

BUSINESS

news

КУРС «АРОМА-МАРКЕТИНГ»

Тренинг для дистрибьюторов
компании Nature's Sunshine.

IMPACT FOUNDATION

Ваша помощь очень важна!

УСПЕХ В MLM

10 положительных примеров и 10
ошибок.



**NATURE'S
SUNSHINE**

ОТ РЕДАКЦИИ:

Уважаемые читатели,

Мы рады представить вам очередной выпуск бюллетеня «Новости бизнеса», в котором вы найдете много интересной информации, связанной с бизнесом и деятельностью нашего сообщества.

В этом номере мы хотели бы обратить ваше внимание на важную благотворительную инициативу. Мы призываем вас поддержать специальную школу и образовательный центр в Юрках, приняв участие в благотворительной акции, организованной Impact Foundation. Вместе мы можем сделать жизнь многих нуждающихся детей лучше.

Кроме того, мы будем рады поделиться с вами информацией о курсе аромамаркетинга, подготовленном известным Институтом ароматерапии. Это уникальный курс обучения продажам, который позволит вам узнать секреты оригинальных эфирных масел Nature's Sunshine и использовать их в своем бизнесе.

Вы также найдете полезные советы о том, что следует делать и чего следует избегать, чтобы добиться успеха в MLM. Мы делимся этими советами, чтобы вы могли эффективно развивать свои структуры.

Не забыли мы и о постоянно проводимых бизнес-акциях, которые могут быть вам очень полезны. Кроме того, мы представляем продвижение наших дистрибьюторов, добившихся выдающихся успехов.

Благодарим вас за то, что вы с нами, и желаем вам плодотворного чтения очередного выпуска бюллетеня «Новости бизнеса»!



Nature's Sunshine Products Poland Sp. z
о.о. ул. Ольжюска 7, 02-604 Варшава,
Польша
www.e-naturessunshine.com

Мы создаем будущее для школы Центра образования и воспитания в Юрках!

Мы приглашаем вас поддержать Центр образования и воспитания в Юрках, в Мазовецком воеводстве, место, которое играет ключевую роль в жизни детей и молодых людей с различной степенью умственной отсталости и сопряженными нарушениями. Цель центра - не только обучать, но, прежде всего, вдохновлять и воспитывать молодые умы. Он использует индивидуальный подход к ученикам, развивая их таланты и навыки с учетом их потребностей. Это место, где ученики находят поддержку, понимание и шансы на лучшее будущее. Это также место, которое нуждается в поддержке.



**MAKE AN
IMPACT**

**Присоединяйтесь к поддержке,
приобретая кирпичик за 30
злотых.**

Собранные средства пойдут на строительство нового спортивного зала для воспитанников центра в Юрках. Реабилитационные мероприятия имеют огромное значение для развития детей в центре в Юрках, и для их проведения необходим хорошо оборудованный спортивный зал. Каждый вклад, каждое пожертвование, каждая помощь имеют значение и способствуют созданию лучшего будущего для этих молодых людей.

**Кирпичики можно найти
на сайте
e-naturessunshine.com**





Курс «Аромаркетинг»

Уникальный курс, раскрывающий секреты успешных продаж эфирных масел и обучения ароматерапии.

Вас ждет несколько часов работы над тем, какие аргументы использовать во время презентации эфирных масел и как эффективно провести встречу, посвященную ароматерапии, на которой ваши клиенты узнают о преимуществах масел Nature's Sunshine.

Все знания и методы, которые вы освоите на лекциях, дадут вам верный рецепт успеха в бизнесе, связанным с продажей эфирных масел. Вы узнаете, какие аргументы использовать при презентации эфирных масел и как эффективно провести встречу, посвященную ароматерапии, на которой ваши клиенты узнают о преимуществах масел Nature's Sunshine. Приглашенные гости и эксперты расскажут вам, как правильно работать с эфирными маслами, чтобы стать надежным партнером и правильно обучать ароматерапии. С нами вы сможете развить свой бизнес по продаже эфирных масел на отлично.



Автором и создателем курса является Дариуш Цвайда. Дариуш, вероятно, знает все об эфирных маслах и о том, как заинтересовать ими других. Он является основателем Института ароматерапии, заместителем председателя правления Польского общества ароматерапии, а также журналистом, телепродюсером и, конечно же, ароматерапевтом.

