

MNOHONÁSOBNÝ
ZDROJ
PŘÍJMŮ

*ZAJISTĚTE SI
NEVYČERPATELNÝ
TOK PENĚZ*

ROBERT G. ALLEN

NEW YORK TIMES #1 BESTSELLER

11.KAPITOLA

*RADĚJI BYCH MĚL 1 PROCENTO Z ÚSILÍ 100 LIDÍ NEŽ
100 PROCENT ZE SVÉHO VLASTNÍHO ÚSILÍ.*

J. PAUL GETTY

SEDMÝ ZDROJ

Sítový marketing - hlavní stroj na peníze

Vítejte na marketingové hoře. Na této hoře budeme diskutovat o čtyřech silných zdrojích příjmu 21. století.

Je obtížné si představit čtyři reprezentativnější druhy podnikání v novém tisíciletí než *sítový marketing, informační marketing, internetový marketing a udělování licencí*.

- Všechny ztělesňují revoluce v marketingu, které navždy změnily a dále mění tvář světového obchodu.
- Všechny výrazně ovlivní váš život. Proto se musíte zúčastnit každého z těchto trendů, vnímat odlišnou dynamiku každého zdroje, sami poznávat jedinečné zisky pulzující v každém z nich.

Začněme se sítovým marketingem (také známým jako *multilevel/více-úrovňový marketing neboli MLM*)...

Budte samostatným podnikatelem... nezávislým distributorem společnosti v rozvíjejícím se odvětví sítového marketingu.

Sítový marketing. Pouhé vyslovení těchto slov vyvolává v mnoha lidech spoustu emocí. Buď jej milujete, nebo nenávidíte. Někdy k němu pociťujete obě emoce.

Ale co to vlastně ten sítový marketing je?

Byli jste někdy na skvělém filmu nebo ve výborné restauraci a vyprávěli jste o tom příteli?

DŮVTIP A MOUDROST

Budete vždy přitahováni k tomu, co nejvíce tajně milujete.

Muži nezískávají to, co chtějí,
ale to, co jsou.

James ALLEN

Říká se tomu ústní reklama.

Podniky mají rády ústní reklamu, protože je mnohem účinnější než všechny peníze, které vydají za jinou formu reklamy, propagace nebo marketingu.

Síťový marketing je způsob umožňující obchodníkům spekulovat se silou ústní reklamy.

Dám vám hypotetický příklad.

Předpokládejme, že doporučujete své sestře skvělou restauraci (nazvěme ji *Chez Bob*). Sestra s manželem si rezervují místa a večeri a během jídla se jich číšník zeptá, jak se o restauraci dozvěděli. Zmíní se o vás. Jak byste se cítili, kdyby vám majitel restaurace poslal děkovný dopis a poukázku na bezplatné jídlo jako ocenění toho, že jste jeho restauraci někomu doporučili?

Nejspíš by vás to velmi potěšilo.

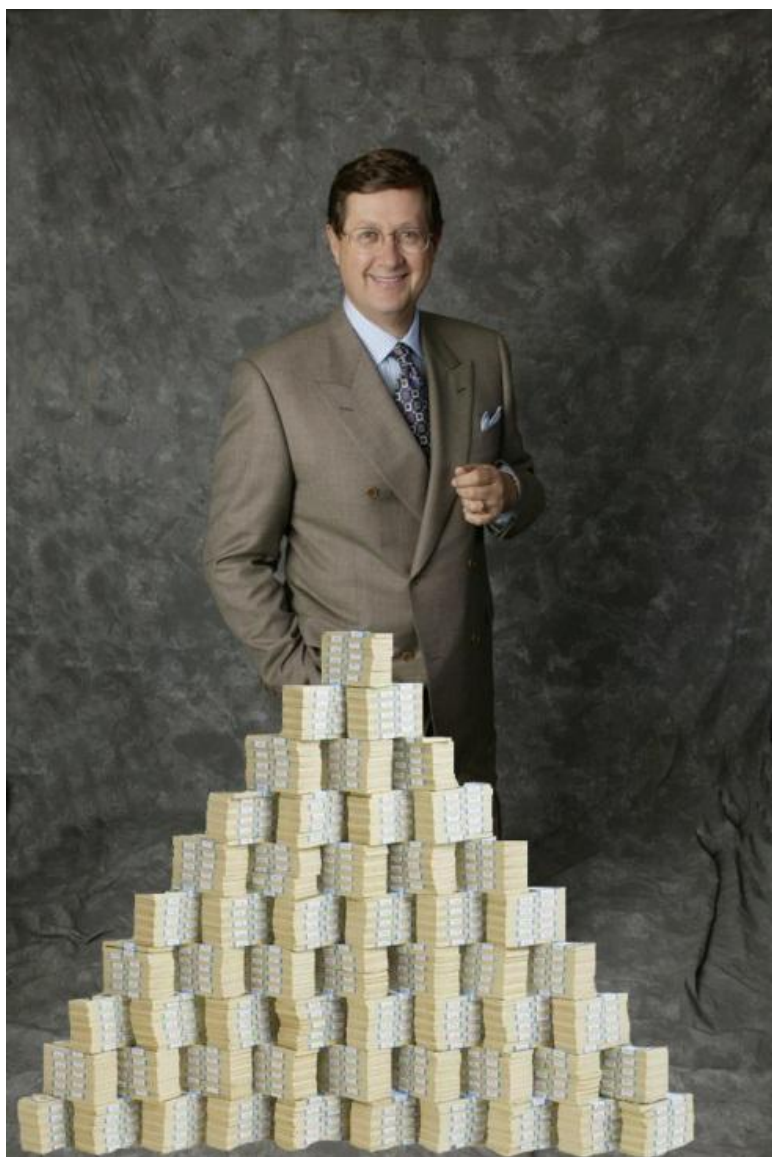
Majitel restaurace také v dopise vysvětlí, že díky vašemu doporučení restaurace *Chez Bob* získala nového dlouhodobého zákazníka. Tento zákazník není výsledkem inzerátu ve Zlatých stránkách, ani reklamy v rádiu či novinách, ale ústní reklamy ve vašem podání.

