

НИКАКИХ СЕКРЕТОВ
ОТ ЕЛЕНА ПОЛЯНСКОЙ

Елена Полянская

ЭТОТ БИЗНЕС ДЛЯ ТЕБЯ — РАЗБЕРИСЬ!

Белгород
2019

ВВЕДЕНИЕ

Успех, особенно в бизнесе, должен быть осознанным. Без осознанности выбора не бывает смелых действий, невероятных решений, не бывает головокружительных и достойных результатов.

Мифология и фольклор народа — это его душа. Наше народное творчество показывает, что у многих все в жизни чаще всего происходит по воле случая, «по щучьему велению, по моему хотению», больше эмоционально, нежели осмысленно и запланировано. Люди идут по жизни, не понимая, куда приложить усилия. Как, для чего, ради кого?

Поэтому первый вопрос, который я задам вам: «Зачем вам бизнес и сетевой конкретно?» Ведь MLM-бизнес — это простой и одновременно особенный бизнес. Давайте поговорим сегодня о нем и, самое главное, о вас в этом бизнесе, о вашем выборе, об осознанном владении сетевым бизнесом как инструментом, который сможет изменить устои вашей семьи и жизни, поставив их на скоростные рельсы развития, подняв на качественно иной, высший уровень.

Пропустите все, что я скажу вам, через себя, рассмотрев себя в этом захватывающем процессе. Важно начинать задумываться, включать голову, сознание, анализ. Моя задача — донести именно это. От того, как вы видите себя, как вы видите индустрию, какие у вас цели, как вы позиционируете это на рынок, насколько серьезно вы сделали этот выбор, основываясь на понимании рынка, будет зависеть ваш результат.

Чуть более 26 лет назад в России и странах СНГ был снят железный занавес. Таким образом, совсем не так давно наши граждане начали заниматься бизнесом. **Бизнес** (англ. *business* — дело, занятие, предприятие) — деятельность, направленная на систематическое получение прибыли. Культура ведения бизнеса в России по большому счету не сложилась до сих пор, слишком мал временной промежуток. В Америке бизнес существует сотнями лет, там определены законы, правила бизнеса, он в крови, передается по наследству.

Примерно с 1993 года на рынке России и стран СНГ было доступно всего две возможности: ездить челноками или стать дис-

трибьюторами сетевой компании. Преимущества сетевиков состояли в том, что люди за год становились долларовыми миллионерами. Недостаток — они взбаламутили весь рынок, потому что делали этот бизнес как могли, по наитию, а не как должно.

За последние 5–7 лет в России появилась новая плеяда людей, имя которым — СЕТЕВЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ. И я не могу сдержать своего восторга: наконец-то появились профессионалы сетевой индустрии, созрела профессиональная подача, а не искаженное обывателями представление, о том, какова эта невероятная индустрия изнутри!

Если вы, читатель, пришли к пониманию, что хотите денег, то должны прийти и к пониманию, что вам нужен бизнес. Не обычное рабочее место, а бизнес. Потому что денег на наемной работе нет! Сегодняшний бизнес — это не бизнес 90-х. Если тогда конкурировала сила, то сейчас конкурирует интеллигентность, интеллект, организованность, умение коммуницировать, системное мышление. Именно эти качества требуются в первую очередь.

“

Каждый день ты знаешь свою Вселенную. Каждый день ты зарабатываешь плюсы и минусы. Плюсы — приближают тебя к успеху. Минусы — отдаляют. Подумай, прежде чем сказать, сделать.

Галина Пономарева

КАКИЕ ВИДЫ БИЗНЕСА СУЩЕСТВУЮТ?

1 вид — традиционный, к которому мы привыкли, и многие люди нашли себе работу именно там. Такой бизнес предполагает наличие торговой точки сбыта, открытие магазина, отдела и т. п. Надо понимать, что сегодня на российском рынке идет глобализация процессов, поглощение мелкого и среднего бизнеса. Бизнес переходит в большие конгломераты, открываются «Ашаны», «Пя-



терочки», «Магниты», другие крупные сети. Это политическое решение, помните, как закрылись многочисленные ларьки, их снесли везде? Большим бизнесом легко управлять.

Но, выбирая движение в сторону большого традиционного бизнеса, нужно отдавать себе отчет: есть у тебя крутая команда, классная идея и много денег? В состоянии ли ты войти в 1 % людей, которые его делают? За последний год было открыто 187 000 предприятий, 287 000 — закрыто. Поэтому пока традиционный бизнес я для себя не рассматриваю, хотя у меня есть значительный опыт в этой сфере. Когда я искала для себя следующий вариант после своего первого проекта, то за один год запустила два новых — ресторанный и строительный, в оба вложила много денег и все еще кормлю их со своего кармана. Самое интересное, что все деньги взяты мной из сетевого бизнеса. Я еще раз поняла, для чего мне это было дано. Чтобы поставить жирную точку: пока на рынке страны такая ситуация, я в это не играю!

2 вид бизнеса — франшиза — объект договора франчайзинга, комплекс благ, состоящий из прав пользования брендом и бизнес-моделью франчайзера, а также иных благ, необходимых для создания и ведения бизнеса. Иными словами, это возможность купить готовую бизнес-модель и ее тиражировать. Но готовые модели

реально работающих бизнесов — это дорогие модели! Франшиза Макдоналдс, к примеру, стоит 1 млн долларов. Можно рассматривать для себя что-то более дешевое, но зачастую оно не рабочее, недостаточно отработанное. Не каждый желающий хочет и может создать собственную франшизу, чтобы потом ее продавать.

3 вариант распространен во всем мире. Это **сетевой бизнес**. 85 % валового товарооборота в Японии идет через сети. Общий оборот мировой сетевой индустрии — 200 млрд евро в год!

“

Мы приходим в эту жизнь, чтоб измениться. Сетевой маркетинг — лучшее место для личностного роста. Для того чтобы заработать миллион, нужно измениться на миллион. Изменение не всегда приятно, даже порой больно. Однако к успеху придет только тот, кто готов меняться.

Галина Пономарева

MLM — САМАЯ СОВРЕМЕННАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Что решает сетевой бизнес?

Что это такое вообще?

Во-первых, это бизнес. Бизнес, который может приносить любые деньги! ЛЮ-БЫ-Е. От небольших, за которыми приходят люди как за дополнительным доходом, до того объема, который выводит вас в сотню самых богатых людей мира. От и до! И всегда будут присутствовать в одном и том же проекте, в одной и той же индустрии люди с разными доходами. Соответственно, причины здесь не в сетевой индустрии, причины в отдельно взятых людях, которые не вникают, не делают тех действий, которые нужны, и не хотят приобретать новые профессии. Просто не хотят! Они хотят, имея старые навыки, старое мировоззрение, используя сетевой бизнес, как-то преуспеть. Так не бывает! *Представьте, что врач решил стать парикмахером.*

“

Есть те, кто не стремится к обучению, но при этом хотят жить лучше, чем вчера... Невозможно, используя старые формулы победы, построить Успех в современном мире и в бизнесе, чтобы он был в тенденции через 5 и 10 лет. Всегда есть, чему учиться и куда расти! Нужно всегда обучаться и передавать знания другим. В этом заключается твой личный рост и Успех твоего бизнеса. И самое главное — действовать!

Наталья Шувалева

И не понимает, почему у него в первую неделю не получают стрижки, укладки? Ему нужно набить руку, понять, как это делается.

Так что же такое сетевой бизнес, чем он похож на традиционный и чем отличается от него?

Схожесть с традиционным в том, что в сетевом мы *также получаем процент от созданного товарооборота.*

В отличие от большинства традиционных бизнесов, которые по сути являются самозанятостью, сетевой в состоянии наращивать очень большие обороты при минимальных вложениях. Большие доходы — это когда о вашем бизнесе знает не только соседка, а сосед соседа соседа. Ведь порой о вашем бизнесе знает только ваша подруга, соответственно, вы создали узкое информационное поле в рамках подруги. Большой товарооборот вы так не создадите. Но благодаря сетевому бизнесу, живя в Челябинске, Екатеринбурге или маленькой деревне,

вы можете создать огромное информационное поле в разных городах России, Казахстана, Кыргызстана и, если смотреть на перспективу, то и в странах европейского рынка. Как вам такая картина бизнеса?

