

О ВОЗМОЖНОСТЯХ В СЕТЕВОМ БИЗНЕСЕ



начистоту



Первое, что приходит человеку в голову, когда он слышит о сетевом бизнесе – это лохотрон и развод или обещания сотен тысяч долларов в месяц, дорогие автомобили, яхты, Мальдивы и многое другое при затрате времени всего 2-3 часа в день.

Предлагаю разобраться, **что из этого правда, а что – нелепая рекламная уловка**, рассчитанная на жадных и недалеких любителей халявы.



Конечно же **доход от \$ 1000 до \$ 100 000 в месяц – это реально**, чему имеется множество конкретных подтверждений.



Однако дело в том, что люди, вышедшие на такой уровень дохода, **трудятся каждый день в течение нескольких лет**, постоянно развиваясь и совершенствуясь.



Потому что ни в каком бизнесе **деньги просто так не сыпятся с неба**, сетевой также не исключение, это серьёзный бизнес, требующий определённых навыков. **За этим стоит огромный труд.**



Другими словами, выйти на серьёзный доход однозначно можно, но эта задача требует куда больше пары часов в день.

Если Вы заинтересовались сетевым бизнесом, то нужно четко понимать, зачем он Вам нужен?

Если Вы хотите «просто попробовать» или привыкли к долгим незапланированным отпускам, это **ТОЧНО не для Вас**. Рекомендую Вам не тратить время и сосредоточиться на чем-то другом.

Сетевой бизнес подразумевает **желание и готовность идти до победного конца**, отдаваясь работе на все 100% – иначе начинать просто нет смысла.



Предположим, что Вы – амбициозный, уверенный в себе человек, который четко знает, чего хочет, и готов трудиться столько, сколько придется для достижения своей цели.

Первое, что нужно понять – **главная цель, как предпринимателей, продажа не товара, а идеи**. Если точнее – принципа бизнеса, некой мини-франшизы



Предложение идеальной модели сетевого бизнеса – это, когда ты не продаешь, а покупаешь продукт компании для собственного употребления.



И твоя сеть делает тоже самое.

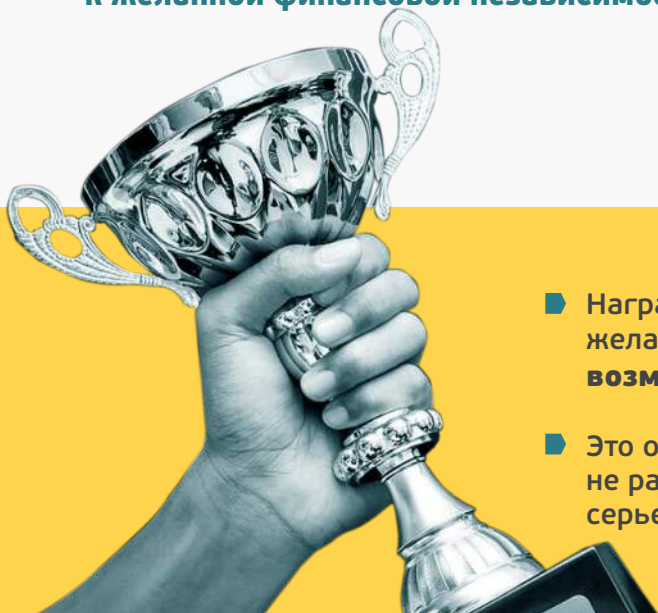


Чем больше сеть, тем больше комиссионных с сети, и соответственно из этого складывается пассивный доход.

Разумеется, никто не продаёт воздух и не обманывает людей, продукция любой сетевой компании – высокого качества

Продажа «идеи собственного бизнеса», а также необходимые для этого харизма и целеустремленность – **вот Ваш путь к желанной финансовой независимости**

Сетевой бизнес даст Вам возможность добиться серьезных результатов, но в то же время потребует от Вас много сил, времени и развития.



- Награда велика, поэтому это непростой путь и очень желательно **трезво подойти к оценке собственных возможностей**, чтобы не тратить зря свое время.
- Это отличный выбор для людей, которые не располагают большим капиталом, но имеют серьезное желание и готовность его добиться.

Продаем мы идею бизнеса, а покупаем... продукцию компании. **И чем больше структура, тем больше комиссионных Вы получаете.**

- По идее – **это самая устойчивая и надежная система**, которой не страшны ни кризис, ни постоянные скачки курса доллара.
- Участники сами заинтересованы в том, чтобы продукт двигался, принося тем самым еще больше выгоды, а еще добавить ко всему этому огромную пользу для здоровья от продукции.



Почему именно предложение идеи сетевого бизнеса?

Все очень просто, Вам не придется проводить изнурительные дни в попытках втиснуть кому-то товар компании, нередко выслушивая оскорбления или даже хуже.



Мы ничего не рекламируем, кроме самой идеи сетевого бизнеса, которая даёт неограниченные возможности.



Вам не нужно искать клиентов – **они будут находить Вас сами.**



Главный продукт – это **возможность построить эффективный и серьезный бизнес**, доход в котором открывает перед человеком по-настоящему поразительные горизонты возможностей.



Сетевой бизнес полон стереотипов и предрассудков

- Из-за такой репутации люди, которые могли бы многого добиться в данном направлении, предпочитают заниматься другими, гораздо менее прибыльными и перспективными видами деятельности.
- А все по причине того, что люди, ничего не понимающие в этом бизнесе, закономерно терпели неудачи, не забывая при этом трубить везде, где можно, что «сетевой бизнес – это развод!» Забыв упомянуть, что это они не «потянули» модель этого бизнеса.

