

Пособие для начинающих партнеров NSP!

# Успех в NSP!



*Пытаться добиться успеха, ничего не делая – то же самое, что пытаться собрать урожай там, где Вы ничего не сеяли.*

Девид Блай

# К чему стремятся люди?

“Если человек добивается успеха, то не благодаря кому бы то ни было, а вопреки всем. “

*Эдгар Хау*

К: Финансовой безопасности.  
Наличию свободного времени.  
Погашению долгов.  
Улучшению жилищных условий.  
Повышению уровня образования.  
Обеспеченной старости.  
Возможности путешествовать.  
Благотворительной деятельности.  
Финансовой независимости.



# А что он имеют?

Боязнь потерять работу.  
Длительный рабочий день.  
Утомительные поездки на работу.  
Долги.  
Короткий отпуск.  
Зависимость от начальства.  
Работу на даче в свободное время.  
Один источник дохода.  
Стресс.

“За свою карьеру я пропустил более 9000 бросков, проиграл почти 300 игр. 26 раз мне доверяли сделать финальный победный бросок, и я промахивался. Я терпел поражения снова, и снова, и снова. И именно поэтому я добился успеха. “

*Майкл Джордан*



## **Существуют два выхода:**

1. Ограничить свои цели и стремления.
2. Увеличить свои доходы.

**Если Вы выбираете «Увеличить свои доходы», то это руководство для Вас! Успех в NSP. Прочитайте это Руководство, и Ваши шансы на успех увеличатся!**

NSP продает более 1 миллиона бутылок Chlorophyll liquid в год.

Когда Вы покупаете какую-нибудь технику для дома, Вы чаще всего просто начинаете пользоваться не читая инструкцию. В инструкции, как правило, идут сложные объяснения, которые понять простому человеку, даже со специальным техническим образованием непросто. Там объясняются еще 1001 функция, которые можно использовать, но чтение подобных документов обычно сложно и достаточно утомительно. Мы гордимся тем, что «Успех в NSP» разработан совершенно по-иному. В Руководстве описана хорошо организованная и проверенная модель бизнеса. **Возможно, Вы сможете заниматься бизнесом, не читая «Успех в NSP», однако опыт показывает, что те, кто внимательно читал и следовал рекомендациям Руководства, работают по крайней мере, в три раза успешнее.** Мы старались, чтобы это Руководство было близко по духу тому, кто является партнером NSP: ярким, энергичным, интересным, целеустремленным и помогающим другим!

«Успех в NSP» - это Ваш Бизнес План. Именно он помог обрести новый стиль жизни сотням ТЫСЯЧ Дистрибьюторов... В этом Руководстве содержатся различные советы и сведения, которые помогут Вам сделать Ваш бизнес таким, каким Вы захотите.



## 1. Что такое NSP?

*«Для каждого человека в этом мире припасено достойное место. Так пусть же каждый отыщет его, чтобы жить полной жизнью на нашей земле!» Ким У. Джунг*

Джин Хьюз родился и вырос в городе Бейкерсфилд, штат Калифорния. Позже Хьюз переехал в штат Юта, где он встретил свою жену, Кристин, во время обучения в Университете имени Бригама Янга. Они женаты в течение 55 лет, у них семеро детей и 34 внуков.

Работая учителем начальной школы, Хьюз длительно болел язвенной болезнью желудка. Однажды сосед порекомендовал Джину употреблять жгучий кайенский перец, чтобы облегчить симптомы и боли.



Джин Хьюз начал каждое утро принимать по 1 столовой ложке жгучего кайенского перца, запивая водой. А затем, по совету Кристин, они купили в аптеке пустые капсулы, и «начинили» их перцем. Это сработало! Через 6 месяцев Джин обнаружил, что излечился от язвы, и одновременно стал намного энергичнее.

Воодушевившись таким замечательным результатом, семьи собрались вместе и приняли решение начать семейный бизнес. Кристина снова предложила: «Если это сработало с кайенским перцем, то давайте попробуем и другие лекарственные травы, и будем их продавать в магазинах здорового питания!» Джин Хьюз говорит, что именно так они и сделали.

Так в 1972 году появилась компания, которая впервые в мире начала выпускать капсулированные лечебные травы. Начав с нуля, Хьюзы превратили свою компанию в международную корпорацию с дистрибьюторами во всех 50 штатах



США, а также в Канаде, Британии, Японии, Австралии, Мексике, России, Беларуси, Украине, Польше и многих других странах. Компания постоянно



осваивает новые рынки. В 2020 году Компания начала свою работу в Турции и Германии. Добившись колоссального успеха в области производства продуктов из лекарственных трав, Компания расширила свой ассортимент и стала выпускать витамины, диетические добавки, гомеопатические средства, лечебную косметику, а также предметы личной гигиены. Возможно, Вы заметили, что у всех людей, связавших свою судьбу с NSP, есть общая черта, помогающая им достигать поставленных целей. Это важное качество можно назвать увлеченностью. Именно увлеченность стала залогом успеха в далеком 1972 году, когда NSP только начинал свою деятельность. В то время и родился замысел распространять фитокомплексы методом сетевого маркетинга. Хорошие идеи быстро завоевывают сердца и сейчас, как Вы знаете в наших рядах уже более 600 000 Дистрибьюторов во многих странах мира.

