Не стоит заключать контракт с компанией только из-за того, что вам понравился ее веб-сайт или рекламный буклет, точно так же, как супруга не выбирают по одежде.

Конечно, если вы человек упорный и целеустремленный, успех обеспечен в любом случае, но он может потребовать от вас гораздо больше времени и усилий, а возможно, и перехода в другую компанию, поэтому стоит потратить немного времени на изучение нескольких возможностей и выбор той, которая вам идеально подойдет.

Я уж не говорю о мошенниках, которые ловко маскируются под MLM (прямо как брачные аферисты), и, чтобы не стать их жертвой, необходимо познакомиться с бизнес-возможностью до подписания контракта, как и с потенциальным супругом до заключения брака, поближе.

Вот несколько параметров, по которым, я полагаю, стоит оценивать сетевую компанию:

1. ПРОДУКТ
Это то, без чего не может существовать MLM-компания (см. главу «Интим и сетевой маркетинг не предла гать!»). Именно процент с товарооборота, то есть объема продукции, проданной дис трибьюторами (или дистрибьюторам, если они покупают ее только для себя) вашей команды, вы будете получать на свой счет в банке.

Вы должны быть без ума от своего продукта, чтобы иметь успех. Это обязательное правило. Иначе вы не сможете убедить других людей пользоваться продукцией, и она не будет продаваться. Я не говорю, что вы должны бегать с сумками и звонить в каждую дверь. Ни в коем случае! В идеале я предлагаю вам найти компанию, у которой есть товары, которые вы хотели бы покупать лично для себя, а потом рекомендовать их своим друзьям и знакомым.

Если вы будете следовать этому правилу, то избежите и столкновения с финансовыми пирамидами, потому что продукции в этих компаниях либо нет вообще, либо она очень низкого качества и по завышенной цене. Кроме того, ее не продают тем, кто не заинтересовался бизнесом, потому что компания-мошенник получает деньги не с товарооборота, а с привлечения новых членов!

2. МАРКЕТИНГ-ПЛАН
Маркетинг-планом в MLM называют план вознаграждения дистрибьюторов. Фактически это аналог бизнес-плана в традиционном бизнесе или трудового договора на обычной работе. Именно он определяет, за что и сколько вы будете получать в качестве комиссионных, премиальных и других выплат.

Следует обратить внимание на понятность и простоту марке тинг-плана. Если вы сами разбираетесь в его структуре уже полгода, странно надеяться, что вы сможете быстро и качественно объяснить его своему знакомому.
Как говорится, «все гениальное — просто»!

3. СИСТЕМА ОБУЧЕНИЯ
Крайне важно, чтобы вы были в достаточной степени обеспечены необходимыми обучающими материалами, чтобы ваш спонсор, человек, который пригласил вас в бизнес, уделял вам достаточно внимания, а компания проводила обучающие семинары и тренинги, без которых успех в бизнесе, по опыту лидеров, просто невозможен.

4. РУКОВОДСТВО
Ну и, конечно, ни одна компания не может обойтись без руководства.
Выясните, кто руководит компанией, имеют ли эти люди опыт в MLM, успешным он был или нет. Сетевой маркетинг это был на самом деле или пирамида, хотя это не самый важный показатель, по словам ведущего эксперта по MLM Лена Клементса (интервью с которым вы можете прочитать в этой книге): «Самые плохие программы MLM фактически запущены хорошими людьми, которые делают плохие ошибки».

Так что если это была одна ошибка, а данная компания работает стабильно уже много лет (по крайней мере 5) без намека на мошенничество, я думаю, человека можно простить.
Все мы не без греха!

5. КОЛИЧЕСТВО ЛЕТ НА РЫНКЕ
Действительно, если компания на рынке, скажем, 40 лет, можно с вероятностью 99 % сказать, что она и в ближайшие 5-10 лет никуда не денется. Эта компания уже зарекомендовала себя, имеет огромный опыт, сотни тысяч дистрибьюторов и клиентов.

Если вы заключите контракт с такой фирмой, можете быть уверены в первоклассном обучении и качественной продукции, которая ПРОДАЕТСЯ (если она не продается, откуда товарооборот в миллиарды долларов?).

Но как бы здорово все ни казалось — и здесь не без подвоха.
Сетевой бизнес (как и любой другой) имеет несколько этапов развития. Опишу их не так, как в учебнике, лень искать, да и своими словами понятнее будет: - зарождение
Компания только вышла на рынок. Она создает ассортимент продукции, набирает первых дистрибьюторов и клиентов.

Я бы сказал, в компании в стадии зарождения попадают люди, рисковые по своей натуре, может быть, склонные к аферам. Часто они прыгают из одной новой фирмы в другую, пытаясь поймать ту, которая затем перейдет в стадию - бурный рост
Бум! Ажиотаж! Сеть дистрибьюторов растет в геометрической прогрессии, а вместе с ней и количество клиентов.

Естественно, люди, которые пришли в компанию в этот период развития, имеют больше возможностей, но эта стадия явно проявляется только в очень малом количестве компаний, так что не стоит метаться, пытаясь сорвать джек-пот. Вы потеряете время, за которое можете создать успешную команду в компании, находящейся в стадии - стабильность

Компания пережила свой расцвет, имеет товарооборот на миллионы долларов, огромное количество клиентов и дистрибьюторов, а также хорошую репутацию. Она много лет на рынке, а это гарантирует безопасность вашего бизнеса, но бурного роста ждать не следует, что, конечно, не означает невозможность зарабатывать хорошие деньги, вы вполне можете построить отличную команду, просто это потребует немного больше усилий, но зато и риск гораздо меньше.

6. ЗАКОННОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Даже несмотря на то что законодательная база MLM в России еще не разработана, это не значит, что можно безнаказанно творить все, что угодно. Есть общие законы для всех.

Во-первых, компания должна быть зарегистрирована, а продукт сертифицирован. Я думаю, это объяснять не нужно. Нельзя просто прийти и сказать: «Я дистрибьютор ИП „Пупкин", предлагаю вам биодобавки из толченых тараканов! Сертификаты? А на фига?! Это сетевой маркетинг! Я же не через аптеки продаю...»

Разумеется, без сертификатов не обойтись, причем то, что в них написано, должно в точности соответствовать тому, что вам говорят о свойствах этой продукции.