



Biblioteka **MARKETING**

Питер Клотијер

Urednik

Zoran Hamović

Dizajn korica

Nikola Kostandinović

MULTILEVEL MARKETING

*Praktični vodič za uspešnu
mrežnu prodaju*

*Preveo s engleskog
Đorđe Trajković*

Naslov originala:

Peter Clothier

Multi-Level Marketing

A Practical Guide to Successful Network Selling

Kogan Page Ltd, London, 1992

© Peter Clothier, 1990, 1992

1997

CLO

ŠTA JE MULTILEVEL MARKETING?

1

Ovo poglavlje će

pokazati šta vi lično možete postići primenjujući multilevel marketing;
predstaviti vam koncepciju MLM-a;
upoznati vas sa prošlošću, sadašnjošću i budućnošću MLM-a.

Šta MLM može učiniti za vas?

Tačnije rečeno, šta vi možete učiniti koristeći MLM? Danas u svetu postoji hiljade MLM milionera, a većina ih je to postala u poslednjih desetak godina. To daje određenu sliku potencijala MLM-a za sticanje bogatstva. Moguće je da vi nemate želju da se obogatite, ali ipak nastavite sa čitanjem. Gotovo je sigurno da ste ovu knjigu uzeli u ruke jer želite da u izvesnoj meri povećate svoje prihode. Nakon što je budete pročitali, moguće je da ćete zaključiti kako MLM nije za vas; to je u redu – on se ne sviđa svima. Ali MLM vam omogućuje da ostvarite onoliki dodatni prihod koliki želite. Možete ga uklopiti u svoj način života i obaveze onako kako vam odgovara, a možete mu se od samog početka potpuno posvetiti. MLM vam može biti sporedan posao dok prihod od njega ne počne premašivati vašu tekuća primanja i tako vam omogući da napustite stalno zaposlenje. Može vam poslužiti da dodate do dodatnog nedeljnog džeparca, ili se možete odlučiti da u roku od nekoliko godina postanete milioner.

Većina ljudi u određenoj fazi svog života dođe do zaključka da se bogatstvo retko može steći radeći za drugog. Raditi za sebe nije garancija da ćete postati bogati, ali gotovo je sigurno da će vam se jedino tako pružiti prilika da puno zaradite. Kad steknete stalan posao u nekoj firmi, potrebno je dosta hrabrosti da se odreknete sigurne plate i uđete u rizik otpočinjanja sopstvenog posla. Ali da li je takav rizik zaista neophodan? Sa MLM-om odgovor je NE! Da biste se počeli baviti MLM-om nije potrebno da napustite stalan posao niti je neophodno da ulazite u neki veći finansijski rizik.

Moguće je da će vaša reakcija biti to lepo zvuči, ali ja nikad u životu nisam samostalno vodio neki posao. Ko će mi pomoći da ga otpočnem i reći mi šta treba da radim? A šta ako vam kažem da možete računati na neograničenu pomoć i savete ljudi koji su već postigli uspeh u tom poslu?

Gde je zamka?

U svemu što zvuči suviše dobro da bi bilo istinito negde mora da postoji zamka. Nema zamke. Zar postoji posao koji je toliko elastičan, a ipak toliko puno nudi? Da, MLM je beskrajno elastičan i nudi praktično neograničene mogućnosti. Kakvo su iskustvo i kvalifikacije neophodni da bi se uspelo u MLM-u? Nisu potrebni nikakvo prethodno iskustvo niti kvalifikacije. Sve što ste ranije radili, vaša finansijska situacija, stepen obrazovanja i pripadnost određenoj društvenoj klasi su bez ikakvog značaja. MLM je izvanredno efikasan u pružanju jednakih mogućnosti svima prihod su direktno proporcionalni uloženom trudu. (U poglavlju 8 moći ćete da pročitate kako su ljudi iz potpuno različitih društvenih sredina i različitog znanja i iskustva stekli bogatstvo zahvaljujući MLM-u.) Jedini uslov za ulazak u ovaj posao jeste plaćanje pristupne članarine. Jedini uslovi za postizanje uspeha su jaka želja za ostvarenjem onog nivoa uspeha koji želite i spremnost da naučite kako to da uradite. O detaljima će biti reči u kasnijim poglavljima.

Do sada smo govorili samo o finansijskim mogućnostima, a to nije sve što MLM pruža. Mnogi uspešni distributeri smatraju da su ostale koristi od tog posla isto toliko značajne koliko novac koji njime zarađuju. Sklapaju prijateljstva, razvijaju sopstvenu ličnost i dobijaju mogućnost da pomažu drugima. O ovim i ostalim aspektima MLM posla biće reči kasnije.

Da li je to zakonito?

Nema puno sistema poslovanja za koje su usvojeni posebni zakonski propisi da bi se osiguralo pošteno poslovanje. Sve dok se ti propisi poštuju (uz ostale zakonske propise o trgovini) MLM je apsolutno zakonit način poslovanja.

Jedan broj najpoznatijih kompanija u Velikoj Britaniji koje se bave direktnom prodajom osnovao je 1965. g. Udruženje kompanija za direktnu prodaju. Sačinjen je pravilnik o poslovnom ponašanju koji je verifikovao Odbor za zakonitu trgovinu. Taj pravilnik obuhvata sve vidove aktivnosti članova Udruženja kompanija direktne prodaje. On obezbeđuje poštovanje etičkih normi poslovanja od strane svih članica Udruženja od kojih mnoge primenjuju MLM metod distribucije.

Kako funkcioniše?

Kako je moguće ostvariti tako velike zarade? Razmotrimo najpre tri postojeće vrste prihoda.

Linearni prihod. Svi znaju šta je to; radite mesec dana i bivate plaćeni za jednomesečni rad, radite još jedan mesec... ili možda ispletete džemper, bivate plaćeni za taj džemper; onda ispletete još jedan džemper, itd. Iako neka zanimanja nude mogućnost ostvarivanja veoma velikih linearnih prihoda, oni su gotovo uvek ograničeni na određene nivoe i zahtevaju dnevno angažovanje. Često je potrebno odraditi *veoma* dugačak radni dan.

Rezidualni prihod. To je prihod od posla obavljenog u prošlosti, koji nastavlja da pritiče u toku određenog vremenskog perioda. Tipičan primer za to je muzičar čiji se snimci prodaju još dugo vremena nakon što su napravljeni. Rezidualni prihod je osnovni vid prihoda u oblasti osiguranja, jer se polise prodane ranijih godina obnavljaju. Provizija na te prihode dodaje se na prihode iz tekuće godine i na godišnjem nivou može predstavljati značajnu sumu. Glumci i pisci ostvaruju rezidualni prihod sve dok se njihovi filmovi prikazuju i knjige čitaju. Tako je moguće da mali broj veoma uspešnih ploča, filmova ili knjiga obezbedi doživotni prihod svojim autorima.

Mnogostruki prihod. MLM koristi preimущества tzv. mnogostrukog prihoda. To je jedan vid rezidualnog prihoda, jer obezbeđuje tekuće prihode na osnovu prošlih poslova. Ali, pored toga, taj prihod se ostvaruje i od poslovnih aktivnosti drugih. To se ni u čemu ne razlikuje od načina na koji mnoge značajne korporacije ostvaruju prihode od široke mreže samostalnih distributera ili franšiza, osim što u MLM-u potreban budžet za reklamu predstavlja samo delić onoga što se troši u drugim oblicima poslovanja. Ako vam mnogostruki prihod liči na neku vrstu nepoštenog iskorišćavanja, nemojte zaboraviti da se *svakom* distributeru u toj mreži pružaju iste mogućnosti. Ako vi imate korist od rada drugih ljudi, setite se da su oni u tom poslu zahvaljujući vašim nastojanjima da ih uključite (ili da uključite osobu koja je njih uključila, itd.).

Prosto rečeno, MLM je jedan od mnogih načina za prodaju roba i usluga. Nema (ili ne bi trebalo da bude) nikakve tajanstvenosti u vezi sa njim. On predstavlja uspešan i direktan poslovni sistem koji se može primeniti na gotovo svaki potrošački proizvod ili uslugu. To je zakonit i etički ispravan posao kao i svaki drugi, ako ne i više, kao što ćete saznati iz ove knjige. To je veoma veliki posao i neprestano se širi. Osnovni principi MLM-a, koji ga čine tako različitim od konvencionalnih sistema distribucije proizvoda, su:

način na koji se uspostavlja mreža prodavaca;
način raspodele profita;
način organizovanja prodaje proizvoda.

