

дублируется, а особенно представление, в некотором роде - объявление.

Выглядит странно, если кто-то рекламирует самого себя. Так как Вы не можете «продвинуть вперед» самого себя. Вам надо дать повод другим, чтобы у них была сила «рекламировать» Вас. Работа накрест и представление. Хотя мы работаем в одной команде. но нам надо быть осторожными при разговоре с другими дистрибьюторами (из другой группы). Многое из сказанного Вами может негативно повлиять на будущее или на доход партнера дистрибьютора. Есть несколько основополагающих принципов, которым все последователи системы должны следовать в собственных же интересах. Неуважение к этим принципам не поощряется.

1. НИКОГДА НЕ КОНСУЛЬТИРУЙТЕ И НЕ ДАВАЙТЕ СОВЕТЫ НАКРЕСТ. ОТПРАВЛЯЙТЕ ИХ К СВОИМ СПОНСОРАМ.

2. НИКОГДА НЕ ГОВОРИТЕ О ДОХОДАХ ИЛИ «ПРОЯВЛЕНИИ ЖИЗНИ» ГРУППЫ ЧЛЕНАМ ДРУГОЙ ГРУППЫ (НАКРЕСТ).

3. ЕСЛИ ВАС ПРЕДСТАВЛЯЮТ КАНДИДАТУ ИЛИ ДИСТРИБЬЮТОРУ ДРУГОЙ ГРУППЫ, ВСЕГДА ПОКАЗЫВАЙТЕ ИМ, ЧТО ВЫ ВЕРИТЕ, ЧТО ОНИ ПОПАЛИ В ХОРОШУЮ ГРУППУ ИЛИ СПОНСОРСКУЮ ЛИНИЮ.

Мы не хотим, чтобы люди хотели бы работать в другой группе только потому что Вы очаровали их своей «остротой» ума. И, наверное, Вы тоже не хотите этого, того, что ваших людей представят другим последователям Network 21. Мы являемся одной командой, представляем друг друга и помогаем друг другу. ПОМНИТЕ: только их спонсор может помочь и поможет им в построении сетки, так что ободряйте так, чтобы они обращались к своей ВЛ.

4. ЕСЛИ ВЫ ПРИСУТСТВУЕТЕ НА МЕРОПРИЯТИИ ВМЕСТЕ С ДРУГИМИ ГРУППАМИ (накрест), ТО ВСЕГДА РАЗДЕЛЯЙТЕ С НИМИ МЕЧТЫ, ОБОДРЯЙТЕ ДРУГ ДРУГА И ПОЗДРАВЛЯЙТЕ, ПРИЗНАВАЯ ИХ УСПЕХИ.

Уважайте ВЛ другого человека и правильно представляйте ее.

D-3. КОНСУЛЬТАЦИЯ

Если Вы когда-либо попадете в новую или неясную ситуацию, то выработайте у себя привычку перед тем как действовать посоветоваться со своей ВЛ. Ваша ВЛ предоставит а Ваше распоряжение свой опыт СИСТЕМАТИЧЕСКИ ПОЛЬЗУЙТЕСЬ ЭТОЙ ВОЗМОЖНОСТЬЮ!

Ваша самая ценная привилегия в этом бизнесе - систематические консультации с активными лидерами ВЛ. Вы можете вместе проанализировать свой рост, можете задавать вопросы, имеете возможность получить больше знаний и перспектив и вместе поставить перед собой цели. Вы можете найти друга, который разделит с Вами тяготы по пути к достижению успеха. Вы можете представить

профессионального игрока в гольф, теннисиста или пианиста, или пилота, которые развиваются без учителя или тренера, который направляет Вас, верит Вам и подсказывает, что важно, а что не играет роли?

ПРОЦЕСС КОНСУЛЬТАЦИЙ - НАСТОЯЩИЙ КЛЮЧ К УСПЕХУ ВНУТРИ СИСТЕМЫ NETWORK 21.

Каждый активный дистрибьютор поддерживает систематический контакт с кем-то из ВЛ, кто «заботится» о нем, и кто в свою очередь тоже получает консультации от своей ВЛ. Этот процесс делает цельным Ваше обучение, обеспечивает Вас истинной информацией и делает Вас ответственным перед человеком, который помог Вам поставить перед собой цель и определить стратегию.

