

УСПЕХ В NSP

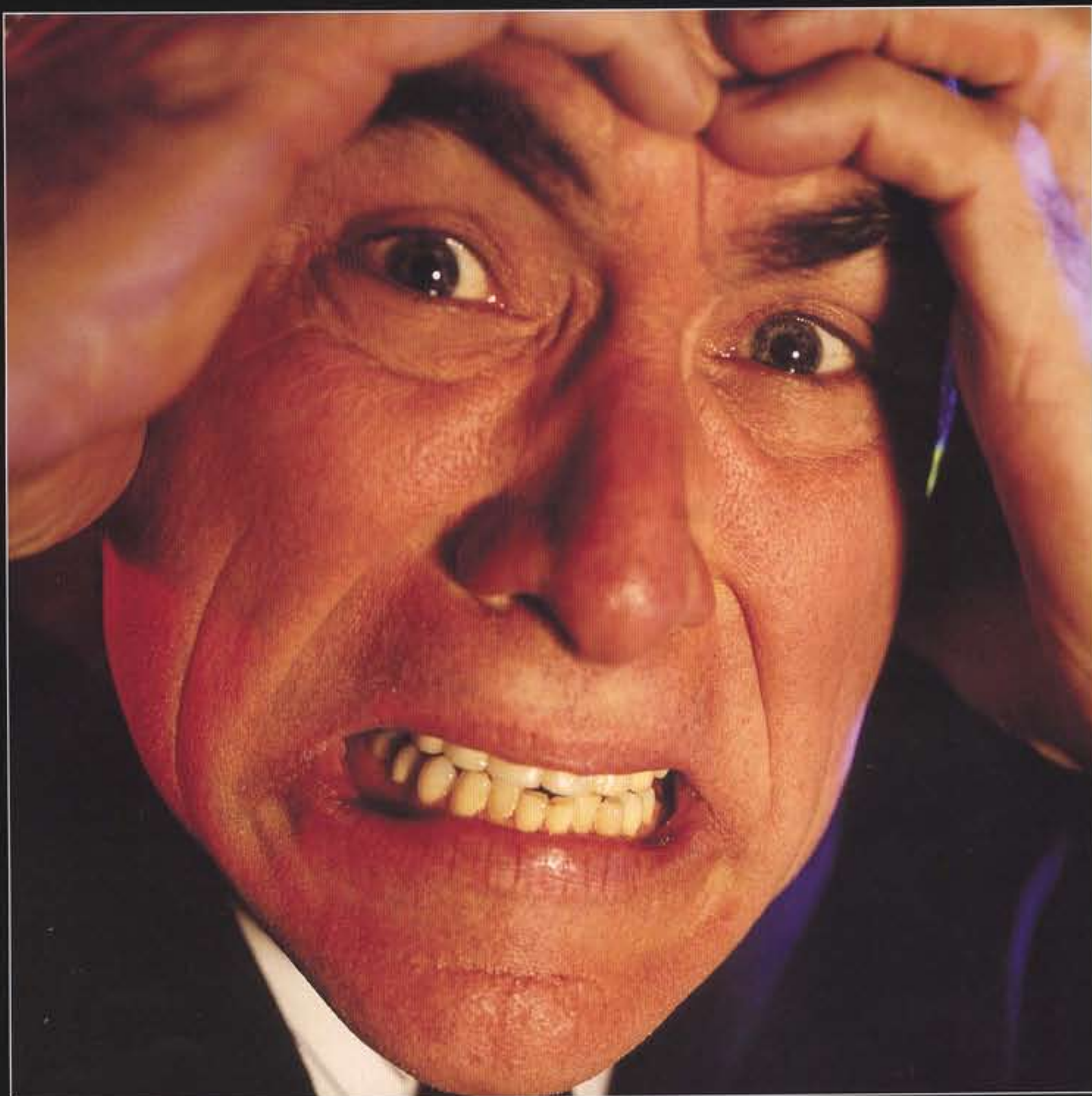
## К чему стремятся люди?

К: Финансовой безопасности  
Наличию свободного времени  
Погашению долгов  
Улучшению жилищных условий  
Повышению уровня образования  
Обеспеченной старости  
Возможности путешествовать  
Благотворительной деятельности  
Финансовой независимости



**Существуют**

1. Ограничить свои
2. Увеличить свои



## **А что они имеют?**

Боязнь потерять работу  
Длительный рабочий день  
Утомительные поездки на работу  
Долги  
Короткий отпуск  
Зависимость от начальства  
Работу на даче в свободное время  
Один источник дохода  
Стресс

## **Тогда два выхода:**

цели и стремления.  
доходы

## ОГЛАВЛЕНИЕ:

1. ЧТО ТАКОЕ NSP?	5
2. NSP – МЕЖДУНАРОДНОЕ ПРИЗНАНИЕ.	6
3. NSP – БОЛЬШЕ ЧЕМ БИЗНЕС.	9
4. ПОЛУЧИТСЯ ЛИ У МЕНЯ?	10
5. МЕЧТА.	11
6. ЦЕЛЬ.	12
7. ПЛАНИРОВАНИЕ.	13
8. ДЕЙСТВИЯ.	14
9. АНАЛИЗ.	16
10. ПЕРВЫЙ ЭТАП КАРЬЕРЫ ДИСТРИБЬЮТОРА, ИЛИ КАК НАЙТИ 100 ДИСТРИБЬЮТОРОВ!	18
11. ВТОРОЙ ЭТАП КАРЬЕРЫ ДИСТРИБЬЮТОРА, ИЛИ КАК НАЙТИ 1000 ДИСТРИБЬЮТОРОВ!	27
12. ТРЕТИЙ ЭТАП КАРЬЕРЫ ДИСТРИБЬЮТОРА ИЛИ КАК ПОСТРОИТЬ ДОЛГОСРОЧНЫЙ БИЗНЕС!	28
13. ДИРЕКТОР-АССИСТЕНТ. ОТКРОЙТЕ ДЛЯ СЕБЯ МИР С NSP!	29
14. ДИРЕКТОР-КОНСУЛЬТАНТ. ОТ МЕЧТЫ К РЕАЛЬНОСТИ!	29
15. ДИРЕКТОР-МЕНЕДЖЕР. ВЫ СТАЛИ ЧЛЕНОМ «КЛУБА ВЫСШИХ ДОСТИЖЕНИЙ» NSP!	30
16. ЧЛЕН СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ – БЕЗГРАНИЧНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ!	30
17. НАИБОЛЕЕ ЧАСТО ЗАДАВАЕМЫЕ ВОПРОСЫ И ВОЗРАЖЕНИЯ.	32
ПРИЛОЖЕНИЕ „1. КОГО ВЫ ЗНАЕТЕ? – ПАМЯТКА	33
ПРИЛОЖЕНИЕ „2. О МАРКЕТИНГ-ПЛАНЕ.	33
ПРИЛОЖЕНИЕ „3. ПОДСКАЗКИ.	38
ПРИЛОЖЕНИЕ „4. КОДЕКС ЭТИКИ СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА.	38
КНИГИ, КОТОРЫЕ ПОМОГУТ В ПОСТРОЕНИИ ВАШЕГО БИЗНЕСА.	38



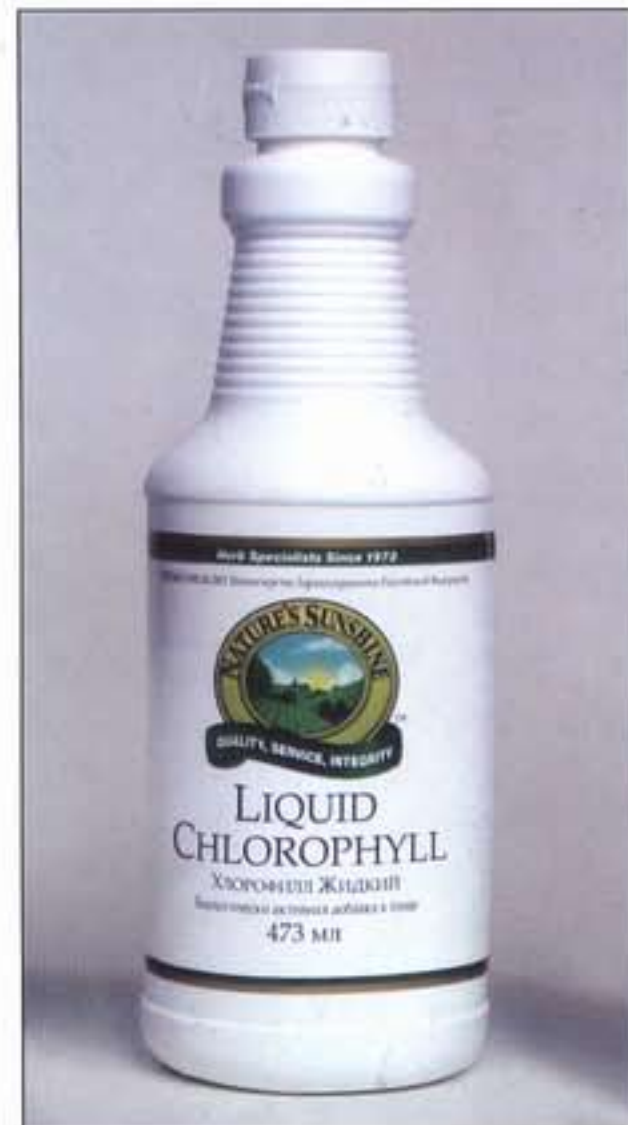
**Если Вы выбираете "Увеличить свои доходы", то это Руководство для Вас!**

**Успех в NSP. Прочитайте это Руководство, и Ваши шансы на успех увеличатся!**

NSP продает более 1 миллиона бутылок Chlorophyll liquid (хлорофилл жидкий) в год.

Когда Вы покупаете какую-нибудь новую технику для дома, Вы чаще всего просто начинаете пользоваться, не читая инструкцию. В инструкции, как правило, идут сложные объяснения, которые понять простому человеку, даже со специальным техническим образованием непросто. Там объясняются еще 1001 функция, которые можно использовать, но чтение подобных документов обычно сложно и достаточно утомительно. Мы гордимся тем, что "Успех в NSP" разработан совершенно по-иному. В Руководстве описана хорошо организованная и проверенная модель бизнеса. Возможно, Вы сможете заниматься бизнесом, не читая "Успех в NSP", однако опыт показывает, что те, кто внимательно читал и следовал рекомендациям Руководства, работают, по крайней мере, в три раза успешнее. Мы старались, чтобы это Руководство было близко по духу тому, кто является партнером NSP: ярким, энергичным, интересным, целеустремленным и помогающим другим!

"Успех в NSP" - это Ваш Бизнес План. Именно он помог обрести новый стиль жизни сотням ТЫСЯЧ Дистрибьюторов... В этом Руководстве содержатся различные советы и сведения, которые помогут Вам сделать Ваш бизнес таким, каким Вы захотите.



## 1. ЧТО ТАКОЕ NSP?

*"Для каждого человека в этом мире припасено достойное место. Так пусть же каждый отыщет его, чтобы жить полной жизнью на нашей земле".*

Ким У. Джунг

В 1972 году Джин и Кристин Хьюз, проживающие в Прово, штат Юта, США, впервые в мире начали выпускать капсулированные лечебные травы. Начав с нуля, Хьюзы превратили свою компанию в международную корпорацию с дистрибьюторами во всех 50 штатах США, а также в Канаде, Великобритании, Японии, Норвегии, Австралии, Южной Корее, России, Украине, Белоруссии, Литве и многих других странах. Компания постоянно осваивает новые рынки. Добившись колоссального успеха в области производства препаратов из лекарственных трав, компания расширила свой ассортимент и стала выпускать витамины, диетические добавки, гомеопатические средства, лечебную косметику, а также предметы личной гигиены. Возможно, Вы заметили, что у всех людей, связавших свою судьбу с NSP, есть общая черта, помогающая им достичь поставленных целей. Это важное качество можно назвать увлеченностью. Именно увлеченность стала залогом успеха в далеком 1972 году, когда NSP только начинал свою деятельность. В то время и родился замысел распространять фитокомплексы методом сетевого



маркетинга. Хорошие идеи быстро завоевывают сердца и сейчас, как Вы знаете, в наших рядах уже более 600.000 Дистрибьюторов во многих странах мира. Мы надеемся, что сможем передать Вам наше воодушевление и что, по прочтении этого Руководства, Вы присоединитесь к нам...

Добро пожаловать!

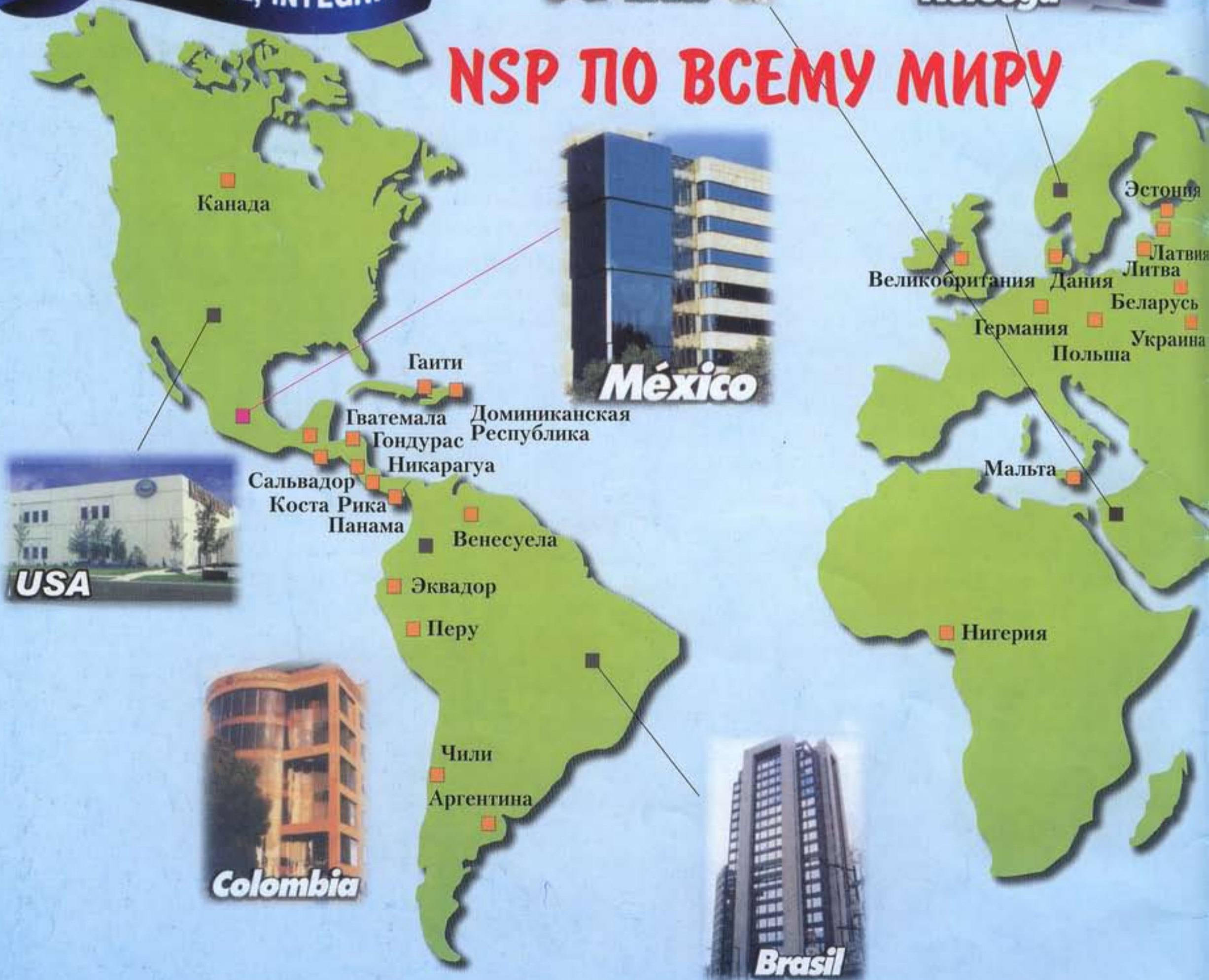
## 2. NSP - МЕЖДУНАРОДНОЕ ПРИЗНАНИЕ.

*"Золотая возможность, которую Вы хотите найти, находится в Вас самих. Она не в Вашем окружении, она не в отсутствии удачи или счастливого шанса или помощи других, - она только в Вас".*  
Орисон Свит Марден.

Девиз компании NSP: "Качество, сервис, честность". Эти три слова мы видим на каждой упаковке продукции. Для NSP качество - это основная задача. Только на покупку современного оборудования для контроля качества компания ежегодно тратит около 2 млн. долларов. Отбраковка сырья в среднем составляет около 10%. В США ни одна компания-производитель фитопрепаратов не предъявляет таких высоких требований к препаратам, как NSP, начиная с проверки сырья, а также на всех этапах производственного цикла. Общеотраслевой журнал производителей и продавцов БАДов "Nutritional Outlook" в 2002 году признал компанию "Лучшим производителем года".