Da pogledamo kako sve to izgleda u normalnoj firmi, na primer u proizvodnji boja. Proizvođač želi da proda najveće moguće količine svog proizvoda da bi ostvario maksimalan profit. Potrebno je da zaposli zastupnike prodaje da bi došao do narudžbina značajnih veleprodajnih firmi. Na troškove proizvodnje boje dodaje se troškovi za plate, za distribuciju, za reklamu, ostali režijski troškovi i profit. Recimo da ima dvadesetak veleprodajnih firmi koje žele da prodaju što je moguće veće količine boje maloprodajnim radnjama. Veleprodajna firma mora na cenu svake kutije sa bojom dodati troškove svoje radne snage, svog poslovnog prostora, reklame i drugih bitnih elemenata poslovanja, plus određen profit, i tako snabdeti bojom stotina maloprodajnih radnji. Svaka maloprodajna radnja na tako formiranu cenu proizvoda dodaje svoje troškove za radnu snagu, administraciju, poslovni prostor, prevoz i isporuku, kao i sopstveni profit, i planira da ostvari brojku od, recimo, pet stotina kupaca. Svaki posrednik u trgovini mora investirati znatna sredstva u poslovni prostor, opremu i zalihe, a najveću motivaciju za svakog od njih verovatno predstavlja strah od bankrotstva ili nečeg sličnog.

Vrlo jednostavno se može izračunati da proizvođač boja sada raspolaže mrežom od dve hiljade distributera od kojih svaki opslužuje po pet stotina klijenata. Proizvođač i svaki distributer uzimaju za sebe određeni procenat maloprodajne cene i, ako su u stanju da pronađu više posrednika ili klijenata, mogu uvećati svoj profit. Što je veća narudžbina koju distributer podnese proizvođaču, to će veći popust moći dobiti.

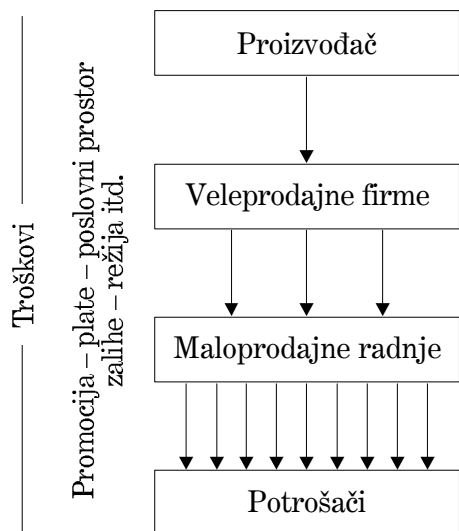
Distributerska mreža u MLM-u se u suštini ne razlikuje od ove mreže. Ključna stvar je shvatiti da MLM predstavlja legitiman način poslovanja. Struktura MLM mreže se *u principu* ni u čemu ne razlikuje od strukture bilo kog drugog sistema distribucije proizvoda.

U čemu se onda MLM *razlikuje* od poslovanja konvencionalnih firmi?

Prodajna mreža

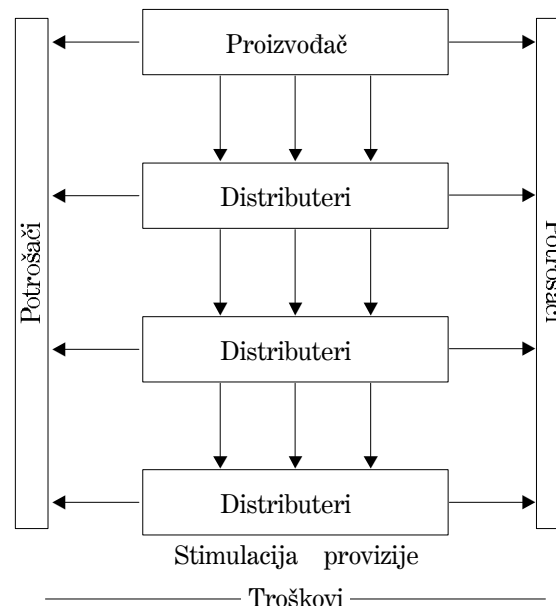
Najočiglednija razlika je u tome što u gorenavedenoj mreži veleprodajne i maloprodajne firme zamenjuju distributeri. Svaki distributer može snabdevati druge distributere, potrošače i samog sebe. Proizvođač boja traži već postojeće veleprodajne firme kojima može prodati svoj proizvod, a ove će na isti način snabdevati postojeće maloprodajne radnje. U MLM-u svakog distributera u posao uključuje lično neki drugi, postojeći distributer. U konvencionalnim firmama osoblje se obično nalazi u stalnom radnom odnosu. U MLM-u distributeri predstavljaju prodajno osoblje i rade za sebe.

Na *slici 1* prikazan je tradicionalni put snabdevanja od proizvođača do potrošača. Potrošači se opslužuju na samo jednom nivou, nivou maloprodaje.



Slika 1 Tradicionalni marketing

A sada, na *slici 2*, uočite suštinsku razliku kod MLM-a. Pored proizvođača, jedini dobavljači su samostalni distributeri i oni obavljaju prodaju klijentima *na svim ni-*



Slika 2 Multilevel marketing

Proizvođač

Distributeri

Slika 3 Mrežni marketing

voima organizacije posla; otuda i naziv multilevel marketing .

Organizacija ovog posla može se predstaviti i u obliku mreže distributera od kojih je svaki povezan sa distributerom koji ga je uveo u posao, kao što je prikazano na *slici 3*. Marketinške funkcije, tj. oglašavanje, promocija, predstavljanje i prodaja proizvoda obavljaju se na svakom mestu u mreži; otuda i drugi naziv, mrežni marketing .

Ovi prikazi su, naravno, jako uprošćeni, ali bi trebalo da jasno prikazuju osnove MLM sistema.

Kad nova MLM kompanija želi da uvede neki proizvod na tržište, ona će najpre odabrati ekipu ljudi koji su oduševljeni tim poslom i koji su teritorijalno raspoređeni u ključnim oblastima, i detaljno će ih upoznati sa proizvodima i sistemom poslovanja koji će se koristiti (svaki sistem je različit i o raznim vrstama sistema biće reči kasnije). Zatim će tim prvim distributerima pomoći da pronalaze (uključuju u posao) nove distributere, i tako redom dalje, tako što će širom zemlje organizovati seminare i skupove za predstavljanje tog posla. Obim prodaje koji će kompanija ostvariti u potpunosti zavisi od uspešnosti njenih distributera u prodaji proizvoda i uključivanju u obučavanje novih distributera.

Deoba profita

Ko učestvuje u deobi profita pri primeni uobičajenog načina poslovanja? Vlasnici i direktori raznih distributerskih firmi i, možda, zastupnici prodaje koje zapošljavaju proizvođač i veleprodajna firma. Prodavci u malo-prodaji retko učestvuju u deobi profita, ma koliko dobro radili i ma koliko truda uložili. Oni će, verovatno, zaradivati isto onoliko koliko i njihove kolege koji, kad god je to moguće, izbegavaju rad i zbog čijeg ponašanja firma gubi veliki broj klijenata.

Koliki profit je uopšte na raspolaganju za deobu u kompaniji koja posluje na uobičajeni način? Veliki deo profita će otići na promocije, plate, poslovni prostor, odr-

žavanje nivoa zaliha, administraciju i na stotinu drugih stvari. U marketingu novog proizvoda se samo za oglašavanje i promociju mogu utrošiti milioni funti.

Nasuprot tome, troškovi MLM kompanije za te aktivnosti iznosiće samo mali deo njenih troškova. Nema nikakvog oglašavanja, a kako nema prodavaca u redovnom radnom odnosu, to nema ni troškova za njihove plate, a i troškovi administracije su znatno manji. Ove uštede, kojima, naravno, treba dodati profit kompanije od prodaje proizvoda distributerima, omogućavaju formiranje fonda iz čijih se sredstava distributerima mogu isplaćivati posebne stimulacije, zavisno od ostvarene prodaje u mreži koju je svaki od njih formirao. Na taj način se svakom distributeru isplaćuju sredstva koja su u direktnom proporcionalnom odnosu sa njegovim ili njenim učinkom.

Prodaja proizvoda

Celokupna prodaja u okviru MLM-a se praktično ostvaruje direktnom prodajom . Udruženje kompanija direktne prodaje na sledeći način definiše taj način prodaje:

Prodaja potrošačke robe direktno privatnim licima, u njihovim domovima i na radnom mestu, koju inicira i ugovara prodavac .

Razlika u odnosu na način prodaje većine potrošačkih roba u radnjama, preko kataloga i direktnom poštom je očigledna. Direktna prodaja nije, naravno, nešto što se ekskluzivno odnosi na MLM proizvode. Svima je poznato da se mnoštvo proizvoda prodaje direktno po grupama, pojedinačno i obilaženjem domova.