ПРИНЦИПЫ КОНСУЛЬТАЦИЙ:

1. Никогда не консультируйте свою нижнюю линию, если Вы не консультировались предварительно с ВЛ.

2. Консультацию должна просить НЛ от ключевого человека из ВЛ, который стоит на ступень выше по процентной квалификации или является членом клуба лидеров.

3. Если Вы активны и Ваш бизнес развивается, то Вы должны лично консультироваться хотя бы раз в месяц. Если процесс развития быстрый, то консультироваться нужно еженедельно или даже ежедневно.

4. Группы, находящиеся на расстоянии друг от друга, должны консультироваться по телефону (независимо от еженедельных заказов), чтобы обсудить активность, признаки жизни группы и т.д. и чтобы получить советы по направлениям.

5. Личная консультация не является автоматической обязанностью ВЛ. Если в Вашей группе нет ключевых людей или Вы сами не являетесь таковыми, то, возможно, ваша ВЛ решит консультировать Вас лишь по телефону или поставит Вам какое-то условие: прочитать книгу, прослушать кассету, привести кого-то на открытый МП и т.п., и только после этого Вас попросят перезвонить, если вы выполните задание.

6. Чем активнее Вы, чем больше у Вас новых людей, тем больше консультаций Вы должны просить. Т.е. больше, а не меньше. Чем больше знаем мы о бизнесе, и чем больше он становится, тем больше ощущаем мы недостаток знаний.

7. Может директы и члены клуба лидеров решат консультировать на глубине в образцовой ноге. Консультации строят взаимоотношения, дают знания, обеспечивают руководство и дублирование.

8. ПОМНИТЕ, прося консультацию. Вы не проявляете этим свою слабость. Это признак зрелости и демонстрация того, что Вы правильно поняли понятие «работа команды». Это признак того, что Вы поняли, что опыт вашей ВЛ и метод Network 21 - это Ваш указатель к вершине.

ЕСЛИ ВЫ ПРОСИТЕ КОНСУЛЬТАЦИЮ У ВЛ, ТО:

1. Приходите подготовленным. Заранее нарисуйте свою группу,

обозначьте новых людей и включите только активных людей, делающих пункты.

2. Заполните консультационный лист «признаками жизни».

3. Будьте готовы к тому, что Вы будете больше слушать, чем говорить (дух обучения).

4. Приносите с собой свои вопросы, проблемы и результаты.

5. Облегчите своей ВЛ задачу Вашего обучения. Например: «Что мне надо, лучше делать?», «Из всего, что я делаю, заметили ли Вы что-либо, что может повредить росту или руководству?»

6. Вам надо говорить о том, чего Вы хотите достичь, и позвольте, чтобы Вас научили наилучшему способу достижения.

ЕСЛИ ВЫ ДАЕТЕ КОНСУЛЬТАЦИИ СВОЕЙ НЛ, то:

1. Пересмотрите активность группы и настоящие признаки жизни.

2. Пересмотрите рост группы с момента последней консультации

3. Узнайте, отчего они чувствуют себя лучше и какие у них проблемы.

4. САМОЕ ВАЖНОЕ: ХВАЛИТЕ И ОБОДРЯЙТЕ! Подружитесь с ними и думайте о том, что хорошо для них, а не для Вас. Поощряйте их, пусть они чувствуют, что Вы оцениваете их способности в развитии бизнеса. Пусть они чувствуют, что Вы заботитесь о них.

5. Ищите возможности для обучения или исправления, если вы чувствуете, что им не хватает некоторых ключевых отношений.

6. Дайте им стратегию на следующий месяц: какие должны быть у них цели в «признаках жизни», людях, пунктах, и т.д.? Над чем надо поработать? Чем Вы можете помочь им?

D-6 ПРИЗНАКИ ЖИЗНИ

Если Вы пойдете к врачу на контроль, то врач не только посмотрит на Вас и сразу решит в каком состоянии находится Ваше здоровье; хороший врач проверит «признаки жизни», прежде чем поставить диагноз или дать совет. Ваш пульс, давление, температура тела, рентгеновские данные, анализ крови и т. д. уже дают анализ о состоянии Вашего тела. Подобным образом, когда Вы или Ваш «тренер» из ВЛ оценивает Ваш бизнес и ставит перед Вами цели, то надо научиться опираться прежде всего на таблицу «признаков жизни» Network 21. Настоящее количество пунктов является лишь признаком возможности дохода на определенный месяц, в то время как другие признаки дают более точный прогноз о «здоровье» группы и ее доходах на более длительный срок. Если Ваши пункты меньше показателей «признаков жизни», то скоро и они станут повышаться. Если же количество пунктов превышает показатели «признаков жизни», то в скором будущем количество пунктов уменьшится.