Я с радостью развею для заинтересованных людей, все эти надуманные мифы и предоставляю возможность серьезного бизнеса.

Мифы о сетевом бизнесе:

1

Это пирамида. Сетевой бизнес и пирамида, это две абсолютно разные вещи. Да пирамиды существуют, надо в этом разбираться и это легко.

2

В сетевом зарабатывают только «верхушки». Не путайте с пирамидами, – см. п.1. В сетевом бизнесе зарабатывает абсолютно любой человек, у всех равные возможности и каждый человек на верху своей структуры. **КАЖДЫЙ!** И любой человек из твоей структуры, может иметь свою структуру, гораздо больше, чем у вышестоящих и соответственно больше доход.

3

Надо составить список и звонить по списку. Эта модель продвижения бизнеса, давно устарела. Всё меняется и сетевой не исключение.

4

Постоянные отказы и возражения. – См. п.3, Всё меняется. Мы ведём бизнес только с заинтересованным людьми, только с целевой аудиторией. Как этого добиться, это уже другой вопрос, у меня есть ответ.

5

Сетевые компании имеющие такой продукт, как услуга или образование, считают нужным упомянуть о сетевых компаниях с физическим продуктом, что в отличие от них, они не бегают с баночками. – Миф, бред и заблуждение. Сетевые компании, имеющие физический продукт, не «бегают с баночками». Те, кто правильно понимает и правильно ведет сетевой бизнес, строят структуру, а не продают товар. Смотри выше по тексту.

6

Многие представляют сетевой бизнес, как продажа продукта, каталоги в переходах, стойки с товаром, клетчатые сумки, залежи товара дома, хождение по квартирам. – **ВСЁ НЕ ТАК !** Будет ли серьёзный человек, серьёзный предприниматель интересоваться таким бизнесом? Это смешно. Подробности при личном общении.

**Вы готовы отбросить свои сомнения и вступить на тернистый путь к настоящему успеху?
Тогда это для Вас!**

Существует два варианта видения сетевого бизнеса:

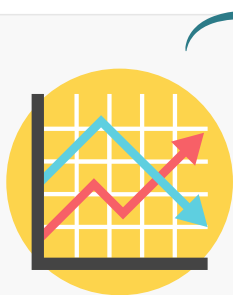
Первый вариант:

- Продажа продукта.
- Бесплатный пиар компании и продукта.
- Активный поиск клиентов, которых называют партнёрами.
- Нет личности (бренда).
- Приглашение на продукт и на компанию.

Второй вариант:

- Продукт не продаём, а покупаем и вся структура делает тоже самое.
- Компанию и продукт не рекламируем. Потому что это Ваш собственный бизнес и строится он в основном на Вашей репутации и доверии именно Вам.
- Продвигаем идею бизнеса (мини франшиза).
- Заинтересованные люди сами спрашивают о бизнесе.
- Личный бренд. Приглашение на человека с идеей бизнеса, на возможности, которые даёт этот бизнес.

Какой из вариантов Вам подходит?



Сама идея заключается в механизме бизнеса и как мы его ведём.



Продавать не продавая, приглашать не приглашая.



Компания является инструментом нашего бизнеса, а физический продукт (продление молодости, здоровья и долголетия) является приложением.

В настоящее время на рынке сетевого бизнеса, существует несколько видов предлагаемых «продуктов». С каким продуктом выбрать компанию, это уже решать Вам.

Вы боитесь трудностей? Не приходите в сетевой бизнес

Он под завязку полон стереотипов. Что это пирамида, которая лопнет в любой момент, что это не понятная схема доходов или даже секта. **То, что люди не понимают, они всегда окружают мифами.**



К черту иллюзии. Сетевой бизнес –
это бизнес, построенный на двух китах.



Первое – на силе вашей личности, на степени доверия вашим рекомендациям.

Другими словами, он построен во многом на вашей репутации. И если она хорошая, сильная, авторитетная – то дальше за вас все сделает маркетинг.

По сути, ваш успех и доход прямо пропорционален тому, **насколько вы авторитетны и сколько в вашей орбите людей**, для которых ваше мнение – важно и убедительно.

И вторая основополагающая в сетевом бизнесе – это ваша вера в продукт (бизнес). Важно, что он не резонирует с вашими жизненными принципами и вы являетесь амбассадором своего продукта (бизнеса).

Образно говоря, вегетарианец никогда не сможет убедительно продавать мясо.



Но если вы верите в свой «продукт» в нашем случае это идея бизнеса, с физическим продуктом. Например: вы легко продадите шампунь даже абсолютно лысому человеку. И не потому, что захотите его обмануть и впарить то, что ему не надо, а потому, что он сам придет к вам и скажет: «Ты такой счастливый в этом своем бизнесе. Хочу как ты».



То есть ваша репутация плюс вера в ценность бизнеса, умножить на маркетинг, разделить все это на упорство. **Вот она, формула успеха.** А потом уже яхты, Мальдивы и Феррари.

Я знаю его изнутри.

Все подводные камни, все сложности.
Но при этом я знаю все его возможности.

Хочешь как я? Спроси меня как.

Информацию Вы можете получить 3 мя способами:



Личная встреча



Бизнес-встреча по скайпу



Вебинар

Расписание можно узнать по контактам:



8 910 208 53 75



@tatianadorofeeva.ru