Proto vás chce majitel restaurace za získání nového zákazníka odměnit. Pokaždé, když vaše sestra v budoucnosti navštíví jeho restauraci, pošle vám šek na 10 procent hodnoty jídla jako další poděkování. Buďte si jistý, že vždy za pár měsíců dostanete šek s malým poděkováním.

Zapůsobí to ni vás natolik, že vybědnete další přátele, aby restauraci *Chez Bob* navštívili. Po roce dostanete každý měsíc několik malých šeků. Po několika letech pomůžete získat desítky zákazníků měsíčně, což vám přinese stovky dolarů jednoduše získaného příjmu.

Bylo by to hezké, vidíte?

To je teorie skrývající se za síťovým marketingem, jak tomu dnes říkáte. Já to raději nazývám vztahový marketing, protože ústní reklama je výsledkem vztahu a



svou sílu čerpá z jeho kvality. Podniky dnes dávají až 50 procent ceny svého zboží na reklamní a marketingové výdaje.

Několik chytrých podniků začalo místo posílání reklamních dolarů bohatým novinám, časopisům a televizním stanicím směřovat peníze k nejlepším zákazníkům. Pokaždé, když některý z jejich nejlepších zákazníků ovlivní někoho tak, aby koupil jejich výrobky, pošlou mu šek - jakousi provizi.

Jeden z posledních úspěšných příběhů o síle vztahového marketingu je Amazon.com. Brzy po spuštění této průkopnické internetové webové stránky přišli lidé na Amazon.com se skvělým nápadem. Proč nezaplatit malou provizi někomu na internetu, kdo posílá zákazníky na Amazon.com?

Spustili tedy „*přidružený program*“ vybízející milióny majitelů webových stránek, aby se spojili se stránkou Amazon.com. Jestliže osoba surfující po webu navštíví přidruženou stránku, klikne na spojovací článek Amazon.com a nakonec si koupí výrobek, Amazon.com zaplatí přidruženému členu malou provizi ve výši 3 až 7 procent. Tak vznikly desítky tisíc satelitních minipartnerů, kteří mají zájem, aby jejich amazonská mateřská loď nadále prospívala.

Tento strategický marketingový krok byl jedním z hlavních důvodů pro velký úspěch Amazon.com. I moje vlastní webová stránka www.multiplestreamsfinance.com má přidružený program. Síťový neboli vztahový marketing funguje! Jeho čas přišel. Je to senzace.

Když jsem však slyšel o síťovém marketingu poprvé, nepovažoval jsem jej za tak senzační. S rozpaky se přiznávám, že jsem jej po prvních dojmech odvrhl. Stalo se toto...

Strašlivá síla spekulace

Všechno to začalo u nejlepší přítelkyně mé manželky, Collette Van Reusenové. Právě prošla nepříjemným rozvodem, zůstalo jí pět dětí, velký účet za právníka a žádné peníze. Potřebovala práci, a tak jsem ji přijal jako svou výkonnou asistentku. Po několika měsících mě požádala o radu.

„Bobe,“ řekla, „mluvila jsem se svým bratrem o společnosti, s níž má něco společného. Ukázal mi, jak bych mohla přijít k vyššímu příjmu. Myslím, že se do toho pustím.“

„Co je to za společnost?“

„Je to společnost, která obchoduje s nutričními doplňky prostřednictvím sítě distributorů.“

To mi stačilo, víc nemusela říkat... Moje mysl rychle zareagovala a řekl jsem jí: „Nedělej to!“ Navzdory mým námitkám do toho šla. Pověděla, že z toho má „dobrý pocit“. Za několik týdnů skutečně dostala první

DŮVTIP A MOUDROST

Jediný rozhovor s mužem u stolu má cenu MĚSÍČNÍHO studia knih.

ČÍNSKÉ PŘÍSLOVÍ

šek na 100 dolarů. Potom se její týdenní šek zvýšil na 500 nebo 600 dolarů. Potom na 1000 dolarů týdně. Sice jsem si pořád myslel, že je šílená, ale zajímalo mě, jak to dělá. Pak mě informovala, že z mé společnosti odchází: „Bobe, tento týden jsem dostala šek na 2000 dolarů.“

To na mě udělalo dojem. „2000 dolarů týdně! Jak jsi to dokázala?“

„Říkám ti to pořád, Bobe, ono to skutečně funguje.“

Odpověděl jsem: „Možná to funguje u tebe, ale já si neumím představit, že bych chodil dům od domu s malými lahvičkami nutričních doplňků. Ťuky ťuk, nesu vám pilulky.“

