

Громыко Никита Григорьевич,

Президент Всеукраинской ассоциации по правам дистрибьюторов сетевого маркетинга, владелец и основатель медиа-группы «Хорошие новости» и «МЛМ-радио»

ИНСТРУМЕНТ ПЕРВОСТЕПЕННОЙ ВАЖНОСТИ В MLM-БИЗНЕСЕ

В статье рассмотрено один из наиболее важных инструментов в работе дистрибьютора. Раскрыты цели, которые преследуются при рассмотрении и применении авторского подхода к данному вопросу. Детально изложены этапы предлагаемого подхода, их результаты, роль и значение в MLM-индустрии.

Ключевые слова: MLM-бизнес, дистрибьютор, инструмент, компания, контакты.

Постановка проблемы в общем виде. Довольно большое количество инструментов MLM-индустрии (с англ. языка «Multilevel Marketing» – многоуровневый маркетинг) представлено на сегодняшний день. Они помогают не только в рекрутировании новых людей, а также показывают потенциальным дистрибьюторам все преимущества MLM-бизнеса и мотивирует к принятию решения в его пользу. В связи с этим существует необходимость построения алгоритма ведения MLM-бизнеса для тех, кто решил заняться данным видом деятельности. Благодаря которому, дистрибьюторы узнали и поняли все преимущества и недостатки предпринимательской деятельности MLM-индустрии.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы, связанные с данной проблематикой, рассматриваются в журналах: Upline, Uplin Resources; Network Marketing Business Journal; Network Marketing Times; в работах: Дейла Карнеги «Как выработать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично», «Как преодолеть чувство беспокойства», Ог Мандино «Величайший торговец в мире», Джона Каленча «Лучший, каким Вы можете быть в MLM», «Как стать лучшим в MLM», Дона Фэйлла «10 уроков на салфетках», Ричарда По «Волна, три пути построения своей организации», Марка Ярнелла «Наш первый год в Сетевом Маркетинге», Джона Милтона Фогга «Величайший сетевик в мире», Сэнди Элсберга «Кормилец-Хлебопек» и других.

Постановка задачи. Автором предлагается рассмотреть подход, который позволит дистрибьютору работать понятно и открыто. Данный метод подхода и инструмент, применяются для решения безвыходной ситуации дистрибьютора. Очень тяжело начинающему дистрибьютору ориентироваться в существующем разнообразии инструментов работы на данном рынке. Таким образом, автором предлагается апробированный эффективный вариант инструмента MLM-бизнеса, который является очень важным в работе дистрибьютора.

Изложение основного материала. Как и в любом бизнесе, в MLM-бизнесе существуют инструменты первостепенной важности в работе дистрибьютора. Рассмотрим следующую ситуацию.

Часто мы видим в MLM примеры того, как дистрибьюторы обступают только что спустившегося со сцены лидера и начинают заваливать его просьбами, сфотографироваться, поставить автограф и самые смелые забрасывают его вопросами типа: «В чем секрет Вашего успеха? У меня не получается ни подписать, ни продать»

продукт...», в ответ мы часто можем услышать несколько однотипных ответов, как то:

1. Рекомендую Вам не морочить себе голову и делать насколько простых вещей:
 - а) используйте продукт;
 - б) получайте свой результат;
 - в) делитесь этим результатом с окружающими;
 - г) будьте позитивны и у вас все получится.

Если в ответ говорится (или думается в уме) о том, что все это я делаю, но все равно ничего не получается, то следует вариант ответа...

2. Вы негативны, нужно безапелляционно (слепо) доверять своей компании и спонсорам, т.к. спонсор и компания «всегда правы». И как вы знаете, «если они не правы, смотри пункт первый».

К сожалению, эти два варианта ответов наиболее часто встречаемы в авторской практике наблюдений за более чем 18 лет работы в сетевом маркетинге. Автор совершенно уверен в том, что время самонадеянности и самоуверенности давно прошло и сейчас очень важно точно знать, когда и что делать, и говорить в каждой конкретной ситуации.

Но легче всего критиковать и стоять в стороне, изображая из себя всезнающего наблюдателя. Авторская же позиция была и остается иной – предлагается ознакомиться с авторским вариантом выхода из вышеописанной ситуации.