Мы надеемся, что сможем передать Вам наше воодушевление и что, по прочтении этого Руководства, Вы присоединитесь к нам...

Добро пожаловать!



## 2. NSP - Международное признание.

*«Золотая возможность, которую Вы хотите найти, находится в Вас самих. Она не в Вашем окружении, она не в отсутствии удачи или счастливого шанса или помощи других, она только в Вас». Орисон Свит Марден*

Девиз компании NSP: «Качество, сервис, честность». Эти три слова мы видим на каждой упаковке продукции. Для NSP качество - это основная задача. Только на покупку современного оборудования для контроля качества компания ежегодно тратит около 2 млн. долларов. Отбраковка сырья в среднем составляет 10%. В США ни одна компания-производитель фитопрепаратов не предъявляет таких высоких требований к продуктам, как NSP, начиная с проверки сырья, а также на всех этапах производственного цикла.

### **Качество прежде всего.**

Компания использует только самые чистые ингредиенты для продукции. Это означает, что все продукты NSP без ГМО и органические. Компания отказывается от всего, что не соответствует нашим строгим, ведущим в отрасли стандартам. Наши строгие спецификации часто означают, что мы отказываемся от сырья, которое будут использовать другие.



Сотрудники NSP отправляются в самые отдаленные уголки земного шара, чтобы найти и проверить травы и натуральные ингредиенты высочайшего качества. NSP гарантирует, что питательные

### **Центр Исследований и Инноваций имени Хьюзов.**

вещества в наших ингредиентах защищены и доставлены вам в соответствии с задумкой природы.

Компания сама производит продукцию на собственном современном производственном предприятии, где собственная команда по контролю качества выполняет более 600 тестов качества по всем продуктам, чтобы гарантировать, что вы получите самый мощный и эффективный продукт, который может предложить природа. Компания имеет сертификаты NSF, GMP, USDA Organic, TGA, Kosher, Halal и ISO-9001.



Используя традиционный подход, сотрудники Компании работают с тысячами натуропатов, травников и целителей, чтобы увидеть, как они используют травы и добавки в современном мире. Их практический опыт и успех помогают нам усовершенствовать унаследованную нами мудрость и открывать новые традиции на будущее.

### **Расширение возможностей при помощи традиций использования природных комплексов.**

Современное оздоровление с использованием трав требует новаторских подходов к исследованиям - и этим занимаются более 60 специалистов каждый день в Центре исследований и инноваций им. Хьюзов. Специалисты изучают различные растения и растительно-витаминные комплексы, чтобы понять, как питательные вещества способствуют укреплению здоровья вашего тела; какие ингредиенты взаимодействуют с этими питательными веществами, чтобы оказать еще большее влияние. Компания NSP почти 50 лет занимается производством лучших в мире продуктов.

Мы занимаемся этим почти полвека, поэтому кое-что знаем о естественном здоровье. Но Вы заслуживаете большего, чем наши слова. Мы работаем над тем, чтобы сделать каждый шаг нашего процесса полностью прозрачным и по возможности полностью отслеживаемым.

# Три причины успеха NSP.

## 1. Высочайшее качество продукции.

Качество продукции отвечает самым высоким требованиям и находится на уровне фармацевтического производства. Компания постоянно совершенствует продукцию. NSP предлагает продукцию по доступной цене. В условиях растущей конкуренции, расширение нашей деятельности говорит о том, что потребители с первого раза оценивают достоинства NSP и навсегда отдают ему предпочтение. Больше об этом Вы можете узнать из каталогов по продукции и справочников, выпускаемых компанией.

## 2. Эффективный сервис.

Система многоуровневого маркетинга успешно развивается во всем мире. Просветительская деятельность и популяризация среди населения естественных методов оздоровления содействует объединению граждан и организаций в деятельности по пропаганде здорового образа жизни и сохранению здоровья. Прямая связь производителя с потребителем коренным образом меняет модель покупки. Экономятся деньги, повышается уровень обслуживания, улучшается сервис. Ключевые моменты, определившие успешный выход NSP на рынки Белоруссии, России, Украины и других стран СНГ:

- высокая эффективность продукции;
- NSP - маркетинговая компания с многолетним стажем работы в разных странах мира, поэтому продукция распространяется исключительно через участников Программы маркетинга, заключивших соглашение с Компанией;
- «легкое» вхождение в бизнес;
- компания производит обучение желающих заниматься бизнесом на профессиональной основе.



