

Здравствуйтесь. Сегодня я расскажу Вам о том, как Вы сможете улучшить Вашу жизнь, Ваше здоровье, создать себе остаточный доход и стать финансово независимым человеком.

Но для начала, я попросила бы Вас вспомнить все Ваши мечты. Подумайте о 5 вещах, которые изменили бы Вашу жизнь в лучшую сторону и чтобы деньги для Вас не имели никакого значения. Чем бы стали заниматься, если бы у Вас были деньги, много денег!

Может быть, Вы купили бы себе роскошный автомобиль, или фешенебельный дом, или отправились путешествовать по всему миру? Или может Вы бы занялись благотворительностью? А может и всё сразу? Я не знаю, о чём Вы мечтаете, но я хочу, чтобы Вы вспомнили все Ваши заветные мечты.

Этот сайт для тех, кто верит в себя и кто хочет изменить свою жизнь. И все это можно осуществить с компанией

"Vision International People Group"

Десять причин начать свой собственный бизнес и стать хозяином своей собственной жизни уже сегодня :

1. Работать в удобное для себя время.
2. Обеспечить свой индивидуальный рост и получить признание.
3. Стать руководителем собственного бизнеса.
4. Финансовая безопасность в старости.
5. Видеть мир своими глазами.
6. Не зависеть от экономического кризиса в любой стране.
7. Остаточный доход.
8. Идея - лучше 1% усилий от 100 человек, чем 100% усилий самому.
9. Иметь достаточно времени и денег.
10. Бизнес для всей семьи.

С помощью сетевого маркетинга можно достичь своих самых экзотических мечтаний, обрести свободу и финансовую независимость.

Сетевой маркетинг является единственным в своем роде бизнесом, который подходит абсолютно для всех людей и очень достойно вознаграждает людей, которые им занимаются. Ведь, не каждый может быть спортсменом или актером, певцом или политиком. Далеко не каждый человек располагает необходимыми средствами для создания собственного бизнеса. Но практически каждый человек может заниматься сетевым маркетингом в тех или иных масштабах.

Название сетевой маркетинг (млм, mlm), произошло от английского словосочетания multi level marketing (MLM), что означает многоуровневый маркетинг.

Сетевой маркетинг даст Вам возможность обрести не только множество друзей, но и финансовое благополучие.

Доходы, которые способен принести сетевой маркетинг, способны впечатлить людей, работающих в различных отраслях корпоративного бизнеса в России, Украины, Белоруссии, Казахстана и прочих стран Азии, Европы, Америк и других странах.

Сетевой маркетинг является независимым, третьим методом продвижения товаров и услуг на рынок. И на самом деле каждый из нас уже занимается им каждый день. Просто большинству из нас за это не платят.

Давайте я проиллюстрирую это на простом примере: вы сходили в кинотеатр на фильм. Вам все понравилось: фильм хороший, звук прекрасный, кресла удобные, в кафе при кинотеатре делают хороший кофе и цена билетов приемлемая.

Вечером или на следующий день вы рассказали об этом своим знакомым или коллегам по работе, и они тоже идут на этот фильм. В свою очередь те из них, кому тоже всё понравилось, рекомендовали это уже своим знакомым, друзьям или коллегам.

Заметьте, вы не работали распространителем билетов, вы не продавали кофе и не предлагали купоны скидок на пиццу в этом кинотеатре. Вы просто сделали рекомендацию того, что вам и так понравилось, и о чем вы и так рассказали бы своим знакомым. Но, тем не менее, благодаря вашей рекомендации кинотеатр получил прибыль. Ведь на фильм сходили многие из тех, кому вы его порекомендовали. К сожалению, в обычной жизни владелец кинотеатра никак не отблагодарит Вас за подобные рекомендации. А вот в индустрии сетевого маркетинга это возможно.

Подобных примеров, с которыми вы сталкиваетесь каждый день можно приводить много:

- подруга в восторге от своего парикмахера и мы решаем тоже сходить к тому же мастеру
- кому-то понравился хлеб в новой пекарне, и теперь мы покупаем его там (а так же еще кучу всего, что до этого покупали в другом месте, например торты и пирожные)
- нам порекомендовали хорошего врача, который «поставил знакомого на ноги» и мы теперь ходим к нему
- выбирая компьютер, автомобиль и т.д. мы консультируемся с людьми, у которых уже есть та или иная модель, чтобы узнать их мнение о товаре или фирме поставщике

Все вышеперечисленное является частыми случаями сетевого (или как его еще называют - доверительного) маркетинга.

Разница же только в одном – вам за эти рекомендации ничего не платят.

В сетевом маркетинге мы не занимаемся продажами. Мы строим сети потребителей, просто рекомендуя нашу систему или фирму, или, конкретный понравившийся нам товар или услугу.

Но давайте я расскажу об этом чуть подробнее:

Как я уже говорила, большую часть стоимости товаров, которые мы видим на прилавках,

составляет реклама. Теперь представьте себе, что поскольку, информация о том или ином товаре передается через рекомендации, из уст в уста (от человека к человеку), то надобность в рекламе отпадает. Тогда производитель продукции может, условно говоря, разделить те деньги, которые в обычном случае пошли бы на рекламу на три части:

Первое, это конечно он может снизить цену на продукт. Теперь он будет стоить дешевле и его сможет себе позволить купить гораздо большее количество людей. Это хорошо и нам с вами – потребителям (мы потратим меньше денег), и производителю (за счет увеличения числа клиентов его прибыль будет больше). Вот почему продукт в сетевом маркетинге обычно дешевле аналогичного продукта, когда он продается в розницу.

Вторую часть сэкономленных денег производитель может потратить на улучшение качества продукции. Приобретение нового оборудования, патентов на те или иные технологии... Потребителю это тоже выгодно, ведь с течением времени потребности людей меняются, появляются новые товары и услуги, и, разумеется, нам гораздо приятнее и надежнее получать их от той же фирмы, к которой мы привыкли, и в качестве товаров которой мы уверены.

Ну а третью часть этих денег, которые в обычном случае пошли бы на рекламу, компании сетевого маркетинга выплачивают людям за их рекомендации. Это называется "возвратная скидка" или "вознаграждение". Насколько большими могут быть эти выплаты? Это зависит от нас с вами. Но хочу сразу заметить, что при правильной системе ведения этого бизнеса, эти деньги могут не просто стать добавкой на карманные расходы, а серьезным остаточным доходом.

Итак, при использовании вышеописанной схемы сетевого маркетинга выигрывают все:

а) Предприятие-производитель – как уже указывалось выше, может снизить цену на свой товар, увеличив за счет этого круг потенциальных клиентов, и, как следствие – товарооборот и прибыль компании. Кроме того, клиенты, приобретенные методом сетевого маркетинга, обычно более «лояльны» к фирме производителю, а значит реже уходят к конкурентам, и, кроме того, фирме проще установить с ними двухстороннюю связь, что бы выяснить отношение к тем или иным продуктам. б) Обычные клиенты – получают качественный товар по цене ниже (иногда значительно ниже), чем если бы он продавался обычным методом. Также, в большинстве случаев, они имеют возможность посмотреть на товар или услугу в действии заранее – что во многом снижает вероятность купить «что-нибудь ненужное».

в) Клиенты, часто делающие рекомендации – имеют возможность получать возвратные скидки, размер которых может стать столь большим, что перерасти в отдельную статью постоянного дохода.