Direktna prodaja ima određena preimućstva nad malo-prodajom u radnjama, kako za klijenta tako i za prodavca i proizvođača. Klijent ne mora da izlazi iz kuće, a proizvodi će mu biti isporučeni. To posebno puno znači starim i fizički slabim osobama, ali i zaposlenim ljudima koji bi rado izbegli gužve u radnjama u centru grada. Mnogi proizvodi koji se prodaju u okviru MLM-a i dru-

gih sistema direktne prodaje su na neki način jedinstveni, i teško bi ih bilo naći u maloprodajnim radnjama. Osoba koja se bavi direktnom prodajom ukazaće više lične pažnje klijentu nego što bi on to mogao očekivati u radnji. Kod prodaje u direktnom međusobnom kontaktu prodavcu se pruža mogućnost da ostvari prijateljski odnos sa klijentom, ukoliko ovaj već nije njegov prijatelj. Takav odnos je bitan za ponovnu prodaju istom klijentu, a omogućuje i redovno predstavljanje i uvođenje novih proizvoda. Odnos distributera i klijenta je značajan i za kompaniju; on zamenjuje oglašavanje na nivou cele zemlje, što bi nekoj kompaniji koja posluje na tradicionalan način bilo neophodno da privuče klijente na maloprodajna mesta.

Prošlost, sadašnjost i budućnost

Osnovni koncept MLM-a je i previše jednostavan i previše privlačan da bi bio potpuno nov. Mada nisam mogao naći podatke da je stariji od pedeset godina, moramo pretpostaviti da je u nekom obliku korišćen još od prvih dana razvoja trgovine. Pre nego što pređemo na prikaz razvoja MLM-a, moramo se, međutim, osvrnuti na direktnu prodaju iz koje je on nastao.

Direktna prodaja

Direktna prodaja je, kao što je već napomenuto, nastala uglavnom kao jedna od posledica industrijske revolucije. U prošlim vremenima, stanovnici naseljenih mesta su malo putovali iz jednog mesta u drugo i čitave generacije porodica su živеле, radile i umirale u krugu od nekoliko kilometara od svog rodnog mesta. Sve što im je bilo potrebno za opstanak pripadnici jedne društvene zajednice su sami proizvodili i trošili, ili su razmenjivali ili prodavali drugim članovima te zajednice.

Industrijalizacija je dovela do masovne proizvodnje i potrebe za uspostavljanjem prodajnih mesta u naseljima uda-

ljenim od mesta proizvodnje. Usavršena saobraćajna sredstva i sve veći broj maloprodajnih radnji u velikim gradovima omogućili su mnogim ljudima da po prvi put kupuju robu proizvedenu daleko od njihovog mesta boravka. Ali je veliki deo stanovništva još uvek živeo u malim selima i gradovima, i takva raznovrsnost roba mu nije bila pristupačna.

Trgovački putnici su te izolovane zajednice uveli u svet potrošačke robe masovne proizvodnje. Provođeći mesece na putovanjima, ovi prvi predstavnici direktne prodaje zaustavljali su se u svakom gradu da bi njegove stanovnike zadivili čudesnim lekovima koji leče sve bolesti ili najnovijim kuhinjskim posuđem od aluminijuma. Prodaja bi se obavljala u crkvenoj porti, na zelenim gradskim površinama ili obilaskom domova.

Mada neki od tih lutajućih trgovaca nisu bili ništa drugo do prevaranti koji se nisu usuđivali da se pojave dva puta u istom mestu, koncept direktne prodaje je, uprkos protivljenju vlasnika radnji, bio prihvaćen kao uspešan i etički ispravan način poslovanja. Neke od najvećih i najpoznatijih kompanija u svetu koriste isključivo direktnu prodaju, na primer *Avon Cosmetics*, *Encyclopaedia Britannica*, *Tupperware*.

Nastanak MLM-A

U SAD je direktna prodaja do dvadesetih godina ovog veka već bila postala značajna delatnost. Kompanije su nastojale da širom zemlje otvore što veći broj predstavništava, namenjujući im ulogu distributivnih centara u koje su proizvođači dostavljali robu i iz kojih su je lokalni prodavci podizali. Predstavništvom je rukovodio jedan iskusni zastupnik prodaje koji je koordinirao prodajne aktivnosti, zapošljavao i obučavao nove prodavce. Kompanije su morale nuditi stimulacije da bi direktoru predstavništva nadoknadile vreme utrošeno na te poslove umesto na prodaju, a to su obično bile nagrade i procenti od prodaje koju su ostvarivali novi prodavci.

Prva organizacija za direktnu prodaju koja je ovaj princip razvila u ono što mi danas zovemo multilevel ili

mrežnim marketingom, verovatno je bila ona koju su formirali Vilijam Keslberi (William Casselberry) i Li Mitindžer (Lee Mytinger). Oni su od 1934. g. prodavali proizvode kompanije *California Vitamin Company*, tzv. *Nutrilite XX* vitamine. Da bi podstakli svoje prodajne zastupnike da uvećaju ukupan obim prodaje angažovanjem i obučavanjem novih prodavaca, oni su 1941. g. izradili C&M marketing sistem. Taj sistem je predviđao da prodavci dobijaju stimulaciju u iznosu od 3% od vrednosti prodaje koju su ostvarile osobe koje su oni lično zaposlili. Kako se prodajna ekipa povećavala, to je postajalo sve manje praktično da prvi sponzor vodi sve poslove veleprodaje velikih količina proizvoda kupujući ih od kompanije i prodajući ih osobama koje je angažovao.

Kad bi jedna grupa prodala robu u vrednosti od \$15.000, pravo da se odvoji od kompanije stekao bi vođa te grupe, a ne sponzor koji ga je angažovao za taj posao. Da bi podstakla formiranje što više odvojenih grupa, kompanija je prvom sponzoru davala dodatni udeo u dobiti od vrednosti prodaje koju ostvaruje nova odvojena grupa. Ceo taj sistem je, prema današnjim standardima, bio dosta primitivan, ali je ostvarivao osnovni cilj nagrađivanja distributera srazmerno njihovom doprinosu ukupnom profitu kompanije.

Razvoj MLM-a

Kompanija je napredovala sve do kasnih pedesetih, kada je zapala u niz problema u oblasti upravljanja. Ti problemi su nanosili štetu poslovanju svih njenih distributera i, pri kraju te decenije, distributeri koji su u toku tih deset godina bili razvili najveće prodajne mreže postajali su sve zabrinutiji za isporuku proizvoda i sopstvenu budućnost. Brinula ih je i budućnost ljudi koje su bili uveli u taj posao, obećali im sigurnost i dobru zaradu. Dva čoveka su, zajedno sa svojom grupom distributera, 1959. g. napustila kompaniju u nameri da formiraju novu. Počeli su da proizvode sopstvenu robu i nameravali su da svojim distributerima obezbede sigurnost

nost i profitabilnost poslovanja kakve su bili očekivali da im pruže *Nutrilite* vitamini. Zato su brižljivo isplanirali i detaljno razradili strukturu ostvarivanja zarade provizijama, koja je trebalo da obezbedi da zarade njihovih ljudi budu u tačnoj srazmeri sa profitom koji njihov rad donese kompaniji. Ričard DeVos (Richard DeVos) i Džej Van Endel (Jay Van Andel) su svoju kompaniju nazvali *AMWAY*, i ona danas predstavlja najveću MLM kompaniju na svetu. Otprilike u isto vreme, još jedan bivši distributer *Nutrilite* vitamina je pravio planove da razvije novu i stabilnu MLM firmu. Bio je to dr Forest Šekli (Forest C. Shaklee) i njegova kompanija, *Shaklee*, takođe je postala multinacionalna kompanija. Dok je *AMWAY* za potrebe svog poslovanja razvio potpuno različitu liniju proizvoda od *Nutrilite* vitamina (proizvodi za higijenu u domaćinstvu), Šekli je ostao veran proizvodima koji predstavljaju dodatak zdravoj ishrani. Zvuči ironično, ali nekoliko godina nakon odlaska ovih ljudi iz *Nutrilite* kompanije, nju je kupila uspešna *AMWAY* korporacija koja se brzo širila i *Nutrilite* sada predstavlja jednu od osnovnih proizvodnih linija *AMWAY*-a.

Uspeh *Nutrilite* vitamina i C&M marketing sistema u toku celog perioda pedesetih godina podstakao je i druge kompanije direktne prodaje da primene istu prodajnu tehniku. Jedna od njih bila je i *Stanley Home Products* čiji su neki distributeri takođe otišli da bi osnovali sopstvene veoma uspešne MLM kompanije *Mary Kay Cosmetics*, *Home Interiors and Gifts* i *Tupperware*.