### 3. Честность.

Работая на мировом рынке с 1972 года, NSP не ушла ни из одной страны, в которой начала свой бизнес. Честность компании проверена временем. Акции компании котируются на бирже NASDAQ, и независимые аудиторские фирмы ежегодно проводят проверки деятельности компании. NSP присвоен высший уровень надежности среди компаний разместивших акции на бирже. NSP выполняет свои обязательства перед потребителями по заявленному качеству своей продукции и вознаграждению предусмотренному Программой.

Маркетинг - План Компании дает возможность получить практически неограниченный доход. NSP предлагает Вам четко обозначенные цели и профессиональный рост, что поможет Вам обрести финансовую независимость и уверенность в себе. Компания справедливо вознаграждает Ваши усилия. Подробнее см. [Приложение №2.](#)



### Другие причины успеха NSP:

**Не нужен начальный капитал.** Вам не нужно оборудование, склад, специальные приборы. Вы можете проходить обучение и одновременно зарабатывать деньги.

**Ваш собственный бизнес.** В качестве независимого Дистрибьютора Вы сами ведете свой бизнес. В качестве наставника у Вас есть спонсор, который обучит и поддержит Вас. Вы работаете столько, сколько Вы хотите, зная, что единственная инвестиция - Ваше время, от которой зависит Ваш успех.

**Бизнес по совместительству.** Маркетинг - план позволяет совмещать бизнес с другой работой. Вы сами планируете свой день, работая в условиях полной или частичной занятости. Не всякий бизнес может предложить Вам такую возможность.

**Постоянные продажи.** БАДы и косметика - ежедневно используемая продукция, и если Вы установили тесный контакт с клиентами (дали возможность подписать «Партнерское соглашение» для скидок), они будут приходить к Вам снова и снова.

**Информационная поддержка.** Вы имеете возможность посещать различные тренинги в Дистрибьюторских Центрах NSP и получать дополнительную

информацию из различных информационных источников Компании.

**Помогая другим, Вы помогаете себе.** Ваш доход будет увеличиваться, если Вы будете помогать другим добиваться успеха. Заботясь о тех, для кого Вы являетесь спонсором, Вы приумножите свой успех. Вы всегда в двойном выигрыше, поскольку Маркетинг - План награждает Вас в соответствии с тем, какую прибыль получили они. Ваше вознаграждение не уменьшает доход Ваших дистрибьюторов, это дополнительное преимущество Маркетинг - Плана: выигрывают все.

**Исключительные люди.** Наш успех определен не только выигрышной концепцией бизнеса, но и теми замечательными людьми, которые с нами сотрудничают.

**Натуральные компоненты.** NSP использует натуральные ингредиенты и экстракты для производства фитокомплексов и косметики.

**Школа Лидерства.** NSP предлагает обширную программу тренингов для того, чтобы Вы постепенно овладевали знаниями для успешного ведения Вашего бизнеса. По мере Вашего роста Вас будут приглашать на тренинги повышенного уровня.

**Не тестируется на животных.** NSP поддерживает Британскую кампанию против тестирования продукции на животных. Косметика компании не тестируется на животных. Косметика тестируется на добровольцах под наблюдением врачей - дерматологов.



**Перерабатываемая упаковка.** Для упаковки своей продукции NSP использует материалы, пригодные к вторичной переработке и безопасные для окружающей среды.

**Высокие этические принципы.** NSP является членом Мировой Ассоциации прямых продаж, координирующей работу подобных компаний. Только компании, отвечающие высоким требованиям, становятся членами этой Ассоциации.

### 3. NSP - больше чем бизнес



*«Каждому из нас при рождении дается глыба мрамора и инструменты, чтобы превратить ее в статую. Одни так и таскают эту глыбу с собой, не разу ее не коснувшись. Другие довольно быстро разбивают ее на мелкие осколки. А кому-то все-таки удается сделать из нее шедевр!»*

Ричард Дэвис Бах

В 21 веке неизбежно развитие прямых связей между производителем и потребителем! NSP предлагает продукцию высшего качества вместе с прекрасным обслуживанием. Когда клиент покупает аналогичную продукцию с похожими характеристиками через розничные точки торговли, он переплачивает минимум в 2 раза по сравнению с покупкой по розничной цене через Партнера NSP.

Многоуровневый маркетинг - и профессия, и способ распространения продукции будущего. И дело не только в том, что путем исключения посредников из цепи товародвижения и отказом от затрат на рекламу экономится огромное количество денег, которые могут быть направлены на развитие новых товаров, снижение расходов клиентов и на вознаграждение Партнеров. Также таким образом улучшается качество сервиса, который предлагается сетью высококвалифицированных Партнеров.