Аромат обладает неоспоримой способностью воздействовать на наши чувства и эмоции. Данный комплексный курс «Аромамаркетинг с маслами Nature's Sunshine» предназначен для того, чтобы помочь вам стать экспертом в аромабизнесе и увеличить продажи эфирных масел. Узнайте, как использовать силу аромата для создания незабываемых впечатлений для ваших клиентов, овладейте основами знаний о продуктах и откройте для себя проверенные образовательные стратегии для развития вашего бизнеса по продаже эфирных масел. Помните, что наша цель - прежде всего просветительская работа о свойствах ароматерапии и воздействии эфирных масел на человека. Если вы будете относиться к этой задаче с энтузиазмом, вы просто обречены на УСПЕХ!

Курс содержит до восьми тематических модулей:

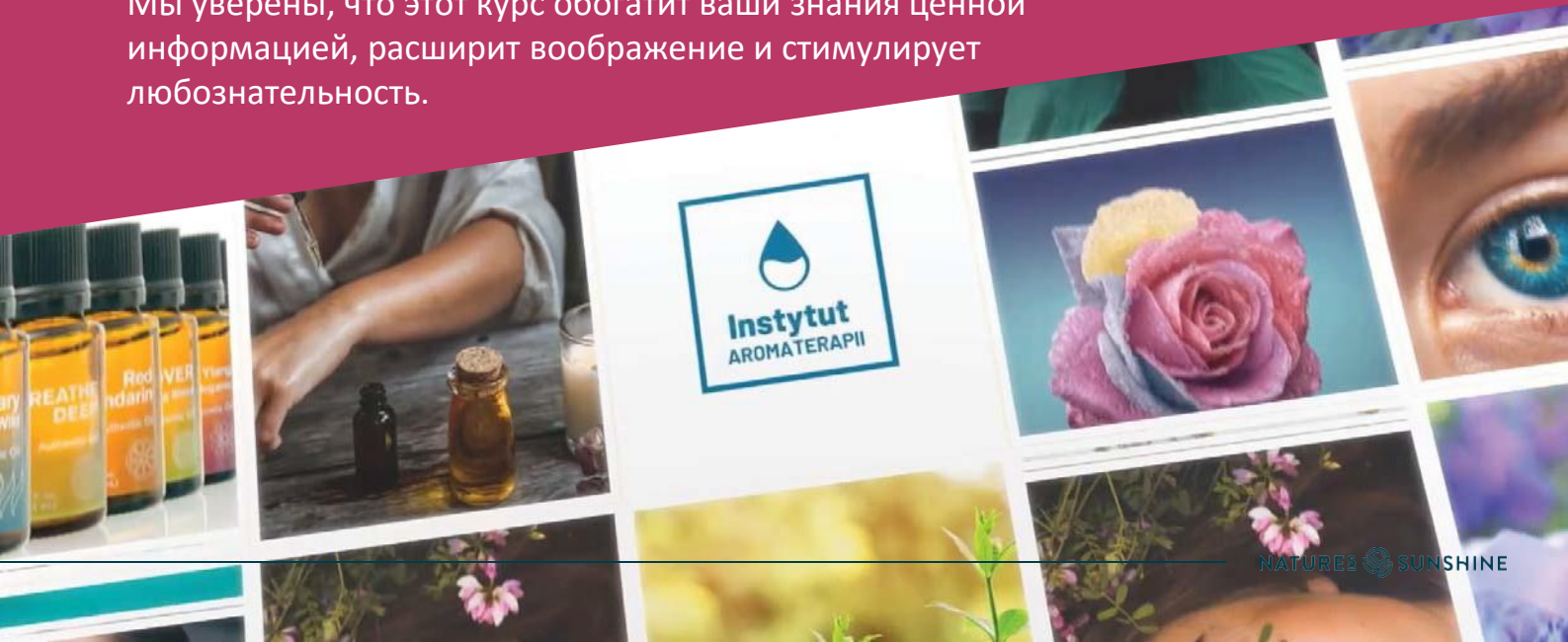
В каждом модуле вы найдете несколько уроков продолжительностью до 15 минут, которые в сжатой и конкретной форме дадут вам необходимую информацию по ароматерапии и ее продвижению.

В ключевом модуле ВЕЧЕР НА ТЕМУ АРОМАТЕРАПИИ вы узнаете:

- Как подготовиться к встрече на тему ароматерапии с потенциальными клиентами?
- Как побудить потенциальных клиентов прийти на вечер на тему ароматерапии?
- Как провести встречу на тему ароматерапии так, чтобы получить лояльных клиентов?
- К каким вопросам клиентов вы должны быть готовы?
- Как рассказывать о маслах и эффективно внедрить их в свою жизнь?

