

A portrait of a woman with short, light brown hair, smiling. She is wearing a black lace top and large, ornate earrings. The background is a soft, out-of-focus grey.

БИЗНЕС С ЛЮБОВЬЮ

Любовь Леванюк
(г. Барнаул)

Президент компании Любовь Леванюк - это олицетворение руководителя нового формата. Ее лидерская позиция, внутренняя сила, умение стратегически мыслить гармонично сочетаются с творческим подходом, интуи- тивностью, искренним пониманием своих деловых партнеров.

Любовь Александровна, как Вы пришли в сетевой бизнес? И почему, на Ваш взгляд, нужно приходить в MLM?

Так сложилось, что компанию я возглавляю скоро 16 лет, но сетевиком до этого не была. Я успешно управляла линейной компанией, когда мне сделали предложение, от которого я не смогла отказаться. Я прошла путь от полного непонимания сетевого бизнеса до абсолютного погружения. И не просто приняла, а искренне полюбила этот бизнес. Сегодня я точно могу сформулировать свою позицию: почему нужно приходить в сетевой, в чем его прелесть на примере нашей компании. Возможно, в других местах все обстоит иначе.



1. Здесь найдут для себя место люди разных специальностей. Все успешные лидеры нашей компании в прошлом занимали разные должности. Были учителями, воспитателями в детском саду, пожарными, коммерческими директорами, некоторые имели свой линейный бизнес. И они, люди из совершенно разных сфер, добились жизненного успеха именно с нами! Это говорит о том, что каждый, имея абсолютно разный опыт, образование и знания, может достичь успеха в MLM.

2. MLM становится социальным лифтом для очень многих. Ведь не всем повезло родиться в богатой семье или получить блестящее образование. К нам в компанию приходят и остаются с нами много взрослых женщин, которые, несмотря на разбег в социальном уровне, возрасте, образовании, получают абсолютно равные возможности старта и роста в бизнесе. Если у тебя есть желание, есть мечта, которая ведет тебя по жизни, ты



обязательно реализуешься! Мы даем для этого все бизнес-возможности: продукты, идеи, упаковку, маркетинг, поддержку. Бери, учись и достигай успеха!

3. В сетевом бизнесе ты можешь реализовать-ся и почувствовать вкус жизни. Не все могут найти себя на своих нынешних местах работы. Им скучно, они несчастливы. Если в другом месте ты не нашел себя, хочешь большего и ищешь возможности для реализации своих целей, хочешь признания, личностного роста, тогда сетевой бизнес тебе в помощь! Ведь каждый из нас заслуживает быть счастливым!

■ Что для Вас наиболее ценно в MLM, для чего Вы работаете, чем вдохновляетесь?

Я руководитель компании и для меня самое важное – видеть жизненный успех людей, в котором есть моя доля участия. И это не только



материальное благополучие. В нашей компании сложилась определенная атмосфера, в которую я вкладываю душу, искренне заботясь о партнерах. И когда они шаг за шагом, некоторые – очень быстро, другие – иногда трудно и медленно, но упорно и с величайшим желанием меняют свою жизнь и жизнь своих семей в лучшую, более качественную сторону, меня это радует! Недаром, наверное, в компании есть партнеры, которые с нами с самого основания. И пусть мой вклад в их невероятное преобразование не самый основной, но это большая причина их успеха, и я счастлива! Чем больше таких людей вокруг, тем лучше. Для этого я работаю, успехи других людей – мощная мотивация для меня!

Когда руководишь линейной компанией, не всегда получается ощутить этот эффект настолько близко. Там можно опосредованно, создавая хороший продукт и зная, что он приносит пользу людям, получать удовольствие. А здесь – я вижу людей вживую, знаю их жизнь, их семьи, жизненные обстоятельства. Я все про них знаю, они – часть моей большой семьи. Уверена, что мой личный, **ЖЕНСКИЙ ПОДХОД** к организации команды мне особенно помогает.