Знаете, что за эти два года, которые мы развиваемся, показала практика? Не важно, сколько лет человеку! Все зависит, в первую очередь, от картины мира, от настроенности человека расширять свои горизонты, видеть себя. Порой люди ставят себе диагноз: *я не жил хорошо и жить хорошо не буду!* Соответственно, и посыл миру, и детям такой же. Вот этот посыл нужно убрать, стереть. Так вот, в сетевом бизнесе мы получаем процент с оборота. Следовательно, какой товарооборот создаст ваш бизнес, такой доход и получите.

Несмотря на то, что я занимаюсь сетевым бизнесом 21 год, я пришла в него... с пятого раза. Такая картина повторяется практически у каж-

“

Успех — от слова УСПЕТЬ.

Анжела Магомедова

дого человека. Правда заключается в том, что по каким-то причинам люди приходят не с первого раза, но не уходят из сетевого никогда. Вторая очевидная правда — в одном и том же проекте люди имеют совершенно разный доход.

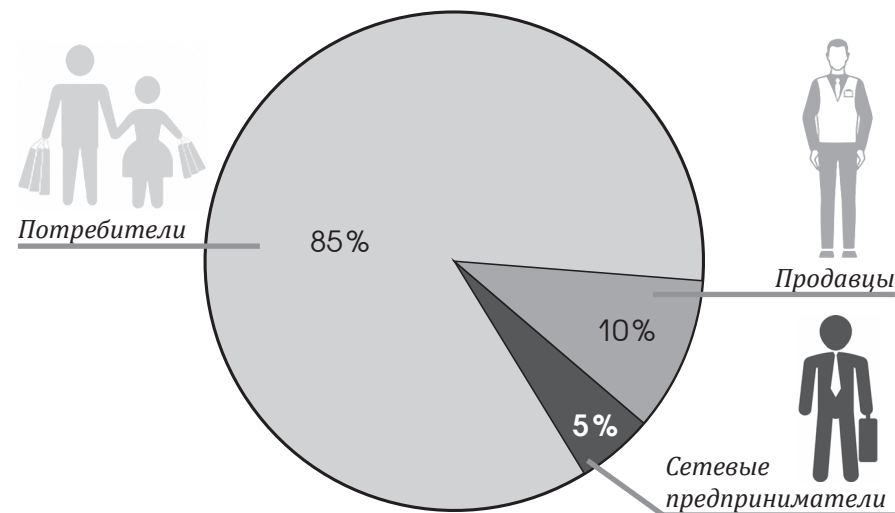
Почему? Может, проблема не в самом сетевом, а в том, кто стоит между этой великолепной индустрией, экономическим чудом XXI века, и рынком?

Что касается меня, мне предлагали продавать, даже худеть (хотя я вешу 54 кг, но «на автомате» предлагали), лечить, ничего не предлагали, кроме того, что заключить контракт, а зачем, внятно объяснить не могли. Мне предлагали все, что я делать точно не буду. Мне казалось это мелко, не престижно, не МОЕ. Это многие и слышат...

Мне предлагали все, что **не раскрывало в полном объеме, а иногда и искажало суть** сетевого бизнеса. Ни один из этих людей не предложил мне сетевой бизнес со всеми его преимуществами. Почему?

Давайте разбираться.

Всех ли работающих в MLM-индустрии можно назвать предпринимателями сетевого маркетинга? При кажущемся одинаковом участии людей в MLM, их можно разделить на три типа:



- **80 % — потребители.** Они заключают контракты, не против строить бизнес, периодически говорят об этом. И не делают ничего систематически, потому что не понимают СУТИ этой индустрии. И мотивация у них иная: купить качественный продукт, улучшить здоровье, поддерживать хорошую физическую форму, путешествовать, застраховаться и т. д.
- **10 %** выбирают локальный вид деятельности, они **продают** товар. Это продавцы, но не сетевые предприниматели.
- И **только 5–10 %** — это **сетевые предприниматели**, которые видят и понимают суть, поэтому и зарабатывают большие деньги, увеличивают доходы, создают прибыльный бизнес. У них есть опыт, результаты, они обучаются, действуют каждый день и становятся профессионалами. Мы все являемся потребителями чьих-то созданных сетей. *Когда, например, вы покупаете помаду в косметической сетевой компании, одновременно эту помаду покупают миллионы женщин в разных городах и странах!*

Тот, кто создает подобные структуры, зарабатывает очень большие деньги! Они просто для себя выбрали эту модель как бизнес. Они грамотно выстраивают бизнес и умеют достойно его презентовать.

Как я понимаю правильное позиционирование сетевого бизнеса?

1. Я выделяю индустрию MLM из всего иного, что есть на рынке через масштаб, престиж, простоту.

Эта индустрия 120 лет на мировом рынке, она пережила все экономические кризисы, и когда «сдувались» традиционные бизнесы, именно сетевая показывала рост. Понимаете, вся экономическая система нашей страны движется в этом направлении, а я как предприниматель прониклась этой идеей чуть раньше. И спрашиваю вас, в чем смысл прийти в MLM через 10 лет и подтвердить очевидное: «Смотри-ка, точно, все работает!» Ведь тогда вы останетесь лишь потребителем, кто-то создаст все это без вас! Это колоссальная индустрия!

2. Я показываю, что MLM — это отличная ниша для предпринимательства.

Это масштабируемый бизнес, который можно укрупнять, это престижно во всем мире, большой процент мировой экономики продвига-

ет свой товар через сети. Сегодня по пути сетевой индустрии идут многие известные традиционные предприятия, такие как Теле 2, Тинькофф, Убер-такси. У всех на слуху их акции: «Пригласи друга и получи процент от звонков, пригласи друга и получи бесплатную поездку, пригласи друга и получи 100 руб.!» И по прогнозам экономистов, к 2020 году вся наша экономика, так или иначе, станет сетевой.

“

Бизнес — это твой спорт, где скорость решает все.

Андрей Баташев

3. Я разрушаю шаблоны о сетевом в сознании людей.

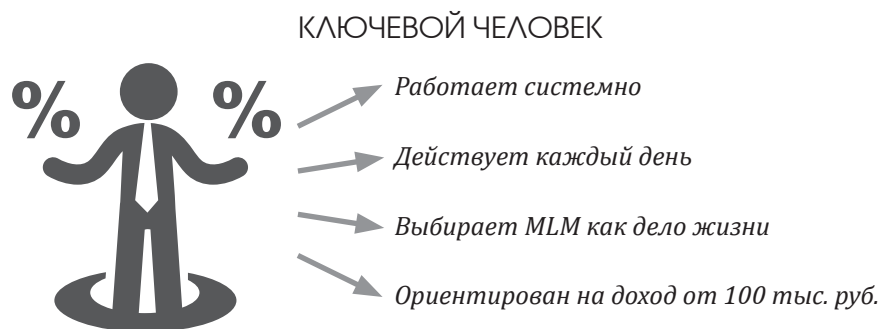
Почему я так расхваливаю MLM, а они видят разных людей, презентующих этот бизнес? Людей, по-разному одетых, по-разному зарабатывающих деньги, с разным позиционированием? Потому что они видят порой странных людей, называющих себя сетевыми предпринимателями, но ими не являющимися!

Сравним бабушек, которые занимаются скандинавской ходьбой, людей, которые периодически посещают спортзал, и профессиональных спортсменов. Кто из них профессионалы? Если бы не было однозначно принятого определения сути профессионального спорта, то обыватель мог бы думать, что бабушки и любители — это и есть спорт.

То же и в сетевом. Есть любители, а есть профессионалы. И важно при встрече говорить об этом людям, иначе не разрушишь шаблоны в сознании у человека. Он должен понять, что двери в сетевой открыты для всех, но каждый выбирает свою дверь: потребитель, продавец, бизнесмен.

4. Я выделяю целевую аудиторию.

Если в традиционном бизнесе точкой доступа потребителя к товару является большой магазин типа Ашана, то в сетевой индустрии точкой доступа потребителя к товару лично для меня является ориентированный на бизнес ключевой человек, который выбирает для себя идею нашей компании как профессию. Который начинает делать бизнес системно, каждый день. Который в состоянии создать мир вокруг себя, бизнес-систему вокруг себя, то есть ориентирован на доход хотя бы от 100 000 рублей. Понимаете, он выбирает для себя не продукт, а бизнес!