Как Партнер, Вы предложите более качественный сервис, так как:

#### **Вы предприниматель.**

Начиная собственный бизнес, Вы заинтересованы в качественном сервисе, потому что это - Ваш собственный бизнес! Продавец в магазине получает фиксированную зарплату и мало заинтересован в том, чтобы обеспечить высокий уровень обслуживания. Партнер же, предлагающий лучший сервис, добивается большего успеха, чем тот, который этого не делает.



## Вы знаете Ваших клиентов.

Партнер NSP обычно продает продукцию людям, которых он/она знает. Кто будет больше думать о желаниях клиента - Вы или продавец в магазине?

## Вы знаете продукцию.

Вы знаете, что продукция Компании поддерживается 100% гарантией качества, и что NSP сделает все, чтобы оказать поддержку, если Вы будете в ней нуждаться. Все преуспевающие Партнеры NSP сами пользуются продукцией. Гораздо убедительнее звучит фраза «Я знаю, эта продукция хорошая». чем «Говорят, она хорошая».

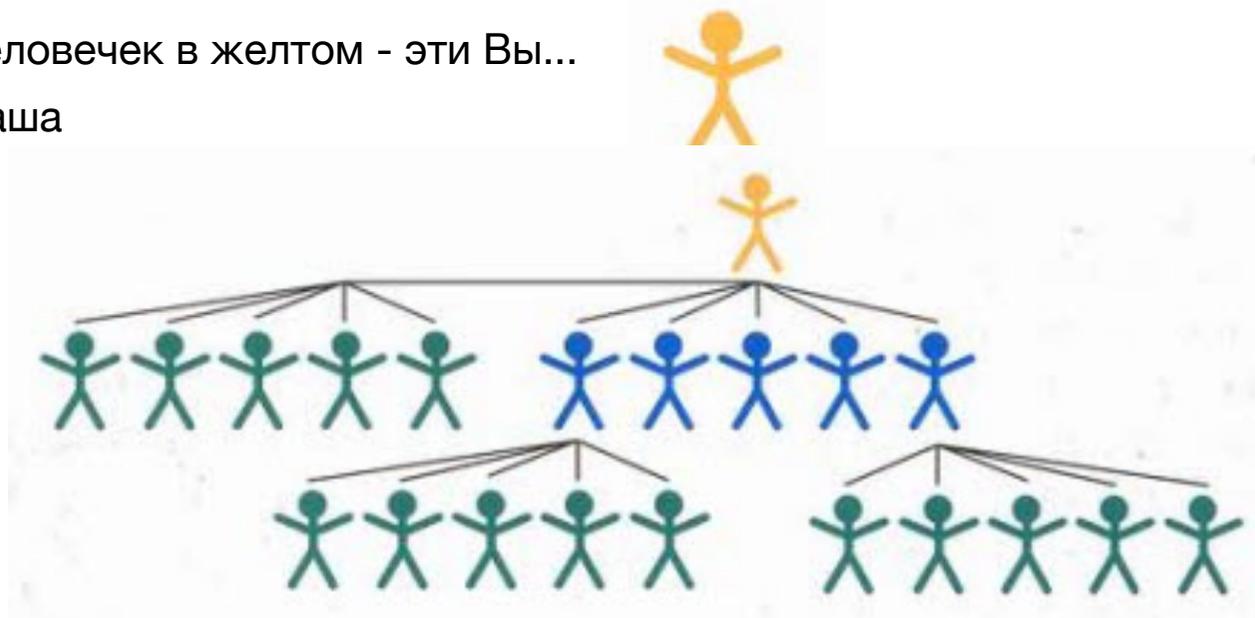
## Вы знаете компанию.

Вы знаете о том, что являетесь Партнером одной из самых надежных компаний в мире, занимающей твердые позиции на рынках 60 стран.

В наших примерах человечек в желтом - эти Вы...

Синие человечки - Ваша группа.

А зеленые человечки это клиенты.