1. БИЛЕТЫ

Они показывают частоту встреч, а также активность группы. Если люди не собираются вместе с целью обучения, чтобы

мотивировать, поощрять друг друга, и чтобы между ними возник своеобразный союз, то они скоро потеряют свою веру и заинтересованность. Для того, чтобы люди стали уверенными в себе, образованными сконцентрированными, очень важно, чтобы Вы приводили их на мероприятия.

2. КАССЕТЫ И КНИГИ

Эти важные части представляют собой основу личного развития лидера.

Обучение и дублирование возможно при помощи таких пособий, как кассеты (например, программа предложенных кассет). Чем больше книг и кассет «потребляет» группа, тем сильнее она становится.

3. РЕГИСТРАЦИОННЫЕ ЛИСТЫ

Этот признак определяет пропорцию роста группы. Если у Вас не будет определенного количества новых людей, подключающихся ежемесячно, то Вы не сможете построить сильную и доходную сетку.

4. НОГИ, ВЫРАБАТЫВАЮЩИЕ БОНУСЫ

Мы хотели бы, чтобы Вы знали: чем больше на ширине у Вас ног, которые имеют право на бонусы, тем более прибыльным будет Ваш бизнес.

5. ОБЩЕЕ КОЛИЧЕСТВО ЧЛЕНОВ

Полный размер Вашей группы пропорционален количеству пунктов и доходов на длительный период. В нашем бизнесе есть традиция следить за средним количеством пунктов, зарегистрированными дистрибьюторами. Доверяйте этой статистике и работайте, чтобы достичь ее.

Если Вы научитесь ставить перед собой цели и контролировать билеты, кассеты, регистрационные листы и др. «признаки жизни» на основе активных консультаций со своей ВЛ, то Вы сможете построить доходный бизнес на длительный срок.

D-8. ТАБЛИЦЫ ПРИЗНАКОВ ЖИЗНИ.

Таблица M1

1. Напишите свою цель.
2. Напишите список.
3. Пригласите кандидатов.
4. Проведение МП.
5. Встреча «Как дальше».
6. Обучайте других.
7. Консультируйтесь с ВЛ.
8. Станьте 100% потребителем.
9. Слушайте предложенные кассеты /ПК/.
10. Читайте предложенные книги /ПКн/.
11. Принимайте участие во всех мероприятиях.

Таблица № 2

Степени	3%	6%	9% клуб лидер	12%	15% клуб	18% дело- вод	21% сереб- ряный	DD
Общее количество пунктов	300	600	1200	2400	4000	6000	10000	-
Ваш доход в Ft	1000	12 т.	20 т.	40 т.	70 т.	120 т.	210 т.	300 т. +
Лично спонсированные на фронте	5	8	10	12	15	18	20	25
Наибольшая глубина ноги	2	5	10	12	15	18	20	25
Количество новых вступающих ежемесячно	5	10	15	22	30	50	70	100
Общее количество членов группы	10	30	60	90	120	200	300	500
Количество дистрибьюторов, слушающих ПК	3	10	20	30	40	60	80	100
Ежемесячный оборот кассет	20	60	120	180	240	360	480	600
Количество участников семинара ВВ	15	40	70	100	150	200	250	350
Количество участников виканд-семинара	5	10	20	30	40	60	80	100

Перечисленные «признаки жизни» в табл. № 1 и № 2 надо воспринимать, как обязанности, поставленные перед дистрибьютором. Это лишь указателя для того, чтобы каждый мог сопоставить собственные достижения в бизнесе с развивающимся и успешным

предпринимательством на домашнем рынке. Количество кассет и количество присутствующих на семинаре зависит от решения дистрибьютора.

D-9. НАЧАЛЬНЫЕ ЦЕЛИ И СТРАТЕГИЯ

У устроителя сетки есть три указателя на пути к успеху, следуйте им, и Вы достигните категории ДИРЕКТА.