Okamžitě zareagovala: „Tak to vůbec nevypadá. Já vlastně vyprávím svůj příběh o tom, jak tyto produkty změnilý náš život. Lidé jsou zvědaví a chtějí je vyzkoušet. Zatelefonují na bezplatné číslo a objednají si produkty. Společnost jim je pak pošle až do domu. Nikomu nic nedonášim. Všechno to zařídí společnost a já dostanu šek.“

Pokračovala: „Teď přijde to nejlepší. Produkt je účinný. Lidé si jej zamilují a objednávají si jej každý měsíc. A pokaždé, když to udělají, dostanu další šeky. Ale to není všechno. Tito lidé si nedokážou nechat pro sebe, jak dobře se cítí. A když si něco objednají jejich známí, opět dostanu něco ze zisku z této transakce. A tak dále. A tak dále.“

Teď už jsou na světě tisíce lidí, kteří používají tento výrobek - lidé, s nimiž jsem se nikdy nesešla - každé pondělí dostávám tisíce dolarů jako výsledek svého úsilí a úsilí stovek dalších lidí.“

Teď skutečně upoutala mou pozornost. Pochopil jsem sílu spekulace ze svých vlastních zkušeností s nemovitostmi, kde vám malá částka peněz může zajistit kontrolu velkého počtu nemovitostí. Ale tohle bylo ještě silnější Collette ovlivnila úsilí stovek dalších lidí. Jelikož se tito lidé nachází po celém světě, získávala příjem po celých 24hodin denně – i když spala.

DŮVTIP A MOUDROST

Tvrdá práce se vyplatí v budoucnosti.

Lenost se vyplatí teď.

Mike TODD

V jedné z předchozích kapitol jsem uvedl citát, jehož autorem je David George, M.D.:

Chudoba je stav, kdy velké úsilí produkuje malý efekt.

Bohatství je výsledkem malého úsilí produkujícího velké efekty.

TO je dokonalý popis toho, co Collette dělala - malé úsilí s velkými výsledky. Výdělek 2000 dolarů týdně znamená asi 100 000 dolarů ročně. Jen male procento rodin v Severní Americe si vydělá takové peníze.

Trvá celá desetiletí práce na plný úvazek, než člověk dosáhne takové úrovně příjmu, Přesto to Collette dokázala za necelých 18 měsíců. A příjmy se |eSté zvyšovaly: 3000 dolarů týdně, 4000 dolarů týdně, 5000 dolarů týdně, Ještě působivější bylo, že šlo o reziduální příjem.

DŮVTIP A MOUDROST

Nikdy jsem nebyl chudý, jen na mizině. Být chudý je rozpoložení mysli. Být na mizině je dočasný stav.

Mike TODD

„Bobe, říkám ti, že tato společnost je jiná!“ Jednou Collette nechala u nás doma videonahrávku, a tak jsme si ji s manželkou prohlédli. Nikdy nezapomenu, co se stalo. Když jsem nahrávku sledoval, najednou mi intuice zašeptala: „To je ono!“

Měli jste někdy předtuchu? Situaci, kdy jedna část vaší osobností ví, že něco je správně, i když druhá část je dosud skeptická?

Obvykle své intuici naslouchám. Právě takové tušení mě v 70. letech přimělo k tomu, že jsem začal investovat do nemovitostí těsně před velkým bohem.

Vzpomínáte si na tu dobu? Vydělal jsem celé jmění.

Další náznak intuice mě inspiroval k tomu, že jsem opustil svou kariéru investičního poradce a napsal jsem svou první knihu *Nothing Down*. Naděje, že novému autorovi vydají knihu, je 10 000 ku 1. Část mé osobnosti věděla, že když se budu řídit svou intuicí, povede to k dobrým koncům.

Jak jsem mohl vědět, že *Nothing Down* se stane největším bestsellerem *New York Times*?

Nemohl. Jen mi to našeptávala intuice. Také moje druhá kniha, *Creating Wealth* se stala výborným bestsellerem. Potom mi intuice řekla, abych otevřel několik přednáškových společností... V příštích patnácti letech vynesly celkem 100 milionů dolarů.

Vidíte tedy, že když mám předtuchu, je to znamení něčeho dobrého. A když jsem viděl to video, moje intuice přímo křičela: „To je ono!“

Collette příští den telefonovala a ptala se: „Co si myslíte o té nahrávce?“ Přes silnou pozitivní předtuchu jsem odpověděl: „Promiň, Collette, ale nemám zájem.“

Je třeba říct, že ji můj negativní názor neodradil. Vzala mou manželku na oběd a rozhodly se, že do toho půjdou beze mě. A zanedlouho začaly manželce přicházet šeky přesně podle slov Collette.

Dnes, " několik li i později, přichází každý pátek velmi, velmi velká šek a automaticky je převáděn na bankovní účet mé manželky, ale není na něm moje jméno Pan skeptický s tím nechce mít nic společného! A tak dostává šek manželka a občas se o něj se mnou podělí.

Na několika příštích stránkách vám ukážu, jak dostat své jméno na šek, jako ten, který dostává moje manželka každý týden. Ovšem musíte být optimističtější, než jsem byl já.

Zaslepený mylnou informací

Proč si myslíte, že jsem hlasoval proti své vlastní intuici? Možná proto, že jsem o síťovém marketingu slyšel nějaké negativní věci... a místo toho, abych si všechno sám prověřil, jsem se řídil několika úsudky, které se ukázaly jako zcela mylné.