## Набирайте Баллы (Очки за Продукцию)!

Мы хотим продемонстрировать Вам, насколько динамичен Маркетинг - План, не утомляя Вас математикой. Компьютерная система NSP будет подсчитывать все необходимые данные для Вас и Вашей группы. Есть специальные тренинги, на которых Вы научитесь сами делать расчеты, а когда Вы достигнете четвертого уровня - «Лидер», Вы получите возможность пройти Лидерскую Школу. На Лидерской Школе Вы получите больше информации о более высоких ступенях успеха. Всю информацию Вы сможете узнать в своем бэк-офисе на [www.nsp25.ru](http://www.nsp25.ru)

Каждый из продаваемых NSP продуктов имеет цифровой показатель, который мы называем Очки за продукт (ОП). Общее количество ОП, набранное в течение определенного периода, определяет Ваш уровень на ступенях успеха. Если продукт имеет 10 баллов, и Вы продаете только его, Вам необходимо продать 50 единиц этого продукта, чтобы достичь второго уровня. ([Смотрите приложение №2](#))

## 4. Получится ли у меня?



*«Успешные люди всегда готовы делать то, что неуспешные делать не хотят»*

Проверено временем

Вспомните: Вы сколько раз рекомендовали своим друзьям и знакомым хорошую книгу или фильм, который произвел на Вас неизгладимое впечатление, или товар, понравившийся Вам. Делали это Вы только потому, что хотели помочь друзьям сделать выбор, и поделиться приятными впечатлениями и эмоциями. Вы уже неоднократно проделывали это - и не получали не гроша! Рекомендую NSP друзьям, Вы делаете то же самое, а Компания вознаграждает Ваши старания. Трудно однозначно ответить на вопрос, что делает Партнера успешным. Невозможно сказать заранее, кто добьется большего успеха, потому что это может любой из Вас!

Мы можем подсказать Вам, какие качества обычно важны для успеха:

**Амбиции** - Вы хотите улучшить свою жизнь!

Возможно, Вы хотите купить что-то особенное (машину, квартиру, драгоценности, виллу) или просто хотите заработать немного больше денег, чтобы привнести в повседневную жизнь долю роскоши.

**Коммуникабельность** - Вам нравится проводить время с друзьями.

Нет необходимости бегать сломя голову в поисках клиентов - Вы давно знакомы с ними! Чтобы понять, что Вы знаете, по крайней мере, 200 человек, читайте

[Приложение №1](#).



### Факты

*95% людей, которые проработали в сетевом маркетинге десять и более лет, становятся самыми высокооплачиваемыми сотрудниками своих компаний. Делайте все, что угодно, только не уходите из этого бизнеса!*

**Доброжелательность к людям** - люди слушают Вас и доверяют Вам.

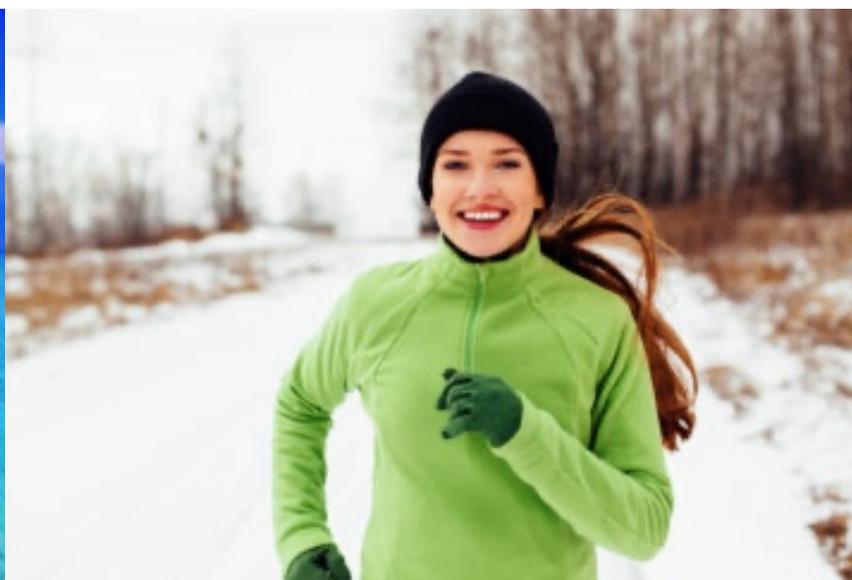
Добиваются успеха не напористые крикуны. Почему? - Потому что большинство людей не любят общаться с напористыми людьми. Реже стремятся общаться с такими людьми. NSP верит в доверительное общение, когда мотивами к покупке являются высокое качество продукции и прекрасное обслуживание, обеспеченное дистрибьютором.

**Настойчивость** - Вы умеете доводить дело до завершения. Говорят: «Москва не сразу строилась». Даже если Вам не удастся построить свой бизнес так же быстро, как некоторым дистрибьюторам, не стоит отчаиваться! Для того, чтобы построить свой бизнес, требуется какое-то время, и партнерство с NSP - самый быстрый путь.

**Оптимизм и увлеченность** - NSP - это стиль жизни!

Мы будем много рассказывать о бизнесе в этом Руководстве, но давайте не будем забывать и о том, что мы вместе не только работаем, но и вместе празднуем наши успехи, путешествуем, вместе радуемся и веселимся.