Приготовьте что-нибудь для записей и запишите то, что вас зацепило или заинтересовало - это послужит вам отправной точкой в ваших собственных презентациях на тему ароматерапии, ведь ключ к продвижению любых решений - это ваша страсть и приверженность к теме.

Мы уверены, что этот курс обогатит ваши знания ценной информацией, расширит воображение и стимулирует любознательность.



ПОВЫШЕН

АВГУСТ 2023

ИЯ



ЛИДЕР-МЕНЕДЖЕР

Jesfira Burova

ЛИДЕРЫ-КОНСУЛЬТАНТЫ

Anna Bryńska, Renata Radlińska i Marta Walesiak,
Piotr Jankowski

ЛИДЕРЫ-АССИСТЕНТЫ

Małgorzata Kopyś, Agata Grzegorzczak, Renata Pater,
Danuta i Bogdan Wilma, Ewa Mórawska,
Valerija Gladkiha, Dorota i Jarosław Hebel,
Halyna Kolomiiets, Kamil i Zofia Cybulscy,
Vaidas Vaiciukynas, Martyna Kamińska,
Rūta Kazakevičienė

ЛИДЕРЫ

Magdalena Strug, Janina Michalska, Artur Mazur,
Anna Rząd, Marta Menzl, Vladas Jonauskas,
Klaudia Szymańska, Agnieszka Stojanowska,
Grażyna Banaszczyk, Ligita Gulbe, Krzysztof Czarnecki,
Patrycja Piechowicz, Anna Adamczyk,
Joanna Dąbek-Kocot i Zofia Dąbek, Julija Stepanova,
Kamila Suchodolska, Ewa Drywa, Alina Pliszka,
Sylvia Graczyk, Małgorzata Łasisz, Karolina Szutkowska,
Paweł Kamiński, Jadwiga Deptuła, Ieva Džiautaitė

МЕНЕДЖЕРЫ

Ewa Pawłowska, Andrej Hofmann, Daniela Wróbel,
Robert Lenartowski, Elżbieta Spyrzak, Timo Ronkainen,
Natalija Smirnova, Siergiej Gajdai,
Artur i Marzena Parzych, Dorota Majewska,
Jadwiga Łuckiewicz, Lidija Ostapceva, Monika Kasprzak,
Stanisław Gdula, Nila Prytula, Grażyna Wójcik,
Cristina Tung, Lilia Michałowska, Dorota Jałocha,
Zinaida Montviliene, Marcin Malesa, Krystyna Pala

КОНСУЛЬТАНТЫ

Bogumiła Zdziebłowska, Ala Babaliauske, Elena Shurina,
Urszula Rosiak, Barbara Sienkiewicz, Grzegorz Stojaniuk,
Szymon Grudny, Beata Lasek, Jacek i Marzena Świderscy,
Maria Jewuła, Krystyna Kapera, Grażyna Gałuszka, Anna
Gołębiewska, Ilona Kovalova, Anna Bobińska, Danuta