Знаете, в Instagram мне часто пишут рядовые консультанты, хотя мой аккаунт там совсем не про

бизнес. Они радуются моим новостям, фотографиям моего сада, ребенка, собаки. Они видят там не босса, не Президента компании, а обычную женщину, живого человека, у которой есть свои интересы, хобби, привязанности. Я не робот, не кремьень, который только ежеминутно принимает важные решения. В этой обратной связи часто женщины мне признаются в любви, вот это, наверное, дорогого стоит. Те, кто не в сетевом, может и не поймут. Для меня это – тоже уже норма, я легко признаюсь в любви всем людям своей огромной команды.

Когда я только пришла в сетевой бизнес, у меня не было такого чувства. Я не умею играть на публику,



поэтому всегда честно говорила лишь про уважение, потому что всегда к людям относилась с уважением. И прошел не один год, пока я приросла кожей к своим людям, наверное, по-женски, по-человечески, всеми клеточками тела стала их чувствовать. Вот тогда, прямо со сцены, я произнесла: «Теперь

я точно могу сказать, как же я всех вас люблю!»
Вот за такие моменты я ценю сетевой бизнес.

В чем Ваше личное мастерство, в чем суперсила и экспертность? Что транслируете партнерам?

Думаю, все согласятся со мной в том, что с какими-то талантами человек рождается, но еще больше навыков и умений может наработать самостоятельно, что-то приходит с годами, с опытом. Мне как Президенту компании важ-



но делиться своим видением Лидерства, своими наработками, принципами построения бизнеса. Ведь больше всего на свете я хочу, чтобы мои топ-лидеры, мои партнеры были очень

крутой командой, эдакими современными супергероями! Что я транслирую?

1. Получать вдохновение от работы в нашем бизнесе. Сама я человек очень идейный. Работала и работаю всегда не ради узкой цели. У меня

есть большие ожидания от собственной жизни и от жизни людей, объединенных компанией. Поэтому транслирую своим партнерам: «Человек рожден быть счастливым!» Я доношу эту мысль Генеральному офису, Лидерскому корпусу.

Коллеги называют меня вдохновителем. Да, я умею и делаю это хорошо, потому что сама – человек с горящими глазами. Уверена, что достичь



результата ни в какой деятельности невозможно, если у тебя не горит глаз. Почему дети иногда не любят учителей или воспитателей? Потому что у них потухший взгляд. На детей, на предмет, который преподают. Это бывает по разным причинам: не интересно, эмоциональное и профессиональное выгорание, отсутствие мотивации, в том числе, и финансовой. Они занимаются работой равнодушно, не искренне. Я же обращаюсь к партнерам

с посылом о том, что наше ДЕЛО НУЖНО ЛЮБИТЬ. Любить все: людей рядом с тобой, сам процесс, продукты, которые производишь, модели, которые создаешь. Если любовью и сильнейшей верой пропитано твое сознание, тогда все у тебя получается. Если нет – не получится ничего!

2. Уметь видеть перспективу. Моя сильная сторона – умею стратегически видеть и мыслить, представить многовариантный сценарий действий. В рамках дел Генерального офиса у меня целая папка стратегических решений, свое видение перспектив. Партнеры говорят, что у меня «чуйка», интуиция, которая может за много шагов вперед предсказать какие-то вещи. То, чему я учу или что-то подсказываю топовому составу, обязательно происходит. Они потом спрашивают, откуда я



все это знала? Конечно, этот навык базируется на огромном количестве знаний, полученных на семинарах, тренингах, из книг, на большом практическом опыте, но и на чем-то врожденном, лично моем, которое всегда было со мной.

3. Ставить крупные цели. Смотреть на несколько шагов вперед, не ставить цели под носом, ведь так неинтересно, скучно жить! Мой девиз, который я часто озвучиваю коллегам: «Я не хочу скучно жить!» У нас у всех отмерен жизненный про-

межуток, кому-то больше, кому-то меньше. И важно, чтобы после каждого из нас остался след. Не только в виде детей. Да, для женщины это особенно важно, это супер, это классный след, когда



есть дети. Но хочется большего, чтобы тебя вспоминали добрым словом. Хочется помочь многим людям, научить зарабатывать деньги, найти свою компанию, показать, как сделать первые шаги в бизнесе, или просто – протянуть руку помощи.