**NSP - это огромная возможность.** Вы можете превратить эту возможность в успех! NSP и Ваш спонсор всегда будут поддерживать Вас.



# 5. Мечта



*«Сначала приходит мысль, затем мысль преобразуется в идеи и планы; затем воплощение этих планов в реальность. Начало, как Вы видите в Вашем собственном воображении».*

Наполеон Хилл

Люди, которые добиваются успеха в сетевом маркетинге, умеют ярко мечтать о том, чего хотят в жизни. И эти мечты они записывают. Мечты бесплатны, поэтому постарайтесь как можно больше мечтать.

## Задание №1

Ответьте на следующий вопрос: **Чего я действительно хочу в своей жизни?**

---

**Напишите на отдельном листке все причины, почему Вам именно этого хочется. Только после выполнения этого задания посмотрите подсказку в [приложении №3](#).**

Задавайте себе «Важные вопросы», даже если Вы себе уже можете все позволить.

1. Что я бы хотел делать?
2. Что бы я хотел создать?
3. Чего бы я хотел достичь?
4. Куда бы я хотел поехать?
5. Кому бы я хотел помогать?
6. Чем бы я хотел обладать?
7. В чем бы я хотел участвовать?
8. Кем бы я хотел стать?

Запишите ответы в свой журнал «**Мои мечты**». (Как его создать - спросите своего спонсора).

Продолжайте мечтать. Этот список мечтаний - на всю жизнь - без всяких крайних сроков достижения, каких бы то ни было целей. Помните, что единственное ограничение - это Ваше воображение. Постоянно дополняйте свой список желаний. Мечты - это возможность отчетливо понять то, что Вас возбуждает и вызывает восхищение. Почувствуйте вдохновение и «зажгите» себя этим списком!

Нарисуйте себе «картинку», какой замечательной станет Ваша жизнь, когда Вы сделаете все, к чему стремитесь, и реализуете все свои мечты. Увидьте эту «картинку», почувствуйте себя в ней, ощутите какие там запахи, какие звуки, какой там воздух. Вы там можете быть!

А теперь осознайте, что получить это все Вы можете только при условии постепенного, шаг за шагом, труда, прикладывая максимальные усилия на протяжении определенного периода времени.

Забудьте о текущих обязательствах, финансовой ситуации, способностях. Не существует мечты, которая не возможна. Есть только те, которые Вы добавляете в свой журнал, и те, с которыми Вы это не делаете.



# 6. Цель



«Самый медлительный человек, не теряющий из виду своей цели, все же проворнее того, кто блуждает без цели».

Г. Лессинг

В широко известном исследовании группы выпускников Йельского университета, выполненном в 1953 году, недавних студентов спрашивали об их планах на будущее. Только у 3% респондентов планы на будущее существовали в виде записей, целей, задач и планов действий. 20 лет спустя в 1973 году именно эти 3% бывших выпускников выглядели намного более счастливыми и удовлетворенными жизнью, чем остальные. Более того, именно эти 3% достигли большего благополучия, чем оставшиеся 97%, вместе взятые.

Чтобы добиться большего успеха, необходимо разделить цели на краткосрочные и долгосрочные. Краткосрочные цели - это действия. Очень важны долгосрочные цели. Только они могут побудить Вас начать действовать.

Для того, чтобы поставить цели для Вашего бизнеса очень важно знать: **КАКИЕ** цели Вы перед собой ставите, и **ЧТО** Вы готовы **СДЕЛАТЬ** для достижения этих целей. Эта таблица поможет Вам поставить цели.

Цели должны быть **Конкретны**, **Измеримы**, **Локализованы** и **Определены** по времени. То есть подчиняться закону «КИЛО». Например, когда Вы говорите: хочу стать лидером в NSP через 12 месяцев с момента подписания Дистрибьюторского (Партнерского) соглашения и зарабатывать 300\$ на 12 месяцев нахождения в бизнесе, Ваша цель **Конкретна** (Лидер) и **Измерима** (300\$), **Определена** по времени, но не **Локализована** - не прописано поэтапное осуществление.

Моя цель: \_\_\_\_\_

1. Сколько денег Вы хотите зарабатывать в месяц, работая в NSP, через год, три года, пять лет? \_\_\_\_\_
2. Сколько дистрибьюторов должно быть в Вашей организации, чтобы Вы могли иметь такой месячный чек? \_\_\_\_\_
3. Сколько дистрибьюторов СЕЙЧАС в Вашей организации? \_\_\_\_\_
4. Какие способы Вы планируете использовать для привлечения в Вашу сеть новых дистрибьюторов?

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

**Оставьте список целей на видном месте!**

Прикрепите свой список на самое видное место - на зеркало в ванной, на холодильник, на стену над кроватью и т. д. Обязательно возвращайтесь к ним каждый день! Следите за ходом их выполнения. Достигнув очередной цели, вычеркивайте ее из списка. Заменяйте старые цели новыми.