## NSP ПО ВСЕМУ МИРУ



# Nutritional Outlook

THE MAGAZINE FOR THE CREATION, PRODUCTION & DISTRIBUTION OF NUTRITIONAL SUPPLEMENTS

on-line

For the first time, Nutritional Outlook is proud to name two companies as our manufacturers of the year. Only true believers in the industry dare to invest in manufacturing in a difficult market. Both Nature's Sunshine and Country Life deserve credit for staying the course. For this, and their achievements with their manufacturing and distribution facilities, please join us in recognizing them as our 2002 manufacturers of the year.



## A Place in the Sunshine

NSP celebrates its 30th anniversary by completing the expansion of its manufacturing and distribution facility.

### Company Snapshot

Company:	Nature's Sunshine
Headquarters: Provo, UT	Products Provo, UT
Manufacturing Facility:	Spanish Fork, UT
Number of Employees:	1109
Estimated Annual Sales:	\$320 million
Number of SKUs:	7500
Date Founded:	1972

## Три причины успеха NSP.

### 1. Высочайшее качество продукции.

Качество продукции отвечает самым высоким требованиям и находится на уровне фармацевтического производства. Компания постоянно совершенствует продукцию. NSP предлагает продукцию по доступной цене. В условиях растущей конкуренции, расширение нашей деятельности говорит о том, что потребители с первого раза оценивают достоинства NSP и навсегда отдают ему предпочтение. Больше об этом Вы можете узнать из каталогов по продукции и справочников, выпускаемых Компанией.

### 2. Эффективный сервис.

Система многоуровневого маркетинга успешно развивается во всем мире. NSP связывает свою деятельность в России и странах СНГ с реализацией концепции государственной политики в области здорового питания населения. Просветительская деятельность и популяризация среди населения естественных методов оздоровления содействует объединению граждан и организаций в деятельности по пропаганде здорового образа жизни и сохранению здоровья. Прямая связь производителя с потребителем коренным образом меняет модель покупки. Экономятся деньги, повышается уровень обслуживания, улучшается сервис.

Ключевые моменты, определившие успешный вход NSP на рынок Белоруссии, России, Украины и других стран СНГ:

- высокая эффективность продукции;
- NSP - маркетинговая компания с многолетним стажем работы в разных странах мира, поэтому вся продукция распространяется исключительно через участников Программы маркетинга, заключивших соглашение с Компанией;

- создание в регионах в рамках маркетинговой программы специализированных дистрибьюторских центров. Эти центры осуществляют консультативную работу в области профилактики заболеваний населения, индивидуального подбора фитопрепаратов, косметических программ;

- "легкое" вхождение в бизнес;
- компания проводит обучение желающих заниматься бизнесом на профессиональной основе.

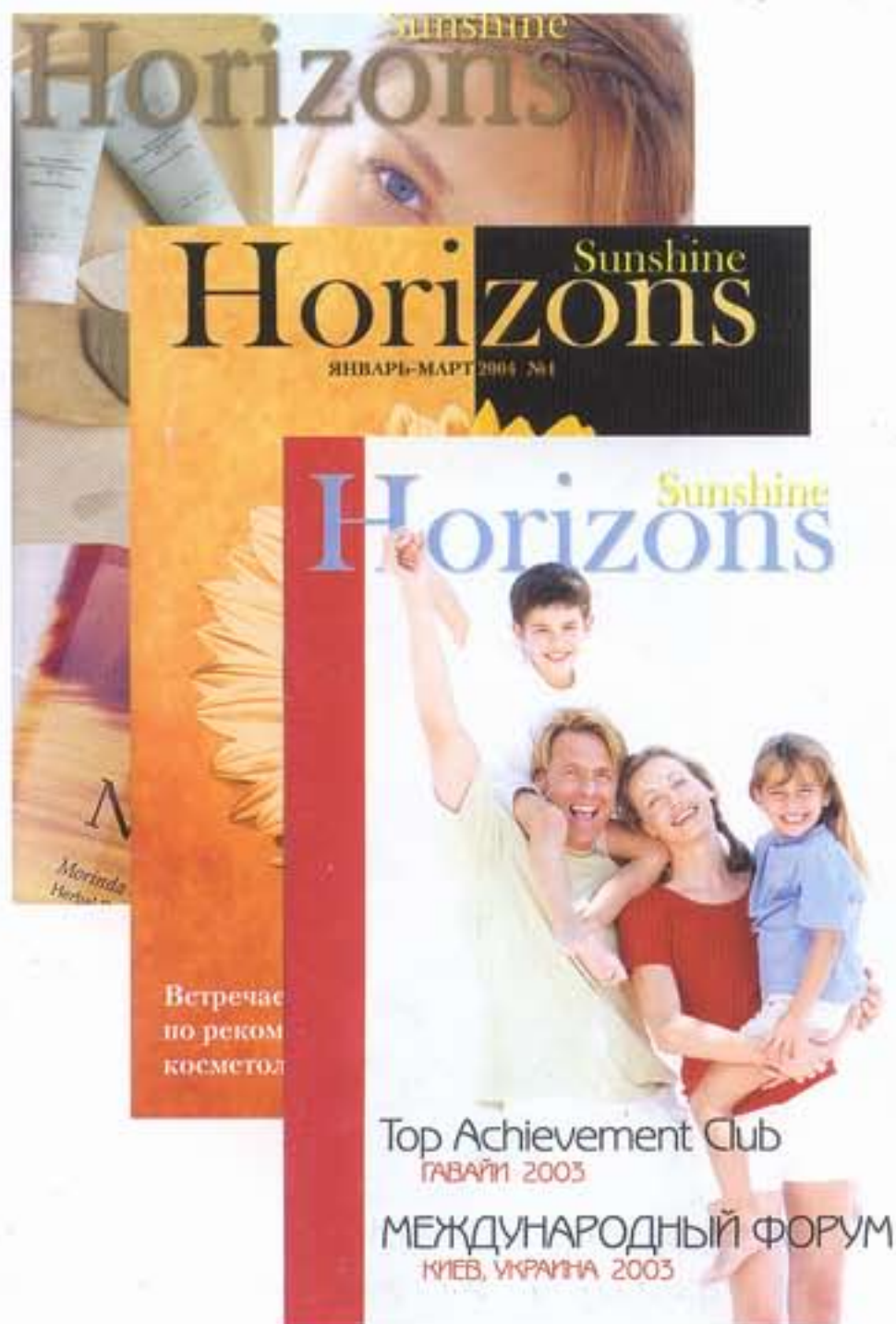
### 3. Честность.

Работая на мировом рынке с 1972 г., NSP не ушла ни из одной страны, в которой начала свой бизнес. Честность компании проверена временем. Акции компании котируются на бирже NASDAQ, и независимые аудиторские фирмы ежегодно проводят проверки деятельности компании. Всего несколько десятков сетевых компаний из нескольких тысяч получили право на размещения акций на мировых биржах. NSP присвоен высший уровень надежности среди компаний разместивших акции на бирже. NSP выполняет свои обязательства перед потребителями по заявленному качеству своей продукции и вознаграждению, предусмотренному Программой.

Маркетинг - План Компании дает возможность получить практически неограниченный доход. NSP предлагает Вам четко обозначенные цели и профессиональный рост, что поможет Вам обрести финансовую независимость и уверенность в себе. Компания справедливо вознаграждает Ваши усилия. Подробнее см. Приложение №2.



## Другие причины успеха NSP:



**Не нужен начальный капитал.** Вам не нужно оборудование, склад, специальные приборы. Вы можете проходить обучение и одновременно зарабатывать деньги.

**Ваш собственный бизнес.** В качестве независимого Дистрибьютора Вы сами ведете свой бизнес. В качестве наставника у Вас есть спонсор, который обучит и поддержит Вас. Вы работаете столько, сколько Вы хотите, зная, что единственная Ваша инвестиция - Ваше время, от которого зависит Ваш успех.

**Бизнес по совместительству.** Маркетинг - план позволяет совмещать бизнес с другой работой. Вы сами планируете свой день, работая в условиях полной или частичной занятости. Не всякий бизнес может предложить Вам такую возможность.

**Постоянные продажи.** БАДы и косметика - ежедневно используемая продукция, и если Вы установили тесный контакт с клиентами, они будут приходить к Вам снова и снова.

**Информационная поддержка.** Вы имеете возможность посещать различные тренинги в Дистрибьюторских Центрах NSP и получать дополнительную информацию из журнала "Sunshine Horizons", и других информационных изданиях компании.

**Помогая другим, Вы помогаете себе.** Ваш доход будет увеличиваться, если Вы будете помогать другим добиваться успеха. Заботясь о тех, для кого Вы являетесь спонсором, Вы преумножите свой успех. Вы всегда в двойном выигрыше, поскольку Маркетинг -

*"SUNSHINE HORIZONS". Выходящий во многих странах журнал освещает последние события и новости NSP. Вы можете его приобрести в дистрибьюторских центрах компании.*

План награждает Вас в соответствии с тем, какую прибыль получили они. Ваше вознаграждение не уменьшает доход Ваших дистрибьюторов, это дополнительное преимущество Маркетинг - Плана: выигрывают все.

**Исключительные люди.** Наш успех определен не только выигрышной концепцией бизнеса, но и теми замечательными людьми, которые с нами сотрудничают.

**Натуральные компоненты.** NSP использует натуральные ингредиенты и экстракты для производства фитокомплексов и косметики.

**Школа Лидерства.** NSP предлагает обширную программу тренингов для того, чтобы Вы постепенно овладевали знаниями для успешного ведения Вашего бизнеса. По мере Вашего роста Вас будут приглашать на тренинги повышенного уровня.

**Не тестируется на животных.** NSP поддерживает Британскую кампанию против тестирования продукции на животных. Косметика компании не тестируется на животных. Косметика тестируется на добровольцах под наблюдением врачей - дерматологов.

**Перерабатываемая упаковка.** Для упаковки своей продукции NSP использует материалы, пригодные к вторичной переработке и безопасные для окружающей среды.

**Высокие этические принципы.** NSP является членом Мировой Ассоциации прямых продаж, координирующей работу подобных компаний. Только компании, отвечающие ее высоким требованиям, становятся членами этой Ассоциации.



*Каждый год несколько миллионов каталогов печатаются на 28 языках*



### 3. NSP - БОЛЬШЕ ЧЕМ БИЗНЕС.



*"Каждому из нас при рождении дается глыба мрамора и инструменты, чтобы превратить ее в статую. Некоторые так и таскают эту глыбу с собой всю жизнь, так ни разу ее и не коснувшись. Некоторые довольно быстро разбивают ее на мелкие осколки. А некоторым таки удается создать из нее великий шедевр".*

Ричард Бах

В 21 веке неизбежно развитие прямых связей между производителем и потребителем! NSP предлагает продукцию высшего качества вместе с прекрасным обслуживанием. Когда клиент покупает аналогичную продукцию с похожими характеристиками через розничные точки торговли, он переплачивает минимум в 2 раза по сравнению с покупкой по розничной цене через Дистрибьюторов NSP.

Многоуровневый маркетинг - профессия и способ распространения продукции будущего! И дело не только в том, что путем исключения посредников из цепи товародвижения и отказом от затрат на рекламу экономится огромное количество денег, которые могут быть направлены на развитие новых товаров, снижение расходов клиентов и на вознаграждение Дистрибьюторов. Также таким способом улучшается качество сервиса, который предлагается сетью высококвалифицированных Дистрибьюторов.

Как дистрибьютор, Вы предложите более качественный сервис, так как:

#### **Вы - предприниматель.**

Начиная свой собственный бизнес, Вы заинтересованы в качественном сервисе, потому что это - Ваш собственный бизнес! Продавец в магазине получает фиксированную зарплату и мало заинтересован в том, чтобы обеспечить высокий уровень обслуживания: Дистрибьютор же, предлагающий лучший сервис, добивается большего успеха, чем тот, который этого не делает.

#### **Вы знаете Ваших клиентов**

Дистрибьютор NSP обычно продает продукцию людям, которых он/она знает. Кто будет больше думать о желаниях клиента - Вы или продавец в магазине?

#### **Вы знаете продукцию**

Вы знаете, что продукция компании поддерживается 100% гарантией качества, и что NSP сделает все, чтобы оказать поддержку, если Вы будете в ней нуждаться. Все преуспевающие Дистрибьюторы NSP сами пользуются продукцией. Гораздо убедительнее звучит фраза "Я знаю, эта продукция хорошая", чем "Говорят, она хорошая".

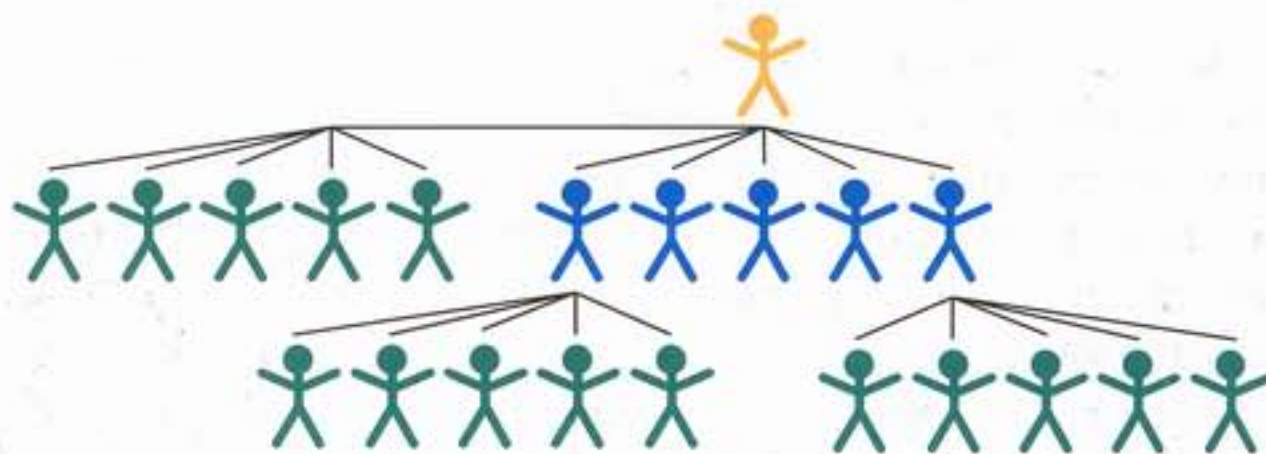
#### **Вы знаете Компанию**

Вы знаете о том, что являетесь Дистрибьютором одной из самых надежных компаний в мире, занимающей твердые позиции на рынках 60 стран.

В наших примерах человечек в желтом - это Вы...



Синие человечки - Ваша группа



А зеленые человечки - это клиенты...

#### **Набирайте Баллы (Очки за Продукцию)!**

Мы хотим продемонстрировать Вам, насколько динамичен Маркетинг - План, не утомляя Вас математикой. Компьютерная система NSP будет подсчитывать все необходимые данные для Вас и Вашей группы. Есть специальные тренинги, на которых Вы научитесь сами делать расчеты, а когда Вы достигнете четвертого уровня - "Лидер", Вы получите возможность пройти Лидерскую Школу. На Лидерской Школе Вы получите больше информации о более высоких ступенях успеха.

Каждый из продаваемых NSP продуктов имеет цифровой показатель, который мы называем Очки за Продукт (ОП). Общее количество ОП, набранное в течение определенного периода, определяет Ваш уровень на ступенях успеха. Если продукт имеет 10 баллов, и Вы продаете только его, Вам необходимо продать 50 единиц этого продукта, чтобы достичь второго уровня. (Смотрите приложение №1)

## 4. ПОЛУЧИТСЯ ЛИ У МЕНЯ?



*"Успешные люди всегда готовы делать то, что неуспешные делать не хотят"*  
Проверено временем.

Вспомните: Вы столько раз рекомендовали своим друзьям и знакомым хорошую книгу, фильм, который произвел на Вас неизгладимое впечатление, товар, понравившийся Вам. Делали Вы это только потому, что хотели помочь друзьям сделать выбор или поделиться приятными впечатлениями и эмоциями. Вы уже неоднократно проделывали это и не получали ни гроша! Рекомендую NSP друзьям, Вы делаете то же самое, а Компания вознаграждает Ваши старания. Трудно однозначно ответить на вопрос, что делает Дистрибьютора успешным. Невозможно сказать заранее, кто добьется большего успеха, потому что это может любой из Вас!

Мы можем подсказать Вам, какие качества обычно важны для успеха:

**Амбиции** - Вы хотите улучшить свою жизнь!

Возможно, Вы хотите купить что-то особенное (машину, квартиру, драгоценности, виллу) или просто хотите заработать немного больше денег, чтобы привнести в повседневную жизнь долю роскоши.

**Коммуникабельность** - Вам нравится проводить время с друзьями.

Нет необходимости бегать сломя голову в поисках клиентов - Вы давно знакомы с ними! Чтобы понять, что Вы знаете, по крайней мере, 200 человек, читайте Приложение №1.

**Доброжелательность к людям** - люди слушают Вас и доверяют Вам.

Добиваются успеха не напористые крикуны. Почему? - Потому что большинство людей не любят общаться с напористыми людьми. Реже стремятся общаться с такими людьми. NSP верит в доверительное общение, когда мотивами к покупке являются высокое качество продукции и прекрасное обслуживание, обеспеченное Дистрибьютором.