Необходимо сказать, что этот подход довольно прост и у автора нет стремления усложнить работу дистрибьютора. Суть в следующем – работать понятно и открыто для каждой из сторон. В данном случае – предлагая к использованию нижеизложенный метод подхода и инструмент, применяемый для решения безвыходной ситуации дистрибьютора – автор преследует несколько целей одновременно:

1. Показать человеку, который еще даже не начал работать в MLM, что конкретно ему предстоит делать. Речь идет о ситуации, когда Ваш приглашенный заинтересовался и уже готов приступить к данной деятельности.

2. Иметь четкое представление состояния большинства рабочих характеристик новичка/дистрибьютора.

3. Всегда иметь под рукой руководство к действию и уметь его правильно применять для предупреждения возникновения проблем.

4. Видеть развитие самого дистрибьютора в процессе повседневной работы.

5. Иметь возможность принять в любой момент для себя решение в вопросе целесообразности сотрудничества и расхода Ваших ресурсов на данного человека как до того, как ваш, еще пока потенциальный дистрибьютор, стал таковым, так и в процессе дальнейшего работы.

6. Возможность использования этого инструмента для получения консультации у вышестоящего спонсора или у другого профессионала MLM, к мнению которого вы прислушиваетесь.

Предлагается рассмотреть первый пункт нашей цели с точки зрения, для чего нам нужен этот инструмент:

1. Показать человеку, который еще даже не начал работать в MLM, что конкретно ему предстоит делать. Речь идет о ситуации, когда Ваш приглашенный заинтересовался и уже готов приступить к данной деятельности.

На рисунке 1 мы отмечаем точку старта новичка и предлагаем ему представить себе, что в этом бизнесе ему предстоит преодолеть серьезные препятствия на пути к целям, которые он перед собой ставит, начиная заниматься сетевым маркетингом. Левее нашей

нулевой отметки мы подробно рассказываем заинтересовавшемуся потенциальному дистрибьютору о всех преимуществах и недостатках MLM предпринимательства, которые ему возможно предстоит преодолеть.

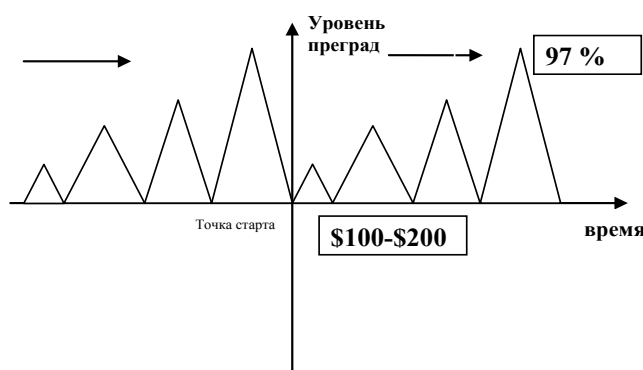


Рисунок 1 – Начало бизнеса

В этом месте необходимо сделать ремарку. Так как, может возникнуть вопрос: как же так можно уничтожать мечту, которая появилась в душе у нашего новичка?

Отвечая на это, можно сказать, что применяется такой простой подход только с теми, кто сам быстро изъявил желание начать свое сотрудничество с автором, и для дополнительной проверки внутренней мотивации кандидата автор начинает проверять его на стойкость. Заодно рассказывая ему подробно, какими качествами он должен обладать, какие финансовые расходы он должен нести и что ему и как нужно будет конкретно делать в первом приближении и в долгосрочной перспективе.

Рассмотрим предложенный инструмент (табл. 1) и работу с ним, который носит название «MLM-резюме. Приглашенный/Дистрибьютор» (авторское определение).

Таблица 1 – Инструмент MLM-резюме. Приглашенный/Дистрибьютор

1	ФИО	
2	Контактный телефон	
3	Адрес	
4	Дата рождения	
5	E-mail	
6	Facebook Twitter	
7	Skype	
8	ID-компания	

У тех, кто воспользуется этим инструментом, не составит особого труда заполнить эту часть резюме. Следующим разделом нашего общения станет очень важный блок, который можно обозначить очень простым, но емким словосочетанием «Я САМ». Выглядит этот блок резюме таким образом (табл. 2).