Britanska firma *Kleeneze*, koja je imala čvrste pozicije na tržištu, bila je 1969. g. u potrazi za novim načinom marketinga svojih proizvoda i bila je impresionirana metodima koje je koristila *AMWAY* korporacija u SAD. Tako je, te godine, ova kompanija počela primenjivati ono što se smatra prvim pravim MLM poslovanjem u Evropi. A 1973. g. kompanija *AMWAY (UK) Ltd* otpočela je sa radom u V. Britaniji, da bi 1975. g. u tu zemlju došla i kompanija *Shaklee*.

Piramidalna prodaja

Detaljnije objašnjenje izraza piramidalna prodaja biće dato kasnije u ovoj knjizi, ali ga ovde navodim radi istorijskog redosleda.

Prvi šire poznati sistem piramide bio je onaj koji je 1920. g. u SAD stvorio Čarls Ponci (Charles Ponzi). Tvrdio je da može davati visoke kamatne stope investitorima, navodno tako što je kupovao i prodavao međunarodne poštanske kupone za odgovor po različitim cenama, a što su omogućavale posledice Prvog svetskog rata. Prodavao je obveznice koje su donosile 50% kamate u roku od devedeset dana, ali sa novcem dobijenim od njih nije nikad kupio nijedan kupon. Jednostavno je koristio novac novih kupaca obveznica da isplati ranije kupce! Mnogi od prvih kupaca su bili oduševljeni što su svoju zaradu dobili mnogo pre isteka roka od devedest dana i ovaj sistem je postigao ogroman uspeh u toku devet meseci koliko je bilo potrebno da Ponci bude uhapšen zbog prevare i strpan u zatvor. Za tih devet meseci ostvario je prihod od preko devet miliona dolara mada je verovatno dugovao deset puta toliko kasnijim kupcima obveznica kojima nije ništa isplaćeno.

Pedeset godina kasnije, sve veći uspeh AMWAY-a, Shakleej-a i drugih legitimnih kompanija koje su u SAD primenjivale slične prodajne postupke, nije prošao nezapažen od strane jednog broja beskrupuloznih poslovnih ljudi. Oni su shvatili da bi multilevel koncept, kad se manipulacijom liši svoje prvobitne namene nagrađivanja uspeha u maloprodaji, mogao biti upotrebljen za izvlačenje novca ljudima, ignorišući maloprodaju kvalitetnih proizvoda zadovoljnim klijentima. Tako je rođena prodaja sistemom piramide. Bilo je puno varijacija na tu temu, od kojih su neke uključivale dosta solidne proizvode, a mnoge nisu, ali su sve bile zasnovane na jednom ili više sledećih elemenata:

visokim pristupninama koje su uzimane od ljudi uz obećanje profita od mnoštva sličnih pristupnina naplaćivanih od ljudi koje oni budu uključili u posao; podsticanju na kupovinu što veće količine proizvoda

po najvećim raspoloživim popustima pre dobijanja narudžbi od klijenata ili drugih distributera, bez mogućnosti vraćanja novca za neprodate proizvode; nepostojanju pismenih ugovora između kompanije i distributera; nepostojanju ikakve obuke ili stvarne brige za prodaju proizvoda klijentima.

Mnogi lakoverni ljudi (i neki koji to nisu) dozvolili su da budu navedeni da potroše svu svoju ušteđevinu na pristupnine i kupovinu ogromnih količina proizvoda. Nakon početnog uzbuđenja i sanjarenja o bogatstvu, shvatili su da nisu u stanju da prodaju sve te proizvode niti da ubede druge ljude da se uključe u posao, te se to veoma često završavalo bankrotstvom i garažom punom neprodanih proizvoda.

Piramidalna prodaja se ubrzo pojavila i u V. Britaniji i već tokom ranih sedamdesetih problemi koje je izazivala i publicitet koji je dobijala doveli su do toga da se umeša i Parlament. Da bi se sprečile najgore posledice piramidalnog poslovanja, 1973. g. su doneti propisi o piramidalnoj prodaji. U njima je bilo detaljno navedeno šta mora stajati u oglasu za takav način poslovanja i koja sve obaveštenja moraju biti data u brošurama koje dele promotori. Propisi su predviđali obavezu pismenog ugovora sa svim učesnicima u poslu koji bi sadržavao određena prava, kao što su prekid poslovanja bez plaćanja kazni i mogućnost vraćanja neprodate robe nakon raskida ugovora. Utvrđivali su da se od učesnika koji je u poslu manje od sedam dana ne sme primiti iznos veći od 25 funti i zabranjivali su nepovratne depozite za robu. Morala je biti obezbeđena besplatna obuka, jer je to bila još jedna oblast iskorišćavanja učesnika od strane promotera piramidalne prodaje.

Ovi propisi su uspeali da stave tačku na ovo nesrećno poglavlje u razvoju multilevel marketinga, iako su samo retko bili primenjivani protiv problematičnih promotera. Oni su dotle verovatno već uradili šta su hteli i okrenuli se drugim prevarantskim planovima. Za sve vreme postojanja piramidalne prodaje poslovale su i prave MLM kompanije i one su, kroz konsultacije koje je organizovalo Mi-

nistarstvo trgovine i industrije, učestvovala u definisanju tih propisa. Da bi se usaglasile sa novim propisima, one nisu morale mnogo menjati svoje sisteme poslovanja; u stvari, oni su verovatno poslužili kao osnova za te propise.

Ne bi se, međutim, trebalo prepustiti samozadovoljstvu. Distributeri često realizuju poslovanje svoje kompanije na način koji je sličan gore opisanom, čak i ako se sama kompanija u potpunosti pridržava zakona. Uz to, uvek su u opticaju stotine sistema koji se ni u čemu ne razlikuju od principa na kojima je bio zasnovan Poncijev sistem. Ali o tome će biti više reči u kasnijim poglavljima.

Udruženje kompanija direktne prodaje

Postupci nekih prodavaca i kompanija koji su se bavili direktnom prodajom doneli su 1965. godine puno lošeg publiciteta direktnoj prodaji uopšte. Da bi poboljšale imidž ovog načina poslovanja u V. Britaniji, pet najvećih kompanija direktne prodaje *Avon*, *Tupperware*, *Spirrella*, *Betterware* i *Beauty Counsellors* osnovale su Udruženje kompanija direktne prodaje sa namerom da uvedu pravila ponašanja za takve kompanije i njihove distributere. Od MLM kompanija *Kleeneze* i *AMWAY* su bile među prvim članicama ovog Udruženja, a poslednjih godina broj MLM članica je dostigao zavidan nivo i one sada čine oko trećine od tridesetak kompanija članica.

Pravila ponašanja Udruženja kompanija direktne prodaje su 1987. g. dopunjena i prihvaćena od strane Odbora za poštnu trgovinu, organa centralne vlade koji nadgleda i promovise pošteno trgovačko poslovanje u celoj zemlji. Udruženje sada ima značajan uticaj u Parlamentu preko svojih redovnih kontakata sa članovima Parlamenta i u situaciji je da utiče na zakonske propise koji se tiču direktne prodaje i posebno MLM-a. Jedna od naročito značajnih funkcija Udruženja je pravljenje godišnjeg izveštaja o aktivnostima kompanija direktne prodaje u kome se posebno navode obim prodaje i podaci o osoblju MLM-a. Grafikoni koji slede sadrže podatke za poslednjih nekoliko godina.

MLM danas

U V. Britaniji MLM je kao poslovna koncepcija u toku poslednjih dvadeset godina prešao dug, spor i uspešan put ka stvaranju sopstvene reputacije u borbi protiv sumnji i predrasuda, od kojih nisu baš sve bile bez osnova. Poslednjih godina, međutim, prisutno je dramatično povećanje interesovanja za ovaj način distribucije proizvoda. To je delom rezultat značajnih uspeha koje su postigle kompanije i pojedini distributeri u ovoj zemlji. To je i rezultat vere u potencijal britanskog i evropskog tržišta koju su pokazale neke veoma uspešne strane (uglavnom američke) MLM kompanije otpočinjući sa radom na njima.

Dok su se pre desetak godina preko MLM sistema uglavnom nudili jevtini proizvodi za domaću i ličnu upotrebu, danas mnoge kompanije prodaju i velike aparate koji koštaju 100 i više funti na primer filtere za vodu i vazduh, alarmne sisteme, aparate za pravljenje gaziranih pića. Takvi proizvodi i vrlo efikasni marketing sistemi privukli su i privlače mnogo veći broj ljudi sa poslovnim iskustvom nego što je to ranije bio slučaj. Kao rezultat toga, povećan je broj novih MLM kompanija, pa čak i priznate kompanije sa tradicionalnim načinom poslovanja pokušavaju i uspevaju u primeni ove nove uzbuđljive marketinške zamisli.

Neizbežno je da pojačane aktivnosti prouzrokuju i više neuspeha, i tokom devedesetih je zabeleženo puno neuspešnih pokušaja koji su izazvali velika razočaranja i puno odustajanja. Mnogo toga je, međutim, naučeno i jasno je da neke od novijih kompanija nisu štedele sredstva da bi poslovale na pravi način.