Я работаю с бизнес-ориентированной аудиторией, ищу людей амбициозных, людей дела. Важно понимать: прежде всего мы презентуем не товар, а себя. Мой бренд, имидж, одежда, о чем говорю, что декларирую, к чему иду, цели, которые заявляю, — соответствует людям, с которыми я планирую решать поставленные мной задачи.

Я пришла в проект два года назад, с задачей выйти на доход в 5 млн руб. в месяц. Об этом я рассказываю в качестве примера, потому что уже практически реализовала эту задачу. Привлекаю людей, которым по силе такие деньги, которые адаптированы к такому уровню доходов. На сегодняшний день у меня 5000 ключевых людей, то есть людей, которые делают этот бизнес! Не от случая к случаю, не проснулся, захотел быстрых денег... нет — постоянно, четко, планомерно, так, как надо!

Чем ресурснее людей вы хотите видеть у себя в бизнесе, тем больше сами должны соответствовать картине большого масштабного бизнеса. Подавайте сетевую индустрию на уровне сути. Если представлять только товар или маркетинг-план, приходят, как правило, потребители и продавцы.

5. Я показываю, что MLM — это бизнес стандартов и статистики.

Каждый лидер в MLM задает стандарты и скорости в своем проекте. Сегодня мы с командой сломали стереотипы скорости роста. То, к чему многие хотят прийти через 5–10 лет, мы запланировали достичь через 1 год. Разбили на понятные шаги, запустили скоростной проект. Я показываю, как быстро выйти на серьезные доходы, что конкретно для этого нужно делать.

Привожу вам статистику: из 30 встреч с предложением большого бизнеса 15 говорят бизнесу «нет», потому что стандарт доходов в голове человека ограничен, и вы ничего с этим не поделаете. Вы не измените рынок, не измените людей. Из оставшихся 15 человек 11 пойдут по пути малого бизнеса, 4 скажут «да» большому бизнесу только при условии, что им покажут, как это сделать.

Как бы человек ни вошел в бизнес, через товар или бизнес, «включится» он, только когда увидит ПОЛНУЮ картину индустрии.

6. Я показываю возможность масштабирования бизнеса.

Один партнер может вырастить большую команду. Я, например, «на земле» за 1 год и 9 месяцев построила организацию 254 000 человек! За счет того, что я подаю MLM со стороны бизнеса, за счет того, что у меня появляются ключевые люди (это и есть плотность бизнеса), и только с ними я планирую задачи и реализую их. По ходу я обрастаю потребителями и продавцами. Ключевые люди запускают геометрическую прогрессию, благодаря которой только и может развиваться индустрия MLM.

7. Я доказываю, что сетевой бизнес — это горизонтальная экономика.

На рынке труда не такой богатый выбор. О наемном труде вообще говорить не будем, там нет денег. Есть традиционный бизнес, который сегодня претерпел ряд изменений (в большом объеме он ушел в Интернет, произошла глобализация процесса, то есть поглощение мелкого и среднего бизнеса). Большой же бизнес, и сетевой в том числе, развивается через сети. Сети — это возможность дотянуться до потребителя, где бы он ни жил, и держать его в информационном поле.

Собственно говоря, вся экономика постепенно движется в сторону партнерства по интересам, независимо от географического положения, сферы административного подчинения, масштабов и специфики предпринимательской деятельности. Таким образом, **MLM-индустрия на сегодняшний день — яркий пример горизонтальной экономики.**

8. Я привожу реальные преимущества: именно в сетевой индустрии вы тут же подключаетесь к ресурсам.

В ваш бизнес вливаются ресурсы компании в виде идей, ассортимента, товара, денег. Как только вы начинаете развиваться

“

Высокими целями
любуются, мелкие —
пинают ногой!

Шекер Гарибова

по-крупному, вам требуются большие оборотные средства, чтобы развивать регионы. В это время важен генеральный платежеспособный партнер в виде компании, который устанавливает инфраструктуру в разных городах. В ваш бизнес тут же вливается помощь наставника в виде опыта. В ваш бизнес вливаются социальные, временные,

материальные, энергетические ресурсы людей, которые приходят к вам.

Я привожу все эти аргументы потому что хочу, чтобы мой посыл и призыв выбирать для себя сетевую индустрию КАК БИЗНЕС был направлен на отдельных, заточенных под бизнес, людей. Чтобы они услышали и поняли, насколько это престижно! Поймите, сетевой бизнес огромен! Но у **каждого из нас — свой сетевой в голове**. И от того, как вы понимаете этот бизнес, как вы его позиционируете, на что вы здесь ориентированы, зависит ваш РЕЗУЛЬТАТ.

МОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ — GREENWAY

Теперь настало время подробнее познакомить вас с проектом **GreenWay**, который является феноменом на рынке сетевой индустрии. **GreenWay** — это бизнес, в котором зарабатывают все, только разные деньги.

Этот проект развивается с огромной скоростью и уже на сегодняшний день дает обороты, на которые компании выходят за 10–15 лет, и то далеко не все. И этому есть объяснение.

Суть сетей — создать инфраструктуру на большом пространстве, сегодня — постсоветском пространстве. **GreenWay** шагает очень быстро, сегодня он занимает Россию, Казахстан, Кыргызстан, открывает Узбекистан. И следующий шаг, который мы делаем, очень смелый шаг — в Европу.

Сохраняя достоинства большого бизнеса

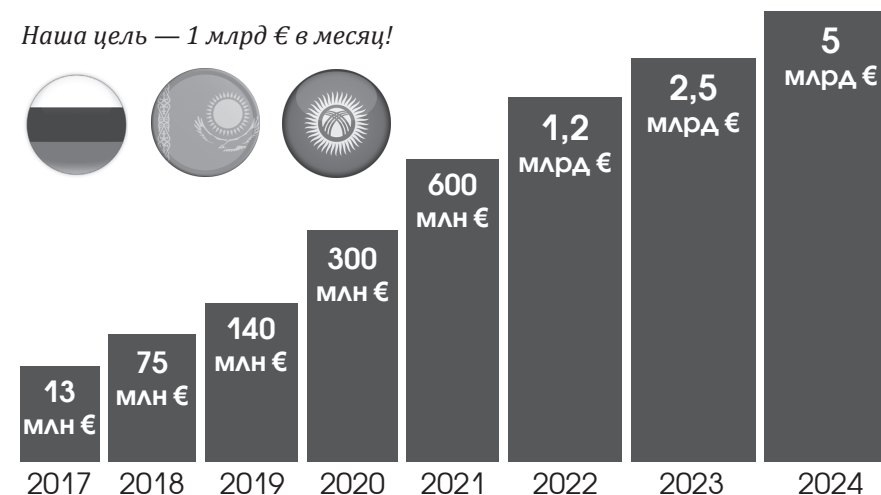
GreenWay — это российский проект, он сформирован в Новосибирске, кампания стартовала 5 февраля 2017 года. Это было всего два года назад! Но сегодня за этим проектом следят профессионалы сетевой индустрии. Это феномен по скорости, по объему занятого рынка, по чекам, которые получают топ-лидеры, по интересу, который он вызывает на рынке.

И это неспроста. Мы не искали эту компанию. Мы **создавали ее по классическим канонам большого бизнеса, серьезной компании**, которая в состоянии выйти на миллиардные обороты. Мы — это лидеры, это президент компании — создавали компанию, применив концептуальный подход, понимая, что:

- она должна жить много десятков лет, она должна быть очень долгосрочной, потому что любой большой бизнес — это всегда бизнес, который мы строим на долгие годы. Как говорит наш президент, хватит и вашим детям, и вашим внукам!
- она должна быть очень скоростной. Если человек решил двигаться в бизнесе быстро, то уже через год сможет решить свои насущные финансовые задачи. *Меня спрашивали: каковы ваши стандарты скорости? Я отвечала, что пришла в бизнес и людей сюда веду,*

ПЕРСПЕКТИВА РОСТА КОМПАНИИ GREENWAY

Наша цель — 1 млрд € в месяц!



чтобы через год решить базовые финансовые задачи: купить квартиру, машину, отложить деньги на обучение детей, иметь объем дохода, который позволяет думать о себе. Это мои стандарты. Я иду с такой скоростью. Но знаю, так может каждый!