## Задание №2

Ответьте на вопрос: **Что работает в Вашу пользу?**

*Продолжите следующие утверждения по возможности наиболее подробно:*

Как бы я ни был(а) занят(а), я всегда нахожу время для \_\_\_\_\_

Мои цели становятся четко определенными, когда дело касается \_\_\_\_\_

Я точно знаю, сколько времени мне потребуется для \_\_\_\_\_

Я всегда без промедления приступаю \_\_\_\_\_

Я никогда не опаздываю \_\_\_\_\_

У меня никогда не возникает проблем, когда \_\_\_\_\_

Я безо всяких проблем приступаю к выполнению сложных проектов, когда \_\_\_\_\_

Я всегда занят(а) в перерывах между \_\_\_\_\_

Мне легко сказать «нет» (кому? в каких ситуациях?) \_\_\_\_\_

Мне легко уложиться в заданные сроки, когда \_\_\_\_\_

Я больше всего счастлив(а), когда я \_\_\_\_\_

Дела, выполнение которых я легко порекомендую другим, это \_\_\_\_\_

*Примеры ответов можно посмотреть в [приложении №3](#)*

Посмотрите свои ответы и определите, что нового Вы можете узнать о себе. Спросите себя, почему выполнение этих конкретных дел и задач у Вас хорошо получается? **Почему это работает?** Вы приступаете к выполнению определенных дел потому, что они Вам нравятся? Или потому, что Вы с ними ловко справляетесь? С какими задачами Вы лучше справляетесь - с теми, которые требуют от Вас работы в одиночку или с требующими совместной работы с другими людьми? Спросите себя, что именно побуждает Вас выполнять эти задачи.

Причины, которые побуждают выполнять Вас те задачи, которые Вы успешнее всего выполняете сейчас, помогут Вам достичь тех целей, которые Вы себе поставили в NSP.

## Сетевой маркетинг



Для БАДов и косметики при обычном продвижении из 100% стоимости 10% достается производителю, а 90% достается посредникам и рекламному бизнесу.

# 7. Планирование



*«Если Вы работаете над поставленными целями, то эти цели будут работать на Вас. Если Вы реализуете поставленный план, этот план будет работать на Вас. Какую бы полезную вещь мы ни осуществили, в конечном итоге она будет работать на нас»*

Джим Рон

Представьте, что Вы стоите перед дилеммой: либо получить 100 тысяч долларов прямо сейчас, либо в течение 28 дней получать монетку в один цент, которая ежедневно удваивается. Что бы Вы предпочли?

Большинство людей выбирают 100 тысяч долларов, думая что это большая сумма. Но они не учитывают эффекта прогрессии. Если маленькая монетка в один цент будет ежедневно удваиваться, то к 28-му дню Вы получите 1,3 миллиона долларов!

План маркетинга NSP позволяет Вам использовать все преимущества закона геометрической прогрессии.

1. Вы можете быть просто потребителем продукции.
2. Вы можете быть просто продавцом продукции.
3. Вы можете быть просто организатором бизнес - структур.

Посмотрите, что Вы можете заработать в случае, когда Вы будете просто организатором бизнес структур.

## **План работы на неполный день - доход от 1 до 6 тысяч долларов в год.**

- Приглашение в клуб потребителей продукции: от 5 до 10 человек в месяц.
- Подключение в бизнес - программу дистрибьюторов: от 2 до 5 новых дистрибьюторов ежемесячно.
- Необходимое время 1-2 часа ежедневно.
- Действия: а) рассказывать о продуктах 2-5 собеседникам ежедневно,  
б) говорить о бизнес возможностях NSP с 2 - 3 собеседниками ежедневно.





### **План работы на полный день - доход от 3 до 30 тысяч долларов в год.**

- Приглашение в клуб потребителей продукции: от 5 до 10 человек в месяц.
- Подключение в бизнес - программу дистрибьюторов: от 5 до 10 новых дистрибьюторов ежемесячно.
- Необходимое время 30-40 часов еженедельно.
- Действия: а) рассказывать о продуктах 3-7 собеседникам ежедневно,  
б) говорить о бизнес возможностях NSP с 3-7 собеседниками ежедневно.