MLM sutra

Od ukupnog broja novih proizvoda koji će biti popularni tokom devedesetih, mnogi će se prodavati preko MLM sistema, kao i još mnogo više postojećih proizvoda

i usluga. Danas veći procenat stanovništva odrasta oslobođen starih predrasuda i nerazumevanja ovog koncepta i to će, u kombinaciji sa poboljšanim znanjem mnogih tradicionalnih poslovnih ljudi, imati za rezultat mnogo šire prihvatanje MLM-a od strane široke javnosti. To znači da će sponzorisanje biti lakše!

Velike i poznate MLM kompanije će ostvariti značajan rast, pod uslovom da imaju progresivan stav prema budućnosti, a nekoliko novih kompanija će postati lideri u svojoj oblasti poslovanja pre kraja ove decenije. Obim direktne prodaje će nastaviti da raste i procentualno učešće MLM-a u njoj će takođe rasti. Sve će to stvoriti još veće mogućnosti za prosečnog čoveka sa natprosečnom ambicijom da dođe do značajnog bogatstva. Veliki sam optimista u pogledu budućnosti MLM-a i vrednih ljudi koji će se u njega uključiti.

Statistika

Radi dobijanja globalne slike o direktnoj prodaji, treba reći da Svetska federacija udruženja direktne prodaje ima 34 članice koje predstavljaju preko 1.000 kompanija širom sveta. U 1990. g. vrednost njihove ukupne prodaje iznosila je 44 milijarde dolara, a ostvarilo ju je preko 9 miliona prodavaca uz pomoć 320 miliona kupaca.

Za tržište V. Britanije napravio sam grafikone za period od sedam godina na bazi statističkih podataka Udruženja kompanija direktne prodaje. Ovi podaci se odnose na potrošačku robu i ne obuhvataju direktnu prodaju u specijalizovanim oblastima unapređenja kvaliteta stanovanja, finansijskih usluga i sl. *Slika 4* pokazuje stalan rast direktne prodaje (uključujući MLM) u periodu od osam godina do nivoa od 832 miliona funti.

Podaci za MLM prodaju (*slika 5*) takođe pokazuju značajan trend rasta.

Slika 6 na dramatičan način prikazuje povećanje broja ljudi koji su se odlučili da iskoriste mogućnosti koje pruža MLM na preko 320.000, sa rastom od 48% u 1990. u odnosu na 1989. g. Ovaj prikaz neizbežno daje samo približne podatke, jer su bračni parovi i partnerstva prikazani kao jedno lice. Broj ljudi koji su uključeni u sve

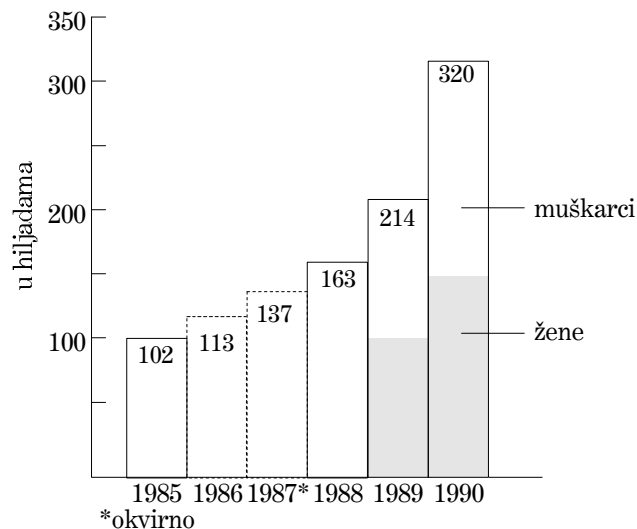
u milionima

Slika 4 Vrednost direktne prodaje u Velikoj Britaniji (po statistici DSA)

u milionima

Slika 5 Vrednost MLM prodaje u Velikoj Britaniji (po statistici DSA)

male i nove MLM kompanije je, takođe, verovatno potcenjen. Ipak, brojke pokazuju opšti trend. Interesantno je zapaziti da žene čine oko 50% uključenih u MLM.



Slika 6 MLM prodavci u Velikoj Britaniji

Kratak rezime

1. MLM je jednostavan (ali uzbudljiv!) marketinški koncept koji veliki broj ljudi pogrešno shvata i nedovoljno ceni kao ozbiljnu poslovnu priliku koja može dovesti do bogaćenja.
2. Običnim ljudima bez sredstava ili iskustva MLM nudi priliku da izgrade veoma uspešan posao.
3. Kao i svaki drugi posao, i MLM se može raditi na nepošten način, ali od takvih slučajeva se možete sačuvati korišćenjem informacija datih u ovoj knjizi.
4. MLM predstavlja najbolju poslovnu mogućnost devedesetih godina.

PREDNOSTI POSLOVANJA PO MLM SISTEMU

2

Ovo poglavlje će vam dati puno razloga da razmislite o mogućnosti bavljenja MLM poslom, bilo da vam je cilj da ostvarite

- dodatni džeparac
- drugi ili treći izvor prihoda
- finansijski uspeh u sopstvenom poslu
- veliko bogatstvo
- rano povlačenje iz posla.

Svako to može uraditi

Ovo je ključna stvar: Nisu potrebni ni iskustvo, ni kvalifikacije, ni preporuke. Ako se može naći razlog za izostanak uspeha u MLM-u, to bi mogao biti samo neki lični nedostatak. On može biti veliki, ali ne toliko da osobu sa dovoljno odlučnosti spreči da ostvari uspeh. Neki od razloga koji se navode su sledeći:

Finansijsko stanje. Ukoliko pogledate od čega su uspešni distributeri pošli, videćete da ne postoji nikakva veza između nivoa ostvarenog uspeha i predašnjeg načina života. Ljudi koji su u svom sopstvenom poslu već bili ostvarili status milionera počeli su se baviti MLM-om, i ponovo zaradili milione. Oni koji su jedva bili u stanju da kupe početnički paket i nisu imali ni kola ni telefon postali su izuzetno bogati.

Doba starosti. Procenat uspešnih distributera u svakoj starosnoj grupi je verovatno isti kao i procenat aktivnih, odraslih osoba u stanovništvu u celini. Penzioneri

čine svoje pozne godine najprijatnijim i najsrećnijim u životu. Tinejdžeri dinamično započinju posao i obezbeđuju sebi da do kraja svog života ne moraju da rade za drugog niti više od dvadeset sati nedeljno.

Hendikepiranost. Slepi i za invalidsku stolicu vezani distributeri, koji su odlučili da od svog života učine nešto posebno, razvili su velike i unosne poslove.

Iskustvo u prodaji. Ono je potpuno nevažno za uspeh u ovom poslu. Većina veoma uspešnih distributera nije imala nikakvo iskustvo u prodaji kad su ga započeli. Ono bi se čak moglo smatrati nedostatkom, jer bi se puno ranije naučenog moralo ponovo učiti.

Neograničene mogućnosti

U pravom MLM poslu ne postoji gornja granica moguće zarade. Nijedan takav posao koji mi je poznat ne postavlja maksimalan iznos zarade za distributere. To bi bilo porazno i za kompaniju, jer što je veća zarada distributera, to je veći i njen profit. Udeo u tržištu svih dobrih proizvoda namenjenih masovnoj prodaji kroz MLM sistem gotovo sigurno će biti samo sićušan deo u odnosu na ukupno tržište za tu vrstu proizvoda. Prema tome, mogućnosti razvijanja posla u MLM-u su ogromne, te je, praktično, sasvim opravdano tvrditi da su u njemu mogućnosti za zaradu neograničene. Jedini ograničavajući faktor je vaša sopstvena mašta. MLM je mnogim ljudima širom sveta omogućio da ostvare prihode od 1.000.000 funti. Vi im se *sigurno* možete pridružiti, ukoliko ste voljni da uradite šta je potrebno.

Mali rizik

Najčešći razlog zašto se ljudi ne odlučuju da otpočnu sopstveni posao su sasvim sigurno finansijska ulaganja u prostorije, opremu, promociju, zalihe proizvoda i hiljadu drugih stvari. Ukoliko je konkretna osoba još i trenutno

zaposlena kod nekog drugog, prisutna je i dodatna briga oko napuštanja posla koji donosi redovan prihod, ma koliko mali on bio.

U MLM poslu ovi problemi ne postoje. Ako ste pažljivo odabrali kompaniju, vaš najveći finansijski rizik je kupovina početničkog paketa (najviše 75 funti, ali obično oko 25), a i taj ulog vam se u određenom roku nakon uključjenja vraća. Ukoliko u bilo kom trenutku odlučite da napustite posao, neprodatu robu će vam kompanija otkupiti po ceni koja iznosi najmanje 90% od cene koju ste vi platili (to je propisano zakonom). Jedini mogući gubitak koji možete pretrpeti pri napuštanju MLM posla jeste vrednost poslovnih pomagala koja ste možda kupili, kao što je oprema za poslovne prezentacije ili za snimanje korisnih informacija na seminarima, predavanjima i skupovima. To su, u svakom slučaju, predmeti koji nisu obavezni i verovatno se mogu lako prodati nekom od distributera u organizaciji koju napuštate.

Kao što ste već sigurno shvatili, za otpočinjanje i razvoj MLM posla nisu potrebne nikakve drastične promene u onome čime se sada bavite. Možete nastaviti da živite isto kao i pre, osim u pogledu onog broja sati nedeljno koji ste odlučili da izdvojite za svoj novi posao. U sledećem poglavlju ćete saznati kako možete razviti izuzetno unosan posao uz redovno, iako prilično malo, angažovanje. Posao možete uspešno graditi i u vašem slobodnom vremenu, dok ne postanete potpuno sigurni da želite napustiti svoje stalno zaposlenje.

Elastičnost

Sumnjam da postoji ijedan drugi posao koji je elastičan kao MLM. Govorio sam o angažovanju od deset sati nedeljno, ali vi možete odrediti da to bude osam, petnaest, dvadeset; to u potpunosti zavisi od vas. Niko vas neće terati da radite više ili manje nego što to sami odlučite. Šta ako želite raditi šest sati ove nedelje, a dvadeset naredne? Nema problema. To baš nije najbolji način za brzo razvijanje velikog posla, ali ako je to vaša želja, mo-

žete i tako raditi. Ovaj posao se prilagođava vama, vi se ne morate prilagođavati njemu. Ne morate počinjati i prestajati s radom u određeno vreme u toku dana; jednostavno se dogovorite sa vašim klijentima o obostrano pogodnom vremenu. Ne morate se brinuti kad ćete ići na odmor, jer će se posao, uz minimalne pripreme, brinuti sam o sebi. U stvari, ako želite, možete posao poneti sa sobom. Možete prodavati proizvode i sponzorirati nove članove kud god idete (pod uslovom da vaša kompanija ima filijale u zemlji u koju putujete).

Bez šefa, bez osoblja

Onima koji imaju šefa nije potrebno ništa više reći. Dobri ili loši, svi šefovi gospodare trećinom vašeg budnog stanja i od njih zavisi najveći deo ako ne i ceo vaš prihod. U MLM-u, kao i u svakom drugom poslu čiji ste vlasnik, jedina osoba kojoj odgovarate jeste vi sami. To, u stvari, može biti teže nego odgovarati nekome drugom, ali je za mnoge ljude neuporedivo prijatnije. U MLM poslu ne samo da nemate šefa, već nemate ni osoblje. Koliko je ljudi odustalo od ideje da izgrade veliki konvencionalni posao zbog problema oko nalaženja, plaćanja, zadržavanja, disciplinovanja i otpuštanja zaposlenih?

Zapamtite, vaši sponzori nisu vaši šefovi i nemaju nikakvu vlast nad razvojem vašeg MLM posla. Oni su vaši savetnici, pomagači, podstrekači i, moguće, vaši prijatelji.

Obuka, saveti i pomoć

Ukoliko želite da što brže razvijete veliki MLM posao, biće vam potrebna sva pomoć koju možete dobiti da biste izbegli greške koje na putu ka vrhu čine drugi. Ako ste počeli da radite sa odgovornom i ozbiljnom kompanijom, videćete da ćete imati mogućnost, uz veoma pristupačnu cenu (ponekad i besplatno), da dobijete sve što vam je za obuku potrebno. Ne samo da će vam kompani-

ja obezbediti priručnike, trake, video snimke, seminare i skupove namenjene obuci i sticanju motivacije za sve elemente vašeg posla, već će distributeri višeg nivoa sigurno organizovati redovne časove obuke, savetodavne sastanke i povremene skupove na kojima će vam najuspešniji među njima govoriti kako su oni u tom poslu uspeli.

Šta se dešava kad otpočnete posao na konvencionalan način? Malo je verovatno da ćete raspolagati jedinstvenim proizvodom, te ćete ući u konkurenciju sa svim prodavcima sličnih proizvoda u oblasti u kojoj radite. Vaši konkurenti će učiniti sve da na vaš račun zahvate što veći deo posla. Ako otkriju neki odličan način za prodaju veće količine robe, oni vam svakako o tome neće ništa reći; štaviše, sve će učiniti da to od vas sakriju. Isto će se dogoditi čak i ako vaš konkurent prodaje proizvode istog proizvođača kao i vi. U MLM-u je situacija potpuno drugačija. Zahvaljujući jedinstvenoj strukturi distribucije, za vaše sponzore ili bilo kog distributera na višem nivou uvek je obostrano korisno da vam pruže svu moguću pomoć u nastojanjima da napredujete. Vaš uspeh je i njihov uspeh. Pomagati one ispod vas je unosno osnovna stvar u poslu je profit!

Slobodno vreme

Verovatno najveća dobit od uspešnog MLM posla je to što vam on može dati više onog što svi žele, a u pogledu čega većina ljudi u najvećem delu svog radnog života zavisi od drugih. Mnogi ljudi su se obogatili kroz sopstveni posao, kakav god on bio, ili tako što su, zahvaljujući svojoj stručnosti, bili u prilici da zahtevaju veoma visoke plate od svojih poslodavaca, ali koliko njih ima dovoljno vremena na raspolaganju da u punoj meri osele šta im novac koji su zaradili može pružiti? Koliko ih može, ako im se prohte, spavati radnim danom do deset sati ujutru ili svaki dan čekati decu pred školom?

Ukoliko ste, kad ste odlučili da započnete svoj MLM posao, jako zauzeti nekim drugim poslom, ulaganje do-

datnog vremena u drugu aktivnost može predstavljati napor. To je, međutim, investicija. Kad uložite novac u nešto, vi od te investicije očekujete dobru zaradu. Već vam je poznato da u MLM-u nije potrebna nikakva finansijska investicija, ali ono što morate uložiti je *vreme*. Vreme koje investirate sada, biće vam kasnije nadoknađeno uz veoma visoku kamatu. Možete odlučiti da na svoj MLM posao utrošite četrdeset sati nedeljno, ali on može postati unosan i sa dvadeset, petnaest ili deset sati. Kad dođe vreme, bićete u prilici da prepustite svom MLM poslu da vam donosi prihode i da vam podari puno onog što je dragocenije od svega.

Sigurnost

Šta se dešava kad nakon četrdeset godina rada odete u penziju? Mesečni prihod koji se zove penzija je nagrada za vaš trud i vaš bračni drug može primati polovinu tog prihoda ukoliko se vi prvi preselite na onaj svet. A šta ako budete onesposobljeni za rad pre nego što odete u penziju? Ako imate sreće, dobićete platu za šest meseci, a možda i polovinu plate za narednih šest meseci, eventualno i penziju uz koju ćete se do kraja života morati boriti da preživite. Da li to predstavlja sigurnost?

Pretpostavimo da ste u jednoj velikoj konvencionalnoj kompaniji formirali najuspešniji prodajni tim koji je ikad postojao. Pomagali ste članovima tima da ostvaruju veliki profit i za to ste bili dobro plaćeni. A onda ste na jednom nenadano umrli. Kako će kompanija postupiti prema vašoj porodici? Isplatiće joj, možda, značajan jednokratni iznos novca i prilično dobru penziju? Daće joj stalan udeo u velikom profitu koji će se i dalje ostvarivati zahvaljujući vašem ranijem radu? To je malo verovatno. Uporedite to sa velikim i unosnim MLM poslom koji su izgradili g. i gđa Smit u okviru jedne dobre i stabilne kompanije. Premije i udeo u dobiti koji im pripadaju mogu postati deo njihove imovine. Ukoliko bilo g. ili gđa Smit umre, ono drugo i dalje raspoloživo tim prihodima. Ukoliko oboje umru, ti prihodi se prenose na njihove na-

slednike. Ukoliko neko od njih ili oboje budu onesposobljeni za rad (ili se povuku iz posla), njihova organizacija se i dalje može razvijati i ostvarivati profit, i donosiće im zaradu koja im pripada zato što su izgradili prodajnu mrežu koja nastavlja da donosi profit kompaniji. To već liči na pravu sigurnost.

Poznajem više poslovnih ljudi koji nisu u stanju da provedu bezbrižan odmor jer su stalno obuzeti brigom o tome šta se u njihovom odsustvu događa sa njihovim poslovima. Verovatno bi priznali da bi zbog toga radije ostali kod kuće. Kad je u pitanju MLM posao, možete otići na dvonedeljni odmor i po povratku ustanoviti da ste za te dve nedelje zaradili više nego celog prethodnog meseca! Možete bukvalno zarađivati novac dok spavate. Zavisno od veličine vaše organizacije, možete biti sigurni da u svako doba dana i noći deset, pedeset, možda i dve stotine vaših distributera predstavljaju posao jednom ili većem broju ljudi, a da drugih pet stotina prodaju proizvode. Svi oni zarađuju istovremeno za sebe i za vas!