Объективные преимущества GreenWay

1. **Идея.** Итак, как я уже говорила, большой бизнес продвигают настоящие предприниматели, а их всего 5–10 %. Что они продают? Они продают ИДЕЮ, ТЕМУ. Например, что продавал Макдоналдс в свое время? Гамбургеры? Нет, идею бизнеса. Гамбургеры может готовить и продавать каждый. Но идею и систему фастфудов, идею сети ресторанов быстрого питания оттачивал и продавал Макдоналдс. Сначала это были братья Дик и Мак Макдоналды, затем Рей Крок, который и зарегистрировал корпорацию. И весь большой бизнес — это ИДЕИ!

Креативная идея **GreenWay** — **создание сетей экомаркетов, избавление, полный отказ от химии в доме.** Это локальная задача. У нас есть обращения и ко всему рынку: *убери химию из дома, перестань травить своих близких!*

Глобальная миссия компании — очистить планету Земля от бытовой химии. Думаю, вас так же, как и меня, воодушевит и порадует то, что на сегодня более 500 000 человек уже не покупают и не сливают в унитазы Fairy...

На рынке вроде давно витает тема экологических товаров, есть островки экологических товаров, есть немного фирм, фермеры, которые занимаются производством экологически чистых продуктов, появляются экоаптеки...

Постепенно меняется и сознание потребителя! Об этом заговорили средства массовой информации, интернет, соцсети. Запретили ввоз фосфатных продуктов. Заговорили о вреде некачественной косметики. Косметика вышла на второе место по риску онкологии в России. Представляете? Сигареты — на пятом, косметика — на втором! Заговорили о том, что привычная зубная паста, то, чем каждый день человек чистит зубы, может привести к онкологии.

Об экологии, безопасности — задумались! Сегодня люди неосознанно, по привычке пользуются химией, у них на лицо синдром химического отравления. Синдром хронической усталости — это симптом химического отравления человека! Об этом уже все говорят!

Даже традиционный рынок бытовой химии начинает реструктуризоваться. За последние 4 месяца на 40 % вырос товароборот продукции с приставками эко, bio, универсально! Вы понимаете, если раньше потребитель покупал все что модно, все что рекламируется, то сегодня он смотрит на безопасность. Она на первом месте!

GreenWay предлагает **экологическое пространство дома**, то, с чем человек соприкасается, сделать полностью безопасным! Мы несем эту идею! Мы раскручиваем бренд безопасности! Ассортимент нашего товара экологичен полностью, исключены даже ПАВы (поверхностно активные вещества).

В 2016 году товароборот экомаркетов составил 68 миллиардов евро. Потенциал рынка к 2020 году — 300 миллиардов евро. Об этом говорят все экономисты! То есть, 60 % потребителей свой взгляд переведут с абы чего на безопасное. И они будут внимательно читать все, что написано о составе товара на упаковке.

И вот, при такой тенденции, **нет глобального федерального игрока** на рынке экотоваров! И мы как предприниматели поймали эту идею, эту тему, активно ее развиваем, претендуем на первенство и заявляем, что мы, **GreenWay** — № 1 на рынке экотоваров! Мы боремся за умы потребителя, и наша задача — чтобы через пару лет **«GreenWay = экотовары»** стало бы **ассоциативной моделью** потребительского рынка.

2. **Ассортимент. Вирусный продукт и вся товарная корзина.** На сегодняшний день важно, чтобы в сетевом проекте был **ассортимент**, ассортимент широкий, ассортимент под эгидой эко, ассортимент, который интересен людям!

“

То, с какой скоростью начала свой путь наша компания, говорит об очень сильной наставнической команде и очень дальновидной политике руководства! И одним из главных составляющих успеха компании является Идея Экологии. На нее легко присоединяются партнеры и потребители. Хочется пожелать всем не упустить эту уникальную возможность, научиться делать этот бизнес легко, красиво и результативно!

Светлана Рослякова



В ассортименте **GreenWay** есть два разных направления, усиливающие друг друга. **Первое** — это вирусный продукт, который тянет всю остальную корзину, продукт, с которым легко заходить на рынок. Его предложили нам японские партнеры, с которыми мы заключили эксклюзивный контракт.

Наш продукт — ультра микроволокно. Это продукт, который делает контакт с людьми очень легким. Уже первый контакт с этим продуктом порождает желание узнать весь ассортимент, зайти в потребительскую корзину.

Не надо обладать особыми навыками продаж, чтобы понять, что у него есть спрос, что он работает и сегодня интересен потребителю. Зайдите в YouTube, наберите «микроволокно **GreenWay**», и вы увидите миллион роликов, непрофессиональных роликов, роликов, которые сделали потребители!

Я первый раз вижу, чтобы бизнес так драйвил потребитель, то есть человек, который не пришел в нашу компанию зарабатывать деньги, но ему нравится товар.

Наш товар ВИРУСНЫЙ, с ним легко захватить рынок, это бизнес-инструмент, с которым легко зайти в любой дом, он не имеет определенной и ограниченной целевой аудитории. Он для всех. У всех есть посуда, все моют окна, машины, стирают. Вы показываете его людям, и тут же формируется спрос и желание понять, что там есть еще? Это же здорово! Классный вопрос от клиентов для любого предпринимателя: «Хороший продукт, а что у вас есть еще?» Так формируется пассивное потребление. Через него люди заходят в потребительскую

корзину, в большой ассортимент **быстро заканчивающегося товара постоянного потребления**, с постоянным расширением. Это сильно облегчает развитие **GreenWay** на рынке, когда через товар люди входят в бизнес, проходят систему обучения.

3. Цена. Ценовая политика компании — от 100 руб., на любой кошелек. Чтобы люди даже без глубокого интереса к бизнес-процессу хотели и могли покупать товар. Сегодня у нас полмиллиона потребителей, ведь компания наращивает критическую массу ключевых людей. Через год будет миллион. Ключевой человек, продвигая в первую очередь **GreenWay** как бизнес, масштабирует ключевых ресурсных партнеров, по ходу обрастая потребителями. А так как товар классный, товар интересный, люди хотят его покупать и хотят покупать постоянно, вот и формируется постоянный потребитель. Далее, ассортимент расширяется, и человек вновь и вновь находит для себя что-то нужное и важное.

4. Маркетинговая стратегия. Маркетинг — это не цифры, маркетинг — это стратегия развития компании. Маркетинг показывает, кого в компании будет больше: продавцов, потребителей, либо это компания, которая удержит и вырастит огромное количество лидеров, соответственно, здесь будет и большое количество потребителей.

Маркетинговая стратегия **GreenWay** поощряет активные действия всех трех участников процесса, и все они работают как единый механизм. И товар востребованный, и финансовый интерес всех участников процесса учтен, здесь есть и люди, ориентированные на большие задачи, соответственно, компания развивается. Все это дает скоростную модель развития бизнеса!

Именно сейчас происходит перераспределение рынка. Еще лет пять будет происходить глобальное перераспределение рынка, когда мы будем выстраивать свои сети и свой бизнес в разных городах и странах. Сначала в России, потом мы выйдем на европейский рынок, страны ближнего и дальнего зарубежья.

“

Любая перемена в жизни, любой кризис нужно воспринимать как шанс. **GreenWay** — это шанс, но для этого нужны перемены в себе.

Гульбаршин Бисянова

Некогда, да и не стоит терять время, потому что это очень увлекательный процесс, он действительно дает большую финансовую отдачу, бизнес **GreenWay** очень легкий, если вникнуть и понять его суть.

Суть компании GreenWay — в концептуальном подходе к понятию «экомаркет»

1. Весь товар, представленный в экомаркете, наукоемкий, то есть он разрабатывается в технопарках. Это может быть Новосибирская Академия наук, либо это японская Академия наук, либо американская, либо китайская. В его производстве широко используются современные научные и научно-технические достижения, уникальное оборудование, материалы, рецептура.

2. Он экологичный. Наш метод очистки всего — абсорбция, вытяжка. Если сейчас на рынке бытовой химии запретили фосфаты, то мы пошли на десятки лет вперед. Мы работаем даже без ПАВов, того, что пенится! Еще через десятки лет скажут, что ПАВы вредны, они растворяют липидный слой кожи. Наш товар барьерный слой кожи тела сохраняет!