КЛЮЧЕВАЯ ФИГУРА - краеугольный камень Вашего бизнеса, а так как Вы лидер в своей сетке, то Вы и должны указывать на скорость! Ключевая фигура - это сигнал для ВЛ, что человек действительно хочет иметь свой бизнес (пересмотрите 7 характеристик ключевой фигуры в пункте С-4).

ЧЛЕН КЛУБА ЛИДЕРОВ - ведет Вас в необычный внутренний круг, где Вы встретитесь с Диамантами, директами и такими людьми, которые скоро достигнут категории директов, и на специальных встречах Вы обсудите концепцию и динамику развития бизнеса на наивысшем уровне.

Квалификация клуба лидеров:

- 9% на протяжении двух последующих друг за другом месяцев;
- 5 человек на фронте;
- ключевая фигура;
- (+ другие спец. «признаки жизни»).

СЕРЕБРЯНЫЙ КЛУБ - самый прямой путь к развитию бизнеса. Это 90-дневный процесс «погружения» в мир кассет и книг, которые предоставят информацию и стимул для личного развития, а также для развития бизнеса. Серебряный клуб • это трамплин категории Директа (см. квалификации и признания в п. D-14).

Начальный контрольный лист (п. С-1) дает указатель к развитию первых 45 дней. Сейчас Вам надо научиться чего ожидать, и, таким образом, Вы будете знать, чему надо обучать людей. Конечно, среднее статистическое всегда остается лишь средним статистическим. А Вы уже знаете, что не являетесь таковыми, так как уже вышли из масс.

И все-таки, подобного рода информация - важный источник и часть таблицы «признаков жизни» бизнеса. НАПРИМЕР: таблица укажет Вам, что если Вы спонсируете 20 человек за 6-12 месяцев и дадите им старт согласно методу, то можно ожидать, что:

- 12 из них станут вырабатывать бонусы;
- 8 будут работать в бизнесе.

3 группы, в которых Вы сможете строить глубину. ПОМНИТЕ ЭТИ ЦИФРЫ: 20-12-8-3.

На консультации с ВЛ Вас научат, что Вам надо строить бизнес вокруг трижды проведенных системой викенд-семинаров.

«Чудо» в этом бизнесе обычно вызывают эти грандиозные мероприятия. На викенд-семинаре Вы ознакомитесь с другой стороной процесса обучения: трудное станет выглядеть возможным, а из «если бы...» станет «сделаю»! Здесь рождаются решения и осуществляются

мечты. Когда Вы дадите старт новому человеку, то знаете, что следующий викенд-семинар важнее для них, чем начальный пакет!

Обсудите со своим спонсором, какие цели Вам надо поставить перед собой до следующего мероприятия. Конечно, Вы будете присутствовать там, но из группы, которая находится под Вами сколько человек возьмете с собой? Мероприятия представляют собой важную часть метода. Метод существует для того, чтобы работать на Вас! Работайте с ним!

Когда Вы впервые видели МП, то там Вам объяснили, что это план на 2-5 лет для достижения материальной независимости. В данный момент Вы изучаете специфические шаги к свободе и «секреты» достижения финансовой независимости. Картина ясна. В зависимости от того, как рано Вы хотите достичь полной свободы, столько МП Вы должны продемонстрировать, а также провести с кандидатами встреч «Как дальше».

Почему мы так акцентируем на методе? Действительно ли так важно все делать правильно?

Честно говоря, если бы вашей целью было бы лишь немного экстра доходов, то, по всей видимости, Вы смогли бы достичь этого, продав несколько наименований продукции, и тогда бы Вы абсолютно не нуждались бы в методе. Но если Ваша цель свобода, то метод - это не выбор, а вопрос жизненной необходимости, финансовой независимости Вы можете достичь при помощи сильной, прочной и динамичной сетки. Такая сетка строится лишь при помощи дублирования. Дублирование и есть та причина, почему существует Network 21.

D-12. ПРОВОДИТЕ ПРОСТО:

1. Каждую неделю покупайте продукцию.

Замените всю домашнюю продукцию на продукцию AMWAY. Каждую неделю звоните своей ВЛ и сообщайте им данные о покупке Вами продукции, Вашей НЛ и покупателя.