4. Ценить людей. Многие мне сказали спасибо за то, что научила быть внимательными к мелочам. Ведь из мелочей складывается наша жизнь, наш бизнес. Важно, как ты общаешься, твои интонации, твое внимание к человеку. Я сама стараюсь быть внимательной и учу лидеров быть внимательными по отношению друг к другу. Чем более внимательны, корректны, эмпатичны мы к своей команде, тем больше отдача.

И внимание должно быть искренним, без этого нельзя. Люди в сетевом бизнесе хорошо считывают и чувствуют, когда перед ними играют, пытаюсь наладить контакт, понимают, что это — не настоящее. Лучше самый простой комплимент, но от чистого сердца!

Любовь Александровна, насколько выросла компания за годы Вашего руководства, расскажите о достижениях?

Я приняла компанию, когда она была совсем малышкой. На тот момент рост был настолько вертикальный, что мы умышленно даже сдерживали его, потому что не могли обеспечить спрос. Все структуры начинались с Барнаула. В течение первых 2-3-х лет мы появились в Москве, Санкт-Петербурге. Сейчас у нас около 400 представительств в разных городах России, а также в Казахстане, Узбекистане, Латвии, Украине, Беларуси, Эстонии и других

странах. В собственности московский офис продаж. Это была моя идея — обязательно открыть в Москве офис, который станет лицом компании для как можно большего количества людей, ведь не каждый прилетит в Барнаул для знакомства.

Если говорить о представленности компании в мире — это выход на международный рынок в производстве. На старте мы работали только с Китаем и позиционировались узко, как природная косметика Востока. В дальнейшем мы сделали репозиционирование и сегодня смотрим и говорим шире — о лучших решениях со всего света для красоты и здоровья. По факту, теперь у нас есть контрактные производства в Китае, Корее, Таиланде, Израиле, Индии, Малайзии, Шри-Ланке, Дании (появится в конце года).

У нас, слава богу, нет турбулентности и текучки. Это потому, что компания родилась в Сибири. А сибиряки известны широтой и открытостью души,



что подкупает. У нас не все измеряется деньгами, важно, прежде всего, отношение к людям. И это точно достижение компании за все годы ее существования!

Как-то мы делали очередной сайт, и подрядчики-дизайнеры, которые должны были его «запаковать»,



хотели лучше понять, как нас подать внешне. Они провели исследования, чтобы понять, как нас воспринимает рынок. Оценка нашей компании показала, что мы заработали репутацию честного бизнеса. В том числе, потому что не обманули ни одного партнера – на протяжении 18 лет мы выплачиваем бонусы день в день. Оказывается, люди очень ценят нас за стабильность. Это тоже предмет нашей гордости. Даже в прошлом году, вспомните апрель и май, когда у многих упали обороты, компания выплатила бонусы вовремя и в полном объеме.

Не могу не сказать про улучшение материальной базы. С 20 сентября мы начали работу в новом офисе компании! К этому мы шли много лет, резервировали и инвестировали деньги в покупку и запуск огромного, на 2200 кв.м, офиса. Это отдельное 3-этажное здание, просто шикарное! Я с огромной радостью провожу первые дни в отдельном современном кабинете. А 23 октября к нам в офис приедут топ-лидеры компании. Мы проводим большое онлайн-новоселье, к которому присоединятся команды, консультанты из разных стран и все, кому интересны наши трансформации. На форуме мы представим обновленный маркетинг-план – с новыми статусами и большими суммами вознаграждений на старте. Расскажем об инструментах развития в компании и наших ценностях, поведем экскурсию по офису и торговому залу нового формата. Уверена, что новейший офис – важный и нужный шаг для нашего перспективного развития и комфортных условий работы партнеров.



Любовь Александровна, когда новичков зовут в бизнес, часто слышат в ответ: «Что там делать, уже весь рынок занят!» Какие перспективы для молодежи Вы видите в сетевой индустрии?