3. Идея ассортимента — полностью улучшить экологию отдельно взятой семьи. А глобальная миссия компании — улучшить экологию планеты Земля в целом. Человек может это сделать, участвуя в сетевой индустрии, когда информация о безопасных товарах передается с большой скоростью.

4. Три направления развития компании: экология быта, экологии здоровья, экология красоты. Что может быть более востребованным для человека, чем собственная безопасность?

Наш сетевой товар:

- 1) понятен каждому человеку без какого-то специального образования;
- 2) потребляем в каждой семье, поэтому он перспективен для масштабирования;
- 3) постоянно покупаем;
- 4) имеет некую изюминку, какой-то эксклюзив, для сетевого товара это очень важно, потому что мы работаем на рынке с людьми.

Экологию быта придумали японцы. Весь товар GreenWay — из Японии. Чтобы убрать химию из дома, ее чем-то надо заменить. Невозможно,

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ GREENWAY



убрав бытовую химию, мыть помещение и предметы просто хлопковой тряпочкой. В доме начнут размножаться пыль, бактерии, грибы, вирусы, все, что мы не видим, с чем живем. Чем ее можно заменить?

Японцы придумали микроволокно на основе микрофибры, состоящей из двух нитей: полиэстера и полиамида. Одна притягивает воду, другая — жир. Ученые удлиннили эту нить до наномикрон, получив 45 км в грамме. В одном грамме! Кроме того, нить молекулярно вдоль рассекли на 8–24 секторов, тем самым увеличив внутреннюю поверхность волокна, сделав ее пористой. Таким образом, она отлична от микрофибры. И она заработала как тысячи микронасосов, которые поглощают микрочастицы пыли, пота, споры грибов и бактерии! Когда вы пользуетесь этим волокном, то наблюдаете эффект пылесоса, поглощающего микрочастицы.

В Скандинавии, в Швеции уже десять лет использует такое волокно в школах, садах и в операционных. Оно работает на всех поверхностях, будь то керамогранит, кухонные поверхности, ткани, меха, автомобильные салоны.

Волокно хорошо очищает поверхности и ионизирует пространство. Это еще один плюс, который вы должны понимать! Ионизация пространства обычно проводится с помощью определенных ионизаторов. У нас отрицательно заряженные ионы создаются везде, где поверхность соприкасается с волокном. Огромный ассортимент: для дома, для ультрамилых загрязнений, универсальные, для стекол, кухни и т. д.!

Экология красоты. У нас есть предложения по всем направлениям. Чтобы позаботиться о теле, **GreenWay** предлагает использовать волокно и воду, а также сухую косметику для лица и полости рта. Мы убрали мыло, гели, молочко, убрали все, что пенится. Наш продукт отлично снимает макияж, замечательно справляется с умыванием, ополаскиванием, при этом кожа омолаживается и очищается от токсинов. Есть направления для тела и лица, для взрослых и детей, для людей, занимающихся спортом.

Экология здоровья. Меня как предпринимателя всегда интересует вопрос: занят рынок или нет? Тема в тренде или нет? Занят рынок — это значит, что каждый уже знает о продукте, у каждого это дома есть. О БАДах слышал, наверное, каждый. А все ли употребляют?

Это означает, что рынок свободный. Это означает, что всего 15 % рынка в России — люди, которые до этого уже дошли. Более того, когда вы смотрите на тенденции мирового развития, то понимаете, что к этому придет 100 % рынка обязательно! А причин несколько. Например, с чем ассоциируется медицина у нас в России? С медицинскими центрами и фармацевтическим бизнесом, а это — симптоматическое лечение. Рынок профилактики и реабилитации хронических больных — свободен. Более того, предложений нет вообще!

GreenWay развивает рынок реабилитации, профилактики, защиты. Это рынок, в направлении которого сегодня смотрит даже официальная медицина. Врачи уже заговорили о том, что неизлечимые болезни лучше профилактировать. Возрастной порог таких заболеваний сейчас снизился до 25 лет, и это особенно страшно! Наша медицина направлена пока только на больного человека, врачу платят за количество больных людей, за количество выписанных рецептов. Наконец об этом начали думать и говорить. В Интернете размещают просветительские ролики, известные врачи пропагандируют профилактику и здоровый образ жизни. В Японии пришли к этому гораздо раньше. После событий в Хиросиме и Нагасаки они ввели обязательную профилактику и подняли продолжительность жизни до 90 лет, а не до 60, как у нас сейчас.

Однозначно, к этому придет когда-нибудь и Россия, уже сегодня самые модные направления — это фитнес и функциональное питание. Но направление экологии здоровья раскрывается поэтапно. А пой-

дет оно быстрее, когда средства массовой информации начнут говорить: «А БАДы пить надо!» И тогда каждый, кто их не пьет, задумается, рассмотрит, потому что сработает коллективное бессознательное!

Сегодня только 15 % людей — это люди, которые сами разбираются в сути вопроса. Они не ждут указания сверху. А 85 % — люди, которые к этому придут, потому что человек вкладывается либо в болезнь, либо в здоровье. Других вариантов не существует!

ЛУЧШИЙ ПРОДУКТ — БИЗНЕС GREENWAY, ЭКОМАРКЕТ ПОД КЛЮЧ

Еще раз хочу возратить вас к мысли, что самый **ЛУЧШИЙ ПРОДУКТ, который вы можете продавать, — это сам ЭКОМАРКЕТ «ПОД КЛЮЧ»!**

Я масштабирую экомаркет, я продвигаю экомаркет **GreenWay** в первую очередь как бизнес!

Я утверждаю, что сетевой бизнес — это бизнес отбора, а не убеждений. Проект **GreenWay вызывает интерес у предпринимателей**, потому что предприниматель — это тот человек, который в состоянии поймать идею до того, как она очевидно для всех пришла на рынок. Этот проект **интересен потребителям**, потому что растет потребитель осознанный. Этот проект **имеет огромную экономическую незанятую нишу**, куда очень глупо не зайти, если ты настроен на бизнес. И в принципе, если говорить о деньгах, то все большие деньги лежат в сфере бизнеса!

“

Если ты хочешь достичь результата — просто стань экспертом в своем деле! Сильные тянутся к сильным. Нам всем повезло, мы уже в **GreenWay**, нужно воспользоваться этим шансом и начать действовать!

Иманат Османова

Я обращаю ваше внимание на **феноменальный рост** компании GreenWay, а феноменальный рост, чтобы вы понимали, — это 1200 % годового роста! Через год существования компания вышла на товарооборот в миллиард (пока в рублях)!

Сегодня я приглашаю вас в проект, который еще очень молод, очень динамичен, с огромной экономической нишей, с потребностью потребителя иметь этот товар у себя.

За два первых года около 200 партнеров GreenWay выполнили автопрограмму, ездят на Мерседесах от компании, сегодня чеки топ-лидеров — от одного до четырех миллионов! Тенденция очевидна, каждый месяц компания растет на 10–20 %, при этом рынки до сих пор пустые, мы ориентируемся на 5–7 % рынка таможенного союза, а сегодня — уже и европейского рынка.

Поэтому именно сегодня у вас есть возможность прийти в уже состоявшийся проект с потрясающей динамикой, проект, который легко двигается по рынку, который уже имеет множество свидетельств быстрого старта, быстрых результатов. Мы побили все шаблоны, все рекорды, которые можно было, в сетевой индустрии в том числе! Активные люди у нас в первый же месяц выходят на 50–100 тысяч рублей дохода!

Секрет прост: все это дает сбалансированная комбинация нашего вирусного товара, ценовой политики и маркетинговой стратегии компании.

Я приглашаю вас в нашу команду, потому что у нас есть отлаженная **система рекрутинга**, которая работает для вас 24 часа в сутки, которая облегчает вам позиционирование бизнеса. Ведь от того:

- КУДА вы идете,
- какие ЗАДАЧИ планируете решить,
- как ПОЗИЦИОНИРУЕТЕ это предложение,
- насколько глубоко вы ПОНИМАЕТЕ эту индустрию, — зависит ваш результат.

Эта система позволит вам глубоко вникнуть в суть индустрии, в систему вознаграждения, в систему первых шагов, которые надо сделать.

За год партнерства с GreenWay вы приобретете множество профессиональных навыков и к концу года будете человеком,

который умеет делать бизнес в любой точке земного шара! Потому что он будет у вас в голове, вы попадаете в профессиональную команду людей, суммарный опыт которых — сотни лет! И этот опыт детализировано разложен на шаги, вам останется брать и действовать! И рынок с радостью даст финансовую отдачу, очень быстро. Вот в такой проект я вас приглашаю!

