



За добрую репутацию прямых продаж

В первое воскресенье декабря в России отмечается День сетевого — профессиональный праздник участников сетевого маркетинга и бизнеса прямых продаж. Удивительно, но, занимаясь деятельностью прямых продаж более 10 лет, я ни разу не слышал о своём профессиональном празднике. Наверное, дело в том, что в российском обществе реакция на словосочетание «сетевой маркетинг» скорее негативная. Почему? Это отголоски реалий нашего недавнего прошлого.

К сожалению, нередко лидеры сетевого маркетинга в погоне за быстрым обогащением забывают, что такое добросовестные партнёрские отношения, и ведут свою деятельность, мягко говоря, некорректно. Кто-то из покупателей был разочарован завышенными, а то и ложными обещаниями. Кто-то стал жертвой различных манипуляций. Случалось, что из проектов «раскачивали» пирамиду и продавали в ней место. Всё это происходило массово — многие хотели обогатиться, ничего не делая.

Компаний, использующих принцип прямых продаж, и сейчас множество. Но не все доказали свою стабильность и честность многолетней работой. Поэтому на основе своего опыта я сформулировал несколько критериев, по которым можно оценить, насколько корректно и честно работает та или иная компания.

1. Стоит ответить на главные вопросы. Предлагает ли компания действительно качественный продукт? Умеет ли она верно оценивать потребности клиента? Ощущает ли клиент пользу от применения продукта в течение долгого времени после приобретения, удовлетворён ли он?
2. Ведёт ли компания обучающие программы и тренинги?
3. Как долго компания работает на рынке, имеет ли положительную историю?
4. Существует ли гарантия возврата вложенных средств?

В России существует ассоциация прямых продаж. На её сайте www.rdsa.ru можно найти и более подробные советы и рекоменда-

ции, которые помогут обезопасить потенциальных партнёров компаний от участия в различных «пирамидальных схемах».

В то же время существуют компании, которые поддерживают положительный имидж сетевиков. Благодаря таким организациям репутация прямых продаж меняется на глазах — от откровенного негатива до уважительного признания. Занятие бизнесом прямых продаж становится престижным. Этот факт мы наблюдаем в частности на примере компании Amway, с которой я сотрудничаю.

Amway — международная компания, основанная 50 лет назад, которая получила лицензию и разрешение работать в России почти 10 лет назад. Компания производит более 450 наименований высококачественной продукции в трёх ключевых категориях: дом, здоровье и красота. Каждый продукт имеет гарантию качества. Продукция продаётся исключительно через группу предпринимателей, которые получают доход от продаж.

Бизнес Amway — это модель, которая уже более полувека помогает людям достигать своих целей. Работая с этой компанией долгое время, могу с уверенностью сказать: Amway платит реальные вознаграждения и поощрительные бонусы за активную работу.

Эта модель позволит вам:

- получать дополнительный доход
- достигнуть лучших условий для жизни
- построить будущее собственными руками
- контролировать своё время и график работы

Ещё одно преимущество этого бизнеса — возможность оставить наследство. Я — живое тому подтверждение, поскольку развиваю бизнес с Amway уже во втором поколении. Всё начиналось с желания получить дополнительный доход, но сейчас это настоящее семейное дело, которое передаётся из поколения в поколение.

По своему опыту знаю: самое сложное — это принимать самостоятельные решения. Это ответственность, которая поначалу страшит. Поэтому многие из нас часто перекладывают ответственность за свои решения на советчиков, которые в большинстве своём не могут наладить даже собственную жизнь. Поэтому хочу пожелать читателям «Компаньон magazine» удачи и процветания. Не бойтесь принимать самостоятельные решения! Помните мудрые слова Уинстона Черчилля: «Жить нужно так, чтобы депрессия была у других!»



**Бриллиант-администратор
компании Amway
Алексей Малин
Тел. 8 952 66 20 200
www.amway.ru/user/alena**