Мы очень ждем молодежь, как эффективных партнеров в бизнесе. Уверена, что молодым ребятам самое место в сетевой индустрии!

С самого начала мы создали модель бизнеса, которая является нашим конкурентным преимуществом. Сетевой плюс линейный. Ты можешь выбрать один или несколько источников дохода: строить команду, продавать продукт, зарабатывать на организации совместных заказов. Но если у тебя большие амбиции, ты можешь открыть офис продаж и получать еще один вид дохода — линейный.

Математика проста. У нас в России, буду округлять, примерно 1100 городов. Даже если все наши представительства открыты в разных городах, то есть еще 700 городов — бери и охватывай! А учитывая, что в некоторых городах не по одному представительству, то охваченных городов еще меньше. Территории много, огромный потенциал для работы!

Мне 48 лет, меня не учили заботиться о своем здоровье, хотя, считаю, что родилась в очень хорошей семье, с заботливыми родителями. Но тогда не

было культуры осознанной заботы о здоровье. А вот нынешняя молодежь очень трепетно к этому от-



носится, поэтому потребление невероятных, высокоэффективных, современных нутрицевтиков ими очень востребовано. Мы понимаем, что скоро 30-летние придут к нам именно как потребители, которые делают осознанный вы-

бор: быть здоровыми и пользоваться качественными продуктами.

Еще у нас есть отдельный сайт – «Бизнес онлайн». Не секрет, что в интернет-продажах и в построении структур через Интернет более продвинута молодежь. Поэтому этот проект, в первую очередь, конечно, для молодежи, для молодых женщин, которые хотят совмещать материнство и заработок, для студентов, для только что окончивших вузы.

Для обучения в компании нет возрастных ограничений, скорее, распределение по интересам: кто

хочет управлять представительством – учится одному, кто хочет строить команду – учится второму, кто хочет продавать продукт – учится третьему. Для обеспечения потребностей консультантов, которые хотят строить бизнес онлайн, мы выделили диджитал-направление, обеспечив командой крутых специалистов. Они как раз нацелены на то, чтобы категоризировать людей, вести с ними прицельное, необходимое именно им, обучение, создавать молодежные сообщества по интересам. У нас много разных, активно растущих, клубов. Таких, как Клуб Директоров, закрытый Клуб миллионеров. По такому же принципу мы планируем развивать и работу с молодежью.

Любовь Александровна, какой месседж Вы хотите передать сетевым лидерам?

Друзья, чаще всего люди следуют за уверенными, твердыми духом, приверженными идее, смелыми лидерами. Поэтому будьте эталоном, образцом для подражания для своих партнеров.

Я думаю, что нет особой разницы сетевая или нет компания, наше общество сейчас в тревожном состоянии, многие люди в отчаянии. На мой взгляд, здесь каждому из нас поможет главное качество, о котором я сегодня пока не упомянула. Я знаю, что во мне оно было и есть всегда. Это – неиссякаемый оптимизм. Не глупый, а реальный. Мое

мышление всегда, в любой ситуации находит положительный момент и эффективное решение.

Каждому лидеру, каждому консультанту, кто чуть сильнее и у кого есть команда, даже из одного человека, нужно стать флагманом, поддержкой для остальных. Показывайте, что на сегодняшнем, трудном для многих этапе, жизнь не закончилась. Предлагайте встречаться, общаться, искать и находить оптимальные решения, протяните руку помощи, ведь многие потерялись эмоционально, не могут найти точку опоры. Главное, не скатиться к сюсюканью, я — за адекватную человечность, за реальную помощь. А возможности нашего сетевого бизнеса безграничны!





ИДЕИ СЕТЕВОГО, КОТОРЫЕ МЕНЯ ЗАЖИГАЮТ!

Ирина Зарипова
(г. Аша)

Сначала сетевой бизнес выбрал меня. А потом уже — я его. Я проработала на руководящих постах 25 лет, был хороший карьерный рост в госслужбе. Сетевой бизнес ко мне пришел, как к обычной женщине.