Я хочу, чтобы вы сегодня поняли важность момента и масштаб этого рынка, потому что рынок экотоваров в перспективе — это около 300 миллиардов евро к 2020 году!

Это изменения интереса потребителя и осознание важности безопасности товара. Потребитель его ищет! И только от того, какой объема бизнеса вы разрешите себе иметь, будет зависеть, как ваш бизнес будет представлен. Вы можете жить в деревне, в ауле, в большом городе, но вы будете иметь региональное развитие, ведь сетевой **бизнес относится к горизонтальной экономике.**

Горизонтальная экономика позволяет дотянуться до конечного потребителя, в какой бы глубинке он ни жил! *К примеру, сегодня я живу в Челябинске, но бизнес у меня представлен по всей России, он есть в деревнях, в Москве, он есть в разных городах. Думаю, я охватила более 400–500 городов только по России, а еще есть Казахстан, Кыргызстан, Узбекистан...*

Живя в своей точке на карте, находясь в **GreenWay** и понимая, как эта система выстраивается, вы имеете все возможности регионального развития и выхода на международный рынок. Ваш бизнес перестает зависеть от экономической ситуации конкретного региона, в котором вы находитесь.

GreenWay, и сегодня это правда, — шедевральный динамичный инструмент большого бизнеса!

“

Мои важные принципы: постоянно быть в состоянии счастья и потока! Ежедневное планирование — план-факт! Быть всегда на связи и в курсе событий! Ежедневно 10 контактов, 3 результативные встречи. Посещать все события компании и наставника! Быть в системе. Быть здесь и сейчас!

Анжела Бегоулова

“

Если у тебя есть четко определенная Цель, главное — постоянные действия по ее достижению! Предельная честность в отношениях со своими партнерами, командная работа — обязательно! Только с командой можно решать задачи любой сложности!

Светлана Рослякова

Если у вас есть причина, по которой вы готовы приобрести новую профессию, причина, по которой вы готовы разобраться в этой индустрии, если вы человек, который не сидит на месте, а ищет выход, вам — сюда, в **GreenWay**!

Хотите знать, помогут ли вам?

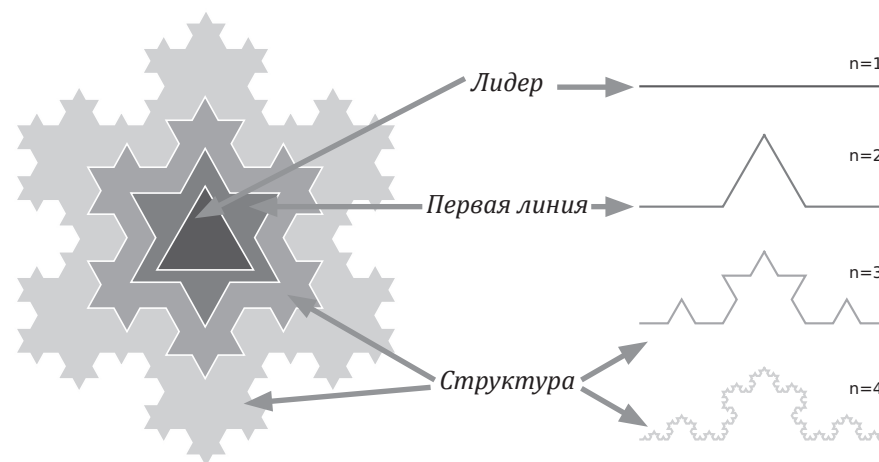
В ваш бизнес вливаются ресурсы **GreenWay**. Вы приходите без опыта, но у вас сразу появляется наставник, у вас появляется система, ваш бизнес получает идею, товар, деньги вашего ресурсного партнера в виде **GreenWay**. У вас появляются бизнес-партнеры, а это означает их ресурсы и социальные связи, их время, их мотивация и деньги. **Объединение ресурсов позволяет человеку без опыта, войдя**

сюда, вникнув, поставив задачу выйти на совершенно другой уровень доходов, получить результат!

Вы сможете стать активным партнером, получить новые навыки к концу года, стать другим человеком. У вас даже глаза будут гореть по-другому! Когда вы прочувствуете, у вас появится надежда. Надежда на другое качество жизни. Вы можете воплощать любые мечты, любые планы, любую картину мира, жизни! Вы ее начнете рисовать, потому что почувствуете, что у вас есть колоссальный инструмент **GreenWay**, с помощью которого это можно сделать. Появится сила для движения. Вот что произойдет с вами, когда вы примете осознанное решение!

Возможно, сегодня вы еще в это не верите, или у вас был негативный опыт, поэтому использую еще один аргумент. **GreenWay — это не просто сетевая индустрия, это некий феномен в сетевой индустрии**, который имеет объективные основания такого скоростного развития. Это легкая система, к которой достаточно приложить даже небольшие усилия, она уже едет! Это машина из салона, скоростная машина со всеми требованиями к лучшему транспортному средству в мире. Это инструмент, который я вам предлагаю.

МАСШТАБИРОВАНИЕ И ДУБЛИКАЦИЯ В СЕТЕВОМ БИЗНЕСЕ



Когда мне предлагали сетевую индустрию на заре моей карьеры 21 год назад, пять раз я отказывалась, пять раз! И пока я не вникла в суть этого процесса, мне казалось, что я все знаю, что я это видела, что это — не мое!

Когда я поняла, что могу строить глобальные сети по всему миру, когда увидела этот масштабный бизнес, когда увидела людей, с которым я буду работать, а это вменяемые взрослые люди, я их выбираю, я их отбираю, я ориентирована на рынок деятельных людей, тогда я поняла, что это — **ЕДИНСТВЕННАЯ МОДЕЛЬ**, которую можно масштабировать. Ни один другой бизнес вы не можете масштабировать, потому что всякий локальный бизнес ограничен временем, пространством, количеством клиентов. Как только вы начинаете открывать вторую, третью, пятую, десятую торговую точку, вы теряете управление.

Сетевой бизнес позволяет, с одной стороны, иметь понятную модель, прозрачную систему, которую вы можете масштабировать по всему миру. С другой стороны, управляете этим не вы, а компания как генеральный партнер. Она берет на себя управление инфраструктурой, логистикой, финансовыми потоками. Но при этом все эти процессы открыты, вы их видите, вы в очень плотном партнерстве, все очень честно, понятно — каждый шаг.

“

Одно сегодня стоит
двух завтра!

Антонина Горских

Никогда поверхностный взгляд на любую ситуацию, на любую картину не приводит к результату. Важна суть! И ваше желание, ваша мотивация стать профессионалом в области сетевого бизнеса, профессионалом **GreenWay**.

Добро пожаловать в команду!

ПЕРВЫЕ ШАГИ В БИЗНЕСЕ GREENWAY

Эта глава для тех самых 4 человек из 30, которые решили, что пойдут по пути большого бизнеса. Что я имею в виду под большим бизнесом? Это когда новичок ставит задачу через полгода выйти на доход от 100 000 и сесть в Мерседес от компании, а через год — выйти на полмиллиона дохода. При этом очень важно делать бизнес **сразу, в первую неделю с момента, как я дам вам первое видение, первые шаги**. Вот это — большой бизнес!

Есть и **условия решения этой задачи**. Я не говорю: «*Вы только приходите, просто здесь будьте, и вы станете богатым человеком!*» Это неправда! Здесь **нужно делать определенные действия**.

С учетом статистики вы точно станете богатым человеком, если возьметесь за бизнес, а не за покупку товара и небольшой дополнительный доход. Чувствуете разницу? Мне нужна компания-миллиардер! Тогда люди, которые пойдут за мной, будут зарабатывать большие деньги. Чтобы компания стала миллиардером, нужны люди, которые сделают это

“

Если смог сделать
кто-то, то и я смогу,
если не смог никто, то
я постараюсь быть
первой!

Зубайдат Мурадова

вместе с компанией. Соответственно, эти люди, мы с вами, должны обладать одним и тем же видением нашего бизнеса.

