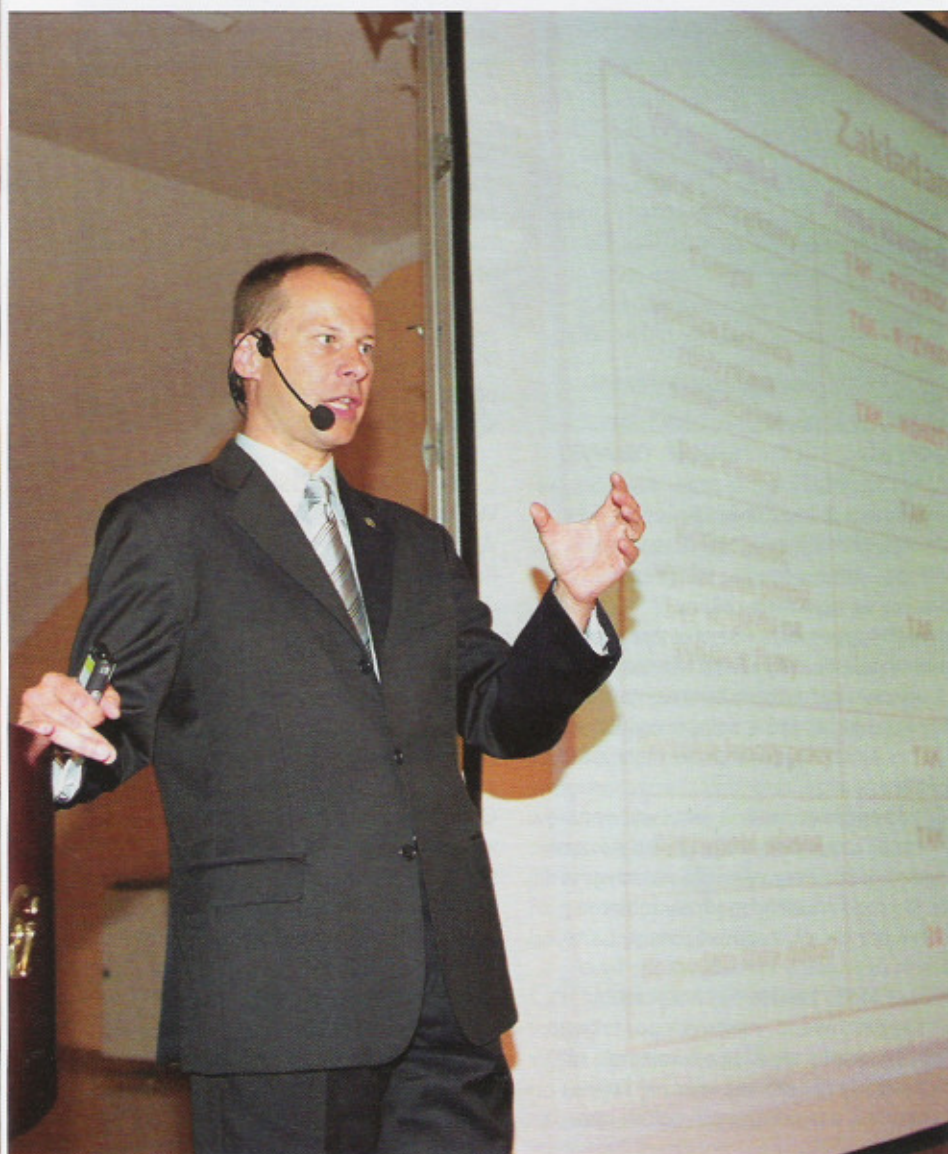


MLM jako forma przedsiębiorczości

Zanim otworzymy własną firmę, powinniśmy zdecydować, jaka forma przedsiębiorczości będzie dla nas najbardziej odpowiednia. Mamy do wyboru biznes klasyczny, franchising oraz MLM. Przed dokonaniem wyboru pomiędzy tymi formami przedsiębiorczości zastanówmy się, z jakimi problemami możemy się zetknąć w każdej z nich i na co musimy zwrócić uwagę.