М

не предложили попробовать продукт, который мне очень понравился, и я заключила контракт, чтобы покупать его со скидкой. Возможности бизнеса я даже не рассматривала, мое отношение к MLM на тот момент было резко негативным. Четыре года я была просто пользователем продукта и считала, что деятельность, которой я занималась (руководитель управления Рос-недвижимости по Челябинской области в Ашинском районе), позволит мне доработать до самой пенсии. Мне нравилась стабильность и отличные возможности карьерного роста. Чего еще желать?

В один прекрасный день Указом Президента по всей стране ликвидировали наше учреждение. Для меня это был страшный шок, будто выбили почву из-под ног, словно выкинули меня на улицу. В этот момент меня позвали на мероприятие в сетевой компании. Я пошла туда, чтобы отвлечься от ситуации, в которой я очутилась. И увидела там людей, внешний вид которых говорил о том, что они прилично зарабатывают. Послушав их, я поняла, что этот бизнес существует, и это бизнес не просто прямых продаж, а бизнес хороших организаторов, управленцев. Тогда для себя я решила: «Если эти люди не врут, то я так тоже смогу!»

Вернувшись домой, я решила хорошенько изучить эту тему. Слава богу, сетевых компаний много,

сетевики – очень открытые люди, книги и ресурсы Интернета помогли мне глубоко погрузиться в вопрос и изучить, КАК это все работает. Чем больше я проникала в тему, тем больше желания у меня стало появляться что-то ДЕЛАТЬ.

Я начала действовать, но мне вновь предложили должность по специальности (Председатель Комитета по управлению имуществом в Ашинском районе). Естественно, я согласилась, потому что на тот момент полностью полагаться на сетевой бизнес еще не решалась. Но в свою жизнь я его уже впустила, и мне стало безумно интересно! Ведь я:

- хорошо знала продукт, поскольку уже 4 года пользовалась им честно, и он мне сильно нравился;
- стала рассказывать о нем и возможностях бизнеса, и люди стали подписывать контракты, приходиться в мою команду;
- очень быстро увидела результаты своей работы — у меня появился азарт и начал расти бонус. Сначала маленькие вознаграждения, но



они меня очень грели, они показали мне, что здесь доход полностью зависит от меня.

На таком огромном вдохновении я начала двигаться дальше, и еще 5 лет совмещала свою высокую должность с работой в сетевой компании. За эти 5 лет я вышла на доход, превышающий в 5 раз мою зарплату на госслужбе. После одного из наших мероприятий в компании, которое называется «Рождественские встречи», я ехала домой и подумала: «Наверное, я чем-то не тем занимаюсь в этой жизни, если здесь, в компании, я зарабатываю большие деньги, а на основной и очень ответственной работе провожу много времени, отдаю силы и нервы, а зарабатываю мало». Я решила уволиться.

Как только я решилась на этот шаг, мой бизнес в компании стартанул еще выше. Я стала открывать представительства компании в других городах, в ближайшее же время достигла статуса топ-лидера!

Не все меня поняли. Мое окружение было обескуражено. Выдвигались различные предположения: меня попросили уйти с должности, произошло что-то плохое, я что-то украла?! Никто не верил, что я ОСОЗНАННО выбираю сетевой. Еще несколько лет меня встречали бывшие коллеги и спрашивали: «Ира, вернуться не хочешь?» Я отвечала: «Нет, не хочу. Вы не представляете, как это круто, то, что я сделала!»

КАКИЕ ПРЕФЕРЕНЦИИ СЕТЕВОГО БИЗНЕСА Я РАЗГЛЯДЕЛА И МОГУ ВЫДЕЛИТЬ СЕЙЧАС?

1. Масштабность действий. Я живу в маленьком городе Аша Челябинской области, с населением всего 30 тысяч человек. Находясь в компании, я могла строить структуры, где угодно! В итоге у меня появились сильные партнеры в других странах, например, в Казахстане, Узбекистане, в других городах, где я раньше даже не бывала, например, в Уфе, Стерлитамаке, Ишимбае, Усть-Катаве, есть структура в Казани.