Michalak, Daniel Łuckiewicz, Sławomir Krzos, Виктория Быкова, Swietlana Bahrii, Barbara Olszewska, Matsvei Budnitski, Tetiana Vorotnikova, Elena Casian, Magdalena Jędrychowska, Daniel Gołębiowski, Yelyzaveta Heiko, Viktoriia Shemchuk, Larisa Vasiljeva, Iana Rostokina, Inna Kušnirjova, Зоря Звездилина, Krzysztof Magdziarz, Vanda Gerbenienė, Kristine Maskalova, Robert Pieniążek, Alina Gawrych, Helena Szczypko, Izabela Jankowska, Anzela Opincame, Žaneta Walenczak, Igors Grinbergs, Marina Barsukowa, Anna Caplinska, Virgilijus Šironas, Marlena Olchowa, Jana Nedosekina, Helena Demonova, Rita Melne, Emilia Burzyńska, Oksana Balyuk, Iryna Zelinska, Alexandra Potemkina, Galina Torgasova, Elżbieta Dönmez, Ewelina Iracka, Patrycja Chalecka, Danuta Antonik, Božena Metlinska, Joanna Sustkowska, Daniela Rogatyn, Ryszard Firczyk, Tatyana Kosova, Marta Kowieska, Vida Žilinskienė, Jacek Pożaroszczuk, Oleksandr Zahynaichenko, Joanna Kieraś, Agnieszka Kasprzykowska, Grzegorz Salamon, Vijoleta Juseviä Ienä, Anna Dziedzic, Olga Domotenko, Violeta Nauta, Marko Sadovskyi, Danuta Matysik, Volker Hantel, Piotr Majewski, Oksana Hura, Paweł Przybylski, Stasė Martinaitienė, Anna Bykova, Lina Narbutavičienė, Anna Dimireva, Valdas Venclovas, Monika Książek, Patryk Zdanowski, Karolina Pavlova, Olga Efremova, Valerija Grodeckienė, Angela Nicolaeva, Tamara Havrylenko, Valeriia Bohuslavska, Daiva Bliūdžiuvienė, Adrian Pazera, Marcin Mazurek, Adam Rawa, Krzysztof Kłós, Alicja Koczy, Ewa Motulewicz, Renata Sadło, Viktoria Hramova, Lidiia Yeshchenkova, Agnieszka Żebrowska, Pihut Liudmila, Živilė Laužikienė, Santa Danilevica, Irena Meliniene, Elżbieta Moczulska, Marek Gąska, Mirosław Zieliński, Halina Dziergas, Marlena Kamińska, Beata Żebrowska i Monika Wilgucka, Kristina Zakutnia, Larisa Zarenko, Eliza Dachaeva, Sandor i Halyna Sepetyuk, Małgorzata Włoskowska, Piotr Zegler, Anna Belz, Mariola Kropiwniec, Małgorzata Borowska, Eurika Mchitarianienė, Jakovs Jakovlevs, Сергей Бородин, Ievgenii Makhinia, Anna Staśkowska, Dawid Tomicki, Serdiuk Roman, Pranute Palioniene, Edyta Łebek, Joanna Nyga-Smykowska, Mishanina Lyubov, Tanja Uggerud, Ewa Łączkowska, Radosław Jaśkiewicz, Justyna Michalska, Arkadiusz Ferrante, Karolina Tschernitschuk, Aleksey Bubich, Božena Rybicka, Agnieszka Królikowska, Svitlana Svitlytska, Halina Dudko, Christian Wolf-Terhaag Sandra Terhaag, Anna Biernacka, Waldemar Rybakowski, Irina Gritcenko, Joanna Skwierczyńska, Edyta Wysocka, Iryna Boiko, Ewa Stępień-Romanek, Jolanta Kozyra, Szymon Majewski, Ewa Leśniewska, Inga Mikutyte, Monika Marchewka, Yuliia Wasowska, Krystian Kiełtyka, Joanna Stępień, Radosław Rządski, Magdalena Pasko, Robert Ożóg, Zofia Kaźmierska, Olga Uzhakina, Elżbieta Wojtczak, Patrycja Nowicka, Agnieszka Pietrzykowska, Tomasz Dymała, Denitsa Nikolova, Agata Nowak, Tomasz i Magdalena Jurgielewicz, Katarzyna Cimochovska, Tamara Chuklina i Rostislav Chuklins, Ewa Szczęsny, Agnieszka Kempieńska, Kinga Szymańska, Monika Więsyk, Rasa Jusevičienė, Octavian Nistor, Oksana Tlieush, Emilia Kamińska, Beata Wilczewska-Ryżycka, Jan Jędrychowski, Lilia Jędrychowska



ПРОМОАКЦИЯ

БЫСТРОГО ПОВЫШЕНИЯ

Бонус «Быстрое повышение» предназначен для дистрибьюторов, которые быстро развивают свой бизнес. Каждый статус (начиная со статуса Лидера) имеет определенное количество месяцев, за которые необходимо его достичь, чтобы получить дополнительный бонус. Чтобы получить бонус, вы должны квалифицироваться на соответствующий статус и подтвердить его три раза в течение месяцев, непосредственно следующих за достижением этого статуса.

