

В мире и в стране бушует финансовый кризис, курс доллара меняется, на фондовых рынках тоже что-то такое происходит, а что же делать простому человеку в условиях этого самого кризиса? По телевизору вот даже как-то сказали, что кризис закончился, и уже идет подъем. Только вот сокращения на заводах и фабриках продолжаются, зарплаты у тех, кто остался, снижают. Как же быть? Куда податься, если вас сократили? Что делать, если не сократили, а зарплату понизили?

В наше время мало кто не слышал ничего о сетевом маркетинге. У многих сочетание "сетевой маркетинг" вызывает откровенно негативные мысли. Лохотрон, финансовая пирамида и даже секта...

Давайте разберемся, почему сетевой, или многоуровневый, маркетинг может стать отличным выбором именно в условиях финансового кризиса.

Прежде всего, что такое сетевой маркетинг? Сетевые компании продвигают на рынке конкретный товар или услугу, при таком методе продаж товар поступает от продавца к покупателю напрямую. В отличие от финансовой пирамиды, собирающей деньги за нечто виртуальное, здесь вы можете пощупать руками то, что собираетесь приобрести. По сути дела дистрибьютор компании сетевого маркетинга - это потребитель продукции компании, который заинтересован материально в дальнейшей ее продаже. А что может быть приятней, чем рекомендовать знакомым то, что используешь сам и от чего получаешь удовольствие? Тем более, что метод прямых продаж является наилучшей гарантией качества товара, иначе товар просто "не пойдет".

В солидных крупных сетевых компаниях возможность заработать есть у любого новичка, а не только у тех, кто "пришел раньше". При этом шансов добиться успеха у начинающего дистрибьютора столько же, сколько у начинающего бизнесмена в традиционном бизнесе, при значительно более выгодных начальных условиях - сетевой бизнес в отличие от традиционного не требует больших начальных вложений, успех в нем зависит от желания, способностей и количества затраченного времени, а не от наличия связей, "крыши" и денег на взятки. Конечно, крупный стабильный доход требует немалых затрат времени и сил, но успеха может добиться каждый. Каждая сетевая компания имеет собственный маркетинг-план, и любой новичок может составить для себя план достижения успеха. Еще одним важным отличием сетевого бизнеса от традиционного является наличие заинтересованного в успехе новичка наставника, или спонсора, человека, который привел новичка в компанию и который обучит и поможет на первых

порах, тогда как в традиционном бизнесе более опытные товарищи хорошо, если не будут ставить палки в колеса.

Все это хорошо, скажете вы, но как это может помочь, когда вокруг кризис? В условиях безработицы и массовых сокращений, когда сотни тысяч людей оказываются без заработка по специальности, МЛМ-бизнес может стать отличным решением для приложения невостребованных способностей. Пока продвигается очередь на бирже труда, инициативность и деятельность можно направить на получение дополнительного к пособию по безработице заработка, который к тому же вполне способен принести удовлетворение от цивилизованного и честного решения материальных проблем. Еще один аспект - это высокая кризисоустойчивость МЛМ-компаний. Мировой опыт сетевого маркетинга насчитывает более семидесяти лет, и кризисы случались за это время не единожды. И наибольшего расцвета сетевые компании получают именно в условиях финансовых кризисов.

Миллионы людей достигли успеха в МЛМ-бизнесе, но и миллионы людей разочаровались в нем. Причины разочарований - разные. Это и недостаточное обучение, и отсутствие желания что-либо делать, отсутствие организованности или инициативы, да и просто лень. Однако, если пособия по безработице не хватает на самое необходимое, высокооплачиваемая работа не светит, а жизнь вроде как еще не закончилась, и мечты какие-никакие имеются, а на их осуществление нужны деньги - попробуйте пересмотреть взгляды на жизнь и взять ответственность за свое финансовое благополучие на себя. Если терять особо нечего, то отбросьте свой страх и просто попробуйте. Сделайте шаг к осуществлению вашей мечты!