2. Расширение мышления. Эти масштабы позволяют не только укрупнять доходы, но и прокачать мышление. Когда ты начинаешь общаться с людьми из разных стран, то понимаешь, что в принципе границ нет, они только у нас в головах.



3. Умение мечтать. До сетевого я не умела мечтать. Коллажи мечты, вся эта эзотерика казались мне бредом—занимаются люди ерундой какой-то! Однажды, на одном из тренингов, который я проходила у нас в компании, нас попросили сделать Коллаж мечты. Я его делала лишь бы отвязаться, все вокруг делают, сделаю и я. В итоге оказалось, что сбылось все, что я намечтала и наклеила!

Кстати, тогда я пода-
ла заявку на участие в
конкурсе «Мисс Ком-
пания». Конкурс был
сложный, участницы
— сильные и достой-
ные. Я взяла и при-
клеила себе корону в
этом Коллаже: «Если
стану «Мисс Компа-
ния», тогда и поверю
во все это!» И в 2012
году я выиграла! Не-



вероятно, как только начинаешь верить в то, о чем мечтаешь, словно пространство плавится вокруг!

4. Желание достигать бóльшего. До сетевого я жила с полной уверенностью, что у меня все хорошо: двухкомнатная квартира, 99 машина, семья, друзья, должность. Все очень даже благополучно! И когда меня спрашивали, о чем я мечтаю,

отвечала: «Да ничего мне не надо, у меня все хорошо!» Вот такое узкое мышление, минимальные потребности, аскетизм, так скажем сейчас.

Именно сетевой прокачал мой взгляд на жизнь — наши возможности безграничны! Способность желать чего-то большего дал мне именно сетевой бизнес. И качество моей жизни действительно кардинально изменилось: мы построили огромный 2-этажный дом, автомобиль теперь у каждого члена семьи (и уже не 99, а иномарки), отдых, который мы можем себе позволить, жилье для детей. А раньше мои мечты заканчивались на 2-комнатной квартире!

5. Смелость в планах на будущее. Материальные вещи меня, конечно, интересуют, например, есть такая мечта у меня — открыть собственный современный офис в Уфе, с большим торговым залом. Есть мечта о недвижимости для семьи на побережье Краснодарского края.

Но больше всего меня сейчас зажигает мечта личностного роста — стать проводником миллиона людей, которые смогут изменить свою жизнь, как и я. Вот такая цифра, именно 1 млн. людей, получили бы от меня знания, опыт и возможности изменить свою жизнь, как это сделала когда-то я. Миссия? Возможно!

Раз уж быть откровенной, расскажу о возвышенной мечте. Хочу стать легендарным человеком в истории

своей семьи. Чтобы потомки говорили: «У нас была та-аа-кая крутая бабушка Ирина!» Не просто в плане того, что владела объектами недвижимости или денежными сбережениями. А в плане того, что обладала широким мировоззрением, помогала людям, смогла изменить судьбы многих и многих людей. Вот такие вещи меня зажигают! Тот же образ жизни, который я веду сегодня, чтобы быть примером для будущих поколений. Наверно это для меня самая большая мечта!

ЧТО МЕНЯ МОТИВИРУЕТ В РАБОТЕ С КОМАНДОЙ?

Самое первое, что всегда считаю важным для себя сделать в первую очередь, это – влюбить людей в сетевой. Чтобы они разобрались в нем. Ведь так же, как в моем случае, пока я не разобралась в сетевом, я не могла двигаться, я его просто отрицала. Как только у человека появляется понимание сути и возможностей MLM, его уже не надо даже мотивировать, он сам все понимает и



начинает действовать. Моя задача – помочь разобраться, вдохновить, зажечь сетевым, тогда уже инструменты человек выбирает и находит сам. Обычно я действую именно так.

И обязательно подкрепляю все системой обучения, общением с партнерами. Недавно я готовилась к мероприятию в Уфе – 15 лет с того момента, как я заключила контракт с компанией. И когда я пересматривала фотографии, чтобы сделать для каждого партнера поздравительные папки, то увидела, какое огромное количество работы, идей, проектов было реализовано за эти годы!