- Лидер - 600 злотых - повышение через 3 месяца с момента регистрации
- Лидер-ассистент - 1 000 злотых - повышение через 6 месяцев с момента регистрации
- **Лидер-консультант** - 3 000 злотых - повышение через 9 месяцев с момента регистрации
- Лидер-менеджер - 6 000 злотых - повышение через 12 месяцев с момента регистрации*
- Директор-ассистент - 15 000 злотых - повышение через 24 месяца с момента регистрации*
- Директор-консультант - 15 000 злотых - повышение без ограничения по времени
- Директор-менеджер - 30 000 злотых - повышение без ограничения по времени
- Член Совета директоров - 75 000 злотых - повышение без ограничения по времени



Ускоряем темпы

Любому новому дистрибьютору/VIP-клиенту, которого повышают до Лидера в первый или второй месяц после подписания контракта с NSP, может быть выставлен счет как Лидеру уже в месяц повышения с более низким процентом бонусов (Ускорение). Ускоренное вознаграждение для нового Лидера также означает, что месяц повышения засчитывается как первое подтверждение статуса Лидера и что Лидер получит первую часть бонуса за повышение до статуса Лидера (200 злотых).

Ускорение по программе Акция быстрого повышения применяется по письменному запросу спонсора, поданному до 5 числа месяца, следующего за расчетным. Перерасчет премий или признание подтверждения повышения задним числом производиться не будет. Заявления следует направлять по электронной почте по адресу: biuro@nspolska.pl.

Спонсор повышенного Лидера со статусом ниже Лидера также будет повышен до статуса Лидера-ассистента, если у него будет не менее 500 баллов по одной составляющей, но в месяц повышения ему будет выставлен счет как Лидеру-ассистенту и он получит первую часть бонуса (roll-up за 50 злотых) только в случае, если у него будет 1500 баллов по одной составляющей. Спонсор со статусом Лидера переходит в статус Лидера-ассистента и тарифицируется как Лидер-ассистент, если у него 500 баллов по одной составляющей.

Спонсоры ускоренных Лидеров не нуждаются в отдельной заявке.

ПОЗДРАВЛЯЕМ С БОНУСАМИ, ПРЕДОСТАВЛЕННЫМИ В АВГУСТЕ

Бонус за повышение до статуса Лидера-менеджера

Rita Piežienė & Romualdas Pieža

Бонус за повышение до статуса Лидера-консультанта

Izolda Gulbinienė, Ingrida Augustinienė, Julia Jaroš

Бонус за повышение до статуса Лидера-ассистента

Piotr Kurbiel, Jarosław Żmojda, Andrzej Ptasiński, Raimonda Jastrumskienė, Renata Ożóg, Katarzyna Ożóg, Anna Kozica-Matysik, Julia Jaroš, Katarzyna Chalecka, Vilma Kolčinionė, Adelija Rėkašienė & Romas Rėkašius, Ingrida Augustinienė, Olena Kulahina

Бонус за повышение до статуса Лидера

Agata Kurbiel, Piotr Kurbiel, Joanna Olczak, Justyna Sławinska, Elżbieta Hachlowska, Jarosław Żmojda, Andrzej Ptasiński, Wojciech Saczewski, Monika Koziół, Danelia Bazenova, Indrė Skrinskienė, Alina Dziklińska, Giedra Bliūdžiuvienė, Marek Kaliszewski, Anna Zarucka, Žaneta Utus, Natalia Paulina Grządkowska, Vilma Pudzemienė, Raimonda Jastrumskienė, Teresa Matyszkiewicz, Wiktoria Agnieszka Mirczak, Valdone Vensloviene, Oksana Ishchenko, Klaudia Ożóg, Renata Ożóg, Danuta Rydzewska, Katarzyna Ożóg, Anna Kozica-Matysik, Kamil i Zofia Cybulscy, Kamila Czaplicka, Karol Winkowski, Bogusia i Mariusz Bronk, Ieva Džiautaitė, Aneta Piekarz, Anna Kołodziejewska

**Акция действует до
конца 2023 года.**

Бонус за быстрое повышение выплачивается в трех частях.

Каждая часть бонуса выплачивается после каждого подтверждения статуса. Каждая часть бонуса составляет треть от общей суммы, полагающейся за данный статус. Исключением является бонус за повышение до статуса Лидера-ассистента. При первом подтверждении статуса «Лидер-ассистент» можно получить ролл-ап компании за 50 злотых, а при втором и третьем подтверждении статуса – по 500 злотых.

Пример: Чтобы получить первую часть бонуса за быстрое повышение до статуса Лидера (200 злотых), вам достаточно подтвердить свое повышение в первый месяц, следующий за повышением.

Повышение до статуса "Лидер-менеджер" и "Директор-ассистент" после срока, указанного в таблице, означает, что бонус выплачивается только за первых два подтверждения статуса.

АКАДЕМИЯ ДИРЕКТОРОВ

КВАЛИФИКАЦИЯ

Квалификация в Академию директоров продолжается с 1 февраля по 31 декабря 2023 года. Условия были разделены в соответствии со статусами, которые были в январе 2023 года.

В квалификации могут принять участие те, кто появился в аккаунтах в январе 2023 года.

КВАЛИФИКАЦИЯ ДЛЯ ДИСТРИБЬЮТОРОВ СО СТАТУСОМ НИЖЕ ЛИДЕРА-КОНСУЛЬТАНТА

Чтобы обеспечить бесплатное участие в Академии Директоров для одного человека, добейтесь статуса как минимум Лидера-консультанта и подтвердите его до конца квалификации. Минимальный срок подтверждения для нового Лидера Консультанта составляет 6 месяцев, то есть последним месяцем повышения может быть месяц июнь 2023 года. Чтобы обеспечить бесплатное участие в АД для второго человека с вашего аккаунта, поддерживайте среднее количество групповых баллов на уровне 2000 PG во все месяцы квалификации или заплатите за участие второго человека (1500 злотых).

КВАЛИФИКАЦИЯ ДЛЯ ДИСТРИБЬЮТОРОВ СО СТАТУСАМИ ЛИДЕРА-КОНСУЛЬТАНТА И ЛИДЕРА-МЕНЕДЖЕРА

Подтвердите статус в течение 10 из 11 месяцев, со среднемесячным показателем 1000 PG.

Чтобы обеспечить бесплатное участие в АД для второго человека с вашего аккаунта, поддерживайте среднее количество групповых баллов на уровне 2000 PG во все месяцы квалификации или заплатите за участие второго человека (1500 злотых).

КВАЛИФИКАЦИЯ ДЛЯ ДИСТРИБЬЮТОРОВ СО СТАТУСАМИ ДИРЕКТОРОВ

Подтверждайте статус Директора в течение всего квалификационного периода.

Один человек с аккаунта первого вышестоящего Директора может бесплатно участвовать в Академии директоров, если как минимум 2 Лидера квалифицируются на участие в мероприятии, два человека с аккаунта первого вышестоящего Директора могут участвовать бесплатно, если 4 Лидера квалифицируются на участие или заплатят за участие (1500 злотых).

Директора, участвующие в Академии директоров, принимают на себя обязательство проводить обучение квалифицированных Лидеров.

Все участники Академии Директоров обязуются участвовать в тренингах и соглашаются предоставить свое изображение для использования в информационных бюллетенях, социальных сетях и других рекламных мероприятиях компании Nature's Sunshine. Nature's Sunshine оставляет за собой право отменить квалификацию и внести изменения в любое время.

Внесенные изменения вступят в силу через 14 дней после их публикации на сайте www.e-naturessunshine.com

RISING STAR

«Восходящая звезда» — это уникальная поездка в США за счет компании Nature's Sunshine. В ходе тура новые Директора-ассистенты посещают завод и штаб-квартиру NSP, проводят выходные в Лас-Вегасе и смотрят на знаменитый Гранд-Каньон с высоты птичьего полета.

Достигните статуса Директора-ассистента и отправляйтесь в путешествие всей жизни вместе с Nature's Sunshine!



TOP ACHIEVER'S CLUB

Top Achiever's Club это экскурсия в самые эксклюзивные уголки мира за счет Nature's Sunshine. Каждый год мы отправляем наших лучших Дистрибьюторов в роскошное путешествие — путешествие, которое они вспоминают как самое великолепное в своей жизни.

Продвигайтесь до статуса Директора-менеджера для участия в Top Achiever's Club.



АВТОМОБИЛЬНАЯ АКЦИЯ

Специально для наших Дистрибьюторов мы создали автомобильную акцию, которая гарантирует полное или частичное покрытие стоимости покупки автомобиля.

Дистрибьютор сам выбирает марку, сегмент и цвет автомобиля, который будет включен в специальную автомобильную программу.

Узнайте больше об автомобильной программе в офисе "Nature's Sunshine Products Poland" или у вашего спонсора.



10 лучших практик развития MLM-бизнеса



Выбор надежной компании

Ключевым элементом успеха в многоуровневом маркетинге является выбор правильной MLM-компании. Рассматривайте только те компании, которые пользуются авторитетом, имеют хорошую репутацию и предлагают товары или услуги, в качестве которых вы уверены. Присоединившись к компании с прочным фундаментом, вы имеете больше шансов на долгосрочный успех.