2. Еженедельно проводите МП. Спонсируйте 5-20 человек на фронте и найдите 3-х лидеров.

3. Станьте ключевой фигурой.

3. Поставьте перед собой цели и систематически консультируйтесь со своей ВЛ (МЕЧТА + ТРУД) x МЕТОД = УСПЕХ

D-I 3. ШИРИНА И ГЛУБИНА

Ширина и глубина затрагивают 2 области: выгоду и стабильность. Давайте сравним их. Поверхностно это не так сложно. Но может быстрое сравнение осветит только одну сторону, но, возможно вторая сторона - невидимая - важнее.

НАПРИМЕР: если у Вас есть группа с 200 пунктами, то у Вас больше дохода, чем если бы была одна группа с 2000 пунктов; хотя и в этом и а другом случае у Вас 2000 пунктов ВАРИАНТ -10 групп.

Каждая группа имеет право на 3%-ые бонусы. Вы получаете 9%, потому как выплачивается за общим оборотом. Каждая «нога» получает 3%. После того, как Вы выплатите им по 3%, Вам лично останется 6%.

ВАРИАНТ-1 группа.

Если у Вас есть одна группа, которая делает 2000 пунктов, то Вы выплачиваете ей все 9%, а Вам ничего не остается. По всей видимости, Вам необходим больший оборот и больше групп. Но ситуация лучше, чем Вы думаете. С одной 9%-ой группой Вы уже на пути к достижений кем-то из НЛ категории DD. Да, Вам необходимо спонсировать еще много людей на фронтальную линию, но работайте со своей ВЛ, чтобы развивать эту сильную группу! Эта группа - «основной корень» или «образцовая нога», которая обеспечивает стабильность в этом бизнесе.

ПРАВИЛО 80/20

Почти что в каждом бизнесе существует «чудо» когда 80% производительности делают 20% продавцов. Это среднее статистическое или Закон Больших Чисел, который срабатывает и у нас. Если Вы спонсировали 5 человек (Клуб лидеров или квалификация Серебряного Клуба), то работайте со своей ВЛ.

Из этих людей Вам надо найти хотя бы одного, который сможет стать «дверью» в глубину, если будет по-настоящему следовать методу. При помощи ВЛ спонсируйте 5 чел. на фронте, которые станут лидерами, найдите ключевую фигуру, затем спонсируйте 5 чел. для них и найдите другого и т. д. Вы строите образцовую ногу. Мы хотим Вам помочь опустить, ее на глубину 10, так, как это обеспечит стабильность Вашему бизнесу.

Ваша ВЛ даст Вам специальную консультацию. Слушайте их внимательно, так как строение глубины - невидимый процесс

Если Вы гуляете по парку и видите развесистую сливу, то у этого дерева все видно, кроме главного корня. Хотя именно главный корень дает жизнь всему дереву. «Главный корень» Вашего бизнеса дает жизнь Вашей мечте.

D-14. КВАЛИФИКАЦИЯ И ПРИЗНАНИЕ

СЕРЕБРЯНЫЙ КЛУБ

Это необычный вызов для новых дистрибьюторов, которые хотят достичь максимального результата, или для любого другого дистрибьютора, желающего получить новый стимул. Достижение этой квалификации награждается на сцене специальными значками.

НЕОБХОДИМЫЕ УСЛОВИЯ:

За 90 дней спонсируйте 5 чел. на фронт и под ними еще 10 чел. на глубину; 100 личных пунктов ежемесячно: запишитесь на программу ПК и ПКн, прослушайте все относящиеся сюда кассеты, прочитайте все перечисленные в списке книги Вам надо появиться у своего DD из ВЛ.

КЛУБ ЛИДЕРОВ

Важный шаг на пути к категории DD. На сцене Вам вручат элегантный золотой значок и пригласят на специальную встречу лидеров на BBS, викенд-семинар.

НЕОБХОДИМЫЕ УСЛОВИЯ

9% за два следующих друг за другом месяца; 5 чел. на фронте, 100%-ый потребитель, ключевая фигура и др. специальные «признаки жизни».

ЗНАЧОК С ОРЛОМ

Важная цель для серьезных дистрибьюторов, если они хотят строить большую сетку.