Были и обучающие мероприятия, например по командообразованию (квесты), или по женской энергии – «Бизнес по-женски». И наоборот, очень



бизнесовые – с направленностью на четкое понимание продаж, на какие-то определенные навыки и технологии (понимание маркетинга или откуда в сетевом деньги?) Все это требует особенного подхода и полной отдачи, но так радует обратной связью и ростом профессионализма моих партнеров! Хочу сказать, что людям очень часто нужна мотивация. Редко кто может сам себя мотивировать. Даже при постановке целей многие сдуваются. Приходится людей подпитывать, показывать, помочь еще какую-то цель поставить, а потом и следующую. Потому что люди пока не знают, ЧЕГО хотят, если не понимают, КАК это можно сделать, не продвигаются вперед. Моя задача – объяснить, КАК. И что это – не высшая математика, здесь каждый партнер, поняв и разобравшись, может двигаться так же, как и я. Мы не бросаем своих. Я много сама разбиралась и искала инструменты. Считаю, что я не математического склада ума, больше человек творческий. Допустим, цифры в маркетинг-плане мне было сложно понять. Поэтому, посвятила этому



отдельное время, искала решения. Но когда я в этом разобралась, сразу заразилась идеей: как моим людям объяснить все это ПРОСТО. Так у меня появился мастер-класс «Маркетинг на листочке». На одном листочке я могла человеку объяснить весь маркетинг-план компании. Это



для того, чтобы упростить моим партнерам жизнь и рост в бизнесе. Чтобы они, переняв мой опыт, не тратили время и не совершали многих ошибок. Вот эту «упаковку» опыта я искала постоянно: как «упаковать» про-

дажи, возражения, как «упаковать» маркетинг. Вот такие достаточно хорошие и полезные находки у меня были в свое время. Над этим думаю и сегодня.

Моя семья в бизнесе

Мое большое счастье, что я веду бизнес с семьей! У меня было настолько сильное эмоциональное вдохновение, когда я погрузилась в сетевой, что мой муж сначала был в шоке от того, что я резко сменила сферу деятельности. Он говорил: «Не узнаю

тебя, какая-то секта тебя зомбирует?»

Тогда поняла свою ошибку, что он не слышал ту информацию, которую слышала я. Однажды я хитростью заманила его на одно из мероприятий компании, где он увидел успешных людей, послушал то, о чем они говорили. «Ну ладно, занимайся», – сказал. Но когда он увидел деньги, которые я стала зарабатывать, то включил логиче-



ское мышление, а у мужчин оно хорошо развито, начал мне подсказывать интересные пути решения различных задач, именно бизнесовых. В итоге, муж полностью пришел в бизнес, мы совместно ведем складской бизнес, чему я особенно рада! Муж в 50 лет вышел на пенсию, теперь полностью занят работой в компании.

Моя младшая дочь, Ирина, после окончания университета, получив экономическое образование, начала искать работу. Куда бы она ни подавала резюме, «потолок» на старте – зарплата в 15 тысяч и 8-часовой и более рабочий день. Я посоветовала: «Зачем ты ищешь, когда все уже есть?» И предложила ей поработать

менеджером в офисе. В итоге она настолько прониклась бизнесом, что сейчас управляет обоими офисами в Уфе, погружена целиком в бизнес, знает, как продавать и как продавать много, как работать с кли-



ентами, как быть клиентоориентированной, как зажигать команду и прочее.

Моя старшая дочь тоже год отработала в офисе менеджером. Но поскольку творческое начало победило, она выбрала делом жизни флористику. Тем не менее, постоянно работает с каталогом, всегда умело

порекомендует наш бизнес, мягко и профессионально предложит продукцию. И у нее растет структура. Я очень горжусь тем, что у нас семейный бизнес. Это так сплачивает семью! Общие интересы, разговоры, цели – объединяют!

Сетевой бизнес прекрасен, каждый найдет в нем свои интересы, маленькие и глобальные, достижимые и, казалось бы, невероятные, свои стимулы, цели и реализацию. Смелее принимайте решение!