Zarada u skladu sa ostvarenim rezultatima

Mnogi poslodavci nude veoma privlačne provizije i zaradu prema ostvarenim rezultatima, ali mogu li oni zaista tvrditi da će vam platiti *tačno* onoliko koliko ste zaradili? MLM je najbolji primer posla koji donosi zaradu u direktnoj srazmeri sa ostvarenim rezultatima.

Mnogi ljudi koji ne poznaju detaljno strukturu provizija u MLM-u zamišljaju da mogu uključiti jednu ili dve osobe, pustiti ih da rade za njih i sedeti i posmatrati kako novac pritiče. Kad bi ljudi stvarno samo sedeli, ništa se ne bi prodalo i niko ništa ne bi zaradio. Zadatak MLM kompanije je da formira sistem rada koji je, pre svega, privlačan za nove distributere koji nameravaju da se angažuju u maloprodaji. Sledeći korak je učiniti taj sistem dovoljno privlačnim da predstavlja podstrek za sponzorisanje novih distributera, kako bi se ostvario značajan profit od veleprodaje. Najzad, mora postojati i motivacija za obuku i pomoć u razvoju poslova drugih distribute-

ra. Ta motivacija će biti u vidu udela u dobiti od ukupne prodaje koju ostvare sponzorisanе grupe. Ali kompanija ne želi da se iko tu zaustavi. Ona želi da stimuliše stalan rast i svoj poslovni sistem će postaviti tako da distributeri moraju ostvariti značajan obim sopstvenog posla kako bi stekli pravo na isplatu udela u dobiti. Sistem može biti tako postavljen da se udeo u dobiti uvećava u zavisnosti od obima ličnog posla distributera.

Sve ovo pokazuje da se kompanije veoma trude kako bi razvile sistem koji njihovim ljudima omogućuje zaradu u najvećoj mogućoj meri usklađenu sa njihovim stalnim nastojanjima da šire posao. Ne možete slučajno naći jednog ili dva izvanredna distributera i očekivati da ste se obezbedili za ceo život. Vaš prihod će uvek biti u direktnoj srazmeri sa trudom koji ulažete.

Porodični posao

Ovo je posao koji porodice ujedinjuje umesto da ih razdvaja. Suprug i supruga mogu podjednako doprinostiti poslu, a i deca se mogu u njemu angažovati. Moguće je da će se jedan bračni drug usredsrediti na maloprodaju, a drugi na sponzorisane. Kako za otpočinjanje i širenje ovog posla nije potrebno nikakvo prethodno iskustvo, oba bračna druga će biti u prilici da ulože onoliko truda koliko žele. Ovo, ponekad, ima dramatičan uticaj na onog supružnika koji se bio potpuno usredsredio na podizanje dece i oseća da mu ranije stečeno znanje više nije kao što je bilo. Mogućnost da se bez ograničenja učestvuje u porodičnom poslu često se prihvata sa oduševljenjem.

U početku, kad se najviše vremena ulaže u novi poduhvat i kad se još uvek zadržava stalno zaposlenje, može izgledati da to nije baš najbolji način da porodica bude na okupu. Misao koja deluje integrativno u tom teškom periodu jeste da porodica radi za budućnost u kojoj će svi imati više vremena da budu zajedno nego što su ikad i pomišljali.

Neke porodice otpočinju svoj MLM posao u vidu partnerstva triju ili više osoba – otac, majka, sin i ćerka,

ili u nekoj sličnoj kombinaciji. Ukoliko se svi partneri maksimalno angažuju da razviju posao, zamislite kojom brzinom će porodični prihod rasti kad četiri osobe sponzorišu! Čak i deca mogu učestvovati u poslu tako što će izvršavati razne naloge, odgovarati na telefonske pozive, obavljati isporuke i sl.

Malo radnih mesta i privatnih poslova je u stanju da ponude ovakvu vrstu angažovanja cele porodice. A kad dođe vreme za davanje priznanja uspešnim distributerima – seminari u egzotičnim turističkim mestima, predstavljanja na pozornici, kružna putovanja – cela porodica biva pozvana ili bar oba partnera u poslu.

Da li želite da se selite svakih nekoliko godina? Većina ljudi to ne želi, naročito ako su zasnovali porodicu. U porodici nekog direktora koji se mora često seliti da bi se peo na kompanijskoj hijerarhijskoj lestevici to može prouzrokovati veoma jaku stresnu situaciju. Ukoliko izgradite unosan MLM posao, možete živeti tamo gde želite i, ako želite, tu i ostati. Ako želite da se preselite, to ne predstavlja nikakav problem; velika organizacija može se brinuti sama za sebe, a vi možete otići i živeti negde drugde, nastaviti da izgrađujete novu organizaciju na novom mestu i ostvarivati prihode od obe.

Međunarodni posao

Šta bi trebalo da uradite da jedan konvencionalni posao podignete na međunarodni nivo? Reći da to ne bi bilo jednostavno nije dovoljno, ali da pogledamo kako se to radi u MLM-u.

Pre svega, morate raditi sa kompanijom koja već posluje u drugim zemljama ili se sprema za to. O svim pitanjima otpočinjanja velikog novog posla u stranoj zemlji brine sama kompanija. Kad bude spremna da vam isporučuje proizvode za vaš posao u inostranstvu i da vam pruži podršku, ona će vas o tome obavestiti. Sve što tada treba da uradite jeste da sponzorišete nove distributere u toj zemlji i posmatrate kako vaš novi posao raste! Kako se vrši sponzorisane u inostranstvu? Lako. Izgradite

sebi veliku organizaciju u sopstvenoj zemlji i svim svojim distributerima recite da razmisle o tome koga sve poznaju u inostranstvu. Kad telefonom, pismima ili ličnim posetama otpočnu sponzorisanje ljudi koje znaju, oni i vi ćete ostvarivati dobit od prodaje koju te nove grupe u inostranstvu ostvaruju. Pored toga, možete privatno ili poslovno lično otputovati tamo i sponzorirati kao što to radite u sopstvenoj zemlji. Ništa jednostavnije od toga. Vaša organizacija u inostranstvu će dobiti pomoć od kompanije i ostalih distributera u toj zemlji i uz vaše veoma malo učešće može se razviti u veliku organizaciju.

Posao u kome je sve pripremljeno za rad

Ljudi izmišljaju sve moguće izgovore da ne bi otpočeli sopstveni posao: Koju vrstu proizvoda ću prodavati? Koliko su oni traženi na tržištu? Kako ću ih reklamirati? Ko će ih proizvoditi? Koji je najbolji način za njihovu prodaju? Da li je sve što radim legalno? Kako ću širiti posao? Ko će mi pomoći? Hoću li uspeti? Kakva stručna literatura mi je potrebna? Dobar MLM posao je posao u kome je sve pripremljeno za rad i čeka na vas da ga započnete. Svi mogući problemi su već razmotreni i unapred razrešeni. Proizvodi koji se nude su već testirani na tržištu i postoji određen segment tržišta koji je spreman za kupovinu te robe. Proizvodnja, pakovanje, snabdevanje, knjigovodstvo, plaćanja, zakonski propisi, stručna literatura, uzorci itd., sve je to već pripremljeno i na vama je da se usredsredite na razvoj svoga posla ne opterećujući se uobičajenim sumnjama i brigama koje zamagljuju primarnu stvar, a to je prodaja proizvoda.

Ukoliko kompanija već relativno dugo postoji, kroz mrežu distributera će biti moguće dobiti čitavo bogatstvo informacija i saveta koji će novim članovima pomoći u pogledu svih elemenata razvoja ovog poslovnog poduhvata. Vaš početnički paket će sadržati sve što je potrebno da uđete u suštinu razvoja svoga posla. Jedino čega u njemu nema su ljudi, a oni su vaš zadatak. Da li je tako lako otpočeti ijedan drugi posao?

Franšize se često porede sa multilevel marketingom i navode kao jedna od najboljih poslovnih mogućnosti devedesetih godina. U toj oblasti postoji, nesumnjivo, obilje mogućnosti i ona, naravno, nudi posao u kome je sve pripremljeno, ali koliko novca će vam biti potrebno da ga započnete? Mnogo hiljada funti za jedan lokal brze hrane, na primer. MLM posao košta najviše 75 funti. U kojoj meri vam se dozvoljava da posao razvijete na način na koji vi želite, imajući u vidu postojanje striktnih i sveobuhvatnih odredbi koje je postavio davalac franšize? Da li želite rešavati probleme oko zapošljavanja osoblja? U MLM-u nema zaposlenih. Najzad, hoćete li dobiti franšizu? One se ne daju prvom ko ih zatraži i postoje kvalifikacije i preporuke koje morate obezbediti pre nego što vas uopšte uzmu u razmatranje. MLM posao može započeti svako.