НЕОБХОДИМЫЕ УСЛОВИЙ:

-15 маркетинговых планов за 3 последующих друг за другом месяца.

СЕРЕБРЯНЫЙ ОРЕЛ

- 30 маркетинговых планов за 3 последующих друг за другом месяца.

ЗОЛОТОЙ ОРЕЛ

Определение маркетингового плана, если Вы продемонстрируете бизнес на доске одной группе (один МП) или «один на один» одному кандидату. Сколько раз Вы «рисуете круги» одному или больше кандидатам, столько раз - это маркетинговый план. Главное, чтобы Вы выработали привычку проводить еженедельно 3-4 маркетинговых плана. Эта награда является признанием и учит трудовому этикету и последовательности.

D-15. ДАВАЙТЕ И ЗАЩИЩАЙТЕ

Самое ценное «имущество» нашего бизнеса - новые дистрибьюторы, поэтому весь метод продуман в этом направлении. Он существует для того, чтобы обеспечить всем необходимым для развития и защитить Вас от всего, что мешает развитию. Он воздействует на необходимые области успеха.

1. Аттитюд и ожидание.
2. Основное умение.
3. Труд.

Метод обеспечивает необходимыми знаниями о товарообороте, качественном подходе к людям и о структуре сетки. Через книги кассеты обеспечивает возможность развития личности на международном уровне. Консультация с ВЛ является неоценимым источником перспективы. Ваше отношение, ведущее к успеху, вырабатывается через готовность следовать этим программам.

Метод стремится к тому, чтобы защитить Вас от негативных и вызывающих сомнения опытов, которые проявляются у всех людей, владеющих мечтой. Мы бросаем Вам вызов, чтобы Вы полностью доверились методу один год.

Поступайте так, как советует Вам метод с последовательным

«ожидающим» отношением. Мы знаем, что Вы сможете это сделать, и это стоит делать!

**СНАЧАЛА - ЦЕЛЬ!
ЗАТЕМ - БОРЬБА,
А ПОТОМ НАГРАДА.**

Чем больше мечта, тем больше борьба и награда. Давайте мечтать о большом и трудиться!

Е. МЕЖДУНАРОДНОЕ СПОНСИРОВАНИЕ.

Е-1. ПРОЦЕСС РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА

Сегодня распространение бизнеса на весь мир - огромная возможность. На данный момент AMWAY имеет право строить бизнес более чем на 50 международных рынках и их число каждый год возрастает. Открытие рынков в Восточной Европе, таких как венгерский или польский, привело десятки тысяч людей в Network 21, в то время как на Западе рынок постоянно и сильно развивается.

Латиноамериканские рынки под предводительством Мексики. Бразилии, Аргентины обеспечивает захватывающие новые возможности и почти что неограниченные доходы. Тихоокеанские страны доказывают силу AMWAY и ее прогрессирующее распространение. От Австралии до Кореи бизнес постепенно набирает темпы. И каждый рынок открыт перед Вами..

Если Вы спонсируете на заграничном рынке, то поставкой товара и обучением этого человека будет заниматься «местный спонсор» Вас зарегистрируют как «международного спонсора» и когда Ваш человек достигнет 21% (международный DD) в своей стране. то появится возможность выплачивать 4%-ый бонус 2% пойдут «местному спонсору» в той стране и 2% возвратятся Вам в каждом «квалификационном» месяце НЕ УПУСКАЙТЕ ЭТУ ВОЗМОЖНОСТЬ! 2%-ые бонусы могут приходить к Вам из Японии в иенах, из Италии в лирах, из Испании в песадо, из Швейцарии во франках, из Мексики в песо, из Бразилии в крузейро; из Кореи в зонах!

У каждого человека, встретившегося Вам, спрашивайте, знает ли он кого-либо в мире, кто готов воспользоваться возможностью «Сейчас я распространяю свой бизнес в Японию (или Испанию и т.д.) Твои взаимоотношения с человеком принесут деньги!»

Для того чтобы Ваш бизнес существовал и в другой стране, Вам не надо бороться со сложными правовыми нормами экспорта и получать различные разрешения. Network 21 и Amway уже создали систему помощи и местного обучения.

ЗАПОМНИТЕ НЕКОТОРЫЕ ВАЖНЫЕ МОМЕНТЫ: