НА ЧИСТОТУ!



**WHITE CAT**

**БЕЛЫЙ КОТ**

*Еженедельный информационный бюллетень для дистрибьюторов компании БЕЛЫЙ КОТ. Выходит по понедельникам. Выпуск №764 16 30.10.2017*

|  |  |
| --- | --- |
| *По следам прошлых выступлений*  ***Сапфировый суперлидер*** **РАИСА ГУСЬКОВА: ЧЕМУ И КАК Я УЧУ СВОИХ «НИЖНИХ»** По материалам выступления на ДОО, посвященном Дню учителя, 6 октября 2014 г.  Дорогие друзья, коллеги! Предлагаю вам великолепный инструмент приглашения молодёжи в бизнес! Это именно то, что им нужно. Тема моего сегодняшнего выступления – **«Чему и как я учу своих «нижних»»**. И сегодня я буду говорить вам о том, о чём говорю вот уже на протяжении последних двадцати лет, - о своей любви к сетевому маркетингу. Именно этой любви я пытаюсь научить своих «нижних». Имен но эту любовь я пытаюсь привить своим дистрибьюторам. Потому что поверить в сетевой маркетинг, не полю- бив его, невозможно. Есть много причин, по которым стоит полюбить этот привлекательный бизнес. Я назову десять причин. **1-я причина**. «Сетевой маркетинг – это бизнес для всех». Сюда может прийти кто угодно и по разным причинам: - за деньгами; - за общением; - за признанием; - за тусовкой; - за новой идеей; -за информацией; - за мотивацией; - за скидкой на товар; - могут прийти, прячась от одиночества и серости; - могут прийти в поисках поддержки; - могут прийти в поисках новых друзей; - могут прийти в поисках новых способов самовыражения; - могут прийти за реализацией своих амбиций. И прийти может любой: - и пенсионер; - и домохозяйка; - и школьник; - и жена «нового русского»; - и студент; - и бизнесмен и т.д. Здесь ограничений нет ни по возрасту, ни по убеждениям.  **2-я причина**. «Сетевой маркетинг – это бизнес фантастических желаний, которые становятся явью». - Бизнес, где ставятся и достигаются немыслимые цели. - Бизнес, где несбыточные мечты обретают реальность. - Это бизнес веры и успеха. | **3-я причина**. «Сетевой маркетинг – это единственный бизнес, где конечный результат абсолютно непредсказуем, где прибыль может превышать ваши инвестиции в тысячи раз». Это уникальный бизнес, который породил огромное количество миллионеров и богатых людей. В этом бизнесе при минимальных инвестициях, за минимальное время можно получить невероятные доходы. Что для этого необходимо: - оказаться в нужное время в нужном месте; - не упустить свой шанс; - - поверить в себя; - и начать действовать.  **4-я причина**. «Сетевой маркетинг – это бизнес «не таких, как все», ярких личностей и неординарных людей». Нигде не встретишь такого количества выдающихся лидеров, потрясающих людей, от общения с которыми захватывает дух и возникает жгучее желание подняться до их высот. Стремление окружить себя такими людьми, жить среди них и стать одним из них – мощнейший стимул для саморазвития.  **5-я причина**. «Сетевой маркетинг – это бизнес ин- формации». Это школа жизни со своей философией, с огромными возможностями для саморазвития и самосовершенствования. Чем выше ваш личностный уровень, тем больше вознаграждение, тем легче идут за вами люди, тем больше вы можете дать им как спонсор. Люди идут за более сильными, более информирован- ными, за теми, кто всегда на голову выше. Только посто- янно обучаясь и развиваясь, можно быть лидером, ибо в наш век «кто владеет информацией, тот правит миром».  **6-я причина**. «Сетевой маркетинг – это мир свободных людей, где царит дух предпринимательства». Здесь каждый является собственным боссом и начальником. Никто не заставляет вас вставать на работу к 8.00 утра, находиться там до 18.00 вечера и делать то, что вам не нравится, так как вы вправе сами планировать: - свой рабочий график; - свой отдых; - и свои доходы. И только от вас зависит, будет ли ваше дело успешным, или оно умрёт, даже не начав приносить доход. Короче говоря, сетевик – это тот, кто работает круглосуточно по собственному желанию (шутка).  **7-я причина**. «Сетевой маркетинг – это уникальный бизнес, где, лишь помогая другим, поднимаешься сам». Любой другой бизнес в нашей стране – бизнес «волков-одиночек», где в борьбе за рынок конкурент может «кинуть», подвести, поста- вить подножку. Ведь там – это единственный способ выжить. Там никто не станет помогать, учить, поддерживать, а лишь порадуется вашей неудаче. |

|  |  |
| --- | --- |
| . Сетевой маркетинг – это бизнес, в котором ваш доход растёт в зависимости от того, скольким людям вы по- могли построить, укрепить и сохранить структуру и, таким образом, дали возможность зарабатывать.  Чем больше времени и усилий вы вложили в своего «пропагандиста- дистрибьютора», тем больше ваше вознаграждение  **8-я причина**. «Сетевой маркетинг – это бизнес, который можно делать легко». Здесь получают деньги за то, что вы делали и так бесплатно, то есть за то: - что общаетесь с интересными людьми; - что заводите новые знакомства; - что даёте полезную информацию; - что читаете умные книги; - что пользуетесь качественными товарами (да ещё со скидкой!). В общем, живёте по полной программе, «почти ничего не делая».  **9-я причина**. «Сетевой маркетинг даёт возможность получить профессию ХХI века». Это профессия – сетевик, человек-универсал. Он – и профессиональный коммуникатор; Он – и психолог; Он – и учитель; Он – и маркетолог; Он – и экономист; Он – и бизнесмен; Он – и управленец; Он – и продавец; Он – и журналист; Он – и политик; Он – и актёр; Он – и дипломат; Он – и философ; Он – и просто хороший человек.  **10-я причина**. «Сетевой маркетинг – это бизнес, который позволяет утолить древнейшую страсть к путешествиям». Вы можете стать «Гражданином Мира» (причём эта должность в МЛМ самая оп- лачиваемая). Даже можно вывести зависимость: чем больше городов и стран вы посетите, тем выше будут ваши доходы. Думаю, не стоит объяснять, по- чему.  Вы можете путешествовать и в любой точке мира найти сотни друзей. И это уже не будет чужой город. Ведь там будут жить люди, которым вы нужны. Я вам уже говорила и по- вторю ещё раз, что в этом бизнесе вы и только вы являетесь сами себе боссом и начальником. И только вы сами планируете свой рабо- чий день, свой отдых и свои доходы. И только от вас за- висит успех работы в Компании. Все вы знаете, что для того, чтобы достичь успеха в МЛМ, необходимо ставить перед собой цели и планировать свой бизнес. Впервые о том, что цели надо написать на бумаге, а потом составить чёткий план их достижения, я услы- шала на семинаре Керка Ректора. Там теме планиро- вания уделялось очень много времени. Я прочитала много книг на эту тему и научилась планировать сама. Когда я на собственном опыте убедилась в эффективности и волшебных возможностях планиро- вания, то стала учить этому своих дистрибьюторов.  В любом деле есть «три принципа достижения успеха». Их можно назвать «Три “П”»: - Постепенно; - Последовательно; - Постоянно. | Для того чтобы дистрибьюторы занимались планированием с удовольствием, не- обходимо постоянно поддерживать их мотивацию и настраивать их на успех. Часто у дистрибьюторов возникает страх: «А если я запланирую и не выполню!?», или ещё “лучше”: «Если я запланирую, придётся же выполнять…» Как же не хочется им выходить из зоны комфорта и, действительно, постепенно, последовательно и постоянно делать дело! Но в том-то и состоит последовательность плана, что если действия прописаны и конечная цель заявлена, то волшебным образом, как грибы после дождя, появляются возможности!  Начинают происходить удивительные совпадения и невероятные случайности. «Вдруг» встречается старый знакомый, которому очень нужен наш товар. «Случай- но» сталкиваешься в нужном месте и в нужное время с потенциальным дистрибьютором. «Неожиданно» подруга соглашается на твоё предложение… И к концу месяца запланированный объём выполнен, а иногда и перевыполнен!  Я уверена, что все, кто планирует свой бизнес и свой успех, подтвердят мои слова. Все, кто по шагам распи- сывают свои действия, сталкиваются с этим удивитель- ным свойством планирования. Надо только взять руч- ку, бумагу, всё продумать и написать свой ПЛАН, а затем начать действовать.  Необходимо на своих структурных занятиях научить дистрибьюторов просчитывать в цифрах свою желанную конечную цель, а затем разбить её на конкретные шаги и научить просчитывать процент выполнения поставленных задач. На этих занятиях также подводятся итоги работы за неделю и составляются планы на следующую. Дистрибьюторы обмениваются ин- формацией о новой продукции, делятся опытом продвижения нашего замечательного товара.  Хочу открыть вам самый главный секрет планирова- ния. Секрет планирования заключается в самом про- цессе планирования! В ежедневной, последовательной и постоянной работе с собственными планами! И только тогда вы на собственном опыте убедитесь в правоте моих слов. Начните планировать! Воспользуйтесь магической силой плана, чтобы воплотить свои желания в жизнь! Мне нравится одно высказывание, касающееся планирования: «Личное стратегическое планирование – это средство, при помощи которого вы можете переместить- ся оттуда, где вы сейчас находитесь, туда, куда пожелаете». И ещё: «Незапланированный успех – это запланиро- ванное поражение». Первый наиболее важный момент планирования: надо разделить наши дела по степени важности и срочности. Успешный человек отличается не тем, что он успевает сделать все дела. Он тоже «многое» не успевает. Но это «многое» не является для него главным и важным.  Как же разобраться в срочности и важности дел? Как сделать нашу жизнь более эффективной в сфере пла- нирования? Надо научиться распределять дела, которые мы наметили на следующую неделю (или на следующий месяц), по степени срочности и важности исполнения.  . |