Kapitał

Podstawowym wymaganiem, jeśli chcemy otworzyć własną firmę, jest oczywiście posiadanie kapitału początkowego. Zarówno w firmie klasycznej, jak i w franchisingu będziemy potrzebowali dużej ilości gotówki. Jednocześnie nie wolno nam zapomnieć o ryzyku, które jest nieodłącznym elementem tych form przedsiębiorczości. Pamiętajmy o tym, że nie ma i nigdy nie będzie bezpiecznych inwestycji. Chyba że chcemy ulokować pieniądze na koncie bankowym... Czy w MLM jest nam potrzebny kapitał początkowy? Tak, ale w wymiarze symbolicznym, w przypadku współpracy z Akuną – 60 zł. „A cena pierwszego preparatu?” – może ktoś zapytać. To już jest inwestycja w nasze zdrowie, która nie ma nic wspólnego z kapitałem początkowym.

Pomysł

Kolejną rzeczą, bez której nie uda nam się zaistnieć w biznesie, jest pomysł. W firmie klasycznej to element niezbędny. Pesymiści twierdzą, że najlepsze pomysły już dawno zostały wymyślone i zrealizowane. Ja jestem optymistą i sądzę, że są one jeszcze przed nami. Ale prawdopodobieństwo, że trafimy na „złotą żyłę” bez badań rynku, bez wydawania setek tysięcy złotych dla sprawdzenia preferencji rynkowych jest bardzo niewielkie. Jeśli zdecydujemy się na franchising, ten kłopot nas nie dotyczy. Dostajemy gotowy pomysł. Musimy tylko za niego zapłacić. Decydując się

Wzrost znaczenia dystrybucji względem produkcji w okresie ostatnich 100 lat jest bezdyskusyjny. Im bardziej konkurencyjny rynek, tym większa rola dystrybucji. Warto pamiętać, że firmy MLM zajmują się właśnie dystrybucją, a nie produkcją dóbr i usług.

	Produkcja	Dystrybucja
Rok 1907	80%	20%
Rok 1967	50%	50%
Rok 1997	30%	70%
Niektóre produkty	10%	90%

na franchising, kupujemy wszystko – od pomysłu, poprzez cały system działania, aż po wizytówki. Pod warunkiem, że nas na to stać. Nie możemy się jednak ludzi, że kupując pomysł na biznes, mamy sto procent pewności, że odniesiemy sukces.

Przyłączając się do firmy MLM, podobnie jak w przypadku franchisingu, nie musimy szukać luki rynkowej. Pomijając sytuację, w której rozpoczynamy współpracę z firmą, która dopiero startuje, co zawsze obciążone jest pewnym ryzykiem, na ogół w MLM mamy do czynienia z pomysłem sprawdzonym w praktyce.

Wiedza

Nie mamy żadnych szans na to, aby w jakimkolwiek biznesie odnieść sukces bez fachowej wiedzy. W jaki sposób zdobywamy wiedzę w biznesie klasycznym? Najczęściej poprzez własne doświadczenie, metodą prób i błędów, które niejednokrotnie będą nas sporo kosztowały. Nie możemy bowiem liczyć na to, że człowiek, który podejrzewa, iż chcemy otworzyć konkurencyjny biznes, zdradzi nam wszystkie swoje sekrety. Powie, co zrobić, abyśmy dobrze funkcjonowali na rynku, od czego mamy zacząć i na co zwrócić uwagę. Jemu nie zależy na naszym sukcesie, bo będziemy stanowili dla niego zagrożenie. We franchisingu nie musimy wiedzy fachowej zdobywać samodzielnie. Ona już jest opłacona w kapitale początkowym. Ale nie do końca. Bo za regularne szkolenia trzeba będzie płacić dodatkowo. W MLM źródłem wiedzy jest nasza linia sponsorowania, czyli ludzie, którym najbardziej zależy na tym, abyśmy odnieśli sukces. Dlatego naturalną rzeczą w MLM jest to, że sponsor podzieli się z nami swoją wiedzą i doświadczeniem oraz pomoże uniknąć błędów.

My powinniśmy być po prostu otwarci na wiedzę, którą chce nam przekazać.

Pracownicy

Przez całe życie chciałem uniknąć dwóch relacji – bycia pracownikiem i bycia pracodawcą. Zatrudnienie pracowników wiąże się z ogromnym ryzykiem – z koniecznością wypłacania pensji bez względu na aktualną sytuację firmy. Jeśli w naszej firmie było źle, to czy mogliśmy powiedzieć pracownikom, że w tym miesiącu pensji nie będzie? Nie, ponieważ jesteśmy prawnie zobowiązani do wywiązania się z naszych zobowiązań wobec pracowników. Dlatego w pierwszej kolejności musimy zadbać o ich wypłatę, a dopiero potem o nasz zysk. Nawet jeśli mamy pieniądze na wypłaty, firma prosperuje dobrze i jesteśmy zadowoleni z ludzi, których wyszkoliliśmy, to i tak istnieje ryzyko, że ktoś ich nam „podkupi” albo odejdą sami, otwierając konkurencyjną firmę tuż za rogiem. W MLM nie musimy się tym przejmować, ponieważ nie działamy w ramach

relacji pracodawca-pracownik, ale partner-partner. Poza tym nie ponosimy wysokich kosztów pracy (podatek od wynagrodzeń, składki ZUS) i nie istnieje zjawisko konkurencji.

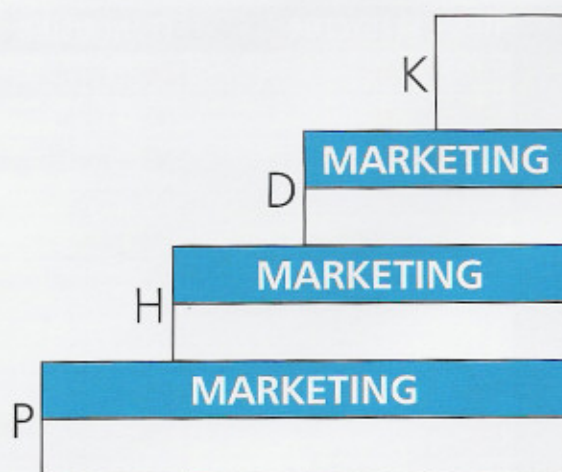
Aktywność własna

To niezbędny element w każdej z form przedsiębiorczości. Ale, co ciekawe, gdy pracujemy w MLM, nasza doba trwa więcej niż dwadzieścia cztery godziny. Właściwie nie ma ograniczeń. Dlaczego? W planie marketingowym Akuna otrzymujemy minimum 6% prowizji od ceny premiowej Alveo zakupionej przez naszych menedżerów. Czyli można powiedzieć, że mamy 6% udziału w aktywności, a więc także i czasie pracy naszych współpracowników. Załóżmy, że mamy strukturę, która składa się z tysiąca menedżerów i każdy z nich przeznaczają tylko dwie godziny dziennie na współpracę z Akuną. To daje nam razem dwa tysiące godzin. A jeśli mamy 6% udziału w dwóch tysiącach godzin, to nasza doba trwa 120 godzin! Ale to nie znaczy, że mamy pracować 120 godzin, bo korzystamy z tej wspaniałej rzeczy, która nazywa się duplikacją. Możemy wyszkolić współpracowników, tak jak wyszkolili nas nasi sponsorzy. A kiedy nasi partnerzy posiadają taką samą wiedzę i umiejętności jak my, mamy wrażenie, jakbyśmy przebywali i pracowali w wielu miejscach jednocześnie. To pozwala nam dowolnie wydłużać naszą dobę.

Przeptywy finansowe

Każdy z nas wie, co to jest odroczone termin płatności. Przedsiębiorcy tygodniami czekają na rozliczenie, a i tak są szczęśliwi, kiedy w końcu pieniądze

Skąd bierze się końcowa cena produktu?



Aż tyle można przeznaczyć, bez zmiany ceny końcowej, na wypłaty za przekazanie informacji o produkcie i dostarczenie go do klienta!

P – Produkcja, H – Hurtownik, D – Detalista, K – Klient

splyną na ich konta. Wiele lat pracowałem w budownictwie i wiem, na czym polegają problemy z przepływami pieniężnymi. To jest prawdziwe utrapienie. Wszyscy klienci usiłują maksymalnie „zbić” cenę i jak najbardziej wydłużyć termin płatności. Tak zwane „zatory płatnicze”, czyli po prostu brak wystarczającej ilości środków do pokrycia aktualnych zobowiązań, spowodowały bankructwo niejednej dobrze prosperującej firmy.

A jak jest w MLM? Wszystko odbywa się bez terminów płatności, na zasadzie przedpłat lub płatności gotówkowych. Dlatego też uczciwie działające firmy MLM nie mają problemów z płynnością finansową, a więc nie mogą zbankrutować z tego powodu.

Pieniądze

Na pewno każdy z nas zastanawiał się, skąd biorą się pieniądze, które otrzymujemy, pracując w systemie MLM. Aby odpowiedzieć na to pytanie, prześledzimy kolejne etapy dostarczania produktu do klienta – drogę od producenta, przez hurtownika i detalistę.

Jeśli producent chce sprzedać swój produkt hurtownikowi, najpierw musi do niego dotrzeć z informacją o swoim produkcie i przekonać go, iż to właśnie jego produkt podbije serca klientów. Dlatego korzysta z różnych form marketingu, starając się wywołać popyt na rynku. Większość z reklam, z którymi się spotykamy, ma właśnie taki cel. Hurtownik też musi stosować marketing, aby przekonać detalistę do robienia zakupów właśnie w jego hurtowni. To jest reklama, z którą my rzadko się spotykamy, bo trafia ona bezpośrednio

do detalistów. Detałści, na przykład sieci handlowe, aby zjednać sobie klientów, przeznaczają na marketing ogromne pieniądze – między innymi stosują gazetki reklamowe i ulotki. To bardzo kosztowna i mało skuteczna forma reklamy, bo większość ludzi, zanim cokolwiek przeczyta, wyrzuca ulotki do kosza. Tymczasem te „wyrzucone” pieniądze można przeznaczyć na wypłaty za dwie rzeczy: za przekazanie informacji i dostarczenie produktu do klienta. Tak dzieje się w MLM. My zastępujemy pracę pośredników – hurtownika i detalisty, docieramy bezpośrednio od producenta do konsumenta, a zaoszczędzone w ten sposób pieniądze możemy przeznaczyć na wynagrodzenie dla naszych współpracowników.

Wyobraźmy sobie, że mamy sklep. Klient przychodzi, kupuje produkt i zadowolony poleca nasz sklep swoim znajomym. Za jego namową do naszego sklepu trafiają kolejne osoby. Jednak my nie możemy wypłacić wynagrodzenia osobie, która nas poleca, z dwóch powodów – nie wiemy, kto to jest i nie stać nas na to, aby podzielić się i tak już niską marżą. Z kolei, jeśli w MLM ta sama osoba poleca produkt, robi to na bazie uprzednio podpisanej umowy. Umowa jest po to, żeby nasz producent wiedział, dzięki komu trafiają do niego następni konsumenci i aby tej osobie mógł wypłacić prowizję, w wysokości zależnej od liczby poleceń. Właśnie za to dostajemy wynagrodzenie w MLM. Przede wszystkim za informację, a także za dystrybucję, czyli za fizyczne dostarczenie produktu do konsumenta. Do tej pory patrzyliśmy na MLM w sposób strukturalny. Teraz zadajmy sobie

