходит, за схемой, которую предлагаете вы, – будущее?

– АВ: Не будем так глобально говорить. Но, безусловно, в нашей семье и в жизни наших детей, внуков MLM играет важную роль. И завершения этому не будет, только продолжение и развитие, но уже нашими потомками.

– Насколько сильны различия между MLM-бизнесом и традиционным предпринимательством?

– АВ: Мне трудно ответить на этот вопрос, потому что я никогда не был традиционным предпринимателем. Но я знаю, что традиционный бизнес – делают особые люди, у которых есть желание создавать, добиваться успехов в своей жизни, они обладают целеустремлённостью, мужеством, упорством и настойчивостью. Они должны обладать гибкостью политиков и особым чутьём. Но все эти качества нужны и в бизнесе многоуровневого маркетинга. Различия этих бизнесов в том, что в многоуровневом маркетинге

зательных закупках: покупаешь что хочешь, когда хочешь и сколько хочешь. В условиях экономического кризиса фирма нашла возможность увеличить выплаты своим партнёрам, в то время когда в традиционном бизнесе сокращаются рабочие места и понижаются зарплаты. Товароборот фирмы ежегодно возрастает в среднем на 10 – 15%. Более того, я думаю, сетевой маркетинг – один из немногих сегментов, которые точно не страдают от финансового кризиса, потому что здесь увеличивается и число покупателей, и число продавцов. Рынок прямых продаж в кризисной ситуации даже растёт. Скажем, в США, где кризис в полную силу разыгрался гораздо раньше, компании прямых продаж сейчас показывают лучший результат в сравнении с традиционным ритейлом. Участники рынка сходятся во мнении, что в последние несколько лет работать в сетевом маркетинге стало легче: лояльность населения возросла.

– В компании, с которой вы сотрудничаете, понятия «семья», «свобода», «вознаграждение», «надежда» очень тесно связаны. Это политика компании?

– ЛН: Да, это очень важно, когда смысл нашей работы сводится не просто к деньгам, а к укреплению семьи, приобретению свободы в решении задач, стоящих перед семьёй.

– А есть ли конкуренция между супругами или другими семейными парами, которые заняты в этом бизнесе?

– ЛН: В это трудно поверить, но здесь бизнес строится только в партнёрстве и в поддержке друг друга. Здесь нет территорий влияния, за которые надо бороться. Это бизнес человеческих отношений. Если в традиционном семейном бизнесе возможны случаи, когда родственники (или супруги) конкурируют друг с другом, то в нашем – мы дополняем друг друга, доверяем друг другу и заинтересованы в успехе своей половинки!

– Интересно, какими качествами надо обладать независимому предпринимателю, чтобы преуспеть в сетевом маркетинге?



нет финансовых рисков. Все заботы о производстве продукции, развитии фирмы, доставке, логистике, таможенные проблемы, обслуживающий персонал, информационное обеспечение, бухгалтерия, интернет-сопровождение бизнеса и многое другое – головная фирма берёт на себя. Также стоит отметить, что в многоуровневом маркетинге не нужен стартовый капитал (например, в нашем случае вхождение стоит всего 1850 рублей!). Нет никаких (даже минимальных) требований со стороны фирмы об обя-

– АВ, ЛН: Уверенностью в собственных силах, умением брать на себя ответственность, умением действовать.

– И напоследок. Что вы можете пожелать нашим читателям?

– АВ, ЛН: Любое время, даже такое непростое, как сейчас, даёт не только испытания, но и возможности. Надо только увидеть их и воспользоваться, проявив настойчивость, терпение и волю. Будьте успешны!

Вопросы задавал
Алексей ВАВИЛОВ