

**Зарплату урезали, доходы упали, кого-то отправили в отпуск за свой счёт, а других – и вовсе на пенсию. Пессимисты видят будущее в серых тонах, а оптимисты не унывают: говорят, что возможность изменить жизнь к лучшему есть всегда и из любой ситуации найдётся выход. Побеждать экономический кризис в отдельно взятых семьях удаётся благодаря прямым продажам. Это спасательный круг для тех, кто остался без работы, для пенсионеров – неплохое подспорье, для коммуникабельных людей любого возраста – приличный заработок, нередко превышающий оклад на основной работе, для людей с ограниченными физическими возможностями – это тоже шанс, где они могут реализовать себя.**

## БИЗНЕС XXI ВЕКА

Специалисты считают, что усетевого маркетинга и электронной коммерции есть все возможности для динамичного развития в XXI веке и создания самого большого количества рабочих мест.

– Прямые продажи непосредственно потребителям, минуя торговые организации, давно стали популярным способом сбыта товаров и услуг, – рассказывает президент Ассоциации прямых продаж России кандидат экономических наук Тамара Шокарева. – Уже сегодня 3,3 миллиона россиян сотрудничают с компаниями прямых продаж и делают здесь успешную карьеру с ежегодным оборотом более трёх миллиардов долларов в розничных ценах. В структуре российского рынка прямых продаж преобладают средства личного ухода (79,23%), бытовая химия (6,42%), товары для дома (6,33%). Схема участия в этом бизнесе проста: люди покупают товар со скидкой, могут продавать его по полной цене и рекламировать маркетинг компаний. В сфере прямых продаж компании не нанимают людей на работу. Сотрудники здесь – независимые подрядчики. Они заключают с компаниями договор либо как физические лица (потребители продукции), либо как собственники предприятий любой формы. Такое предпринимательство даёт свободу и возможность зарабатывать пропорционально прилагаемым усилиям. Предприниматели получают поддержку компании, о которой их коллеги, работающие в традиционных видах бизнеса, могут только мечтать.

По данным Всемирной федерации Ассоциаций прямых продаж (WFDSA), по итогам прошлого года общий объём розничных продаж более 67 млн независимых продавцов составил 110 млрд долларов. Из них на долю США пришлось 30%, на долю Японии – 18%. Большой популярностью метод сетевого маркетинга пользуется в Германии, Франции и Великобритании. Россия отстаёт от развитых в плане сетевого маркетинга стран на 5–7 лет. Тем не менее, как утверждают многие наши соотечественники, им удаётся добиваться в этой сфере впечатляющих результатов.

## САМ СЕБЕ ХОЗЯИН

Супруги из Подмосковья Александр и Людмила Козловы бизнесом прямых продаж занимаются уже пятый год. Друзья и знакомые, узнав об этом, удивлялись. Людмила Николаевна всю

Людмила и Александр Козловы с внучкой Аней



## Сеть оправдывает средства

### УДАРИМ ПО КРИЗИСУ ПРЯМЫМИ ПРОДАЖАМИ!

жизнь была специалистом по меховым изделиям. Александр Васильевич – офицер, отслуживший 34 года в Ракетных войсках стратегического назначения и уволившись из армии в звании генерал-лейтенанта. На «гражданке» он девять лет проработал в Министерстве социальной защиты населения Правительства Московской области, откуда по собственной инициативе уволился с должности заместителя министра с наступлением пенсионного возраста – 60 лет. Хотелось отдохнуть на даче, возиться с внуками, ходить на рыбалку, а тут вдруг – семейный бизнес, который, по словам Александра Васильевича, уже через два года стал приносить доход свыше 100 тысяч рублей в месяц. В числе четырёх с половиной тысяч лучших российских независимых

предпринимателей компания-партнёр приглашает супругов Козловых на лучшие мировые курорты. Такая пенсия генералу нравится! Согласно его бизнес-плану, через четыре года он начнёт строительство просторного коттеджа – в этом Александр Васильевич ни на секунду не сомневается.

– У нас не было идеи создания собственного дела, – рассказывает Александр Козлов. – Всё получилось совершенно случайно. Моя жена – астматик, обычные средства для мытья посуды вызывают у неё страшные приступы. Однажды в гостях, когда её подруга после застолья пошла на кухню мыть посуду, Люда вопреки ожиданиям не почувствовала ухудшения самочув-

возможность развиваться, совершенствоваться и много времени проводить с семьёй без ущерба для бизнеса. Заниматься этим может каждый, здесь нет никаких требований к образованию, возрасту, опыту работы, финансовому или физическому состоянию. В многоуровневом маркетинге не нужен большой стартовый капитал (в нашем случае вхождение стоило всего 1850 рублей – это стоимость стартового набора информационных документов и товаров). Нет никаких требований со стороны фирмы об обязательных закупках: покупаешь что хочешь, когда хочешь и сколько хочешь. Важно также понять, что свой бизнес ты строишь не один. Кроме фирмы-партнёра (это основа вашего бизнеса), тебе активно помогают твои учителя – люди, пригласившие тебя в этот бизнес и заинтересованные в твоём успехе. У нас это Вера Архипова (в прошлом – воспитатель детского садика) и Алексей Маутонов (бывший офицер-артиллерист). Также ты можешь по своему желанию использовать важный инструмент в построении своего бизнеса – систему обучения искусству построения этого бизнеса Network 21. К сожалению, современные трудовые отношения выкидывают из обихода активных и деятельных людей раньше времени: в 55–60 лет, а то и раньше. Прямые продажи могут помочь таким людям реализовать себя, зарабатывать уже через два года работы по 100–200 тысяч рублей в месяц. А с 1 сентября 2009 года в России стартует программа стимулирования бизнеса нашей фирмы-партнёра – «Сосредоточьтесь на своём успехе». Если её удастся выполнить, то через четыре года можно получить от компании-партнёра премию в 200 тысяч евро!