**Настойчивость** - Вы умеете доводить дело до завершения.

Говорят: "Москва не сразу строилась". Даже если Вам не удастся построить свой бизнес так же быстро, как некоторым дистрибьюторам, не стоит отчаиваться! Для того, чтобы построить свой собственный бизнес, требуется какое-то время, и партнерство с NSP - самый быстрый путь.

### ФАКТЫ

*95% людей, которые проработали в сетевом маркетинге десять и более лет, становятся самыми высокооплачиваемыми сотрудниками своих компаний. Делайте все, что угодно, только не уходите из этого бизнеса!*

**Оптимизм и увлеченность** - NSP - это стиль жизни!

Мы будем много рассказывать о бизнесе в этом Руководстве, но давайте не будем забывать и о том, что мы не только вместе работаем, но и вместе празднуем наши успехи, путешествуем, вместе радуемся и веселимся.

**NSP - это огромная возможность.** Вы можете превратить эту возможность в успех! NSP и Ваш спонсор всегда будут поддерживать Вас.



## 5. МЕЧТА.



*"Сначала приходит мысль, затем мысль преобразуется в идеи и планы; затем - воплощение этих планов в реальность. Начало, как Вы видите, в Вашем собственном воображении".*  
Наполеон Хилл

Люди, которые добиваются успеха в сетевом маркетинге, умеют ярко мечтать о том, чего хотят в жизни. И эти мечты они записывают. Мечты бесплатны, поэтому постарайтесь как можно больше мечтать.

### ЗАДАНИЕ №1

Ответьте на следующий вопрос:

Чего я действительно хочу в своей жизни? \_\_\_\_\_

---

---

---

Напишите на отдельном листке все причины, почему Вам именно этого хочется. Только после выполнения этого задания посмотрите подсказку в приложении №2.

Задавайте себе "Важные вопросы", даже если Вы себе уже можете все позволить.

1. Что бы я хотел делать?
2. Что бы я хотел создать?
3. Чего бы я хотел достичь?
4. Куда бы я хотел поехать?
5. Кому бы я хотел помогать?
6. Чем бы я хотел обладать?
7. В чем бы я хотел участвовать?
8. Кем бы я хотел стать?

Запишите ответы в свой журнал "Мои мечты".

(Как его создать — спросите своего спонсора). Продолжайте мечтать. Этот список мечтаний - на всю жизнь - без всяких крайних сроков достижения, каких бы то ни было целей. Помните, что единственное ограничение - это Ваше воображение. Постоянно дополняйте свой список желаний. Мечты - это возможность отчетливо понять то, что Вас возбуждает и вызывает восхищение. Почувствуйте вдохновение и "зажгите" себя этим списком!

Нарисуйте себе "картинку", какой замечательной станет Ваша жизнь, когда Вы сделаете все, к чему стремитесь, и реализуете все свои мечты. Увидьте эту "картинку", почувствуйте себя в ней, ощутите какие там запахи, какие звуки, какой там воздух. Вы там можете быть!

А теперь осознайте, что получить это все можете Вы только при условии постепенного, шаг за шагом труда, прикладывая максимальные усилия на протяжении определенного периода времени.

Забудьте о текущих обязательствах, финансовой ситуации, способностях. Не существует мечты, которая не возможна. Есть только те, которые Вы добавляете в свой журнал, и те, с которыми Вы это не делаете.



## 6. ЦЕЛЬ



"Самый медлительный человек, не теряющий из виду своей цели, все же проворнее того, кто блуждает без цели".

Г. Лессинг

В широко известном исследовании группы выпускников Йельского университета, выполненном в 1953 году, недавних студентов спрашивали об их планах на будущее. Только у 3% респондентов планы на будущее существовали в виде записей целей, задач и планов действий. 20 лет спустя в 1973 году именно эти 3% бывших выпускников выглядели намного более счастливыми и удовлетворенными жизнью, чем остальные. Более того, именно эти 3% достигли большего благополучия, чем оставшиеся 97%, вместе взятые.

Чтобы добиться большего успеха, необходимо разделить цели на краткосрочные и долгосрочные. Краткосрочные цели - это действия. Очень важны долговременные цели. Только они могут побудить Вас начать действовать.

Для того чтобы поставить цели для вашего бизнеса, очень важно знать - **КАКИЕ** цели вы перед собой ставите, и **ЧТО** вы готовы **СДЕЛАТЬ** для достижения этих целей. Эта таблица поможет Вам поставить цели.

Цели должны быть **Конкретны**, **Измеримы**, **Локализованы**, и **Определены** во времени. То есть подчиняться закону "КИЛО". Например, когда Вы говорите: хочу стать лидером в NSP через 12 месяцев с момента подписания Дистрибьюторского Соглашения и зарабатывать 300\$ на 12 месяцев нахождения в бизнесе, Ваша цель **Конкретна** (Лидер) и **Измерима** (300\$), **Определена** по времени, но не **Локализована** - не прописано поэтапное осуществление.

Моя цель: \_\_\_\_\_

1. Сколько денег вы хотите зарабатывать в месяц, работая в NSP, через год, три года, пять лет? \_\_\_\_\_
2. Сколько дистрибьюторов должно быть в вашей организации, чтобы вы могли иметь такой месячный чек? \_\_\_\_\_
3. Сколько дистрибьюторов **СЕЙЧАС** в вашей организации? \_\_\_\_\_
4. Какие способы вы планируете использовать для привлечения в вашу сеть новых дистрибьюторов? \_\_\_\_\_

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

### Оставьте список целей на видном месте!

Прикрепите свой список на самое видное место - на зеркало в ванной, на холодильник, на стену над кроватью и т. д. Обязательно возвращайтесь к ним каждый день! Следите за ходом их выполнения. Достигнув очередной цели, вычеркивайте ее из списка. Заменяйте старые цели новыми.

### ЗАДАНИЕ №2

Ответьте на вопрос: **Что работает в Вашу пользу?**

*Продолжите следующие утверждения по возможности наиболее подробно:*

Как бы я ни был(а) занят(а), я всегда нахожу время для \_\_\_\_\_

Мои цели становятся четко определенными, когда дело касается \_\_\_\_\_

Я точно знаю, сколько времени мне потребуется для \_\_\_\_\_

Я всегда без промедления приступаю \_\_\_\_\_

Я никогда не опаздываю \_\_\_\_\_

У меня никогда не возникает проблем, когда \_\_\_\_\_

Я безо всяких проблем приступаю к выполнению сложных проектов, когда \_\_\_\_\_

Я всегда занят(а) в перерывах между \_\_\_\_\_

Мне легко сказать "нет" (кому? в каких ситуациях?) \_\_\_\_\_

Мне легко уложиться в заданные сроки, когда \_\_\_\_\_

Я больше всего счастлив(а), когда я \_\_\_\_\_

Дела, выполнение которых я легко перепоручаю другим, это \_\_\_\_\_

*Примеры ответов можно посмотреть в приложении №3*

Посмотрите свои ответы и определите, что нового Вы можете узнать о себе. Спросите себя, почему выполнение этих конкретных дел и задач у Вас хорошо получается. **Почему это работает?** Вы приступаете к выполнению определенных дел потому, что они Вам очень нравятся? Или потому, что Вы ловко с ними справляетесь? С какими задачами Вы лучше справляетесь - с теми, которые требуют от Вас работы в одиночку или с требующими совместной работы с другими людьми? Спросите себя, что именно побуждает Вас выполнять эти задачи.

Причины, которые побуждают выполнять Вас те задачи, которые Вы успешнее всего выполняете сейчас, помогут Вам достичь тех целей, которые Вы себе поставили в NSP.

## 7. ПЛАНИРОВАНИЕ.

*"Если Вы работаете над поставленными целями, то эти цели будут работать на Вас. Если Вы реализуете задуманный план, этот план будет работать на Вас. Какую бы полезную вещь мы не осуществляли, в конечном итоге она будет работать на нас".*

Джим Рон

Представьте, что Вы стоите перед дилеммой: либо получить 100 тысяч долларов прямо сейчас, либо в течение 28 дней получать монетку в один цент, которая ежедневно удваивается. Что бы Вы предпочли?

Большинство людей выбирает 100 тысяч долларов, думая, что это большая сумма. Но они не учитывают эффекта прогрессии. Если маленькая монетка в один цент будет ежедневно удваиваться, то к 28-му дню Вы получите 1,3 миллиона долларов!

План маркетинга NSP позволит Вам использовать все преимущества закона геометрической прогрессии.

1. Вы можете быть просто потребителем продукции.
2. Вы можете быть просто продавцом продукции.
3. Вы можете быть просто организатором бизнес - структур.

Посмотрите, что Вы можете заработать в случае, когда Вы будете просто организатором бизнес - структур.

### **План работы на неполный день - доход от 1 до 6 тысяч долларов в год.**

- Приглашение в клуб потребителей продукции: от 5 до 10 человек в месяц.
- Подключение в бизнес - программу дистрибьюторов: от 2 до 5 новых дистрибьюторов ежемесячно.
- Необходимое время 1 - 2 часа ежедневно.
- Действия: а) рассказывать о продуктах 2 - 5 собеседникам ежедневно, б) говорить о бизнес возможностях NSP с 2 - 3 собеседниками ежедневно.



### **План работы на полный день - доход от 3 до 30 тысяч долларов в год.**

- Приглашение в клуб потребителей продукции: от 5 до 10 человек в месяц.
- Подключение в бизнес - программу дистрибьюторов: от 5 до 10 новых дистрибьюторов ежемесячно.
- Необходимое время 30 - 40 часа еженедельно.
- Действия: а) рассказывать о продуктах 3- 7 собеседникам ежедневно, б) говорить о бизнес возможностях NSP с 3 - 7 собеседниками ежедневно.



### **Интенсивный план работы на полный день - доход до 100 тысяч долларов в год и более.**

- Приглашение в клуб потребителей продукции: от 10 до 30 человек в месяц.
- Подключение в бизнес - программу дистрибьюторов: от 10 до 20 новых дистрибьюторов ежемесячно.
- Необходимое время более 60 часов еженедельно.
- Действия: а) рассказывать о продуктах 3- 7 собеседникам ежедневно, б) говорить о бизнес возможностях NSP с 10 собеседниками и более ежедневно.
- Выращивание лидеров в течении года - 10 и более.
- Возможность заработка: до 2000 долларов в месяц к концу первого года нахождения в бизнесе.



Это примеры того, чего Вы можете достичь. Однако, это не означает, что каждый из Вас обязательно достигнет таких результатов. Ваш успех будет зависеть исключительно от желания и готовности работать. Вы сможете получать дополнительные доходы, работая неполный день, либо полностью заняться бизнесом NSP и добиться исключительных результатов.

Сегодня именно тот день, когда Вам нужно решить и начать планирование того, каким будет Ваш бизнес через пять, десять или даже двадцать пять лет.

У Вас есть два варианта выбора:

1. Вы планируете, свой бизнес так, чтобы он соответствовал главной Вашей мечте и живете жизнью, о которой Вы мечтали, наполненной приятной взволнованностью, энергичностью.

2. Вы строите свой бизнес без четкого планирования, и Ваша посредственная жизнь будет внушать скуку, разочарование и тяжелую работу.

Вы выберете первый путь, когда потратите время и составите список своих мечтаний, которые могут тут же увеличить огонь желаний и перевести Вашу сеть на следующий уровень достижений.



## 8. ДЕЙСТВИЯ.

*"К бизнесу - и, вообще говоря, ко всякому Делу - лучше всего относиться как к растущему дереву: бережно выращивать его, защищать от вредителей, вносить удобрения, заботиться, чтобы саженец в полной мере получал свет и тепло....*

*Тогда дерево принесет плоды и со временем можно будет собрать хороший урожай".*

Пол Хакен

Сколько замечательных идей не было реализовано лишь по одной простой причине: не было конкретных действий. И сколько было рассказано замечательных историй, почему не было действий!

**Плохая новость.** Все наши потенциальные дистрибьюторы и клиенты находятся за дверями, в которые надо достучаться. Откроют дверь Вам не все, а кто откроет, откроет не сразу, и не с первого раза станут дистрибьютором или клиентом.

**Хорошая новость.** Дверей, в которые можно достучаться гораздо больше, чем Вы думаете.

Итак, **первое**, что необходимо сделать - это составить список знакомых. Как он составляется, Вы можете прочитать в **Приложении №1**. После составления списка знакомых, подготовьтесь к беседе. Напишите в блокноте план беседы с Вашими знакомыми. В качестве примера, рассмотрим, как будем готовиться к беседе с Ириной и как будем ее проводить. Напишите, если знаете, где она работает, чем любит заниматься, привычки, ценности, круг ее знакомых. Алгоритм беседы по телефону может быть приблизительно таким: "Добрый день Ирина! Вы можете сейчас говорить?" Если Ирина говорит "нет", спросите, когда можно ей перезвонить.

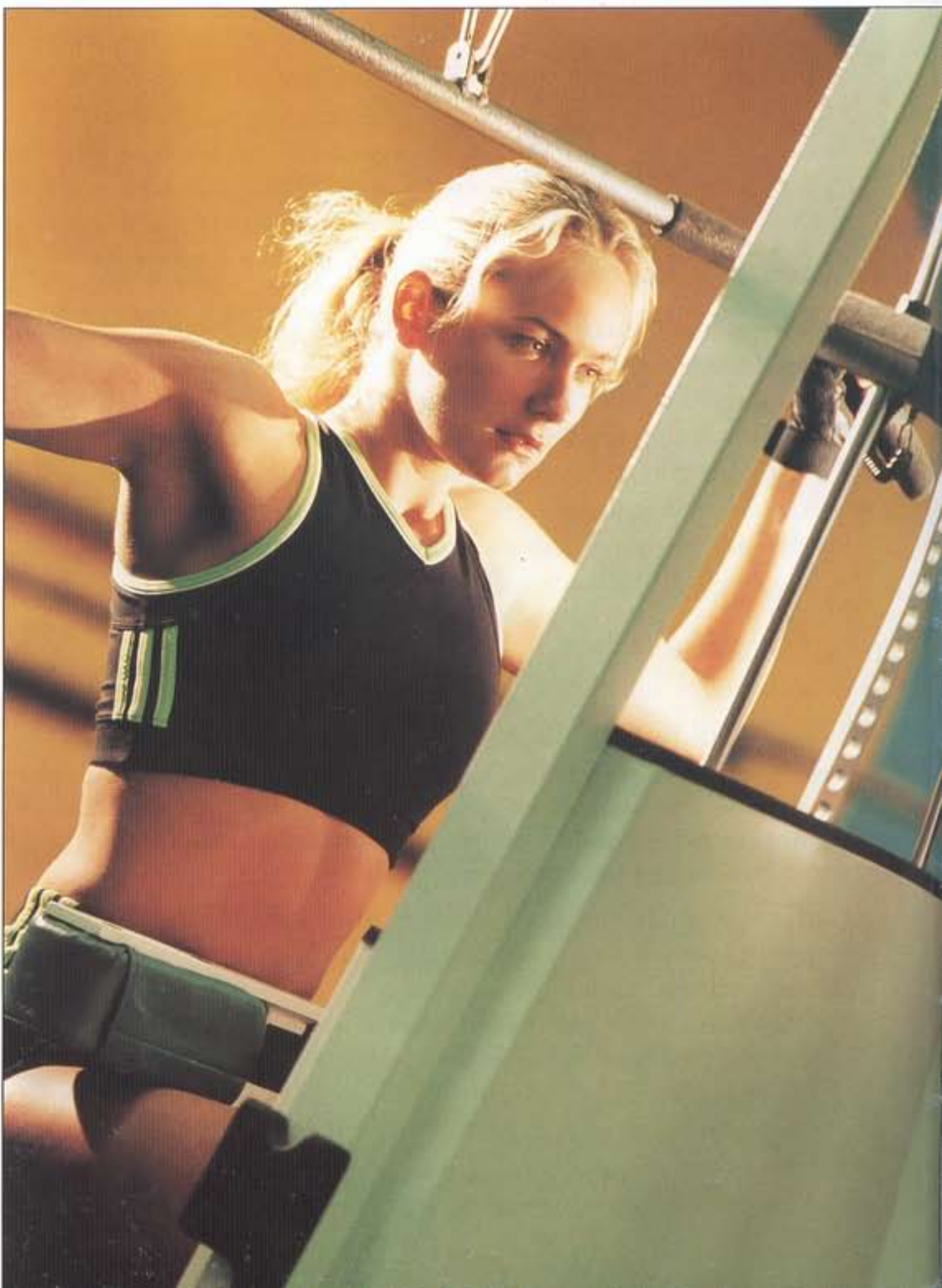
Если говорит "Да", тогда продолжайте беседу. "Ирина, я сейчас занимаюсь бизнес - планом компании NSP. **Может быть, Вам этот бизнес не подойдет**, но я помню, что у Вас есть подруга, которая искала дополнительную работу. Могла бы ты помочь мне с ней встретиться. Ожидаемый доход при неполной занятости от 200 до 700\$ ежемесячно через 9-12 месяцев работы". Возможны три ситуации.