Zakładamy firmę

WYMAGANIA	FIRMA KLASYCZNA	FRANCHISING	MLM
Kapitał początkowy	TAK – ryzyko	TAK – ryzyko	Symboliczny
Pomysł	TAK – ryzyko	NIE	NIE
Wiedza fachowa zdobywana samodzielnie	TAK – koszty	NIE – została już wcześniej opłacona	NIE – źródło wiedzy: linia sponsorowania
Pracownicy	TAK	TAK	NIE
Konieczność wypłacania pensji bez względu na sytuację firmy	TAK	TAK	NIE
Wysokie koszty pracy	TAK	TAK	NIE
Aktywność własna	TAK	TAK	TAK
Ile godzin trwa doba?	24	24	BEZ OGRANICZEŃ – duplikacja czasu

pytanie: jeżeli MLM jest tak dobrą formą przedsiębiorczości, to dlaczego w Polsce tak niewielu ludzi się nim zajmuje? Dzieje się tak dlatego, że na temat MLM wciąż krąży wiele mitów. Przyjrzyjmy się tym najbardziej rozpowszechnionym.

Nagroda

Załóżmy, że spośród trzech form przedsiębiorczości zdecydowaliśmy się wybrać pracę w systemie MLM. Co wyjątkowego może nam ten system zaoferować? Dlaczego warto działać w MLM?

Po pierwsze: możemy zapewnić sobie pieniądze na pokolenia. Pełne bezpieczeństwo finansowe, również wtedy, kiedy będziemy chorzy i nie będziemy mogli pracować. Świadomość, że dzieci będą miały stabilizację finansową, nawet wówczas, gdy nas już zabraknie, to komfort psychiczny i spokój dla każdego rodzica. Poza tym mamy możliwość pełnego dysponowania własnym czasem. Już połączenie wolnego czasu i pieniędzy to zjawisko naprawdę unikalne. Trzecią rzeczą, dla której warto pracować w systemie MLM, są relacje ze współpracownikami. Ponieważ sami decydujemy, z kim chcemy pracować, wybieramy te osoby, z którymi dobrze się czujemy i rozumiemy. Dzięki temu zawieramy znajomości, które z czasem przekształcają się w trwałe, prawdziwe przyjaźnie. A połączenie tych trzech rzeczy – stabilizacji finansowej, możliwości dysponowania własnym czasem i pracy z przyjaciółmi jest absolutnie wyjątkowe. To jest dla mnie niepodważalny argument za tym, że MLM jest najlepszą formą przedsiębiorczości.

■ Opracowała: Katarzyna Mazur

Mit 1: Piramida

Niektórzy ludzie mówią, że wszystko w biznesie jest piramidą. Jest to słuszne stwierdzenie, jeśli spojrzymy na to zjawisko pod względem relacji zawodowych – w każdej firmie jest prezes, wiceprezesi, dyrektorzy, kierownicy i pracownicy. I to jest naturalne. Inaczej ma się rzecz, kiedy chodzi o zjawisko piramidy finansowej. Piramida finansowa to system nieoferujący żadnego produktu (czasem proponujący produkt w cenie wielokrotnie przekraczającej jego realną wartość). Przy identycznej wysokości inwestycji zawsze „zapisany” jako pierwszy zarabia najwięcej, ponieważ nie kupujemy produktu, a jedynie miejsce w strukturze. Po amerykańsku taki system nazywa się – last fool pays – czyli: ostatni głupek płaci...

Nie możemy więc powiedzieć: MLM jest piramidą finansową. Po pierwsze: oferujemy realny produkt wysokiej jakości. Po drugie: nasze dochody nie są efektem tego, kiedy się „zapisaliśmy”, ale są wynikiem naszej wiedzy i zaangażowania. Czyli jeżeli rozpoczęliśmy współpracę z firmą jako pierwsi, ale poleciliśmy preparat tylko jednej osobie, a ona wykonała o wiele więcej pracy i zbudowała wielką grupę konsumencką, to w oczywisty sposób właśnie ta osoba będzie zarabiała nieporównywalnie więcej od nas, mimo że to my byliśmy „pierwsi”.

Mit 2: Będę musiał stale coś sprzedawać

Aby to przeanalizować, porównajmy sprzedaż bezpośrednią z jednej strony i MLM z drugiej. Bardzo wiele osób myli te dwie rzeczy, przenosi doświadczenia i opinie zasłyszane o sprzedaży bezpośredniej na MLM. W sprzedaży bezpośredniej mamy wysoką jednostkową cenę produktu. W MLM cena jest niska, bo możemy zadowolić się niską marżą. Alveo nie nadaje się do sprzedaży bezpośredniej, bo jest za tanie! Kosztuje 175 zł w cenie detalicznej. Jeśli mielibyśmy w sprzedaży bezpośredniej 40% skuteczności (co byłoby wynikiem rewelacyjnym), to i tak z każdej sprzedaży, która zajmie nam z dojazdem minimum dwie godziny, zarobimy średnio 24 złote. Nie da się przecież z tego żyć.

W sprzedaży bezpośredniej mamy do czynienia z dobrami inwestycyjnymi. Są to towary, których nie kupuje się co miesiąc. Te produkty służą nam przez wiele lat. W MLM mamy przede wszystkim do czynienia z szybko zużywającymi się dobrami codziennego użytku. Ponad 75% tego rynku na świecie stanowi kosmetyka kolorowa, chemia gospodarcza i produkty zaliczające się do branży wellness. Aby w sprzedaży bezpośredniej sprzedać produkt, który kosztuje kilka tysięcy złotych, musimy bardzo dobrze znać techniki sprzedaży. W MLM mamy do czynienia z najprostszą i najbardziej naturalną rzeczą na świecie – poleceniem produktu, z którego jesteśmy zadowoleni. Jeśli borykaliśmy się z jakąś dolegliwością zdrowotną przez całe życie i pozbyliśmy się jej, to jak możemy o tym nie powiedzieć naszym przyjaciołom? Tutaj nie musimy mieć ciągle nowych klientów, ale kontaktujemy się z naszymi znajomymi, z którymi chcemy podzielić się czymś, co jest dla nas ważne.

Mit 3: Ja się do tego nie nadaję

Często słyszę, jak ludzie narzekają: „Ja nie urodziłem się taki, jak ty. Nie umiem tak mówić, nie mam tyle odwagi. Nie nadaję się do tego, to nie dla mnie”. To tylko wymówki, oni po prostu nie chcą pracować. Niedawno zobaczyłem, jak mój ośmiomiesięczny syn pierwszy raz sam wstał. Trzymał się wszystkiego, co było w pobliżu, ale stał. Zanim mu się to udało, próbował setki razy. A co by było, gdyby działał zgodnie z zasadą: „Ja tego nie umiem, ja się do tego nie nadaję”?

Abyśmy odnieśli sukces w MLM, przez cały czas musimy się rozwijać, oczywiście przy wsparciu naszej linii sponsorowania. Jeśli nie będziemy nad sobą pracować, nic nie osiągniemy. Powinniśmy dbać o rozwój własny, naszych współpracowników i naszej struktury, ponieważ równoważnikiem słowa „przedsiębiorczy” w rozumieniu MLM jest „odpowiedzialny”. Bez przyjęcia pełnej odpowiedzialności za nasz sukces, nie osiągniemy go. Jak mówią mądrzy ludzie: „Ile odpowiedzialności, tyle sukcesu”. Jeśli zostawimy coś poza naszą kontrolą, coś, czego nie umiemy, z czym sobie nie radzimy, to automatycznie pozwalamy, aby to właśnie miało na nas wpływ. Dopuszczamy, aby zewnętrzne okoliczności decydowały o naszym życiu. MLM jest wyjątkowo wymagającą, ale też bardzo hojną formą przedsiębiorczości. Jeśli chcemy uczyć się i pracować, możemy osiągnąć pełną niezależność finansową, którą w klasycznym biznesie zdobywa się w nieporównywalnie dłuższym czasie.