Priznanja

Kad vas je poslednji put šef pohvalio za dobro obavljen posao? Ili je nekom drugom rekao kako ste ga dobro obavili? Da li je na bilo koji način ikome stavio do znanja koliko vi značite za firmu? Ako se možete setiti da se bilo šta od toga dogodilo u toku poslednjih šest meseci, vi spadate u veoma malu grupu ljudi koji su to iskusili. Iskustvo većine zaposlenih je da njihovi direktori i šefovi komentarišu kvalitet njihovog rada samo kad učine neku grešku. Kad u MLM-u uspešno radite, vi to znate, i to zna i najveći mogući broj drugih ljudi u kompaniji. Nećete (ili ne bi trebalo) biti kritikovani zbog slabih rezultata; o tome može suditi jedino vaša savest. Ali ako dostignete neki od brojnih nivoa uspeha predviđenih u sistemu, bez obzira koji, dobićete priznanje za uspešno ostvarenje cilja koji ste sami sebi postavili.

Možete dobiti značku ili diplomu, vaše ime može biti pomenuto u biltenima ili časopisima kompanije, dobićete odgovarajuće priznanje za svoj rad i biti naznačeni kao primer drugima. Ali ništa od toga nije za vas obavezno! Ako vam sada sve to izgleda neozbiljno, moguće je da

potcenjujete značaj priznanja za ostvarene rezultate u bilo kom vidu ljudskih aktivnosti. Priznanje je podsticaj za sopstvena veća ostvarenja i napore, i inspiracija za druge. To je istovremeno i jedan od najboljih načina nagrađivanja za uloženi trud, za neke ljude često značajniji od novca. Pored ličnog zadovoljstva koje izaziva, priznanje jednostavno predstavlja dobru poslovnu praksu. Motivira ljude i čini ih srećnim, te je, prema tome, korisno.

Pomoć ljudima

Koliko možete nekome pomoći da poboljša kvalitet svog života? U dobrom MLM poslu raspoložete mogućnostima koje možete ponuditi svakome kome su potrebne i koje mogu poboljšati njegovu situaciju u onoj meri u kojoj on to želi. Ne žele svi ljudi ovakav posao. Kad ste u situaciji da ga ponudite nekome ko ga želi i kome je potreban, i kad mu možete pružiti svu pomoć i uputstva koji su mu potrebni da u njemu uspe, vi ćete toj osobi pomoći više nego što ste ikad i pomišljali da nekome možete pomoći. Ja znam da je pomagati drugima da izgrade MLM posao unosno, ali da li to umanjuje zadovoljstvo pružanja pomoći ili značaj koristi koju ta osoba od toga ima?

Posao u kome se ne može propasti

Ne želim da kažem da će se svako ko se počne baviti nekim MLM poslom obogatiti. Pročitali ste da je finansijski rizik u otpočinjanju ovakvog posla zanemarljiv, te nema govora o tome da propadnete i ostanete u dugovima. Činjenica je da ćete uz angažovanje, istrajnost i doslednost (i sa solidnom kompanijom iza sebe) *uspeti* da izgradite veliki unosan posao. To uopšte nije sporno. Rokovi za takav razvoj posla ne mogu se odrediti – oni zavise od niza promenljivih faktora – ali vi ćete *ostvariti* svoje ciljeve ukoliko primenite tri gornja pravila. Dugoročno gledano, to nema nikakve veze sa srećom, ia-

ko usput možete nešto zaraditi i nešto izgubiti. Ukoliko uradite ono što je potrebno, ne postoji ništa što može uticati na konačan ishod. U tom poslu ne možete propasti. Izbor koji imate je odustati ili uspeti. Odustanite i ništa se neće promeniti; nemojte odustati i uspećete.

Nema određenih teritorija poslovanja

U MLM-u ne postoje teritorijalna ograničenja za distributere, kao što je to slučaj sa prodavcima zaposlenim u nekoj velikoj konvencionalnoj kompaniji. Možete prodavati bilo kome, bilo gde i niko se u to neće mešati.

Nema nenaplaćenih potraživanja

Većini ljudi koji imaju privatnu firmu ova prednost MLM-a znači veoma mnogo. Koliko se vremena i truda utroši na pokušaje naplate neplaćenih računa? Moje iskustvo govori da je to jedan od najznačajnijih zadataka malih firmi, naročito kad su im glavni klijenti druge firme. Ukoliko ste izgradili solidan MLM posao iza kog stoji etički i finansijski solidna kompanija, ček sa vašom zaradom stizaće redovno svakog meseca i neće biti potrebno da šalžete opomene. Kad se radi o maloprodaji, uglavnom ćete imati posla sa ljudima koje poznajete, što umanjuje mogućnost nastajanja problema oko plaćanja. U svakom slučaju, najčešće ćete biti u situaciji da svojim klijentima isporučite robu odmah, i tom prilikom ćete je i naplatiti. Uvek se može naići na nekog teškog klijenta, ali još nisam čuo da se neki MLM distributer žalio da ne može naplatiti ono što je prodao.

Rano povlačenje iz posla

Ako je to ono što želite, u MLM-u to možete ostvariti ukoliko prethodno uložite odgovarajući rad. Rano povla-

čćenje iz posla obično podrazumeva oko 55 godina starosti i značajan stalni prihod (polovina vaše plate?). U MLM-u to može biti 45, 35, čak i 25 godina starosti i ogroman prihod. Povlaćenje iz posla znači upravo to ne morate više raditi, a možete i dalje uživati plodove rada u vidu profita koji ostvaruje (veoma) velika prodajna mreža koju ste, uz toliko truda, izgradili. Neki dobri poslovi nude mogućnost povlaćenja iz posla nakon što distributer ostvari određeni obim prodajne mreže. U svakom od tih poslova potrebno je raditi veoma naporno da se dođe do te veličine prodajne mreže, ali je to apsolutno moguće ostvariti nakon deset godina, ili možda samo pet godina kad se radi o pravim ljudima. Čak i ako MLM kompanija ne nudi mogućnost povlaćenja iz posla, gotovo je sigurno da svoj unosan posao možete prodati za iznos koji će vam obezbediti solidnu penziju .

Jednake mogućnosti

Podsetimo se odnosa između muškaraca i žena koji se bave MLM poslovima 50:50. Tako nešto možda nije neobično ni u mnogim drugim industrijskim firmama ili kompanijama, ali gde ćete naći tu srazmeru žena *na svim nivoima prihoda*? U poslovnom svetu muškarci po pravilu ostvaruju najveće prihode, a žene najniže. Možda je ova odlika MLM-a rezultat činjenice da MLM distributeri vode nezavisne poslove u svoju korist i bez ikakvog mešanja nadređenih ! Bilo kako bilo, činjenica je da žene u MLM-u imaju *apsolutno* iste mogućnosti kao muškarci. A to važi i za ljude druge boje kože, homoseksualce, invalide i stare ljude. Zašto bi neka kompanija želela da ometa potencijalne vrhunske distributere? Osim toga, ljudi iz kompanija se sa većinom svojih distributera nikad lično ne sreću, te bi za njih bilo teško da sprovede diskriminaciju kad bi to i želeli.

Verovatno postoji još desetine preimućstava u bavljenju MLM poslom, ali i ova koja su navedena dovoljna su da vas ubede kako je odluka da odaberete MLM za uzgredni unosni posao ili za dugoročnu poslovnu karijeru veoma razuman korak.

Kratak rezime

1. *Svako* se može baviti MLM-om bez ikakvog rizika ili prethodnog iskustva.
2. *Vi* ste šef u vašem MLM poslu, ne vaš sponzor niti kompanija (osim kad je reč o neophodnim pravilima i propisima).
3. MLM omogućuje neograničenu zaradu i slobodno vreme da u njoj uživete.
4. Zaista se možete obogatiti dok spavate tako što ćete izgraditi međunarodni posao i sticati dobit 24 časa dnevno od truda ljudi širom sveta koji su deo *vašeg* posla.

Sadržaj

Predgovor	5
Uvod u prvo izdanje	7
Uvod u drugo izdanje	11
1. Šta je multilevel marketing?	24
2. Prednosti poslovanja po MLM sistemu	33
3. Kako posao funkcioniše	48
4. Odlučivanje	68
5. Izgradnja uspešnog posla	87
6. Osnovi uspešne prodaje	118
7. Principi uspeha	129
8. Iskustva distributera	170
9. Mitovi i nesporazumi	218