Mou první chybou bylo předpokládat, že společnost, do jejíž činnosti se Collette zapojila, je něco jako víceúrovňové společnosti starého stylu ze 60. a 70. let. V těchto dřívějších, starých formách síťového marketingu distributoři museli skladovat výrobky ve svých garážích a pak se s nimi snažili obcházet své přátele a příbuzné.

Abyste získali nové lidi, zvali každého na nekonečné večerní povzbuzující schůzky. Není potřeba říkat, že jen velmi málo lidí přišlo k nějakým penězům. Téměř všichni ostatní to zklamaně vzdali a zůstaly jim garáže plné zboží, kterého se nemohli zbavit.

V mnoha lidech zanechala celá záležitost pocit hořkosti. Collette mě ujistila, že charakter této společnosti je úplně jiný.

Asi v té době jsem se dozvěděl o knize bývalého vydavatele časopisu Success Richarda Poea. Jmenovala se Wave Three: The New Era in Network Marketing (Třetí vlna: Nová éra v síťovém marketingu). Píše:

...Revoluce třetí vlny... začala před více než padesáti lety, kdy Carl Rehnberg (www.Nutrilite.com) vynalezl síťový marketing - obchodní systém určený k tomu, aby každému umožnil stát se podnikatelem. Tyto drsné dny víceúrovňového marketingu (MLM) trvaly 40 let.

Bylo to formativní období, které jsem pojmenoval první vlna. Druhá vlna probíhala v 80. letech minulého století, kdy technologie osobních počítačů umožnila zahájit systém MLM třeba ve vlastní garáži. To vyvolalo prudký vývoj nových společností.

Síťový marketing druhé vlny má dosud sklon působit nejlépe pro ty, kdo jej potřebují nejméně - agresivní, na prodej orientované podnikatele. Teprve třetí vlna, která se objevuje nyní, konečně nabízí realistický příslib finanční nezávislosti masám.

Třetí vlna umožňuje prostřednictvím nových systémů a technologií těšit se z plodů podnikání (a vyhnout se při tom mnoha těžkostem) nejen vynikajícím obchodníkům, ale i průměrným mužům a ženám.

Je zřejmé, že Collette narazila na jednu ze společností třetí vlny.

Ovlivněn působivými výsledky Collette a mé manželky jsem váhavě svolil, aby na jednom z mých menších seminářů seznámily mé posluchače s výrobky, které propagují. Pořád ještě jsem byl dost skeptický, ale během několika týdnů mi někteří mí posluchači volali a sdělovali, že se díky nutričním doplňkům cítí mnohem lépe.

DŮVTIP A MOUDROST

Finanční problém většiny lidí jsou skutečně docela prosté – jednoduše nemají žádné peníze.

DŮVTIP A MOUDROST

Překážky mě nemohou zničit.

Každá překážka ustoupí před
pevným rozhodnutím.

Leonardo Da VINCI

Byl jsem překvapen. Víte, já sám jsem žádné takové nutriční doplňky nepoužíval. Myslel jsem, že jsem docela zdravý a nic nepotřebuji.

Teprve později jsem se dozvěděl, že naše zdraví je opravdu ohroženo a že každý by měl zvážit používání nutričních doplňků.

Když došlo na vydělávání peněz pomocí síťového marketingu, studenti z mého semináře mi telefonovali a říkali:

„Bobe, tohle je nejlepší nápad jak vydělat peníze, který jste nám doporučil.“

„V tomto týdnu, jsem vydělal 1000 dolarů.“

„Vyzkoušel jsem síťový marketing už dříve, ale toto je mnohem snadnější.“

A já si říkám: „Hmmm! Možná na tom skutečně něco je.“

A definitivně mi to došlo, když jsem viděl jednoho kvadruplegika v ko-lečkovém křesle, který si pomocí síťového marketingu vydělal svých prvních 1000 dolarů. Řekl jsem si, že když to dokáže on, může to zvládnout kdokoli. Tehdy jsem se rozhodl soustředit se víc na „náš“ nutriční obchod a rozhodně jej připojit k našemu portfoliu zdrojů příjmu.

Během let jsme se zabývali mnoha různými obchodními činnostmi a síťový marketing jednou z nejnynosnějších. Nepochybně. Udržujeme tento silný zdroj příjmu bez jediného zaměstnance. Nemáme ani sekretářku.

A tento obchod je zcela přenosný, což znamená, že jej mohu řídit ze svého domova v županu... z auta v džínsech... nebo z poštovní schránky na Tahiti. Má velmi málo nedostatků. A příjem je reziduální.

Když se mě dnes lidé ptají, jestli se zapojuji do síťového marketingu, odpovídám rozhodným samozřejmě!

Nevím, jaké jsou vaše zkušenosti s jinými společnostmi síťového marketingu, ale moje zkušenosti jsou fantastické! Když jednou začne příjem přicházet, je to jako ropný vrt na dvoře. Stačí jen čerpat zisky.

Když se ohlednu zpět, překvapuje mě, jak jsem mohl tolik let přehlížet tak účinný zdroj vydělávání peněz. Jsem smutný při pomýšlení, že stejné chyby se dopouští mnoho chytrých, rozumných a inteligentních lidí.

Pust'te se na neutrální půdu

DŮVTIP A MOUDROST

Miliarda dolarů už není tím, co
bývala

Nelson Bunker HUNT

Předpokládejme, že jste stejně skeptičtí, jako jsem byl já na začátku. Dejme tomu, že mě vezmete za slovo a alespoň zaujmete neutrální přístup, abyste zvážili tento další možný zdroj příjmu pro svůj život. Proberme odpovědi na tři nejběžnější otázky, které lidé zpravidla kladou:

První otázka: Je to skutečně legitimní?

Druhá otázka: Proč bych měl uvažovat o tomto typu podnikání ve srovnání s tradiční koncesí

Třetí otázka: Co musím udělat, aby to opravdu fungovalo?

První otázka: Je tento obor **skutečně** legitimní?

Abych byl upřímný, právě to byla jedna z mých prvních otázek. Nechtěl jsem sebe nebo své věrné přátele zapojit do nějaké pyramidové hry. Ověřil jsem si informace o tomto odvětví podnikání a zjistil jsem, že spojilo prodeje za desítky miliard dolarů a více než deset miliónů aktivních distributorů po celém světě.

Ano, je to nejen legitimní, ale toto odvětví je vysoce ceněno v odborných kruzích a uznáváno jako růstové odvětví budoucnosti. Upoutalo pozornost mnoha společností Fortune 500 včetně takových gigantů jako Colgate-Palmolive, Gillette, Avon, Coca-Cola, MCI. Jen nedávno světový telekomunikační obr AT&T začal také prodávat své dálkové služby prostřednictvím síťového marketingu.

Pamatujete se na dobu, kdy Japonsko mělo pověst výrobce podřadných výrobků? Když jsem byl malý, výrobek označený „Made in Japan“ byl většinou levnou, nekvalitní veteší – vtípem. Dnes se vnímání japonských výrobků obrátilo o 180 stupňů – z Japonska přicházejí jen nejkvalitnější výrobky.

Ke stejnému posunu došlo v síťovém marketingu. Veřejnost rychle zjišťuje, že se prostřednictvím síťového marketingu prodávají některé druhy velmi kvalitního zboží za rozumnou cenu. Kdyby tomu tak nebylo, myslíte si, že by o tom společnost AT&T vůbec uvažovala?

Jestliže je AT&T na to ochotna vsadit svou pověst, jsem ochotný i já. A stejně tak, se tímto oborem zabývá mnoho dalších chytrých, inteligentních, úspěšných lidí – lékařů, učitelů, právníků, vedoucích pracovníků Fortune 500 (nejobdivovanější a nejuspěšnější podniky USA), slavných herců, významných spisovatelů, zdravotních odborníků, univerzitních profesorů, trenérů, olympijských sportovců, držitelů světových rekordů, chiropraktiků, ošetřovatelek, vědců, bankéřů a právníků spolu s desítkami tisíc dalších rozumných, inteligentních lidí ze všech oblastí života.

Mnozí z nás, kdo v minulosti o síťovém marketingu vůbec nepřemýšleli, dnes srdečně vítají objevující se společnosti třetí vlny.

Načasování je všechno

Současnost představuje pro budoucí růst tohoto odvětví dokonalé načasování. Je dokonalou odpovědí na masivní propouštění a snižování počtu pracovních míst začátkem 90. let a ladí s velkým rozkvětem podnikání z domova, k němuž došlo v tomto desetiletí.

Přes 77 milionů lidí narozených v období porodního boomu hledá způsoby, jak dosáhnout příjmů, které by doplnily jejich nadcházející důchodové potřeby.

Druhá otázka: Proč bych měl uvažovat o tomto druhu podnikání a dát mu přednost před tradiční koncesí?

Vaším cílem při spouštění zdrojů příjmu z marketingové hory je vybrat podniky a výrobky, které ve vás mohou probudit zájem. Předpokládejme, že máte rádi výživu a zdraví. Líbí se vám představa, že vyděláváte peníze a zároveň tím lidem pomáháte získat a udržovat si dobrou kondici? Rozhodněte se prověřit několik obchodních modelů.

V časopise *Entrepreneur* vám padne do oka inzerát na koncesi na prodej špičkového nutričního doplňku. Za pouhých 58500 dolarů můžete mít svůj vlastní obchod s podporou společnosti s celosvětovou působností používající osvědčený obchodní systém.

Naděje na úspěch jsou vysoké. I když existují i nevýhody. Vyžadovalo by to podepsat nájemní smlouvu, přijmout a vyškolit zaměstnance, zakoupit inventář, vybavení, police a tak dále. Na druhé straně po krátkém intenzivním výcviku a přípravě můžete 1 obchod otevřít a být svým vlastním pánem.

Zní to neodolatelně ... pokud máte 58 500 dolarů. Pokud ne... Možná byste získali hypotéku na svůj dům!?

Ve Stejném časopise si všimnete inzerátu společnosti, která prodává kvalitní nutriční produkty prostřednictvím síťového marketingu. Získáte informace o společnosti, výrobcích, lidech, s nimiž budete pracovat.

DŮVTIP A MOUDROST

Odborník je člověk, který se dopustí všech možných chyb ve velmi úzkém oboru.

Niels BOHR

Zjistíte, že za necelých 1000 dolarů (obvykle o hodně, hodně méně) se můžete stát distributorem a dostávat příjem v intervalu dnů, nikoli měsíců.

Snad nejlákavější výhodou je skutečnost, že je zde potenciál vytváření reziduálního příjmu... mnoho zdrojů příjmu z vaší vytvářející se skupiny distributorů. Je možné, že za několik krátkých let dosáhnete značného opakovaně se vyskytujícího proudu příjmu, který navíc vyžaduje jen vaši minimální účast.