Итак, **первые шаги...**

1. Примите решение. Настройтесь на процесс. **GreenWay** создал бизнес, в котором люди заработали 200 миллионов за десять месяцев! Большой это или малый бизнес? Это нормальный большой бизнес, и это только начало. Мы создаем бренд, мы масштабируем бренд по всему миру. За год **GreenWay** создал **бренд продукта** — это высочайшее качество и бесконечный дефицит! Дефицит в наше время, время профицита — это круто! Это не значит, что мало товара. Это означает, что спрос на товар **GreenWay** превышает предложение! За последний год в 25 раз увеличилось его производство в Японии. Это, кстати, еще одно доказательство, что у нас товар из Японии, потому что китайским товаром мы **завалили** бы всех!

В 25 раз увеличилось производство! Сейчас ставится задача в 100 раз увеличивать производство, то есть бренд **GreenWay** сегодня по товару такой: товар востребован! У нас родилось название в сетях — **самопродающийся товар**, товар, который уходит, как горячие пирожки!

Мы еще только начали, только прикасаемся к рынку, но уже создан бренд — **самая быстроразвивающаяся компания!** В истории MLM мы — самая быстроразвивающаяся компания, самые высокозарабатывающие лидеры! За первый год люди у нас заработали 35 Мерседесов.

Что это означает для вас? Когда вы заходите туда, где есть энергия, где есть деньги, где есть созданный правильный бренд — работать в десятки раз легче! Поймите, **если не начинать, то ничего в вашей жизни не изменится точно!**

“

Самый лучший день —
это сегодня! Он идеален
для всех дел!
Для меня сетевой бизнес —
это многогранность,
бриллиант, все грани которого
драгоценны! И всегда есть
что шлифовать для лучшего
результата.

Ольга Карпенко

“

Пока не вырастут твои цели — не вырастешь ты сам! Работа принесет удовольствие, когда вами будут достигнуты Цели!

Маргарита Саловатова

2. Напишите список людей и тренируйте первый навык — не просто отрабатывайте список, а начинайте его расширять. Важно, чтобы в вашем сознании не было ограничений — это приводит к маленьким целям. Никогда человек не начнет построить дом, если заглянет в кошелек, а там лежит всего 10 000...

Важно понимать, что ресурсы приходят под цели, а не наоборот. Какую информацию вы дадите — такие люди к вам и придут. Более того,

ваши цели всегда будут вмещать цели ваших людей. Если вы пришли за два года заработать 10 000, к вам придут люди, которые хотят заработать 10 000. Если вы пришли зарабатывать 10 миллионов, к вам придут люди, ориентированные на этот доход.

Как вы думаете, в этом большом мире, в странах бывшего СНГ найдется хотя бы 5 человек, которые разделят с вами идеи, которые на 100 % с вами? Можно их поискать? Конечно, можно! Их надо ПОИСКАТЬ! Они не валяются под ногами, не бездельничают. Они заняты. Я открою секрет: **чем труднее человека пригласить, тем легче с ним работать!** 90 % людей в моей команде — из тех, кого не было в моем списке!

Начинать строить бизнес можно, только когда вы понимаете, что такое сетевая индустрия и в чем ее сила. Из каждых 200 000 человек — 160 000 тех, на кого я не могу рассчитывать. Но они периодически потребляют товар. 20 000 тех, кто продает товар, и 20 000 тех, с которыми я могу этот бизнес обсуждать!

Представьте себе, у вас 20 000 человек, у кого все в порядке с мотивацией, с целями, которые борются за рынок экотоваров!

3. Поставьте цель на год. Она должна быть не просто в цифрах, она должна **давать энергию сегодняшнему дню... буквально не давать спать!** Истинная цель вызывает образы и всегда находится в приоритете. Например, будущее, в котором человек будет жить. Аргумент, который использую я: *GreenWay — это процесс,*

это обоснованная система, которая реально может изменить вашу жизнь. Эта система дает решение ваших серьезных финансовых вопросов, которые вы не можете решить в настоящее время.

Когда-то я задумалась: 40 лет люди решают вопрос с квартирой, ее покупкой, всю жизнь «кладут» на это. Думаю, для таких людей было бы весомым аргументом хорошо отработать 2–3 года и купить квартиру!

Но в **GreenWay** реальность круче: люди хорошо поработали 7 месяцев и купили квартиру и машину. Понимаете, 7 месяцев не прошло с момента открытия **GreenWay**, как уже появились партнеры, которые зарабатывали в месяц столько, что можно было за два месяца купить 3-комнатную хорошую квартиру. Не за 40 лет, а за 2 месяца! И это для них аргумент, и он был дан на старте, до того, как они начали! Вот картинка, которая нужна любому новичку. **Ищите истинные цели, сдайте себя в аренду цели на 2 года минимум... она в приоритете!**

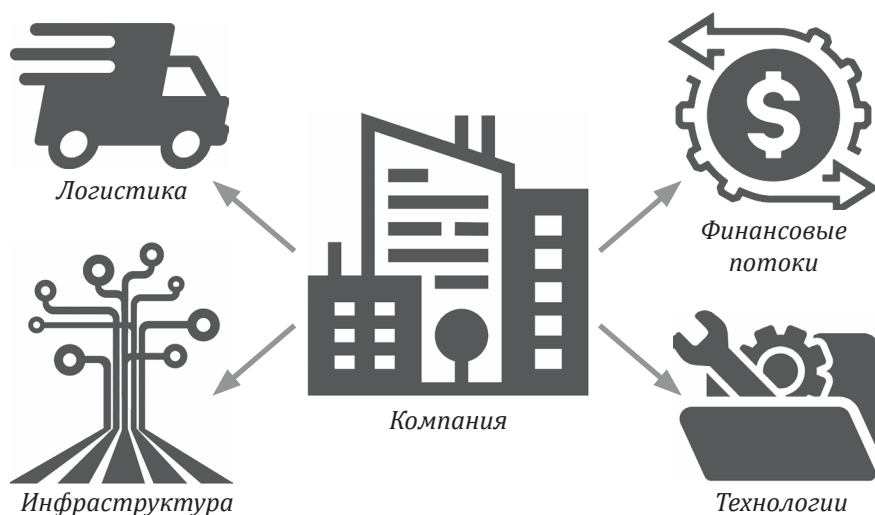
4. Посмотрите на правильное позиционирование бизнеса и создайте свой шаблон подачи. Когда вы говорите о бизнесе, вы должны понимать: ваше предложение делается от лица **GreenWay**, очень ресурсного партнера, обладающего идеей, товаром, деньгами, научными базами, который выходит на федеральный уровень, становится федеральным игроком на рынке экологических товаров. Ваше предложение — от его лица, именно поэтому **GreenWay** выбирает сетевую индустрию как самый быстрый и качественный способ продвижения

“

Человеку не нужна волшебная таблетка для мотивации. Он просто встает и ДЕЛАЕТ! Все, что ему нужно для мотивации, у него уже есть. Люди часто путают внутреннюю мотивацию и эмоциональную драйвовую энергию. Мотивационные инструменты — это всего лишь «фишки», которые могут быть дополнительной стимуляцией мотивации, но на них не стоит полагаться и возлагать надежды. Мотивационный инструмент — это искра, но не факел. Искра может и не зажечь или зажечь ненадолго. Факел — это внутренние процессы мотивации.

Анна Заря

КОМПАНИЯ — ВАШ РЕСУРСНЫЙ ПАРТНЕР



информации. Подумайте, как по-другому **GreenWay** смог бы привлечь за год 360 000 потребителей?

На что мы ориентируемся? Мы хотим выйти на 5–7 % рынка русскоговорящего таможенного союза (далее на рынки Евросоюза и Азии). 1 % этого рынка — это 200 млн долларов в месяц товарооборота. То есть, люди, которые создадут эти структуры, будут очень богатыми людьми!

Есть человек, который дал информацию о **GreenWay** вам, будут люди, которым информацию дадите уже вы. От того как вам дали информацию, рождается кто-то из списка. К примеру, если вам дали информацию о том, что в **GreenWay** можно купить тряпочку, которой неплохо мыть посуду, станете ли вы бизнесменом? Скорее, **потребителем**. И вы не виноваты, что не увидели **GreenWay** со всеми миллионами и Мерседесами!