Обучение и развитие навыков

MLM - это сфера, которая требует постоянного развития. Инвестируйте в свое развитие, проходя тренинги, курсы и читая материалы по маркетингу, управлению командой и коммуникациям. Чем лучше мы образованы в этих областях, тем успешнее мы становимся как MLM-предприниматели.

Построение взаимоотношений

Ключевым аспектом MLM является построение длительных отношений с людьми. Прежде чем начать рассказывать о своем бизнесе, уделите время знакомству с потенциальными клиентами и деловыми партнерами. Помните, что люди охотнее работают с теми, кому они доверяют и симпатизируют.

Системность

Успех в MLM требует системности и дисциплины. Разработайте график мероприятий, включая командные встречи, презентации продуктов или услуг, маркетинговые планы, и придерживайтесь его. Системность позволит вам более эффективно управлять своим временем и ресурсами.

Поддержка команды

Ваша сила в MLM заключается в вашей команде. Поддерживайте и мотивируйте своих коллег, помогайте им развивать свои навыки и оказывайте поддержку в трудные моменты. Работая всем вместе, единой командой, можно добиться гораздо большего, чем действуя в одиночку.

Понимание продукта или услуги

Чтобы эффективно продвигать продукт или услугу, необходимо досконально в них разобраться. Узнайте об их особенностях, преимуществах и о том, как они решают проблемы клиентов. Ваши знания и передача их другим людям - это ключ к тому, чтобы убедить их в необходимости вашего продукта или услуги.

План

Для успешного продвижения MLM-бизнеса необходимо разработать последовательный план. Определите свою целевую аудиторию, выберите правильные маркетинговые инструменты и стратегии, а затем придерживайтесь намеченных планов.

Продолжайте саморазвитие

В многоуровневом маркетинге постоянное развитие является ключевым моментом. Работа с наставниками, чтение книг, посещение тренингов и семинаров - все это важные шаги на пути к успеху. Отрасль меняется, так что не переставайте развиваться.

Построение персонального бренда

В MLM важную роль играет ваш персональный бренд. Сосредоточьтесь на создании своего имиджа эксперта в своей области. Создавайте ценный контент, делитесь своими знаниями и укрепляйте доверие клиентов и деловых партнеров.

Терпеливость

Успех в MLM приходит не сразу. Нужно быть терпеливым и настойчивым, не отчаиваясь при первых трудностях. Долгосрочная приверженность и упорный труд принесут свои плоды в будущем.

Отсутствие выбора компании

Одна из самых распространенных ошибок в MLM - поспешное присоединение к первой попавшейся компании без тщательного анализа и понимания того, что эта компания предлагает. Выбор неправильной компании может привести к финансовым потерям и разочарованию. Вместо этого проведите глубокое исследование, выясните, соответствует ли предложение компании вашим интересам и ценностям, имеет ли она прочную основу и репутацию в индустрии MLM.

Отсутствие образования

Многие новички в MLM думают, что им достаточно просто присоединиться к компании и начать зарабатывать. Это огромная ошибка. Отсутствие должного образования и навыков может сделать вас неэффективным в построении своего MLM-бизнеса. Инвестируйте в свое личное и профессиональное развитие, учитесь у опытных лидеров отрасли и получайте знания о сетевом маркетинге.

Убеждающая, а не поддерживающая коммуникация

Распространенная ошибка - пытаться силой убедить и уговорить людей присоединиться к вашей команде. Такое агрессивное общение может оттолкнуть потенциальных партнеров. Вместо этого сосредоточьтесь на построении отношений и поддержке других людей в принятии их собственных решений. Прежде чем начать продвигать свое MLM-предложение, прислушайтесь к их потребностям и предложите ценность.

Отсутствие системности

Многие люди совершают ошибку, не составляя план действий и не придерживаясь его. Системность - это ключевой момент в MLM. Установите регулярный график проведения мероприятий, таких как презентации продуктов или услуг, командные встречи, и неуклонно придерживайтесь его. Это позволит эффективно управлять своим временем и ресурсами.

Самостоятельность

Думать, что все можно сделать самому - ошибка. В MLM работа в команде имеет первостепенное значение. Не пытайтесь действовать в одиночку. Поддерживайте и развивайте своих коллег, делитесь опытом и помогайте друг другу в достижении целей.