Neobtěžují vás žádné starosti se sháněním inventáře, účetnictvím a řízením zaměstnanců. Tento druh podnikání má ale i své nevýhody. Pracovali byste ze svého domu, což vyžaduje sebmotivaci a kázeň. Kromě toho byste se mohli cítit osamělí. Ale to je v pořádku. Můžete se zaměstnat počítáním, kolik peněz jste ušetřili tím, že jste nezatížili dům hypotékou.

Podnikání na základě koncese	Síťový marketing třetí vlny
Velmi vysoké koncesionářské poplatky	Malý počáteční poplatek distributora
Najímání prostoru pro kanceláře/prodejnu	Práce z domova
Přijímání, výcvik, řízení zaměstnanců	Získávání, výcvik dalších distributorů
Hromadění a inventarizace výrobků	Málo inventáře nebo vůbec žádný
Dopravování a (nebo) dodávání výrobků	Žádné starosti s distribucí, společnost dodává přímo zboží zákazníkům
Vázanost v rámci prodejní doby	Pružná pracovní doba
Lineární příjem (musíte být přítomní)	Potenciál pro reziduální příjem
Vysoké režijní náklady	Nízké režijní náklady

Když srovnávám velikost svého příjmu ze síťového marketingu a z obchodů, které jsem vlastnil a řídil v posledních 20-ti letech, náš podnik síťového marketingu jasně vítězí.

Byl jsem majitelem restaurací, obchodů s oděvy, továrny na výrobu čokoládových výrobků, činžovních domů, komerčních domů, společností provozujících semináře, vydavatelství zpravodajů, reklamní organizace, multimédií a obchodu se softwarem.

Zajímal jsem se o hry na Broadwayi. Dokonce jsem vlastnil profesionální basketbalový tým Utah Jazz. Síťový marketing nad nimi všemi vítězí. Moje režijní výlohy jsou ve srovnání s mou bývalou společností s 250 zaměstnanci minimální.

Jen představa, že bych se měl vrátit k řízení zaměstnanců, ve mně vyvolává nechuť. Už nemusím vyplácet mzdy, přídatky, platit daně na sociální zabezpečení, zdravotní pojištění zaměstnanců, penzijní programy. Bývalému zaměstnavateli, jako jsem já, to připadá jako zázrak.

\$\$\$ Vstupní náklady na koncese 25 známých společností \$\$\$

	Nízké	Vysoké
AAMCO Transmissions	151 000 USD	166 000 USD
Baskin-Robbins Ice Cream	78 000 USD	447 000 USD
Blockbuster Video	245 000 USD	823 000 USD
Budget Rent a Car	166 000 USD	449 000 USD
Dairy Queen	181 000 USD	585 000 USD
Denny's Restaurant	392 000 USD	711 000 USD
Dunkin' Donuts	46 000 USD	287 000 USD
GNC (General Nutrition Center)	112 000 USD	197 000 USD
Gold's Gym	434 000 USD	1 800 000 USD
Great Earth Vitamins	92 000 USD	111 000 USD
Jenny Craig Weight Loss	159 000 USD	314 000 USD
Jiffy Lube	174 000 USD	194 000 USD
Kentucky Fried Chicken	1 000 000 USD	1 700 000 USD
Kwik Copy	216 000 USD	357 000 USD
Mail Boxes Etc.	115 000 USD	178 000 USD
Manhattan Bagels	150 000 USD	337 000 USD

McDonald's	413 000 USD	1 300 000 USD
Mrs. Fields Cookies	45 000 USD	412 000 USD
One Hour Martinizing Dry Cleaners	180 000 USD	260 000 USD
Rent a Wreck	15 000 USD	207 000 USD
Stanley Steemer Carpet Cleaner	80 000 USD	340 000 USD
Subway Sandwich	61 000 USD	170 000 USD
SuperCuts	90 000 USD	164 000 USD
Terminix Termite Pest Control	42 000 USD	75 000 USD
The Athletes Foot	175 000 USD	325 000 USD

Zdroj: časopis Entrepreneur

Říkáte si však: „Nechci ale skončit s garáží plnou nežádaných výrobků.“ To jsem nechtěl ani já. A upřímně u některých společností první a druhé vlny, které používaly taktiku velkého nátlaku, aby přinutily nové distributory kupovat si při zahájení obchodování výrobky za tisíce dolarů, to byl problém.

V tom se společnosti síťového marketingu třetí vlny liší. Pryč jsou dny, kdy distributoři potřebovali mít v garáži velké zásoby výrobků, roznášet produkty dům od domu, vyplňovat nekonečné formuláře a balit a dopravovat zboží po celé zemi. Dnes vám stačí najít zákazníky, udělat trochu papírové práce, odpovědět na otázky a zajistit určitý výcvik. A podnikáte.

Slyším, jak říkáte: „Vypadá to, jako by se tímto obchodováním zabýval každý. Nebudou mi proto chybět lidé?“ Nebuďte hloupí. Jen v samotné Severní Americe žije přes 300 milionů lidí, z nichž je dosud do síťového marketingu zapojeno méně než 10 procent.

Kromě toho jsou v jiných zemích další stovky milionů, dokonce miliard lidí. I když byl síťový marketing vynalezen v Americe, ještě rozšířenější a populárnější je v Japonsku a vzkvétá na Dálném východě.

Právě to je na síťovém marketingu vzrušující. Osobně budete zapojeni i do získávání, sponzorování a výcviku několika desítek prvních distributorů ve vaší organizaci... ale potom už celá věc začne mít svůj vlastní život. Těchto prvních několik lidí získá další, kteří pak získají zase další... dokud se nerozšíří do jiných částí země a dokonce do jiných zemí.