Таблиця 2 – Блок резюме Я САМ

№	Показатель	+ или – (выбрать нужное значение)
1	Внешний вид	
2	Ответственность	
3	Позитивное отношение к происходящему	
4	Наличие своей точки зрения	
5	Финансовая дисциплина	
6	Большой круг общения	
7	Обучаемость	
8	Желание	

Следующий раздел называется «Инструменты» (табл. 3).

Таблиця 3 – Блок резюме Инструменты

№	Не менее 100 человек	+ или – (выбрать нужное значение)
1	Список знакомых (в тетради или электронном виде)	
2	Красивая, толстая тетрадь для записей	
3	Ежедневник с датированным календарем	
4	Дорогая (можно на вид) ручка	
5	Электронный диктофон	
6	Цифровой фотоаппарат	
7	Цифровая видеокамера	
8	Наглядная литература компании	
9	Web-страница компании	
10	Визитные карточки (бизнес+продукт)	
11	Качественный портфель (дамская деловая сумка)	
12	Переносной компьютер	

Именно так выглядят, по мнению автора, стартовые требования к человеку, который претендует на время и знания в MLM-бизнесе. Это совершенно не означает, что Вы должны пользоваться этим инструментом в чистом виде. Автор только предлагает формат и стержень. Необходимо так же обратить внимание на такой момент – рекомендуется потратить на каждый раздел так много времени, как Вы считаете нужным. Для того, чтобы дать Вашему собеседнику максимально приближенное к реальному представлению о том, что такое MLM, что нужно конкретно делать, это не работа, а предпринимательство, здесь нет зарплаты и отгулов, и отпускных, нужна самодисциплина, воля, творчество, упорство и еще много других качеств и навыков, часть из которых можно наработать в процессе движения к цели. Необходимо обратить внимание на осторожном отношении к резюме в целом. Здесь нельзя чрезмерно переусердствовать и слишком сильно преувеличивать, но в тоже время не рекомендуется слишком облегчать насыщенность этого инструмента.

Последний раздел авторского резюме называется «Алгоритм ежедневной работы» (табл. 4).

Таблиця 4 – Алгоритм ежедневной работы

8 пунктов ежедневных отметок								
Ежедневная карта 8 отметок								
День недели		1	2	3	4	5	6	7
Каждодневные пункты								
1. Будьте производителем продукта	Используйте продукт каждый день (1)							
2. Приглашайте	Находите новые контакты (1)							
	Информируйте Ваши новые контакты о Вашей компании (1)							
3. Презентация	Представьте возможности Вашей компании (1)							
4. Развивайтесь	Расширяйте список контактов (1)							
5. Обучайтесь	Получите начальные права (1)							
	Посещайте события компании (1)							
	Личное развитие (1)							
	Слушайте, учитесь и принимайте участие в «старте»							
6.	Ежедневный контакт со спонсором							
7.	Совершенствовать искусство промоушена							
Ежедневное общее количество								

Выводы. Представленный вариант инструмента MLM-бизнеса является очень важным в работе дистрибьютора. Необходимо обратить внимание на удобство использования этого варианта резюме в ежедневной работе дистрибьютора. Получив любой вопрос от дистрибьютора, можно тут же попросить его открыть собственное резюме и обсудить с ним, как идет у него улучшение существующих качеств и наработка навыков в ежедневной динамике. Легко обнаружить проблему, которая мешает Вашему партнеру достичь более высоких результатов. Лодырю сразу показать, в чем причина отсутствия у него желаемого вознаграждения и так далее.

М.Г. Громико

Найважливіший інструмент у MLM-бізнесі

У статті розглянуто один з найбільш важливих інструментів у роботі дистриб'ютора. Розкриті цілі, які переслідуються при розгляді і застосуванні авторського підходу до цього питання. Детально викладені етапи пропонованого підходу, їхні результати, роль і значення в MLM-індустрії.

Ключові слова: MLM-бізнес, дистриб'ютор, інструмент, компанія, контакти.

N.G. Gromyko

The most important tool in MLM-business

In article it is considered one of the most important tools in work of the distributor. The purposes which are pursued by consideration and application of the author's approach to this point in question are opened. Stages of the offered approach, their results, a role and value in MLM are in details stated the industry.

Keywords: MLM-business, the distributor, the tool, the company, contacts.

Отримано 12.04.2011 р.