А если вам четко и аргументировано обрисовали суть, что **GreenWay** — это:

- трендовая идея;
- вирусный продукт и маркетинг;
- большие доходы;
- глобальный бизнес за счет масштабирования процессов и легкости управления;
- готовая система и четкие алгоритмы, —

вы, как здравомыслящий человек, скорее всего, выберете построение бизнеса, путь **предпринимателя в GreenWay**.

Как вы дадите информацию, такие у вас появятся люди. И масштаб у них будет такой же. Все зависит от человека, который этот бизнес развивает!

Все взаимоотношения вы строите с компанией **GreenWay**! Вы друг для друга просто информационные партнеры, не надо ни преувеличивать, ни принижать наставнические структуры. Наставник — это человек, который должен просто давать информацию, желательно правильно. То есть, я несу информацию от компании к вам. Вот моя цель, все! В этом моя работа. *Вот почему нужно все мои силы, 100 % времени, 100 % сил, 100 % знаний, 100 % энергии вложить в этот бизнес.*

Для чего мне как сетевому предпринимателю нужен **GreenWay**? Покажу на простом примере. Я вложила сюда 4000 рублей. Много ли это для бизнеса? Вообще, на этом бизнес можно построить?

Товарооборот сети составил 330 млн рублей в прошлом месяце, а это означает, что на складах партнеров и региональных центров хранится товара на сумму около миллиарда рублей! И это не я вытащила из своего кармана, у меня нет миллиарда, это сделал **GreenWay** как ресурсный партнер, у которого есть идея и деньги. И самое главное — компания отслеживает все товарно-денежные движения, не я это делаю.

Я со своей стороны для него являюсь большим рекламным агентством! Моя задача — просто правильно давать информацию, в результате которой появляются либо партнеры, либо клиенты.

“

Важно понять, как хочешь жить ты. Не следовать чужому сценарию, создавать свой. Уйти от шаблонного мышления, загоняющего сознание в рамки, и стать индивидуальностью, создающей свою реальность. Сетевой — это возможность, которая помогает это сделать. Вдохновлять людей на это. Стремиться к лидерству. Именно лидер влияет на мир. Ответственность перед собой, перед теми, кого ведешь за собой, перед компанией. Умение держать нагрузку. Всегда стремиться к росту. Создавать свое окружение, которое вдохновляет.

Ривина Елена

“

Всегда зарабатывает профессионал, станьте им!

Зубайдат Мурадова

Я никого не убеждаю, я даю правильную информацию. Давая ее каждому, я в лице каждого ищу ресурсных людей. Если ему не по голове, не по пути, не по скорости — я ничего с ним не могу сделать! Просто я точно знаю: есть другие, которые хотят делать и будут делать.

Позиционируйте **GreenWay** грамотно, профессионально.

5. Спланируйте первые встречи (важен быстрый старт, он задает стандарты скорости в структуре). 30 встреч в первую неделю, чтобы найти первых четырех человек, которые сделают то же самое. **Если начинать медленно, то вряд ли вы притянете ресурсных людей, потому что ресурсные люди — это люди, которым деньги нужны еще вчера. Не завтра, а вчера!** Они готовы достигать, они готовы быстро действовать, но если вы для себя в принципе вот эту картину не увидели и у вас нет желания что-то в своей жизни кардинально поменять, вы передать это не можете!

“

Не мелочиться и не останавливаться. Сравнивать себя с собой вчерашним.

Галина Пономарева

Ваша задача — в первый месяц выйти на ранг лидера. Именно для этого вы делаете в первую неделю 30 встреч. В этом действии вы закладываете правильную дубликацию, которую и будут повторять структуры, а именно:

- скорость;
- понимание статистики и отбора;
- вы сразу выйдете на доход от 35 000 рублей;
- у вас появятся ключевые люди, а только с ними можно планировать результат.

6. Следите за событиями в городе и в стране, важно быть на этих событиях с командами — там рождаются Мастера и GM. Событие — это

точка концентрации, на которую важно работать и нацеливать всю команду.

Стандарты нашей команды:

- Лидер — за месяц.
- Мастер — за полгода.
- Грандмастер — за год.

Расставьте для себя маячки-приоритеты и запланируйте даты их достижения. Будьте в движении, не сбавляйте скорости!

7. Настройтесь не просто на получение денег, а на создание ценностей на территории других людей. Когда человек приходит в сетевой бизнес только заработать денег, то зачастую считает, что его интересы выше, чем интересы другого человека. Это рождает неумение или неспособность коммуницировать, узкую концентрацию на своих интересах, приводит к обвинению, поучительству, грубости, безапелляционности и т. д. Я считаю, что *деньги по-настоящему начинаешь зарабатывать, только когда создаешь ценности на территории другого человека. Не продаешь ему товар, не подписываешь его, а решаешь его задачу (финансы, здоровье, жилье, работа, окружение и пр.).*

Со-причастность, со-трудничество, со-действие — вот в этом основа и более глубокое понимание сути сетевого бизнеса, когда человек настроен на другого человека. **Чем больше создадите, тем больше будет ваш доход.** Много людей

“

Ни один лидер не вырос без событий, если бы можно было, то я бы тоже сидела дома и росла!

Зубайдат Мурадова

“

Не скупись отдавать свои знания, опыт, видение... Чем больше ты отдаешь, тем больше получаешь!

Галина Пономарева

“

Я всегда говорю людям, что все произойдет в нужное время в нужном месте. Главное идти. Совершать действия моментально, не откладывать на завтра или на полчаса. Не критиковать, а замечать в людях только положительные качества. Уметь признавать свои ошибки и исправлять.

Жанара Буданбаев

“

Я не боюсь потерпеть неудачу, совершить ошибку, не «введусь» на мнения окружающих. Часто иду против общего движения, против толпы... Я привыкла создавать поток, а не встраиваться в другой. За все, что происходит в моей жизни, отвечаю я сама и сама пожинаю плоды!

Для меня самое важное — это люди, которые стали командой. Я стараюсь не вестись на слабости людей — это не делает их счастливее. Я никогда себя не оправдываю — это ни к чему не приводит. Я сразу начинаю делать: ни минуты промедления после решения. И решаю быстро — выработанный навык...

Елена Полянская

зайдут в вашу команду через товар, но делать бизнес начнут только те, кто увидит и оценит масштаб и престиж этого бизнеса, увидит то, как сможет решить свою жизненную задачу. Масштаб рождается в голове и потом реализуется в действительности.

8. Поднимитесь над своим прошлым опытом. Не важно, что вы пока не зарабатывали больших денег или не жили, как хотели бы. Важно, что будет с вами дальше, что еще может случиться в вашей жизни. Вам придется стать человеком дела, и не важно, сколько вам лет. Человек в любом возрасте может быть либо активным, либо неактивным. Либо делать, либо не делать! Я ищу тех, кто делает! Не тащите старый опыт в будущее! Не боги горшки обжигали, никто не родился профессионалом.

Профессионализм — это принятое решение + системные действия с ожиданием от жизни только хорошего!!!

GreenWay — это рождение нового вас!

Содержание

Введение	2
Какие виды бизнеса существуют?	3
MLM — самая современная модель развития экономики.....	5
Что решает сетевой бизнес? Что это такое вообще?	5
Как я понимаю правильное позиционирование сетевого бизнеса?..	8
Мое предложение — Greenway	12
Сохраняя достоинства большого бизнеса.....	13
Объективные преимущества GreenWay	14
Суть компании GreenWay — в концептуальном подходе к понятию «экомаркет»	18
Лучший продукт — бизнес Greenway, экомаркет под ключ	21
Первые шаги в бизнесе Greenway	26

ББК 88.52 + 65.5-180
Н60

Полянская Е.
Н60 **Этот бизнес для тебя? Разберись!** — Белгород, 2019. — 36 с.
ISBN .

ББК 88.52 + 65.5-180

ISBN

© Полянская Е., 2019

Научно-популярное издание

ПОЛЯНСКАЯ Елена
Этот бизнес для тебя? Разберись!

Подписано в печать 12.07.2019. Формат 60х84/16.
Гарнитура Cambria. Бумага офсетная. Печать офсетная.
Усл. печ. л. 2,1. Тираж 2000 экз. Заказ ????

По заказу ИП «Ковалев В. В.»
Свидетельство серия 31 № 002480936 от 04.02.2015
ivk.kovalev@gmail.com

Отпечатано в ЗАО «Белгородская областная типография»
308002, г. Белгород, пр. Б. Хмельницкого, 111а.