Jestliže vytrváte, vaše organizace se bude brzy skládat ze stovek, dokonce tisíců lidí na celém světě, kteří budou kupovat výrobky - lidí, s nimiž jste se nikdy nesetkali, s nimiž se nikdy nesetkáte, ale kteří vám přesto pomáhají tvořit reziduální příjem stovek nebo i tisíců dolarů měsíčně. Tomu říkám spekulace, opravdový pákový efekt. Je to skutečně úžasné.

DŮVTIP A MOUDROST
Číšník – ten kdo věří, že peníze rostou na podnosech

Třetí otázka: Co musím udělat, aby to opravdu fungovalo?

Nejprve mi dovolu,te, abych vám řekl, co nebudete muset dělat.

Nebudete muset nikomu nosit mnoho výrobků. Jestliže jste se těšili na dodávání výrobků svým sousedům dům od domu, budete velmi zklamáni. Společnosti síťového marketingu třetí třídy tímto způsobem nepracují. Co budete dělat? Jen několika lidem řeknete, jak výrobky zlepšily váš život, a po troše papírové práce si objednájí výrobky pomocí bezplatné telefonní linky přímo u společnosti. Společnost za vás zařídí i dodávku zboží.

Nemusíte navštěvovat spoustu nudných večerních schůzek. Jestliže jste se těšili, že se budete dva nebo tři večery v týdnu věnovat nudným schůzkám, asi se vám toto podnikání nebude líbit. Co budete dělat? Jen seznámíte zájemce s působivými audio nebo videonahrávkami jedné ze společností, kterou jste si vybrali, a tyto nástroje udělají veškerou práci za vás.

Nebudete provozovat mnoho prodeje přímo zákazníkům. Jestliže rádi prodáváte, řešíte-li rádi náročné reklamace, žijete-li pro vzrušení z přímého jednání, pak je mi líto, ale mám pro vás špatnou zprávu.

Pravděpodobně se vám bude dařit v jedné z těch starých společností síťového marketingu, kde musíte najít 50 nebo 100 zákazníků, abyste si vydělali slušné peníze. Ale v mnoha nových společnostech třetí vlny potřebujete k nastoupení cesty k úspěchu jen pár nových zákazníků měsíčně.

DŮVTIP A MOUDROST

Nespokojenost je první podmínkou pokroku.

Thomas EDISON

Na této planetě je 6 miliard lidí. Myslíte si, že byste našli dva lidi měsíčně, kteří mají zájem o doplnění dalších zdrojů příjmů do svého života?

Zpočátku to bude pravděpodobně fungovat takto.

Podělíte se o kazetu s nahrávkou s někým, s nímž se setkáte.

Ta osoba si kazetu poslechne a řekne: „Zajímá mě to. Povězte mi o tom víc.“

Domluvíte tomuto člověku schůzku s vámi a vašim sponzorem. V určeném čase se vy tři setkáte. Váš případný zákazník bude poslouchat a váš sponzor mluvit. Vy budete pozorovat. (To je váš pracovní výcvik.) Váš zákazník podepíše smlouvu a začne objednávat výrobky. Vy dostanete šek.

Připadá vám to moc obtížné? Je to přesně ten způsob, který Collette použila, když sponzorovala mou manželku. Ukázala nám video. Moje žena řekla: „Pověz mi toho víc.“ Collette odpověděla: „Zajdeme si na oběd.“ Moje manželka na to: Jestli se ten můj starý bručoun o to nebude zajímat, půjdeme do toho bez něho.“ A také to udělaly.

Pomocí tohoto modelu Collette vydělá víc peněz během hodiny oběda, než si vydělá většina lidí za měsíc. A tak je stále znovu a znovu placena za stejné úsilí. Nebylo by krásné, kdybyste byli znovu a znovu placeni za čas, který jste strávili před šesti měsíci u oběda?

Co když nemáte čas na oběd? Snadná odpověď Dělejte to po telefonu. Je to vlastně rychlejší a levnější. Postarejte se o to, aby se váš sponzor do telefonování zapojil (trojstranný telefonát, do něhož jste zapojeni vy, váš sponzor a váš zákazník).

Váš sponzor se zabývá prezentací, zatímco vy „pozorujete“ (pracovní výcvik). Zákazník vstoupí do vašeho týmu, objedná některé produkty a vy začnete dostávat příjem z malého zdroje.

Připadá vám to příliš obtížné? Poslouchejte. Váš sponzor hovoří. Lidé si objednávají výrobky. Vy dostáváte šeky. Díky několika hodinám stráveným týdně u telefonu si vytvoříte úžasný proud reziduálního příjmu.

Jste ochotni věnovat každý týden pár hodin svého pružného času, jestliže budete vědět, že vaše výděly mohou dosáhnout během dvou až tří let 2000 až 3000 dolarů týdně reziduálního příjmu.

Jste šílení?