1. Ирина говорит, что подруга по каким-то причинам не сможет встретиться.

Тогда Ваша фраза может звучать приблизительно так: "А кому из Ваших знакомых нужен дополнительный доход в пределах 200-700\$ ежемесячно через 9-12 месяцев работы". Возможны 2 ситуации.

а) Ирина порекомендует кого-либо из своих знакомых. И здесь очень важно попросить Ирину, чтобы она позвонила своему знакомому и проинформировала о возможности встречи с Вами по вопросу бизнеса.

б) Ирина говорит, что у нее больше нет знакомых, которым нужен дополнительный или какой-либо другой доход. В этом случае Вы интересуетесь здоровьем ее любимых кошечек. И вежливо прощаетесь. **Помните, всегда оставляйте "дверь открытой" для последующих бесед.** В столбце



"результат" ставьте (-) , а в столбце "Доп. встреча" напишите дату повторного звонка, приблизительно через месяц.

2. Ирина проявляет сама интерес к Вашему предложению. В этом случае Вы договариваетесь о встрече на конкретное время. **Помните, телефон служит для назначения встреч, а не для презентаций.**

3. Ирина соглашается порекомендовать Вас своей знакомой. Попросите Ирину, чтобы она позвонила своему знакомому и проинформировала о возможности встречи с Вами по вопросу бизнеса.

Основная цель работы по списку знакомых, брать обращения к знакомым Ваших знакомых и пополнение списка знакомых.

**Если Вы провели три беседы со своими знакомыми и все три беседы дали результат "нет рекомендаций, нет заинтересованности во встрече", встретьтесь со спонсором и проведите совместно с ним анализ бесед.**

**Второе.** Начать проводить еженедельно минимум один домашний кружок. В первые недели приглашать своего спонсора для поддержки. У него есть опыт и знания, которые Вы приобретете только проводя самостоятельно домашние кружки.

**Третье.** Необходимо посещение всех презентаций, школ, семинаров и тренингов, которые проводят Ваши спонсоры. Спонсоры, как никто другой заинтересованы в Вашем успехе и в быстром приобретении Вами навыков, необходимых для самостоятельной работы.

**Четвертое.** Начать использовать еще минимум пять методов, помимо списка знакомых, по привлечению в Вашу сеть новых дистрибьюторов. Ваш спонсор поможет Вам подобрать эти методы.

## О НАВЫКАХ.

Помните, в сетевом бизнесе самое важное:

1. Максимальное количество ежедневных контактов с новыми людьми.
2. Высокое качество этих контактов.

А высокое качество контактов Вы приобретете только с опытом, через максимальное количество ежедневных контактов с новыми людьми.

**Пятое.** Систематическое, постоянное самообразование, чтение специализированной литературы по мотивации, по сетевому маркетингу.

Какие вопросы нужно чаще задавать для того, чтобы Ваши действия были более эффективными?

1. *Что работает? Что получается?*
2. *Из-за чего это работает, получается?*
3. *Что было бы идеально?*
4. *Что пока еще не совсем правильно?*
5. *Какие ресурсы или взаимоотношения нужны, чтобы это было правильно, идеально?*

Это правильные вопросы.

Обратите внимание, все вопросы носят позитивное отношение к ситуации. В каждой ситуации Вы ищете возможность, а не оправдание существования проблемы. Не следует задавать вопросы, подобные следующему: "Почему на этикетке слово написано с ошибкой?". Вам такой вопрос поможет развивать Ваш бизнес? Очевидно, нет. Поэтому научитесь задавать **правильные вопросы.**

## ФАКТЫ

Когда Вы задаете правильные вопросы, Ваш бизнес начинает развиваться минимум в 2 раза быстрее по сравнению с отсутствием вопросов и в 4 раза быстрее по сравнению с неправильными вопросами.

Не попадайтесь в ловушку слишком частого обдумывания того, что нужно сделать. Сконцентрируйтесь вместо этого на немедленном совершении действия. Самый надежный способ изменить свою жизнь - это начать действовать. Состояние Вашей организации будет определяться действиями, которые Вы прикладываете все время, с постоянными усилиями, с обязательствами по реализации своих решений.

Действуйте прямо сейчас!

## 9. АНАЛИЗ.

*"Насколько часто нам нужно проверять свои результаты, зависит от того, насколько далеко мы хотим продвинуться. Чем больше дистанция, тем чаще нужно проверять".*

Джим Рон

Есть одна формула - закон Парето - который говорит: 80% результата получается из 20% используемых действий. Применительно к сетевому маркетингу, это означает, что всего лишь 20% выбранных вами задач или действий, на которые Вы тратите свое время, дадут 80% нужных Вам результатов.

На основе ежедневного планировщика заполните эту таблицу. В результаты запишите, сколько Вы лично подписали новых дистрибьюторов и сколько новых обращений получили.

№	Действия	План		Факт		Результаты
		кол-во	время	кол-во	время	
1.	Сколько новых встреч с целью подписания дистрибьюторов Вы планировали за прошедший месяц?					
2.	Сколько презентаций продукции вы планировали сделать за прошедший месяц?					
3.	Сколько домашних кружков Вы планировали провести за прошедший месяц у себя дома?					
4.	Сколько домашних кружков Вы планировали провести за прошедший месяц у своих дистрибьюторов?					
5.	На каком количестве презентаций и школ Вы планировали присутствовать за прошедший месяц?					
6.	Сколько часов вы инвестировали за последний месяц на участие в школах и самообразование?					
7.	Метод привлечения дистрибьюторов 1.					
8.	Метод привлечения дистрибьюторов 2.					
9.	Метод привлечения дистрибьюторов 3.					
10.	Метод привлечения дистрибьюторов 4.					
11.	Метод привлечения дистрибьюторов 5.					

Подсчитайте эффективность каждого из методов, которые Вы использовали при привлечении новых дистрибьюторов по формуле:  $\mathcal{E} = K/T$

K - количество подписанных дистрибьюторов при использовании метода № за данный месяц.

T - время, которое использовалось при данном методе для подписания дистрибьюторов.

Аналогично можно просчитать эффективность получения обращений к потенциальным дистрибьюторам.

А теперь напишите план действий на следующий месяц с учетом закона Парето, и ответьте на два вопроса.

1. Что **МЕШАЕТ** вам в настоящее время, на ваш взгляд, достичь поставленных перед вами целей?

2. Что является для вас **САМЫМ ВАЖНЫМ** стимулом, который подталкивает вас заниматься сетевым маркетингом?





# УСПЕХ В NSP

Стоящие вещи стоят того  
чтобы делать их плохо до тех пор,  
пока не научитесь делать их хорошо

Зиг Зиглер



## 10. ПЕРВЫЙ ЭТАП КАРЬЕРЫ ДИСТРИБЬЮТОРА, ИЛИ КАК НАЙТИ 100 ДИСТРИБЬЮТОРОВ!

*"Большинство людей отказываются от борьбы именно тогда, когда они уже почти добились успеха. Они выходят на линию одного ярда. Они сдаются в последнюю минуту игры, когда им остался всего один дюйм до того, чтобы победить!"*  
Росс Перро.

### Некоторые термины:

**Дистрибьютор** - человек, заполнивший и подписавший дистрибьюторское "Соглашение", которое зарегистрировано Компанией, имеющий право приобретать продукцию по дистрибьюторской цене и участвовать в маркетинговом плане.

**Сеть дистрибьютора** - многоуровневая организация, состоящая из дистрибьюторов им самим привлеченных для работы в Компании, а также дистрибьюторов ими привлеченных.

**Спонсор** - человек, стоящий выше дистрибьютора в сети Компании.

**Группа** - часть сети, возглавляемая дистрибьютором и состоящая из его нижестоящих дистрибьюторов, для которых он является спонсором. Когда дистрибьютор достигает ранга Лидер, он и его нижестоящие дистрибьюторы выходят из существующей группы и образуют новую группу. Число людей в группе не ограничено.

**Очки за Продукт (ОП)** - дополнительная характеристика продукта. ОП отличаются от дистрибьюторской цены и указаны в дистрибьюторских прайс-листах. При покупке продукта у дилера Компании на индивидуальный номер (ID) дистрибьютора зачисляется соответствующее количество ОП, которое в дальнейшем используется при квалификации дистрибьютора по рангам и расчете комиссионного вознаграждения. На дистрибьюторские наборы, литературу и пособия очки не начисляются.

**Расчетный период** - это календарный месяц. Комиссионное вознаграждение и персональная премия рассчитываются, исходя из очков, заработанных в течение данного месяца (Расчетного месяца).

**Личный объем (ЛО)** - количество очков ОП, заявленных дистрибьютором для участия в программе маркетинг - плана в расчетном периоде.

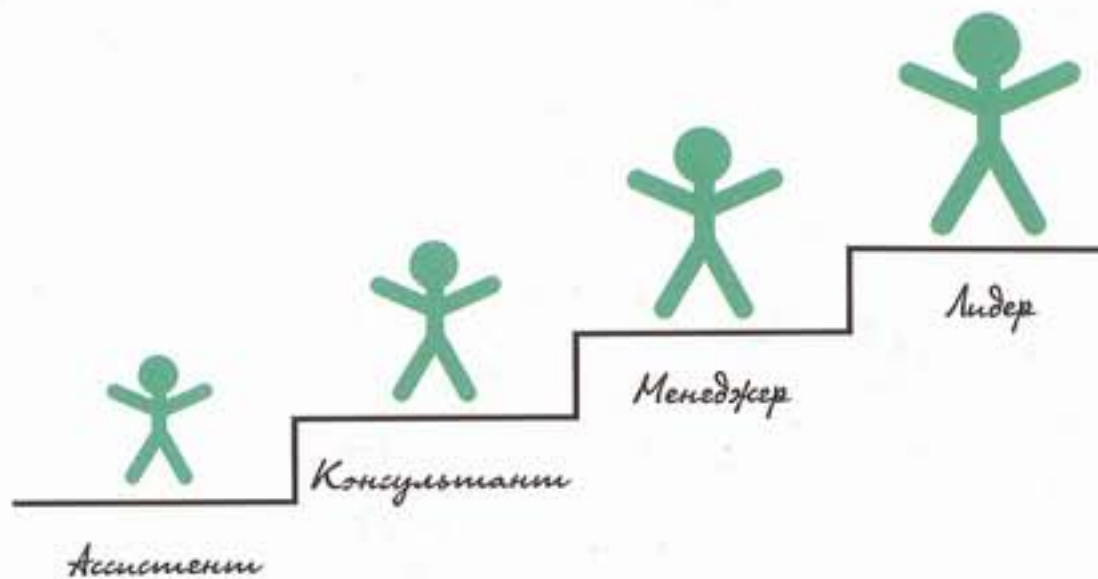
**Групповой Объем (ГО)** - сумма ЛО дистрибьютора и ЛО всех дистрибьюторов его группы в Расчетном месяце.

**Кумулятивный Групповой Объем (КГО)** - суммарный Групповой Объем (ГО) дистрибьютора с начала деятельности.

**Ранг (присвоенный ранг)** - результат карьеры дистрибьютора и показатель его положения в многоуровневой сетевой программе маркетинга "NSP".

Все дистрибьюторы получают **Персональную премию**. Сумма премии вычисляется как определенный процент от ЛО. Этот процент зависит от Расчетного ранга дистрибьютора. Размер Персональной премии определяется в соответствии с таблицей №1. (Приложение №2)

**Групповая премия** - вознаграждение, получаемое дистрибьюторами в рангах Консультант, Менеджер, Лидер и выше. Размер Групповой премии определяется в соответствии с таблицей №2. (Приложение №2)



### АССИСТЕНТ.

*"Собираясь чего-то добиться, мы должны рисковать на столько, на сколько мы претендуем"*  
Джим Рон

В Маркетинг - Плане компании 11 ступеней, как в школе - 11 классов. Первый шаг к успеху - это подписание Дистрибьюторского Соглашения.

• **ПРЕИМУЩЕСТВА ПОКУПКИ.**

Когда Вы подписали Дистрибьюторское Соглашение, Вы получаете ранг Ассистента. Это 1 ступень. Поздравляем! Вы пользуетесь привилегией покупать продукты по оптовой цене и иметь доход от их розничной продажи в размере 40 % от их оптовой стоимости. Кроме того, Вам начисляется персональная премия в размере 5% от Личного Объема.

**Пример:**

Вы хотите купить продукт, стоимость которого 9,08\$. (Очки за продукт 4,78)

Вы покупаете его у NSP по цене 6,48\$.

Вы экономите 2,60\$ на одном продукте.

Покупая 10 продуктов ежемесячно, Вы экономите \$312.00 в год. И Вы за год набираете  $47,8 \times 12 = 573,6$  очков.

В результате Вам начисляется персональная премия 5% за Ваши покупки:  $573,6 \times 5\% = 28,68\$$

В итоге за год Вы экономите  $312\$ + 28,68 = 340,68\$$ .

Покупка продукции для личного пользования - первый естественный шаг, главная его ценность - не экономия, а польза и знания, которые Вы при этом получаете. Вы сможете сказать "Я знаю, что эта



продукция хорошая!" или "Я имел проблему со здоровьем..... Пользуясь продуктом, я эту проблему решил". Предлагая товар другим, станьте своим лучшим клиентом! Из наблюдений мы сделали вывод, что многие наши Дистрибьюторы сначала стали ассистентами нашей компании только для того, чтобы покупать продукцию для себя. Вскоре они начали делиться со своими друзьями впечатлениями о продукции, а потом - стали их спонсорами. Поэтому Вам необходимо прочитать следующие главы. Это проще, чем Вы думаете!



Сэкономьте \$ 340

Хотите утроить эту сумму?

Проверните страницу...



### • ПРЕИМУЩЕСТВА ПРОДАЖИ.

"Но я не продавец!" - часто слышим мы. Вам и не нужно им быть! Вы можете рассматривать это занятие как обмен мнением о продукции с Вашими друзьями. Вы гордитесь NSP, и Вы понимаете, что система прямых продаж может работать только когда товар действительно превосходный. Всемирный успех NSP служит доказательством того, что Вы предлагаете действительно хорошие товары. Продажи на 90% состоят из энтузиазма...



### 7 простых шагов к успеху в продажах.

1. Составьте список всех Ваших знакомых (не меньше 200 человек, используя Приложение №1.). Напишите напротив имени каждого знакомого, какие у него есть проблемы, и что из информации по решению этой проблемы Вы ему можете дать для ознакомления.

2. Узнайте как можно больше о продукции, но не старайтесь узнать все сразу. Выберите те продукты, которые Вас интересуют, и начните ими пользоваться. Когда Вы получите результат, у Вас появится уверенность в продукте. От того, во что Вы верите, зависят Ваши действия. А от Ваших действий зависит, что Вы будете иметь. Уровень обслуживания, опыт и энтузиазм, которые Вы можете предложить Вашим клиентам - Ваши главные преимущества перед любым магазином.

3. Встречайтесь с людьми из Вашего списка. Всегда планируйте встречу. Имейте алгоритм беседы по телефону. Не старайтесь рассказать им все по телефону. Помните - телефон служит для назначения встречи. Всегда пытайтесь встретиться лично.

4. При встрече с клиентами демонстрируйте каталоги и литературу из информационных пакетов, в которой говорится о возможностях решения проблем клиента. Показывайте фотоальбомы с результатами. Предлагайте посмотреть видеокассеты, где дается информация о проблемах, которые интересуют клиента.

Очень важно личное использование продукции, затраты на нее оправдаются, так как личные результаты использования продукции дают более убедительное представление о нем. Имейте при себе продукцию, которую можно показать клиенту и дать попробовать. Исследования показывают, что продажи увеличиваются в 2-3 раза, если клиент имеет возможность подержать в руках и попробовать продукцию. Старайтесь сидеть рядом с клиентом, а не напротив него. Выслушайте просьбы и пожелания. Предложите продукцию, которой может пользоваться вся семья.

#### 5. Пользуйтесь "Подарочными Сертификатами" (ПС).

*Пример: Вы провели встречу с потенциальным клиентом, а он ушел "думать". Как же повысить эффективность этой встречи?*

Одним из способов может быть ПС, который вы вручили своему собеседнику, по окончании встречи, со словами: "Не знаю, как вы будете использовать этот ПС, но факт остается фактом - это моя благодарность за то, что вы нашли время встретиться со мной и пообщаться".

Примеры текста на ПС: "Бесплатная консультация у врача с индивидуальным подбором фитопрепаратов", "Индивидуальная консультация у косметолога за 1\$", "При первой покупке продукции на сумму свыше 50\$, скидка 10%" и так далее.

6. Пользуйтесь разными вариантами информационных пакетов (ИП). Для одних клиентов может быть интересен каталог по продукции, а для других могут быть интересны "Рекомендации для врачей", "Тезисы научно-практических конференций" или видеокассеты по решению конкретных проблем. Предварительно постарайтесь узнать, какие проблемы Вы можете помочь решить этому человеку. Помните, информационный пакет Вы даете на конкретный срок, например на 1 день.

Если Вы даете ИП, и говорите, что через несколько дней заберете его, скорее всего, никто ИП смотреть не будет. Всегда назначайте точное время возврата ИП.