– Самое сложное – это старт, – считает Людмила Козлова, – ведь в зрелом возрасте любые новшества пугают, и не каждый в 60 лет способен начать новое дело с нуля. Первое, что нужно – влюбиться в продукцию и убедиться в том, что это легальный, абсолютно прозрачный бизнес. (Это не пирамидальная схема. Многоуровневый маркетинг строится на продажах продукции, а не на привлечении людей.) Второе – разобраться в особенностях построения сетей партнёров. Нужно довести информацию о продукции компании и возможностях бизнеса до 200–300 человек – ваших знакомых и коллег. Одни не заинтересуются, другие что-то купят, третьи заключат с фирмой-партнёром договор и будут приобретать её продукцию самостоятельно, а кто-то поленится, и вы сами будете снабжать их необходимыми товарами. 40–60 человек примут решение строить бизнес, успеха добьются 8–12 человек – это ваши бизнес-партнёры. За то, что вы помогаете людям начать их бизнес, обучаете их, поддерживаете и консультируете, компания выплачивает вам вознаграждение, размер которого зависит от объёма продаж ваших бизнес-партнёров. Их успех – это ваш успех, вы работаете в одной сети и добиваетесь результата не за счёт других людей, а вместе с ними. Главное – захотеть, и тогда результат превзойдёт самые смелые ожидания.

Виталий ЦВЕТКОВ.

## КОММЕНТАРИЙ ЭКОНОМИСТА

**Пётр Смольник, предприниматель, кандидат экономических наук:**

– Прямые продажи – неплохой вариант начала собственного дела, а я сам когда-то прошёл эту бизнес-школу. Эффективная система сбыта позволяет потребителю купить товар практически по себестоимости, без больших наценок. В цепочке из трёх звеньев «производитель – продавец – потребитель» накрутки минимальные в отличие, скажем, от моей сферы – фармацевтики, в которой на пути от производителя к потребителю товары проходят через десяток посредников, и каждый из них что-то имеет. Поэтому лекарства у нас такие дорогие.

Прямые продажи – интересная форма сотрудничества производителя и продавцов. Головная фирма берёт на себя все заботы о производстве продукции, развитии компании, ведении бухгалтерии, доставке, логистике, об информационной поддержке, а продавцы

– самые лояльные потребители её продукции, бесплатные пиарщики и рекламные агенты. И ещё неизвестно, что эффективнее и выгоднее: традиционные рекламные и PR-кампании, к которым у потребителя уже выработался иммунитет, или такой вот доверительный маркетинг, бизнес человеческих отношений. Именно поэтому я пытаюсь адаптировать такой принцип к своему бизнесу.

200 тысяч рублей в месяц и премия 200 тысяч евро через четыре года? Не верю! Чтобы зарабатывать такие деньги, продукцию надо реализовывать не среди своих знакомых и коллег, а крупным оптом: поездками и фурами по всему Центральному федеральному округу (смеётся). Хотя соглашусь, что это может быть хорошим подспорьем, приличной надбавкой к пенсии или к зарплате. Если сократят с работы, то можно хоть как-то перекачаться во время кризиса. Приток из многочисленной армии безработных позволяет сетевикам демонстрировать уверенный рост даже в нынешний непростой период.

## КОММЕНТАРИЙ ПСИХОЛОГА

**Наталья Смирнова, педагог, доктор психологических наук, профессор:**

– Представьте себе: в вашем окружении есть достаточно авторитетный человек, которому вы доверяете. Если он с восторгом говорит вам, что ему очень понравился какой-то фильм или какая-то книга, то вы наверняка пойдёте и в кинотеатр, и в книжный магазин. На том же психологическом принципе основаны и прямые продажи. Не думаю, что они позволят сказочно разбогатеть, но многогранный багаж и развитие гораздо важнее сиюминутной материальной выгоды. Вы очень удивитесь, узнав о том, что многие выходцы из этой индустрии стали весьма успешными людьми. А всё потому, что здесь их научили коммуникабельности, умению найти подход к любому человеку и влиять на него, дали возможность самоутверждения и реализации, организовали человека, воспитали в нём уверенность в собственных силах, развили упорство и настойчивость в достижении намеченных целей и много других качеств, необходимых в жизни и в любой работе. Именно поэтому всех своих студентов я заставляю куда-то трудоустроившись уже на третьем курсе университета. Хорошим образованием и знанием иностранных языков современного работодателя не удивишь. Гораздо больше ценятся опыт работы и личностные и деловые качества.