Při vysvětlování, jak to může být jednoduché, se na mě někteří lidé dívali, jako bych se zbláznil. Tak jsem je nechal vyplnit test finanční nezávislosti:

1. Vtéká do vašeho života hodně proudů příjmů? (obvyklá je záporná odpověď)
2. Dostáváte zapláceno za každou hodinu několikrát? (opět záporná odpověď)
3. Jsou vaše hodinové výděly potenciálně neomezené? (další záporná odpověď)
4. Přitékají vaše příjmové proudy 24hodin denně bez ohledu na vaší účast na tom? (ne)
5. Vlastníte nebo kontrolujete tyto druhy příjmů? (ne)
6. Budou vaše příjmové proudy nadále téci až zemřete? (ne)
7. Můžete si zvýšit příjem, kdykoliv se vám zachce? (ne)

8. Pokud by váš hlavní příjmový zdroj vyschl, byli byste schopni rok přežít bez příjmu? (obvykle ne)

Potom jsem řekl: „Díky síťovému marketingu mohu na každou z uvedených otázek odpovědět kladně.“
Zajímalo by mě, kdo z nás se zbláznil.

Toto je moje definice šílenství: *Šílenství - 50 let těžce pracovat v různých zaměstnáních za málo peněz a nakonec zemřít v chudobě.*

Toto je moje definice chytrosti: *Chytrost - těžce pracovat mnohem kratší časové období. Odejít do důchodu s mnoha zdroji reziduálního příjmu.*

Již několik let dostáváme pravidelné příjmy z příjmu síťového marketingu. Je to chytré. Je to inteligentní.
Funguje to!

Jak jste asi poznali, už nejsem skeptik.

Někdy jsem z toho tak vzrušený, že nemohu spát.

Ne kvůli penězům, které vydělávám, ale kvůli vykonanému dobru, ovlivněným životům, osobnímu růstu, který pozorují.

Je to zábavné. Ano, zábavné!

Ale není to ani bez smutku. To je pro mě to nejtěžší.

Vidím, jak lidé v životě těžce finančně zápasí.

Vidím lidi se špatným zdravím.

Vidím lidi, jejichž život se nedaří.

Říkám jim: „Mám pro vás řešení, které funguje!“

Ale protože vyzkoušeli jiné, nefungující formy síťového marketingu, ucho protože znají někoho, kdo se o to pokusil a neuspěl, jejich mysl se uzavírá.

Nemohu je obviňovat. Choval jsem se stejně. Přesto si přeji mít tu moc a přesvědčit je, aby se na všechno podívali lépe. Možná se jim to, co najdou, bude líbit.

Někdy potřebujete, aby vám někdo jiný jednoduše ukázal cestu...

většina lidí prožívá svůj život a neuvědomuje si neuvěřitelné příležitosti kolem sebe. Vzpomněl jsem si na příběh o ženě ze začátku tohoto století.

Dlouho šetřila na cestu do Ameriky a konečně měla dost peněz, aby si mohla dovolit cestovat velkým oceánským parníkem. Protože neměla peněz nazbyt, trávila většinu času v kabině a žila z potravin, které si s sebou přinesla na loď.

Když chyběl do konce cesty jediný den, rozhodla se dopřát si normální jídlo.

Objevila se u večeře na závěrečném banketu a rozpačitě v očekávání špatné zprávy se bázlivě obrátila na číšníka s otázkou, kolik takové jídlo stojí.

„Ale, paní, copak to nevíte? Všechna jídla jsou součástí lodního lístku. Můžete jíst, kolik chcete - bezplatně.“

Život je takový...

Jistě netoužíte po tom, abyste dospěli na konec života a uvědomili si, že jste mohli mít všechno, co jste chtěli, jen kdyby vám někdo ukázal cestu se stejným úsilím, jako už nyní vynakládáte, jste se mohli radovat z bohatství, které život nabízí.

Nebud'te jako tato paní...

Prozkoumejte další stránku...

DŮVTIP A MOUDROST

Vzpomene si někdo na dobu,
kdy časy nebyly tak těžké a
peněz tak málo?

Ralph Waldo EMERSON



Spolupracujme a Vytvořme Zářivou Budoucnost pro Vás a Vaší rodinu...

Jste otráveni životem v průměru či prostřednosti? Máte sny, které chcete proměnit ve skutečnost? Chcete dosáhnout svého potenciálu a žít život, který si skutečně přejete? Život bez hranic a omezení?



SPOLUPRACUJTE se mnou: Získejte partnera pro Váš úspěch – kouče a mentora, a změňte svůj život k lepšímu – NADOBRO...

Hezký den, tady je Robert Slovák...

Mou životní misí je pomoci lidem vydělávat více peněz, získat svobodu a žít život, jaký skutečně chtějí - život bez hranic - prostřednictvím koučinku, mentoringu a network marketingu.

Pravděpodobně už jste slyšeli o network marketingu...

Progresivním marketingovém modelu, který umožní komukoliv, kdo je ochoten se učit a je trpělivý a pracovitý, dosáhnout všeho, o čem je schopen snít...

Podnikání v profesi network marketing je pro každého, kdo...

- se nechce potýkat s náklady, zaměstnanci, zákony, a dalšími nevýhodami klasického podnikatelského modelu...
- nechce riskovat velké dluhy – což je standardním výchozím bodem všech začínajících podnikání v klasickém podnikání...
- je ochoten investovat do svého osobního rozvoje, učit se a osobně růst, dát skutečný závazek a je připraven k práci přistupovat důsledně a svědomitě ...
- kdo chce dosáhnout svých snů...
- má rád lidi a je ochoten jim pomáhat...
- je ochoten investovat 30 až 50 hodin za měsíc a pracovat se mnou a mým týmem...

Více informací? Navštivte:

<http://www.robertslovak.cz/mentor-mentoring/network-marketing-mlm>