Информационные Пакеты - это Ваши дублиеры. Пока Вы проводите где-то одну беседу. Они в это время информируют других людей. Чем больше Вы задействуете дублиеров, тем лучше будет развиваться Ваш бизнес.

7. Всегда оговаривайте дату доставки и интересуйтесь у Вашего клиента, есть ли люди, которые, по его мнению, могут быть заинтересованы в продукции NSP. Старайтесь обслуживать 20 постоянных клиентов и

обзванивайте их, по крайней мере, один раз в месяц. Таким способом Вы сможете создать свой бизнес со стабильным доходом и показать пример тем, кого Вы спонсируете.

#### **Пример:**

*Предположим, у Вас есть 10 друзей, покупающих по три продукта каждый по цене 9,08\$ (Очки за продукт 4,78)*

*Ваши продажи за месяц составили:  $10 \text{ друзей} \times 3 \text{ продукта} \times 9,08 = 272,4$*

*Ваши затраты при покупке:  $10 \text{ друзей} \times 3 \text{ продукта} \times 6,48 = 194,4$*

*Непосредственный доход:  $272,4 - 194,4 = 78\$$*

*Персональная премия:  $5\% \times 143,4 = \$ 7,17$*

*Общая прибыль:  $78 + 7,17 = 85,17\$$*

*Делайте так каждый месяц, и Вы заработаете \$ 1022,04 в год!*



**Заработайте \$ 1022. Хотите увеличить эту сумму?**

**Переверните страницу.**

Вы заработаете дополнительно 30% от объема своих продаж. И 20 % в зависимости от объема продаж вашей группы. Подробнее на странице 26 (Лидер).

**Вот где можно отлично заработать!**

## КОНСУЛЬТАНТ.

*"Если Вы потратили пять минут на жалобы, Вы потеряли пять минут.*

*Если Вы продолжаете жаловаться, то пройдет много времени, прежде чем разговор коснется финансов, вот тут-то и позвольте себе подышать пылью собственных раскаяний".*

Джим Рон

### • ПРЕИМУЩЕСТВА СПОНСИРОВАНИЯ.

Первый шаг к успеху - спонсируйте 5 своих друзей!

Представим, что у Вас есть 5 друзей, которые вступили в ряды NSP и стали членами Вашей группы. Ваши друзья решили быть потребителями продукции, и каждый из них купил для личного пользования и для семьи по 10 продуктов. Каждый получил экономию:  $10 \text{ продуктов} \times (9,08 - 6,48)\$ = 26\$,$  так же как и Вы, когда покупали продукцию для личного пользования.

Очки за Продукт, которые они набрали ( $10 \times 4,78 = 47,8$  каждый) также включаются в Ваш Групповой Объем. А двое из Ваших друзей решили также привлечь по 5 своих друзей. Каждый, из которых купил для личного пользования и для семьи по 10 продуктов. Каждый получил экономию:  $10 \text{ продуктов} \times (9,08 - 6,48)\$ = 26\$.$  Очки за Продукт, которые они набрали ( $10 \times 4,78 = 47,8$  каждый) также включаются в Ваш Групповой Объем. Сами Вы продолжаете покупать для личного пользования и для продажи, Вы набрали 43 PV.

А Ваша группа набрала в сумме  $(15 \text{ человек}) \times 47,8 \text{ PV} + 43 \text{ PV} = 760 \text{ PV}$  - Вы автоматически перемещаетесь на вторую ступень - консультант. Вы достигли ее с помощью продаж Вашей группы. Со следующего месяца, Вы, как консультант, будете получать так называемую Групповую Премию (ГП) - 10% за личные закупки и закупки Ваших Ассистентов. Когда Вы привлечете больше людей в свою группу, это станет главным источником Вашего дохода. Причем эта сумма выплачивается Вам не из доходов Ваших друзей. NSP награждает Вас за то, что Вы нашли их и обучили пользоваться продукцией.

Это Ваш первый шаг к успеху!



**От Компании Вы получаете подарок с символикой NSP!**

Покупка и Продажа

**Пример:**

когда Вы консультант, а Ваша группа ассистентов и Вы лично делаете товарооборот 860,4 PV, Вы получаете Групповую Премию 10% за 760 PV = 76\$

В год это составляет  $76 \$ \times 12 = 912\$$  за спонсирование.

За личные продажи 400\$

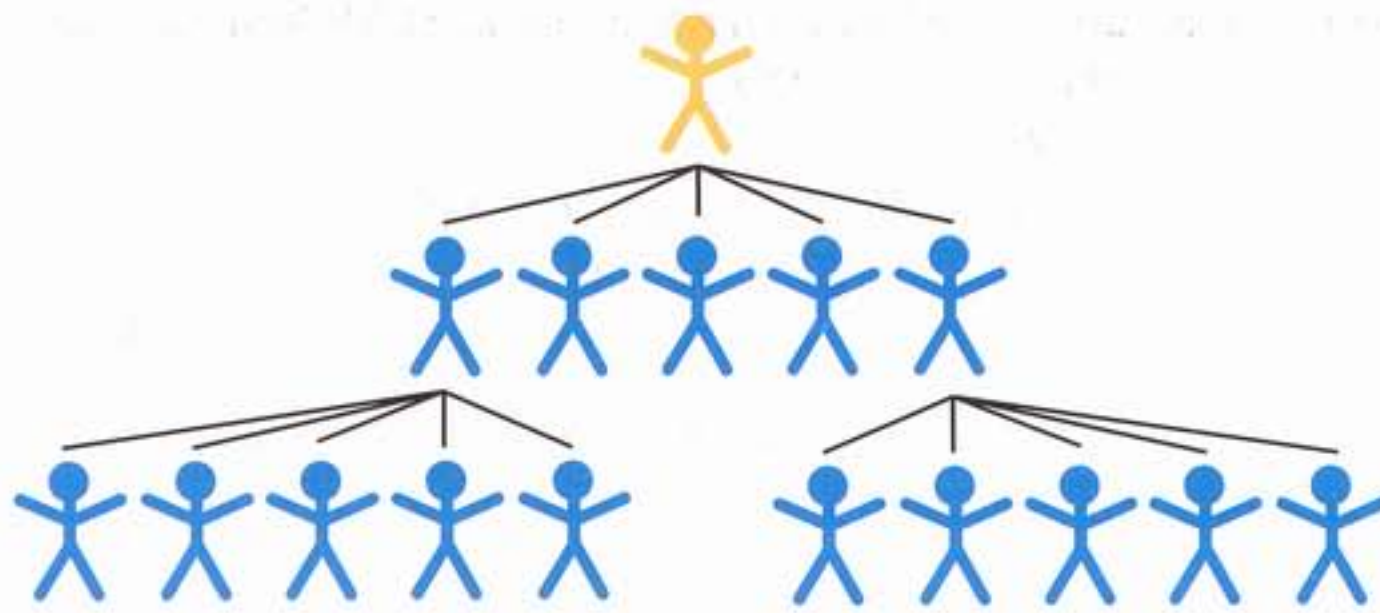
Итого: 1312\$

... чем же хотите заняться именно Вы?

**Заработайте \$ 1312**

Хотите увеличить эту сумму? Переверните страницу...





Все вместе 760 PV  
 За эту работу Вы получаете  
 $10\% \times 760 \text{ PV} = 76 \text{ \$}$  в месяц  
 без угрозы розничного дохода



**Продажи**



**Спонсирование**

**Первый шаг к успеху - спонсирование.**

Как Вы видите, большая часть Вашего дохода является результатом спонсирования. Теперь Вы твердо знаете, что время - Ваше единственное капиталовложение в бизнес NSP. Тратя время на продажи, Вы



можете заработать некоторую сумму денег, но серьезный доход Вы сможете получить только тогда, когда 80% Вашего времени будете тратить на Спонсирование.

Спонсирование - это просто приглашение других людей заняться тем, чем Вы сейчас занимаетесь сами. Спонсируя, Вы используете Ваше время для привлечения новых Дистрибьюторов в бизнес NSP. Вы обучаете своих новых Дистрибьюторов, а NSP поощряет Вас за их успехи. Вы можете сразу начать спонсировать и учить новых Дистрибьюторов делать то же самое, увеличивая Вашу группу. Чем больше Ваша группа, тем выше Ваши доходы. Постоянно привлекайте людей в свою команду!

### 10 простых шагов к успешному Спонсированию

1. Составьте список Ваших знакомых. Используйте Приложение №1. Не останавливайтесь, пока в Вашем списке не будет, по крайней мере, 200 имен. Некоторые из них могут быть Вашими клиентами, но имейте в виду и более широкий круг Ваших знакомых.

2. Создайте свой журнал "Мои мечты". Наклейте в него фотографии, или картинки с изображением дома или квартиры, которую Вы хотите иметь, автомобиль о котором Вы мечтаете, изображения стран, где Вы хотите побывать. В этом журнале должны быть те вещи, те места, о которых Вы мечтаете.

3. Подготовьтесь к встречам. Предварительно договоритесь о встрече по телефону. Помните, телефон служит для назначения встречи, а не проведения презентации. Если Вы знаете, что человек, которого Вы приглашаете на встречу женат (замужем), приглашайте их обоих.

4. На встрече, перед тем, как перейти к деталям, расскажите о том, как и почему Вы пришли в Nature's Sunshine Products. В беседе постарайтесь понять ценности своего собеседника - желание иметь больше свободного времени для общения с детьми, путешествовать, быть руководителем и т. д.

5. Объясните ему, как он (она) могут достигнуть своих целей с помощью Бизнес - Плана NSP. Покажите фотографии, где Вы и Ваши партнеры по бизнесу находитесь на семинарах, на отдыхе. Показывая фотографии, рассказывайте о своих партнерах, кем они были до прихода в NSP, как они пришли, каких успехов они добились. Истории успеха более важны, чем сухие цифры.

6. Если он (она) готов (а) подписать Дистрибьюторское Соглашение, помогите заполнить его. Расскажите немного о продукции, которой Вы лично пользуетесь и какие результаты Вы получили. Порекомендуйте ему (ей) продукцию. Если его (ее) не заинтересовало Ваше бизнес предложение, воспользуйтесь рекомендацией беседы на стр.14 (Действия).

7. Ставьте достижимые цели в Продажах и Спонсировании. Назначайте дни для посещения Дистрибьютором тренингов в Nature's Sunshine Products. Помните, что первые 90 дней в бизнесе являются решающими. Держите постоянную связь с Дистрибьютором, отвечайте на вопросы и вдохновляйте. Его успех - Ваш успех!

8. Подавайте пример! Ваши Дистрибьюторы будут смотреть на Вас, и учиться у Вас. Помните: сетевой бизнес - это бизнес дублирования. Что делаете Вы, то делают и Ваши дистрибьюторы. Сколько делаете Вы, столько делают и Ваши дистрибьюторы. Если Вы будете делать 5 встреч ежедневно, а не 4, Ваши дистрибьюторы тоже будут делать 5 встреч, а не 4.

Групповая Премия - это проценты вознаграждения от объема продаж Вашей группы. Чем больше Ваша группа, тем больший доход Вы получаете. Создайте большую группу.

### ФАКТЫ

**Помните, в сетевом маркетинге работает геометрическая прогрессия. Если вы начнете прикладывать усилий на 10% больше, то Ваши доходы через некоторое время будут больше в 3 раза, по сравнению с ситуацией, если Вы не увеличите свои усилия на 10%.**

9. Всегда уважайте отрицательные ответы, помните, что "НЕТ" не значит "НИКОГДА". Вы сможете вернуться к этому разговору в другое время.

10. Вы должны поставить себе цель привлечь как минимум 10 Дистрибьюторов в бизнес. По мере роста группы Ваши Дистрибьюторы будут нуждаться в различного уровня поддержке. Пользуйтесь информационными пакетами (ИП) и научите

пользоваться ими своих дистрибьюторов. Когда Вы занимаетесь другими делами, ИП работают за Вас.

**Второй шаг к успеху - обучите своих Дистрибьюторов первого уровня спонсированию!**

Вдохновляя Ваших друзей на то, чтобы они начали строить свои собственные группы по Вашему примеру, Вы растете сами.

Вы сделали второй шаг к успеху!

Когда, 5 Дистрибьюторов из 15 спонсирует по 5 новых Дистрибьюторов и Вы тоже спонсируете 5 новых дистрибьюторов. Ваша группа будет насчитывать 46 человек. Каждый из них купит для личного пользования или для продажи по 3 - 5 продуктов в месяц на общее количество баллов 1000 PV. В



следующий месяц из 46 дистрибьюторов 9 спонсируют по 5 новых дистрибьюторов и Вы тоже. Ваша группа будет насчитывать 96 дистрибьюторов. Каждый из них купит для личного пользования или для продажи по 3 - 5 продуктов на общее количество баллов 2000 PV. Вам присваивается ранг Менеджера.

**Поверьте в свои силы, поверьте в NSP, и Вы станете Лидером!**



## МЕНЕДЖЕР.

*"Успех - это не волшебство и не таинство. Успех - это естественный исход последовательного применения на практике полученных Вами основ фундаментальных знаний".*

Джим Рон

### • ПРЕИМУЩЕСТВО ОБУЧЕНИЯ СПОНСИРОВАНИЮ.

Итак, Вы стали менеджером. Поздравляем. Это третья ступень в Маркетинг - Плана.

**Третий шаг к успеху - пусть Ваши Дистрибьюторы второго уровня тоже спонсируют!**

Самое главное - объяснить Вашим 5 друзьям, как показать их Дистрибьюторам преимущества строительства своей группы. Представим, что некоторые Дистрибьюторы второго уровня тоже спонсировали каждый по 5 человек. Группа каждого из Ваших друзей насчитывает теперь по 15 человек и набирает 500 PV. Это поднимает их на уровень консультанта. Ваша группа теперь состоит из 96 Дистрибьюторов, набирающих вместе всей группой 2000 PV. Каждая подгруппа зарабатывает столько, сколько усилий она затрачивает. Как правило, Вы можете получить около 200\$ в месяц за спонсирование. Естественно, это зависит от того, насколько хорошо Вы организовали Вашу группу. В этом примере Ваша группа развилась одновременно вширь (10 Дистрибьюторов первого уровня) и вглубь (3 уровня). Ваше вознаграждение будет равно \$ 224 в месяц. Ваш заработок почти утроился, по сравнению с примером, когда Вы занимались только продажами, просто за счет обучения Ваших друзей. Вы обучаете их тому, как обучать их Дистрибьюторов и спонсировать новых Дистрибьюторов. Для того чтобы успешно управлять Вашей группой, Вам придется проводить с ней все больше и больше времени, передавая свой опыт, в том числе по обучению других Дистрибьюторов.

**Менеджер получает:**

- значок
- диплом Менеджера

общая сумма заработка: \$2640 за год.

**Заработайте \$ 2,640**

**Хотите увеличить эту сумму до \$ 1 000 000? См. стр. 3**



Менеджер 30 PV

Консультанты



Ассистенты



Ассистенты



Ваши 5 консультантов со своими группами сделали 1000 PV

Ваши ассистенты со своими группами сделали 800 PV

Вы заработали за спонсирование

Группы консультантов:  $10\% \times 1000 = 100 \$$

и группы ассистентов:  $15\% \times 800 = 120 \$$

Итого: Ваш заработок за месяц за спонсирование составил 220 \$

не считая Вашего розничного дохода

## ЛИДЕР.



"Самая большая ошибка, которую Вы можете совершить в многоуровневом маркетинге, - это перестать привлекать новых людей".

Джен Ру

Поздравляем! Вы достигли четвертой ступени в Маркетинг - Плане. Вы Лидер. С этого этапа Вы должны уделять больше времени другим задачам. Вы должны научиться выращивать лидеров.

Лидер получает:

- значок Лидера
- диплом Лидера
- желтую майку Лидера

На уровне лидера Ваш годовой доход может составить в среднем \$ 5000 в год!



## 11. ВТОРОЙ ЭТАП КАРЬЕРЫ ДИСТРИБЬЮТОРА, ИЛИ КАК НАЙТИ 1000 ДИСТРИБЬЮТОРОВ!

*"Направляй все свои мысли на задачу, которую решаешь.  
Солнечные лучи не жгут, пока не сведены в пучок".*  
Александр Грейам Белл

Мы уже приводили пример, когда Вы спонсировали 5 Дистрибьюторов. Два из них впоследствии проспонсировали 5 Дистрибьюторов, а некоторые из них, в свою очередь, еще по 5 каждый. В последнем примере Ваша группа выросла до 96 Дистрибьюторов, за обучение которых Компания заплатила Вам \$ 2688 в год. Неплохо... НО если бы все Дистрибьюторы спонсировали по 5:

$Вы + 5 + 25 + 125 + 625 = 781$

Если каждый из 781 Дистрибьюторов на последнем уровне спонсирует еще по 5, у Вас будет группа из 3905 человек!

Некоторые дистрибьюторы NSP имеют группы более чем из 10000 человек. На первом уровне они спонсировали 5-30 дистрибьюторов и обучили их, а они в свою очередь начали обучать других. Чтобы это произошло, Вам нужно стать хорошим учителем. Если Вы объясните Вашим Дистрибьюторам, как и почему Вы преуспели, они будут учиться у Вас и стремиться к таким же успехам.