Низкое качество продуктов или услуг

Продвижение некачественных продуктов или услуг может нанести ущерб вашей репутации и оттолкнуть клиентов. Поэтому, прежде чем присоединиться к MLM, необходимо тщательно оценить качество предлагаемых продуктов или услуг. Ваш авторитет и долгосрочный успех зависят от того, что вы продвигаете.

Отсутствие долгосрочной стратегии

Ориентация только на краткосрочную выгоду является ошибкой. MLM - это бизнес, направленный на построение отношений, а это требует времени. Вместо этого следует разработать долгосрочную стратегию развития бизнеса, учитывающую ваши цели на краткосрочную и долгосрочную перспективу. Будьте терпеливы и последовательны в ее реализации.

Отсутствие продолжения саморазвития

Нежелание продолжать саморазвитие и обучение может привести к устареванию стратегий и отсутствию конкурентоспособности. Индустрия MLM постоянно меняется, поэтому необходимо сохранять гибкость и готовность адаптироваться к новым тенденциям и технологиям.

Отсутствие персонального брендинга

В MLM ваш персональный бренд играет ключевую роль в привлечении клиентов и деловых партнеров. Не инвестировать в создание своего персонального бренда - это ошибка. Создавайте ценный контент, делитесь своими знаниями и укрепляйте позиции эксперта в своей области.

Отсутствие терпеливости

В MLM успех приходит не сразу. Многие люди, ожидая быстрых результатов, через некоторое время сдаются. Это ошибка. Чтобы добиться устойчивого успеха в MLM, необходимо запастись терпением и быть готовым к длительной работе. Не сдавайтесь после первых трудностей, а придерживайтесь своего плана действий и добивайтесь поставленных целей.

**10 наиболее
распространенных ошибок
в области развития
MLM-бизнеса**





МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

PO - личные баллы = минимум 30; 1 PO = 5,94; PG - групповые баллы; PG Лдр с 7 ур. - групповые баллы Лидеров с 7 уровней.

ЧЛЕН СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ

СТАТУС	PO	PG	PG Лдр с 7 ур.
Консультант	от 30	от 150	
Менеджер	от 30	от 400	
Лидер	от 30	от 500	от 1000
Лидер-ассистент	от 30	от 500	от 1000 / 1500
Лидер-консультант	от 30	от 500	от 900 / 1500
Лидер-Менеджер	от 30	от 500	от 1500
Директор-ассистент	от 30	от 500	от 10 000
Директор-консультант	от 30	от 400	от 30 000
Директор-менеджер	от 30	от 300	от 60 000
Член Совета Директоров	от 30	от 200	от 120 000
		от 100	от 250 000

500 PG 1000 PG 1500 PG

ЛИДЕР-АССИСТЕНТ

1 Лидер на уровне 1

ЛИДЕР

МЕНЕДЖЕР

КОНСУЛЬТАНТ

АССИСТЕНТ

5%

от PO

10%

от PO

5/10%

от ассистентов

15/20%

от PO

5/10%

от консультантов

10/15%

от ассистентов

20/30% от PO

5%

от менеджеров

10/15%

от консультантов

15/20%

от ассистентов

ЛИДЕР-КОНСУЛЬТАНТ

3 Лидера на уровне 1

ЛИДЕР-МЕНЕДЖЕР

5 Лидеров на уровне 1

ДИРЕКТОР-АССИСТЕНТ

7 Лидеров на уровне 1

ДИРЕКТОР-КОНСУЛЬТАНТ

10 Лидеров на уровне 1

ДИРЕКТОР-МЕНЕДЖЕР

15 Лидеров на уровне 1

20 Лидеров на уровне 1

20% от PO

8/9%

1 уровень

6/7%

2 уровень

4%

3 уровень

2%

4 уровень

2%

5 уровень

2%

6 уровень

1%

7 уровень

+

5%

+

30 USD

+

1%

+

2%

+

3%

+

4%

+

20 USD

+

25 USD

БОНУС НА СОДЕРЖАНИЕ АВТОМОБИЛЯ ЗА КАЖДОГО ЛИДЕРА ПЕРВОГО УРОВНЯ

2 месяца x 150 PG 500 SPG
3 месяца x 400 PG 3000 SPG
3000 SPG в первые 2 месяца
3 месяца x 800 PG
2 месяца x 1500 PG 6000 SPG

* Акция. NSP Polska выплачивает премию в размере 11% в случае повышенного процента.