|  |  |
| --- | --- |
| Есть дела срочные и важные  Их необходимо выпол- нять, от них никуда не денешься. Есть дела важные, но несрочные, они обязательны к выполнению. Есть дела срочные, но неважные, их необходимо делегировать. Ну а от неважных и несрочных дел следует избавляться. Приведу вам пример разных дел. Могут быть такие важные и срочные дела, как: - запланированная встреча с клиентом; - запланированная презентация; - запланированные «холодные» контакты; - запланированная школа, и их необходимо выполнять! Важные, но несрочные дела могут быть такие: - постановка целей; - планирование; - работа со структурой; - подготовка презентации; - написание списка знакомых.  Их также обязательно выполнять! Срочные, но неважные дела, например, такие как: - уборка квартиры; - стирка; - приготовление пищи; - оплата квартиры; - посещение родительского собрания. Их можно делегировать. Ну а такие неважные и не- срочные дела, как: - чтение детектива; - просмотр телесериала; - болтовня с друзьями по телефону; - разговор с соседкой. От таких дел следует избавляться. Главный принцип осуществления планов таков. Начинать делать второстепенные дела только после того, как закончил самые важные. Есть разница к подходу дел у рядового дистрибьютора и лидера. Лидер знает, что разные дела по-разному влияют на его доход. Он понимает, что стирка и уборка в доме не увеличивает его заработок. Поэтому срочные и не- важные дела он делегирует или домработнице, или стиральной машине-автомату, или просит помочь своих домашних, так как лидер пони- мает, что поиск новых клиентов и приглашение новых дистрибьюторов в свою структуру существенно повысит его доходы. Очень важно осознавать, что мы хотим получить в результате наших действий. Главным вашим другом и помощником планирования является органайзер. Туда вы записываете все ваши финансовые операции, базу клиентов, список знакомых и все-все дела. И, конечно, у вас с собой обязательно любимый телефон, с помощью которого вы можете решить массу деловых вопросов. И всё благодаря тому, что вся необходимая информация у вас всегда с вами. Я желаю вам исполнения всех ваших грандиозных планов, записанных в вашем органайзере! Успехов вам и удачи! Спасибо! | ***Притчи***  **О ДОБРОТЕ И ВЕЖЛИВОСТИ**.  Однажды к Учителю пришел юно- ша и попросил разрешения заниматься у него. — Зачем тебе это? — спросил мастер. — Хочу стать сильным и непобе- димым. — Тогда стань им! Будь добр со всеми, вежлив и внимателен. Доброта и вежливость принесут тебе уважение других. Твой дух станет чистым и добрым, а значит, сильным. Внимательность поможет тебе замечать самые тончайшие изменения, это даст возможность избегать столкновений, а значит, выиграть поединок, не вступая в него. Если же ты научишься предотвращать столкновения, то станешь непобедимым. — Почему? — Потому что тебе не с кем будет сражаться. Юноша ушел, но через несколько лет вернулся к Учителю. — Что тебе нужно? — спросил старый мастер. — Я пришел поинтересоваться Вашим здоровьем и узнать, не нужна ли Вам помощь... И тогда Учитель взял его в ученики.  **ВЫБОР**  Один человек совершил преступление. Его поймали и привели на суд к королю. За его деяние полагалась смертная казнь, но король предложил ему выбрать свою судьбу: либо быть повешенным, либо попасть за большую, черную, страшную стальную дверь. Преступник подумал и выбрал виселицу. Когда на шею ему накинули петлю, он вдруг сказал: — Мне стало любопытно: а что там, за дверью? Король улыбнулся: — Понимаешь ли, забавная штука получается... Я всем предлагаю этот выбор, и все выбирают виселицу. — А за дверью-то что? Я все равно никому не скажу, — добавил преступник, указывая на петлю. Помолчав, король ответил: — Там свобода. Но люди так боятся неизвестности, что предпочитают ей веревку... |

Информационно-публицистический бюллетень компании БЕЛЫЙ КОТ. Руководитель проекта Президент компании Татьяна Владимировна ВОЕВОДИНА. Редколлегия: Е.В. Зайцева, Е.А. Ганкевич. Газета выкладывается в сети Интернет на сайте компании [www.whitecat.ru](http://www.whitecat.ru)