• **ЛИДЕР - АССИСТЕНТ.** Это пятая ступень в Маркетинг - Плана. Когда у Вас квалифицируется Лидер первого уровня, Вы получаете ранг Лидера - Ассистента. Вы получаете право на Лидерскую премию с двух поколений лидеров своей сети. Правила начисления Лидерской премии для Лидера - Ассистента указаны в таблице № 7 (стр. 36)

Лидер - Ассистент получает:

- значок Лидера - Ассистента
- диплом Лидера - Ассистента

**На уровне лидер-ассистент Ваш годовой доход может составить в среднем \$ 6000 в год!**



*Здесь можете быть Вы*



*Здесь можете быть Вы*

• **ЛИДЕР - КОНСУЛЬТАНТ.** Это шестая ступень в Маркетинг - Плана. Когда у Вас квалифицируется третий Лидер первого уровня, Вы достигаете ранга Лидера - Консультанта и получаете право на Лидерскую премию с трех поколений лидеров своей сети. Правила начисления Лидерской премии для Лидера - Консультанта указаны в таблице №7 (стр. 36)



Лидер - Консультант получает:

- значок Лидера - Консультанта
- диплом Лидера - Консультанта

**На уровне лидер-консультант Ваш годовой доход может составить в среднем \$8000 в год!**



• **ЛИДЕР - МЕНЕДЖЕР.** Это седьмая ступень в Маркетинг - Плана. Когда у Вас квалифицируется 5 лидеров первого уровня, Вы получаете ранг Лидера-Менеджера и право на Лидерскую премию с четырех поколений лидеров своей сети. Правила начисления Лидерской премии указаны в таблице №7 (стр. 36).

Дополнительно Вы получаете право на Организационную премию согласно таблице №8 (стр. 36).

Лидер - Менеджер получает:

- значок Лидера - Менеджера
- диплом Лидера - Менеджера

**На уровне лидер-менеджер Ваш годовой доход может составить в среднем \$ 15000 в год!**



*Здесь можете быть Вы*

## 12. ТРЕТИЙ ЭТАП КАРЬЕРЫ ДИСТРИБЬЮТОРА, ИЛИ КАК ПОСТРОИТЬ ДОЛГОСРОЧНЫЙ БИЗНЕС!

Два человека. Один учится в институте 5 или 7 лет, после окончания института ищет работу хотя бы на 250-450\$ в месяц.

Второй начинает свой бизнес в международной Компании NSP в свое свободное время.

1. Он знает, что бизнес в NSP - **это бизнес инвестирования** своего свободного времени в некоторое количество бесед с разными людьми в течение определенного периода времени. Он знает, что инвестиции своего времени, точно так же, как и капитала, начинают приносить доходы только через определенный период времени.
2. Он знает, что бизнес в NSP - **это бизнес статистики**. Есть статистика: для того, чтобы иметь ежемесячный доход через 5 - 7 лет в пределах от 5000\$ и выше, необходимо провести за это время от 3 тысяч до 10 тысяч встреч с разными людьми. В день это получается от 2 до 6 встреч. По времени встреча занимает максимум 1 час. Таким образом, любой человек, инвестируя от 2 до 6 часов своего времени в бизнес NSP, может выйти на ежемесячный доход от 5 тысяч \$ и выше. Составьте свой план по достижению ежемесячного дохода от 5 тысяч \$ и выше в ближайшие несколько лет. Вы это сможете сделать!
3. Он знает, что бизнес в NSP - **это бизнес навыков**. Когда человек подписывает Дистрибьюторское Соглашение, он имеет некоторые навыки в определенных областях человеческой деятельности, но он, как правило, не имеет навыков мечтать, ставить цели, планировать, действовать для достижения своих целей, анализировать. Достаточно спросить человека "с улицы", почему он живет так, как живет. И он найдет десятки причин, почему он имеет такую маленькую зарплату, такую обшарпанную квартиру и так далее. Но, скорее всего он не сможет понять, что его жизнь в настоящее время - это результат тех действий, которые он делал последние несколько лет. Если Вы хотите через 5 - 7 лет иметь ежемесячный доход от 5 тысяч \$ ежемесячно, начните приобретать новые навыки.
4. Он знает, что бизнес в NSP - **это бизнес "отказов"**. Чем больше Вы получаете отказов при беседах, тем больше Ваш доход будет через некоторое время. Он знает, что после 1000 бесед скажут "нет" более 900 человек. Подпишут Дистрибьюторское Соглашение от 50 до 100 человек. И станут делать бизнес от 5 до 10 человек.
5. Он знает, что бизнес в NSP - **это бизнес построения человеческих отношений**. Приглашая человека в бизнес, Вы помогаете ему решить его проблемы. Решив его проблемы, Вы помогаете ему научиться оказывать помощь другим людям. Так выстраиваются партнерские отношения в Компании.

Вы сами делаете свой выбор. Вы можете начать активно заниматься бизнесом в NSP и через 5 - 7 лет "выйти на пенсию" с ежемесячной "пенсией" от 5 тысяч \$ и более, или оставить свою жизнь без изменений, с той зарплатой, которую имеете, с перспективой получать такую пенсию, которую сможет платить государство. И с тем вопросом, который будет у Ваших детей, "Папа, мама, почему Вы не воспользовались шансом, который давал Вам NSP"? Сделайте свой выбор!

### 13. ДИРЕКТОР - АССИСТЕНТ. ОТКРОЙТЕ ДЛЯ СЕБЯ МИР С NSP!



*"Независимо от того, верите ли Вы, что можете, или верите, что не можете, - Вы все равно правы".*

Генри Форд

Это восьмая ступень в Маркетинг - Плана. С этого ранга Вы получаете новые возможности. Когда у Вас в течение трех месяцев подряд будут подтверждать ранг Лидера не менее 7 лидеров первого уровня, Вы станете Директором - Ассистентом и получите право на Лидерскую премию с пяти поколений лидеров своей сети. С этого ранга Вы начинаете получать автомобильный бонус согласно Маркетинг - Плану. Правила начисления Лидерской и Организационной премий, а также автомобильного бонуса изложены в таблицах №7, №8, №10 Приложения № 2 соответственно. Звание Директора - Ассистента подтверждает, что Вы добились серьезных успехов в построении бизнеса и стали признанным лидером своей группы.

Достигнув этого ранга, Вы получаете возможность бесплатно посетить главное Событие года!

#### **Конференцию RISING STAR NSP (Восходящая звезда NSP)**

Недельная поездка в США - награда за труд, целеустремленность и успехи. Эта Конференция проходит в чудесных местах штата Юта и в Лас - Вегасе. Конференция RISING STAR NSP - прекрасная возможность для Вас расслабиться и отдохнуть, окунуться в атмосферу развлечений и веселья, пообщаться с коллегами, обменяться опытом.

**Директор - Ассистент получает:**

- значок Директора - Ассистента
- диплом Директора - Ассистента

**На уровне директор-ассистент Ваш годовой доход может составить в среднем \$ 35000 в год!**



*Здесь можете быть Вы*

### 14. ДИРЕКТОР - КОНСУЛЬТАНТ. ОТ МЕЧТЫ К РЕАЛЬНОСТИ!



*"Успех - это не более чем несколько простых правил, соблюдаемых ежедневно, а неудачи - это просто несколько ошибок, повторяемых ежедневно. Вместе они составляют то, что приводит нас либо к удаче, либо к поражению".*

Джим Рон

Это девятая ступень в Маркетинг - Плана. Когда у Вас в течение трех месяцев подряд будут подтверждать ранг Лидера не менее 10 лидеров первого уровня, Вы станете Директором - Консультантом и получите право на Лидерскую премию с шести поколений лидеров своей сети. Правила начисления Лидерской и Организационной премий, а также автомобильного бонуса изложены в таблицах №7, №8, №10 соответственно.

#### **Построение международной группы.**

Мы говорим, что Ваш бизнес может расти без каких-либо ограничений - и это действительно так!

NSP предлагает Программу Международного Спонсирования во многих странах мира, что позволяет Вам вести бизнес за пределами Вашей страны. Вы сможете стать спонсором для новых дистрибьюторов в следующих странах: Австралия, Аргентина, Бразилия, Беларусь, Британия, Индия, Испания, Италия, Канада, Россия, США, Украина, Япония, и многих других. Какие страны участвуют в программе международного спонсирования и об условиях спонсирования, Вы можете узнать на сайте компании посвященном международному спонсированию:

[www.naturesunshine/opportunity/businessstools/IntlSponsor.asp](http://www.naturesunshine/opportunity/businessstools/IntlSponsor.asp)

**Директор - Консультант получает:**

- значок Директора - Консультанта
- диплом Директора - Консультанта

**На уровне директор-консультант Ваш годовой доход может составить в среднем \$ 60000 в год!**



*Здесь можете быть Вы*

## 15. ДИРЕКТОР - МЕНЕДЖЕР. ВЫ СТАЛИ ЧЛЕНОМ "КЛУБА ВЫСШИХ ДОСТИЖЕНИЙ" NSP!



*"Ничто на свете не способно заменить упорства. Талант его не заменит, нет ничего банальнее, чем несчастные люди, наделенные талантами. Не заменит и гений: нераскрывшийся гений - это почти поговорка. Не заменит и образование: мир полон образованных неудачников. Только упорство и решительность всемогущи".*  
Келвин Кулиндж

Это десятая ступень в Маркетинг - Плана. Когда у Вас в данном расчетном периоде будет не менее 15 лидеров первого уровня, каждый из которых имеет три и более месяцев подтверждения квалификации подряд, Вы станете Директором - Менеджером и получите право на Лидерскую премию с семи поколений лидеров своей сети. Правила начисления Лидерской и Организационной премий, а также автомобильного бонуса изложены в таблицах №7, №8, №10 соответственно.

### Конференция ТАС - TOP ACHIEVEMENT CLUB (КЛУБ ВЫСШИХ ДОСТИЖЕНИЙ).

Еще выше по лестнице успеха? Вы и Ваш партнер сможете посетить Конференцию TOP ACHIEVEMENT CLUB, которая уже проводилась в Мехико, Гонолулу (Гавайи), Париже, Мюнхене, Токио, Сиднее и во многих других замечательных местах нашей планеты.

Примечание: выясните детали, касающиеся квалификации в этом году для всех ежегодных мероприятий в офисе NSP.

**Директор - Менеджер получает:**

- значок Директора - Менеджера
- диплом Директора - Менеджера

**На уровне директор-менеджер Ваш годовой доход может составить в среднем \$ 150000 в год!**



*Здесь можете быть Вы*

## 16. ЧЛЕН СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ - БЕЗГРАНИЧНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ!



*"Большинство людей переоценивают то, что могут сделать за год, и недооценивают то, что могут сделать за десять лет".*  
Джим Рон.

Это одиннадцатая ступень в Маркетинг - Плана. Когда у Вас в данном расчетном периоде будет не менее 20 лидеров первого уровня, каждый из которых имеет три и более месяцев подтверждения квалификации подряд, Вы станете Членом Совета Директоров и получите право на Лидерскую премию с семи поколений лидеров своей сети. Правила начисления Лидерской и Организационной премий, а также автомобильного бонуса изложены в таблицах №7, №8, №10 соответственно.

Вот это успех! Вы и Ваш партнер получаете право на **ежегодное посещение Конференции TOP ACHIEVEMENT CLUB**. Вы будете проводить ежегодный бесплатный отпуск в лучших гостиницах мира, на лучших курортах планеты в обществе лучших Топ - Лидеров Компании со всего мира! Вы увидите своими глазами диковинные места на Земле.

Примечание: выясните детали, касающиеся квалификации в этом году для всех ежегодных мероприятий в офисе NSP.

**Член Совета Директоров получает:**

- значок Члена Совета Директоров
- диплом Члена Совета Директоров

**Вы можете зарабатывать \$ 1000,000 в год!**

**Управление временем.**

Учитесь управлять временем. Занимаясь исключительно продажами. Вы тратите, к примеру, 1 час в день. Спонсируя группу из 96 человек, описанную в примере (страницы 22). Вы как будто тратите 96 часов на продажи ежедневно!

Это невозможно в одиночку

Если у Вас есть какие-то вопросы о Вашем бизнесе NSP, проконсультируйтесь у Вашего Спонсора или Лидера. Если Вам потребуются дополнительные разъяснения, позвоните в офис NSP



*Здесь можете жить Вы*

## ИТОГИ.

Есть три вида сотрудничества с NSP. Каждый из Вас выбирает тот вид, который для Вас наиболее комфортный и желанный! NSP создала хорошо организованную и проверенную модель бизнеса. NSP - большая возможность, и Вы можете превратить ее в свой успех!

### Покупка

Покупайте! Пользуясь нашими фитопрепаратами и косметикой, Вы получаете опыт и уверенность в качестве продукции Nature's Sunshine Products!

Покупая 10 единиц продуктов, как в примере на странице 18, Вы экономите 340 долларов в год!



### Продажа

Рассказывая своим друзьям об Nature's Sunshine Products, как в примере на странице 20. Вы заработаете в 3 раз больше, чем просто при продажах

Продайте по 3 продукта 10 друзьям и заработайте 1022 доллара в год!



### Спонсирование

Создавая группу Дистрибьюторов. Вы наиболее эффективно используете свое время, создавая потребительскую сеть и спонсируя 5 Ваших друзей, и продавая вместе с ними, Вы заработаете 1312 долларов в год.

Когда Ваши друзья начнут создавать свои группы. Вы будете зарабатывать больше. На страницах 27-33 мы рассказали, как заработать 10000 долларов и более. Но это не предел - некоторые наши Дистрибьюторы достигли дохода более 1000000 долларов в год.



### NSP естественный выбор миллионов!

В США торговую марку NSP знают все! По качеству продукции мы опережаем всех конкурентов. В настоящее время NSP уже завоевала лидирующие позиции в Японии, Республике Корея, Мексике и некоторых других странах. Мы открываем для себя новые рынки. Но мы хотим развиваться не только вширь. Мы хотим стать естественным выбором всех современных людей! NSP раскрывает богатые возможности для всех. В этом мы видим свою миссию. Клиенты получают высококачественные БАДы и косметику, эффект от использования которых, в сочетании с сервисом, многократно окупает затраты. Улучшая качество ухода за здоровьем и кожей, мы улучшаем уровень жизни!

Дистрибьюторам, как Вы уже поняли из этой книги, мы предлагаем уникальную возможность бизнеса, даем им прекрасный шанс получить доход и развить свой бизнес на основе уже хорошо организованной и проверенной модели.

NSP - это возможность прекрасной карьеры.

Всех, присоединившихся к NSP, объединяет одно - возможности, которые дает наша компания.

Для миллионов людей NSP стал естественным первым выбором. Мы надеемся, что, прочитав эту книгу, Вы увлечетесь идеей NSP и разделите наши взгляды. Наша цель - добиться такого успеха во всем мире.

Добро пожаловать в нашу команду!



**У NSP 600 000 ДИСТРИБЬЮТОРОВ ПО ВСЕМУ МИРУ.  
Сколько привлечете Вы?**

## 17. Наиболее часто задаваемые вопросы и возражения.

Когда люди задают вопросы, они очень часто уже имеют свое представление о теме или предмете, о котором идет беседа.

Поэтому, постарайтесь на вопрос собеседника задать дополнительный вопрос, который помог бы Вам и собеседнику правильно понять тему обсуждаемого вопроса.

**Это сетевой маркетинг?**

-Да, это сетевой маркетинг. Скажите, у Вас был ранее опыт работы в сетевом маркетинге?

**NSP работает по принципу пирамиды?**

-Очень хорошо, что Вы затронули этот вопрос, давайте его обсудим более подробно. Помогите мне понять, что вы понимаете под словом пирамида?

**Мои знакомые пробовали заниматься, но они ничего не заработали.**

- Вы задали очень интересный вопрос, правильно ли я понимаю, что Вас интересует, сможете ли здесь заработать Вы?

**Где мне брать людей? У меня очень маленький круг знакомых.**

-Вы хотите узнать, как приобрести новых знакомых и вместе с ними заниматься интересным и прибыльным делом?

**Почему этот продукт не продается в аптеке?**

-Правильно ли я понимаю, что Вы хотите разобраться, насколько качественный этот продукт и каким образом он может Вам помочь?

**Я здоров и мне все эти добавки не нужны.**

-Это приятно слышать, скажите, каким образом Вы поддерживаете себя в "форме"?

**Есть такие же БАДы, но дешевле.**

-Вы совершенно правы, есть автомобиль "Мерседес", а есть "Запорожец", что Вы думаете по этому поводу?

**Я не врач, а здесь нужно быть врачом, чтобы во всем этом разбираться.**

-Очень хорошее замечание. Скажите, а почему Вы думаете, что здесь нужно быть врачом?

**Это нужно ходить и уговаривать людей.**

-Скажите пожалуйста, почему Вы думаете, что нужно ходить и уговаривать?

**Для успешной беседы соблюдайте следующие 3 правила "запрещения":**

1. Спорить запрещается. В спорах погибает истина.
2. Оправдываться запрещается. Оправдание уничтожает значимость происходящего действия.
3. Уговаривать запрещается. Даже если Вы уговорите на покупку продукта или подписание Дистрибьюторского соглашения, следующей покупки у Вас данный собеседник больше не сделает. А подписавший Дистрибьюторское соглашение, как правило, делать бизнес с Вами не будет.

**Два правила: "разрешение":**

1. Определите ценности Вашего собеседника. Для этого задавайте открытые вопросы. Например: "Чем Вы любите заниматься в свободное от работы время"?
2. Определив ценности Вашего собеседника, "встройте" его ценности в свое предложение. Например, Вы определили, что Ваш собеседник имеет основную ценность - больше проводить времени с семьей и путешествовать. Тогда Ваше предложение будет звучать так: "Когда ты подключишься к нашему бизнесу, вот что произойдет через год: ты уйдешь с работы. По утрам тебе не нужно будет вскакивать с постели. Ты будешь не торопясь пить утренний кофе и смотреть из окна, как твои бывшие коллеги спешат на работу по слякотной погоде, перепрыгивая через грязные лужи, стремясь выпрыгнуть в отходящий автобус. Ты выиграешь PROMOTION на бесплатную поездку в Таиланд на две недели, и будешь с супругом (супругой) собирать вещи в поездку. У тебя будет большая структура, и ты будешь два раза в год ездить в поездки в разные страны мира. Ты будешь решать сам, когда у тебя отпуск, и когда ты можешь проводить время с семьей".

**Одно правило "развития бизнеса":**

1. Сетевой Маркетинг - это бизнес статистики. И у Вас всегда будет большое количество людей, отказавшихся от продукта или подписания Дистрибьюторского Соглашения. Идите к другим людям. Есть очень много людей, которым нужны Вы, Компания и продукт. Всегда оставляйте "дверь открытой".

### О НАВЫКАХ

Когда Вы начинали учиться читать, Вы сначала изучали буквы, потом слова и только потом Вы начали читать предложения и книги. Вы получили навыки. Так и в Сетевом Маркетинге, Вы шаг за шагом придете к УСПЕХУ. Вы получите навыки.



## ПРИЛОЖЕНИЕ №1. КОГО ВЫ ЗНАЕТЕ? - ПАМЯТКА

Вы знаете сотни людей! Просмотрите наш список и сделайте свой, включив туда всех Ваших друзей и знакомых. Вы будете удивлены...

Начинаем составлять список из всех своих знакомых. Минимум 200 человек.

Пролистайте Вашу записную книжку. Посмотрите старые записные книжки и телефонные записные книжки, блокноты.

Посмотрите фотографии, старые и те, которые делали совсем недавно.

Друзья: люди, с которыми Вы часто видите, и люди с которыми Вы хотели бы видеться чаще (например, школьные друзья или друзья по институту).

Родственники: сестры и братья, родители и бабушки с дедушками, тети и дяди, двоюродные братья и сестры, друзья родственников.

Соседи: бывшие и настоящие.

Организации: клубы, общества, комитеты.

Работа: бывшие и настоящие коллеги, клиенты, поставщики, заказчики, подрядчики.

Спорт/хобби: спортивные секции, клубы по интересам, знакомые по туристическим поездкам, по отдыху.

Дети: учителя, родители друзей ребенка, няни, воспитательницы, медсестры.

Разное: врачи, банковские служащие, продавцы, парикмахеры, юристы, ветеринары, страховые агенты, почтальоны, знакомые по переписке через Интернет.

Супруг(а): если Ваш(а) супруг(а) составит подобный список, шансов на успех будет еще больше.

**Помните! Ваша цель при составлении списка знакомых - познакомиться как можно с большим количеством людей!**

№	Фамилия И. О.	телефон	интересы	Время встречи	Место встречи	результат	обращение	Доп. вст-ча
1.	Иванова Ирина	xxx-xx-xx	кошки	22 мая 2004 10-00				

## ПРИЛОЖЕНИЕ №2 О МАРКЕТИНГ - ПЛАНЕ.

**Личный объем (ЛО)** - количество очков ОП, заявленных дистрибьютором для участия в программе маркетинг - плана в расчетном периоде, но на его счету может быть и другое количество очков, так как очки можно перевести в резерв на следующий месяц или счета другим дистрибьюторов. ЛО вычисляется как:

объем закупок на ID за Расчетный месяц, выраженный в ОП

**плюс**

объем резерва ОП, оставшихся на ID с прошлого Расчетного месяца

**плюс**

сумма ОП, переведенных на ID другими дистрибьюторами

**минус**

сумма ОП, переведенных с ID другим дистрибьюторам

**минус**

объем ОП, резервируемых на ID на следующий Расчетный месяц

**Групповой Объем (ГО)** - сумма ЛО дистрибьютора и ЛО всех дистрибьюторов его группы в Расчетном месяце.

**Кумулятивный Групповой Объем (КГО)** - суммарный Групповой Объем (ГО) дистрибьютора с начала деятельности.

**Ранг (присвоенный ранг)** - результат карьеры дистрибьютора и показатель его положения в многоуровневой сетевой программе маркетинга "NSP". В Компании NSP приняты 11 следующих рангов дистрибьюторов: Ассистент, Консультант, Менеджер, Лидер, Лидер - Ассистент, Лидер - Консультант, Лидер - Менеджер, Директор - Ассистент, Директор - Консультант, Директор - Менеджер, Член Совета Директоров.

**Расчетный ранг** - ранг, соответствующий результатам работы дистрибьютора в Расчетном месяце. Может быть ниже присвоенного. От расчетного ранга непосредственно зависит величина комиссионного вознаграждения дистрибьютора.

Дистрибьютор **подтверждает свой (присвоенный) ранг** в расчетном месяце, если его расчетный ранг равен его присвоенному рангу.

Дистрибьютор **подтверждает лидерский ранг** в расчетном месяце, если его расчетный ранг не ниже, чем Лидер.

Месяц называется **Квалификационным месяцем** для дистрибьютора, если в результате расчета за этот месяц происходит повышение ранга дистрибьютора.

Все дистрибьюторы получают **Персональную премию**. Сумма премии вычисляется как определенный процент от ЛО. Этот процент зависит от Расчетного ранга дистрибьютора. Размер Персональной премии определяется в соответствии с таблицей №1.

Таблица №1

	Ассистент	Консультант	Менеджер	Лидер
Персональная премия	5%	10%	15/20%	20/30%

**Групповая премия** - вознаграждение, получаемое дистрибьюторами в рангах Консультант, Менеджер, Лидер и выше. Размер Групповой премии определяется в соответствии с таблицей №2.

Таблица №2

Комиссионные	Ассистент	Консультант	Менеджер	Лидер
% премии с ассистентских групп	—	5 /10%	10 /15%	15 /20%
% премии с консультантских групп	—	—	5 /10%	10 /15 %
% премии с менеджерских групп	—	—	—	5 %

**Лидерская премия** - премия, которую дистрибьютор в ранге выше, чем Лидер, получает за работу Лидерских групп своей сети в соответствии с таблицей 3.

**Организационная премия** - премия, которую дистрибьютор в ранге Лидер - менеджер и выше получает за работу Лидерских групп своей сети вне зависимости от уровня расположения последних. Размер премии зависит от групповых объемов нижестоящих Лидеров и Расчетного ранга дистрибьютора.

При этом, если нижестоящий лидер (директор) имеет право на меньшую Организационную премию, то процент Организационной премии, получаемой вышестоящим лидером (директором) с его лидерских групп, составляет разницу между соответствующими процентами Организационной премии. Размер Организационной премии определяется в соответствии с таблицей 3.

**Правило одной составляющей** - ГО дистрибьютора согласно "правилу одной составляющей" вычисляется как разность между ГО дистрибьютора и максимальным из ГО дистрибьюторов первого поколения его группы.

Когда на Вашем компьютерном номере накопится 500 очков (время накопления не ограничено), из которых 150 сделаны в квалификационном месяце, куда входят не менее 30 очков личного объема, Вам присваивается статус Консультанта.

Пример: Вы накопили 350 очков, до 500 осталось 150 очков, их нужно сделать в течение одного месяца, причем Вам лично нужно сделать 30 очков, а 120 очков Вашей группе (30+120=150). Если у Вас нет группы, то 150 очков Вы можете сделать сами в течение одного месяца.

Этот месяц для Вас будет квалификационным.

В месяц квалификации Вы еще имеете статус Ассистента, и рассчитывать Вас будут по этому рангу.

Со следующего (после квалификационного) месяца Вам присваивается ранг Консультанта.

Квалификация по ускоренной схеме:

Вы лично или вместе со своей группой 2 месяца подряд должны сделать по 150 очков (150+150 =300), куда обязательно входят 30 очков личного объема. В таком случае на третий месяц Вам присваивается ранг Консультанта.

Комиссионное вознаграждение Консультанта:

Персональная премия 10% за личные закупки.

Комиссионное вознаграждение 5 - 10% от закупок Ассистентов Вашей группы.

Условия для получения комиссионного вознаграждения и премий:

Вам нужно ежемесячно делать с группой не менее 150 очков, куда входят Ваши 30 очков личного объема. Если у Вас нет группы, то Вы должны самостоятельно делать 150 очков. Если Вы не выполнили это условие в каком-то месяце, ранг Консультанта Вы не потеряете, но Вас рассчитают как Ассистента. Если в Вашей группе появился еще Консультант, то комиссионное вознаграждение с его группы Вам не выплачивается (Консультант с Консультанта и его группы комиссионного вознаграждения не получает). Однако их объемы входят в Ваш накопительный объем, и вы сможете быстрее выйти на следующий ранг и увеличить Ваше комиссионное вознаграждение.

Если в Вашей группе есть Консультант и он не сделал 150 очков в текущем месяце, то в этом случае его расчетный статус - Ассистент. Следовательно, Вы получаете комиссионное вознаграждение с его объемов и объемов каждого Ассистента его группы согласно таблицы №3.

Таблица №3

Ранг	Личный объем (ЛО)	Групповой объем (ГО)	Персональная премия	Премия от объемов групп ассистентов
Консультант	30 и более очков	150 и более очков	10%	5/10%

**Повышенная премия выплачивается при подтверждении ранга Консультанта или квалификации на этот ранг в предыдущем месяце.**

Достижение следующего ранга Менеджера позволит Вам увеличить ваши доходы в несколько раз.

Когда на Вашем компьютерном номере накопится 3000 очков (время не ограничено), Вы можете квалифицироваться на ранг Менеджера. В квалификационный месяц Вы должны сами сделать не менее 30 очков (ЛО) и Ваша группа не менее 370, всего не менее 400 очков. Если у Вас нет группы, то Вы можете сделать за 1 месяц не менее 400 очков самостоятельно. Этот месяц для Вас будет квалификационным.

В месяц квалификации Вы еще имеете ранг Консультанта, и рассчитывать Вас будут по этому статусу, только после присвоения ранга Менеджера Вас будут рассчитывать по рангу Менеджера. Ранг Менеджера присваивается Вам со следующего месяца после квалификационного.

**Квалификация по ускоренной схеме:**

Вы лично или вместе со своей группой 3 месяца подряд делаете по 400 очков, куда входят не менее 30 очков личного объема, тогда на четвертый месяц Вам присваивается ранг Менеджера.

**Комиссионное вознаграждение Менеджера:**

- Персональная премия 15-20% за личные закупки.
- Комиссионное вознаграждение 5-10% от закупок Ваших Консультантских групп.
- Комиссионное вознаграждение 10-15% от закупок Ваших Ассистентских групп.

**Условия для получения комиссионного вознаграждения и премий:**

Вам с группой нужно ежемесячно делать не менее 400 очков, куда входят Ваши 30 очков (ЛО). Если у Вас нет группы, то Вы можете самостоятельно делать 400 очков. Если Вы не выполнили это условие в каком-то месяце, ранг Менеджера Вы не потеряете, но в зависимости от выполненных объемов Вас рассчитают:

- меньше 400 очков, но 150 и более - по статусу Консультанта;
- меньше 150 очков - по статусу Ассистента.

Ранг	Личный объем (ЛО)	Групповой объем (ГО)	Персональная премия за ЛО	Премия от объемов групп	
				Ассистентов	Консультантов
Менеджер	30 и более очков	400 и более очков	15/20%	10/15%	5/10%

**Повышенная премия выплачивается при подтверждении ранга Менеджера или квалификации на этот ранг в предыдущем месяце.**

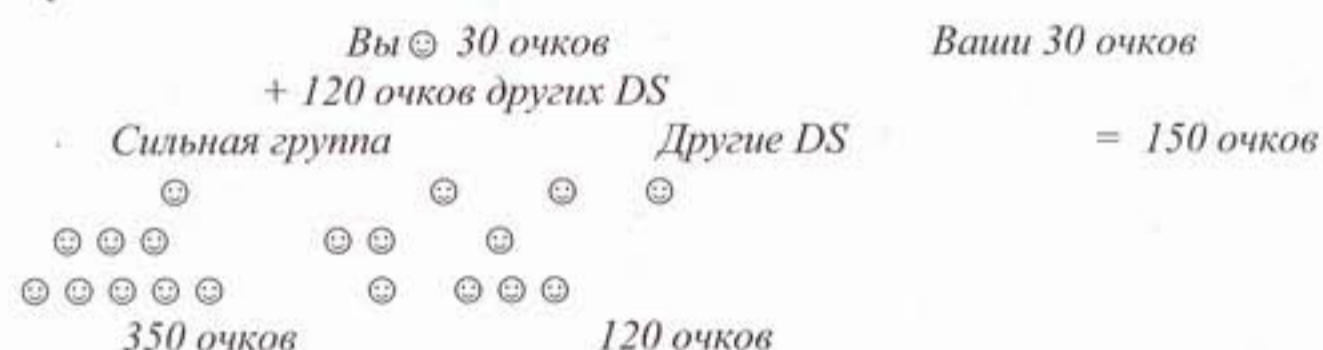
Менеджер, закрывающий свой ГО как Консультант, не может рассчитывать на повышенную премию, которая дается стабильно работающему Консультанту.

Достижение следующего ранга Лидера позволяет Вам получать увеличенное комиссионное вознаграждение, причем не только с групп Ассистентов и Консультантов, но и с групп Менеджеров.

**ЛИДЕР (Л).** Когда на Вашем компьютерном номере накопится 6000 очков (время не ограничено), Вы можете квалифицироваться на ранг Лидера. В квалификационный месяц Вы должны сделать не менее 30 очков (ЛО) и Ваша группа не менее 470 очков, всего не менее 500 очков.

При этом действует правило "одной составляющей": если под Вами работает сильная группа, определяющая Ваш основной групповой объем, то Вы лично или совместно с другими дистрибьюторами Вашей группы должны показать объем не менее 30% от нормативного лидерского (от 500 очков), т.е. не менее 150 очков.

*Пример.*



Это правило направлено на создание стабильно работающей лидерской организации, имеющей разветвленную структуру.

Если у Вас нет группы, то Вы можете самостоятельно сделать в квалификационном месяце 500 очков.

В месяц квалификации Вы еще имеете ранг Менеджера и рассчитывать Вас будут по этому статусу.

Ранг Лидера присваивается Вам со следующего месяца после квалификационного.

Квалификация по ускоренной схеме:

Условия для получения комиссионного вознаграждения Лидера и премий:

Первый способ	За первые 2 месяца с начала работы КГО не менее 3000 очков, из которых не менее 200 очков составляет ЛО
Второй способ 1500+1500	Выполнение ГО не менее 1500 при ЛО не менее 30 очков в течение 2-х месяцев подряд. В квалификационном месяце обязательно выполняется правило "одной составляющей"
Третий способ 800+800+800	Выполнение ГО не менее 800 при ЛО не менее 30 очков в течение 3-х месяцев подряд. В квалификационном месяце обязательно выполняется правило "одной составляющей"

Вам нужно с группой ежемесячно делать 500/800 очков, куда входят не менее 30 очков ЛО. Если у Вас нет группы, то Вы можете самостоятельно сделать 500/800 очков.

Таблица №5

Ранг	Личный объем (ЛО)	Групповой объем (ГО)	Персональная премия за ЛО	Премия, % от объемов групп		
				Ассистентов	Консультантов	менеджеров
Лидер	30 очков и более	500/800 очков и более	20/30%	15/20%	10/15%	5%

Повышенная премия выплачивается при подтверждении ранга Лидера или квалификации на этот ранг в предыдущем месяце.

Если Вы не смогли сделать 500/800 очков в каком-то месяце, ранг Лидера Вы не потеряете, но в зависимости от выполненных объемов, Вас рассчитают:

меньше 500 очков, но 400 очков и более - по рангу Менеджер;

меньше 400, но 150 очков и более - по рангу Консультант;

меньше 150 очков - по рангу Ассистент.

Если в Вашей группе есть Менеджер и он не сделал 400 очков в текущем месяце, его расчетный ранг - Консультант.

Следовательно, Вы получите с объема его группы 10 - 15%.

Если в Вашей группе есть Консультант и он не сделал 150 очков в текущем месяце, его расчетный ранг - Ассистент.

Следовательно, Вы получите с объема его группы 15 - 20%.

Таблица 6. Порядок расчета Персональной и Групповой премий для дистрибьюторов ранга Лидер - Лидер-Менеджер

Расчетный ранг	Личный объем (ЛО)	Групповой Объем (ГО)	Персональная премия (% от ЛО)	Групповая премия (% от объемов групп сети дистрибьютора):		
				Ассистентские группы	Консультантские Группы	Менеджерские группы
Лидер	≥ 30	≥ 500/800*	20/30**	15/20**	10/15**	5
Лидер-ассистент	≥ 30	≥ 500/800*	20/30**	15/20**	10/15**	5
Лидер-консультант	≥ 30	≥ 500/700*	20/30**	15/20**	10/15**	5
Лидер-менеджер	≥ 30	≥ 500	20/30**	15/20**	10/15**	5

Дистрибьютор ранга не ниже, чем Лидер, получает повышенный процент Персональной и Групповой премии (\*\*), если он подтвердил лидерский ранг в Расчетном и предшествующем Расчетному месяцах, и если его ГО в Расчетном месяце соответствует большему их двух значений ГО в таблице (\*).

Таблица 7. Порядок расчета Лидерской премии

Ранг	Лидерская премия (% от ГО квалифицировавшихся Лидеров)						
	1-го поколения	2-го поколения	3-го поколения	4-го поколения	5-го поколения	6-го поколения	7-го поколения
Лидер-ассистент	8/10**	6/8**	-	-	-	-	-
Лидер-консультант	8/10**	6/8**	4/5**	-	-	-	-
Лидер-менеджер	8/10**	6/8**	4/5**	2	-	-	-
Директор-ассистент	8/9**	6/7**	4	2	2	-	-
Директор-консультант	8/9**	6/7**	4	2	2	2	-
Директор-менеджер	8/9**	6/7**	4	2	2	2	1
Член Совета Директоров	8/9**	6/7**	4	2	2	2	1

Дистрибьютор, имеющий присвоенный ранг в диапазоне Лидер - Лидер-менеджер, получает повышенный процент Лидерской премии (\*\*), если он подтверждает лидерский ранг в Расчетном и предшествующем Расчетному месяцах, и если его ГО в Расчетном месяце не меньше 1500 ОП.

Дистрибьютор, имеющий присвоенный ранг не ниже, чем Директор-Ассистент, получает повышенный процент Лидерской премии (\*\*), если он подтверждает ранг Директора в Расчетном и лидерский ранг в предшествующем Расчетному месяцах.

Таблица №8 Порядок расчета Организационной премии.

Расчетный ранг	Групповой объем лидера (директора) + сумма групповых объемов семи поколений квалифицировавшихся лидеров его подсети	Групповой объем лидера (директора) + сумма групповых объемов семи поколений квалифицировавшихся лидеров его подсети согласно "правилу одной ветви".	Организационная премия (% от групповых объемов нижестоящих Лидеров за исключением Лидерских(Директорских) групп, имеющих право на аналогичный бонус)
Лидер-менеджер	не менее 10000	не менее 3000	1%
Директор-ассистент	не менее 30000	не менее 9000	2%
	не менее 10000	не менее 3000	1%
Директор-консультант	не менее 60000	не менее 18000	3%
	не менее 30000	не менее 9000	2%
	не менее 10000	не менее 3000	1%
Директор-менеджер	не менее 120000	не менее 36000	4%
	не менее 60000	не менее 18000	3%
	не менее 30000	не менее 9000	2%
	не менее 10000	не менее 3000	1%
Член Совета Директоров	не менее 250000	не менее 75000	5%
	не менее 120000	не менее 36000	4%
	не менее 60000	не менее 18000	3%
	не менее 30000	не менее 9000	2%
	не менее 10000	не менее 3000	1%

### ИЗ ПРАВИЛ ПОВЕДЕНИЯ ДИСТРИБЬЮТОРА.

1. Дистрибьюторы Компании NSP не должны дискредитировать, оскорблять других дистрибьюторов NSP, переподписывать существующих дистрибьюторов в другие дистрибьюторские сети.
2. Родственники, независимо от степени родства, проживающие по одному адресу, могут иметь разные соглашения только в одном из следующих случаев:
  - один из них является спонсором другого
  - в обоих соглашениях указан один и тот же спонсор
3. Супруги могут иметь разные соглашения под разными спонсорами только в случае, если они уже имели эти соглашения до регистрации брака.
4. Если супруги, имеющие соглашения под разными спонсорами, хотят объединить свои соглашения в одно, то они могут выбрать одно из двух их соглашений на свое усмотрение, при этом второе соглашение аннулируется, и вся дистрибьюторская сеть, находящаяся под аннулированным соглашением, подтягивается к вышестоящему спонсору, указанному в аннулированном соглашении.
5. Если дистрибьютор неактивен в течение 6 месяцев, то его соглашение автоматически аннулируется.
6. При возникновении спорных ситуаций действует правило: если дистрибьютор имеет личный объем больше 0 за счет перевода очков на его ID без его согласия, то это не считается активностью. Согласие дистрибьютора должно быть подтверждено документально.
7. Если дистрибьютор расторгает соглашение с Компанией по собственному желанию, он обязан написать заявление об

Таблица 9. Правила подтверждения рангов Директор - Член Совета Директоров и ранга "Лидер-Менеджер"

Ранг	Личный объем	Групповой объем	Количество квалифицировавшихся Лидеров первого поколения	Групповой объем лидера (директора) + сумма групповых объемов семи поколений квалифицировавшихся лидеров его подсети.	Групповой объем лидера (директора) + сумма групповых объемов семи поколений квалифицировавшихся лидеров его подсети согласно "правилу одной ветви".
Лидер-Менеджер	не менее 30	Не менее 500	5	10000	3000
Директор-Ассистент	не менее 30	Не менее 400	7	30 000	9000
Директор-Консультант	не менее 30	Не менее 300	10	60 000	18000
Директор-Менеджер	не менее 30	не менее 200	15	120000	36000
Член Совета Директоров	не менее 30	не менее 100	20	250000	75000

Таблица 10. Порядок расчета автомобильного бонуса.

Ранг	Премия на содержание автомобиля (у.е.) за каждого квалифицировавшегося Лидера первого поколения
Директор-Ассистент	15
Директор-Консультант	20
Директор-Менеджер	25
Член Совета Директоров	30

аннулировании соглашения и предоставить его в Компанию. Действие соглашения прекращается с момента регистрации в Компании заявления об аннулировании соглашения.

8. Новое соглашение дистрибьютор может заключить не ранее, чем через 6 полных месяцев после прекращения действия предыдущего соглашения. В течение этих 6 месяцев дистрибьютор, расторгнувший соглашение, не имеет права принимать участие в мероприятиях Компании, учебных занятиях, связанных с бизнесом NSP, продавать продукцию, литературу и иные материалы NSP, приобретать продукцию NSP, кроме как для личного употребления и по розничной цене, привлекать кого-либо к работе в NSP. В случае нарушения этих правил Компания может отказать в регистрации нового соглашения.

9. Один дистрибьютор может иметь только одно действующее соглашение. Действующим считается соглашение заключенное и не аннулированное.

10. Если существуют дистрибьюторы, претендующие на то, что они являются спонсорами одного и того же дистрибьютора, то право спонсорства признается за тем спонсором, чье имя указано в соглашении, которое зарегистрировано в Компании первым. Прочие соглашения аннулируются.

11. Претензии по поводу переподписки принимаются Компанией к рассмотрению не позднее, чем через 1,5 года после совершения переподписки. Дата переподписки - дата регистрации в Компании второго соглашения в спорном вопросе

12. Если установлена переподписка, то

- аннулируется более позднее соглашение
- дистрибьютор вместе со своей сетью переводится под старого спонсора
- Компания оставляет за собой право принять решение о компенсации ущерба пострадавшим из-за переподписки дистрибьюторам за счет дистрибьюторов, под ID которых, была выполнена переподписка.

13. Вся ответственность за неверно указанные сведения о дистрибьюторе в Дистрибьюторском Соглашении целиком и полностью ложится на дистрибьютора. Если дистрибьютор предоставляет заведомо ложную информацию о себе, то он не может воспользоваться возникшей в связи с этой ситуацией в свою пользу при решении спорных вопросов.

14. По каждому отдельному случаю решение принимается Компанией после рассмотрения всех обстоятельств, касающихся возникновения данной спорной ситуации при участии обеих конфликтующих сторон. По усмотрению Компании к решению спорных ситуаций могут привлекаться вышестоящие спонсоры.

### **ОСОБЫЕ СЛУЧАИ.**

Если Ваш нижестоящий дистрибьютор становится Лидером раньше Вас, то он и его группа временно переходят к вышестоящему квалифицировавшемуся Лидеру. В этом случае Вы имеете возможность в течение 4 месяцев выполнить квалификацию Лидера и вернуть временно потерянного Лидера и его группу в свою нижестоящую организацию. После 4 месяцев он остается прикрепленным к вышестоящему Лидеру, и Вы его теряете навсегда. Ваш ранг остается тем же, что был у Вас до его квалификации в Лидеры. Ваша дальнейшая квалификация в Лидеры происходит в обычном порядке.

Если Лидер в течение 4-х месяцев подряд не подтверждает свою квалификацию, то при сохранении статуса он теряет Лидерскую часть своей сети, т.е. новым спонсором его Лидеров первого уровня становится вышестоящий Лидер, который либо подтверждает свою квалификацию, либо не подтверждает, но в течение менее, чем 4-х месяцев.

Когда дистрибьютор из Вашей группы становится Лидером, в следующем за квалификационным месяце он лишает Вас ГО своей группы. Чтобы частично компенсировать эффект падения ГО Вашей группы, установлена льготная норма ГО для Лидеров в такой ситуации.

Ваша квалификационная норма ГО снижается в следующем за квалификационным месяце на 50%. Если сразу несколько дистрибьюторов из Вашей группы квалифицировались на Лидера, льгота для выполнения квалификации в следующем месяце по-прежнему составит 50%.

## ПРИЛОЖЕНИЕ №3. ОТВЕТЫ НА ЗАДАНИЯ.

**ЗАДАНИЕ №1.** Если Вы написали от 1 до 10 причин, то это, скорее всего, не Ваша мечта. Поработайте над осознанием мечты дополнительно. Если у Вас больше 10 причин, то это, скорее всего, и есть Ваша мечта. Начинать планировать по реализации Вашей мечты. Если у Вас более 50 причин, то это действительно Ваша мечта. И скорее всего у Вас уже есть план и Вы действуете по достижению своей мечты.

**ЗАДАНИЕ №2.** "Как бы я не был(а) занят(а), я всегда нахожу время, чтобы встретиться со своими друзьями, почитать новую книгу....."

Мои цели становятся четко определенными, когда дело касается проведения школ, моих детей.....

Я очень точно знаю, сколько времени мне требуется, чтобы добраться до работы, подготовить презентацию.....

Я всегда без промедления приступаю к обеду, планированию, уборке в квартире, к ремонту автомобиля, макияжа.....

Я никогда не опаздываю на поезд, в кино, на завтрак, в гости к друзьям, в баню по субботам, на любые встречи....

У меня никогда не возникает проблем, когда я рано встаю, смотрю телевизор, нахожусь в отпуске, на даче ....

И так далее.

## ПРИЛОЖЕНИЕ №4. КОДЕКС ЭТИКИ СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА.

Я обязуюсь следовать Золотому правилу MLM: строить свой бизнес для получения прибыли таким образом, чтобы те, с кем я сотрудничаю, также могли расти и получать прибыль.

В своей деятельности я не буду использовать приемы и стратегию, которые могут нанести вред мне, моей компании и MLM - бизнесу в целом.

Я изучу все законы индустрии MLM и правила моей компании, и буду прилагать все усилия, чтобы выполнять их везде и всегда, на словах и на деле.

Я буду неукоснительно выполнять все обязательства, которые я беру на себя по отношению к своим клиентам, своим коллегам - дистрибьюторам и своим настоящим и будущим сотрудникам.

Все свои способности я направлю на обучение и вдохновение тех, чьим спонсором я являюсь.

Рассказывая будущим дистрибьюторам о возможности зарабатывать деньги в моем MLM - бизнесе, я буду стараться делать это убедительно, но при этом не буду завышать размер их потенциального заработка.

Рекомендуя своим дистрибьюторам иметь у себя определенный запас товара, который может понадобиться им в ближайшее время, я не буду советовать им закупать товар в больших количествах.

Если возникнут какие-либо разногласия, я буду стараться решать их в духе понимания и справедливости по отношению ко всем.

Я буду сохранять преданность индустрии MLM в целом. Признавая другие компании, как своих конкурентов, я не буду критиковать их и буду относиться к ним дружелюбно.

Покупая какие-либо товары для себя, я буду стараться покупать их в розницу у других компаний MLM.

MLMIA (Международная ассоциация MLM).

## КНИГИ, КОТОРЫЕ ПОМОГУТ В ПОСТРОЕНИИ ВАШЕГО БИЗНЕСА.

"Помните, вы были студентом и шли в книжный магазин купить книги на новый семестр. Большие, тяжелые, толстые книги. Вы торопились в свою комнату для того, чтобы читать их.

Платил ли вам кто-нибудь за то, что вы ходили в школу? А затем вы учились в институте, и никто не платил вам за это. Кроме того, не было надежды, что полученные знания позволят вам через 2-3 года зарабатывать много денег. Так почему же вас беспокоит то, что так мало удастся зарабатывать за несколько начальных месяцев в MLM?".....

**"Десять уроков на салфетках" Дон Фейла - Ваш практический справочник, который поможет работать с вашими деловыми партнерами.**

"Случалось ли с вами когда-нибудь такое? Говорили ли вы когда-нибудь себе: *"Этот дистрибьютор должен стать лидером. Мне нужно поехать с ним вместе, помочь ему сформировать позитивный настрой и обучить его всему, что я знаю"*.

И что происходило дальше? В большинстве случаев ничего из этого не получается. Все наши усилия, все обучения ничего не дают - дистрибьютор не становится лидером. И что еще хуже, он может даже бросить все это".....

**Прочитайте книгу "ЛИДЕРЫ" Тома Шрайтера, она подскажет Вам, как выделить из множества дистрибьюторов лидеров.**

"У Ненси Негатив есть проблемы. Ее групповой объем не растет так, как ей этого хотелось бы. Поскольку она считает, что сама в этом не виновата, то она взялась внимательно изучить и найти причину плохой работы группы. После тщательных исследований причина была найдена. У компании, в которой работала Ненси, был никудашный офис, который просто не поддерживал усилий ее группы и не оказывал ей должных услуг....."

**Из книги "Большой Эл раскрывает свои секреты" Тома Шрайтера Вы действительно узнаете о секретах подписания новых дистрибьюторов.**

"Мусор - дистрибьютор, страдающий шизофренией и поэтому убежденный, что работа в нескольких компаниях одновременно поможет ему пропорционально увеличивать собственные доходы. Человек, свихнувшийся на расшвыривании денег на приобретение стартовых комплектов товаров".....

**"Турбо MLM" Тома Шрайтера подскажет Вам наиболее характерные ошибки дистрибьюторов.**

Эта исключительно полезная книга содержит более 200 конкретных рекомендаций, позволяющих новичку, первый год работающему в сетевом маркетинге, выжить, получить прибыль и создать основу для перспектив. Формула успеха авторов проста и безжалостна. Она предполагает огромную работу и нечеловеческую настойчивость. Но тот, кто сможет ее реализовать, станет действительно финансово независимым человеком.

**"Ваш первый год в сетевом маркетинге" Ярнелл М. и Ярнелл Р.**

"Я знаю, что большинство людей не будут составлять четких планов, однако Вы не должны становиться частью этого большинства. Вы не должны ходить скрестив пальцы, с беспокойным выражением лица в надежде, что дела пойдут лучше. Вне зависимости от того, осознаете Вы это или нет, но Вы прямо сейчас являетесь одним из игроков в игре жизни. И поверьте мне, если у Вас нет поставленных целей, которые Вы должны достичь, то Вы никогда не сыграете захватывающей игры. Никто не заплатит хороших денег, чтобы наблюдать за игрой, в которой никто не ведет в счете".

**Философия автора книги "7 стратегий достижения богатства и счастья" Джима Рона помогла миллионам изменить их жизнь к лучшему. Определите, что она может дать Вам.**

"У меня есть друг, который сделал состояние, занимаясь Сетевым Маркетингом. В прошлом году он заработал более полутора миллионов долларов! Его наверняка можно назвать Мастером.

Хотите узнать его секрет?

За день он вовлекает в разговор двадцать пять человек. Он - охотник за жемчужинами, и он просто вскрывает их дни напролет".....

**"17 Секретов Мастера" Джон Каленч. 25 разговоров в день это как максимум 5 часов общения в день. Хотя каждый может стать Мастером Сетевого Маркетинга, достигают этого немногие. Последовательно применяя хотя бы один из секретов, о которых Вы узнаете из этой книги, Вы станете одним из немногих. Обещаю Вам это!**

**ЗДОРОВЬЕ, КРАСОТА,  
БЛАГОПОЛУЧИЕ  
С NSP!**



# YOUNIX BBNSP