### **Интенсивный план работы на полный день - доход до 100 тысяч долларов в год и более.**

- Приглашение в клуб потребителей продукции: от 10 до 30 человек в месяц.
- Подключение в бизнес - программу дистрибьюторов: от 10 до 20 новых дистрибьюторов ежемесячно.
- Необходимое время более 60 часов еженедельно.
- Действия: а) рассказывать о продуктах 3-7 собеседникам ежедневно,  
б) говорить о бизнес возможностях NSP с 10 собеседниками и более ежедневно.
- Выращивание лидеров в течении года - 5 и более.
- Возможности заработка: до 1000 долларов в месяц к концу первого года нахождения в бизнесе и 3000 долларов в месяц к концу второго года нахождения в бизнесе



Это примеры того, чего Вы можете достичь. Однако, это не означает, что каждый из Вас обязательно достигнет таких результатов. Ваш успех будет зависеть от желания и готовности работать. Вы сможете получать дополнительные доходы, работая неполный день, либо полностью заняться бизнесом NSP и добиться исключительных результатов.

Сегодня именно тот день, когда Вам нужно решить и начать планирование того,

каким будет Ваш бизнес через пять, десять или даже двадцать пять лет.

У Вас есть два варианта выбора:

1. Вы планируете свой бизнес так, чтобы он соответствовал главной Вашей мечте и живете жизнью, о которой Вы мечтали, наполненной приятной взволнованностью, энергичностью.
2. Вы строите свой бизнес без четкого планирования, и Ваш стиль работы будет навевать скуку, разочарование и будет похож на тяжелую работу.

Вы выберете первый путь, когда потратите время и составите список своих мечтаний, которые могут тут же увеличить огонь желаний и перевести Вашу сеть на следующий уровень достижений.



## 8. Действия.



*«К бизнесу - и вообще говоря, ко всякому Делу - лучше всего относиться как к растущему дереву: бережно выращивать его, защищать от вредителей, вносить удобрения, заботиться, чтобы саженец в полной мере получал свет и тепло...*

*Тогда дерево принесет плоды и со временем можно будет собрать хороший урожай.»*

Пол Хакен

Сколько замечательных идей не было реализовано лишь по одной простой причине: не было конкретных действий. И сколько было рассказано замечательных историй, почему не было действий!

**Плохая новость.** Все ваши потенциальные партнеры и клиенты находятся за дверями, в которые надо стучаться. Откроют дверь Вам не все, а кто откроет, откроет не сразу, и не с первого раза станут партнером или клиентом.

**Хорошая новость.** Дверей, в которые можно достучаться - гораздо больше, чем Вы думаете.

Основная цель работы по списку знакомых: брать обращения к знакомым Ваших знакомых, и пополнение списка знакомых.

Итак, **первое**, что необходимо сделать - это составить список знакомых. Как он составляется, Вы можете прочитать в **Приложении №1**. После составления списка знакомых, подготовьтесь к беседе. Напишите план беседы с Вашими знакомыми. В качестве примера, рассмотрим как будем готовиться к беседе с Ириной и как будем ее проводить.

Напишите, если знаете, где она работает, чем любит заниматься, привычки, ценности, круг ее знакомых. Алгоритм беседы по телефону может быть приблизительно таким: «Добрый день Ирина! Вы можете сейчас говорить?» Если Ирина говорит «нет», спросите, когда можно ей перезвонить. Если Ирина говорит «да», тогда продолжайте беседу. «Ирина, я сейчас занимаюсь бизнес -планом компании NSP. **Может быть Вам этот бизнес не подойдет**, но я помню, что у Вас есть подруга, которая искала дополнительную работу. Могли бы вы помочь мне с ней встретиться? Ожидаемый доход при неполной занятости от 200 до 700\$ ежемесячно через 9-12 месяцев работы». Возможны три ситуации.

1. Ирина говорит, что подруга по каким-то причинам не сможет встретиться. Тогда Ваша фраза может звучать приблизительно так: «А кому из Ваших знакомых нужен

дополнительный доход в пределах 200-700\$ ежемесячно через 9-12 месяцев работы?» Возможны 2 ситуации.

а) Ирина порекомендует кого-либо из своих знакомых. И здесь очень важно попросить Ирину, чтобы она позвонила своему знакомому и проинформировала о возможности встречи с Вами по вопросу бизнеса.

б) Ирина говорит, что у нее больше нет знакомых, которым нужен дополнительный или какой-либо другой доход. В этом случае Вы интересуетесь здоровьем ее любимых кошечек (переходите на любимую тему Ирины). **Помните: всегда оставляйте «дверь открытой для последующих бесед.** В столбце «результат» ставьте (-), а в столбце «Доп. встреча» напишите дату повторного звонка, приблизительно через месяц.

2. Ирина проявляет сама интерес к Вашему предложению. В этом случае Вы договариваетесь о встрече на конкретное время. **Помните: телефон служит для назначения встреч, а не для презентаций.**

3. Ирина соглашается порекомендовать Вас своей знакомой. Попросите Ирину, чтобы она позвонила своему знакомому и проинформировала о возможности встречи с Вами по вопросу бизнеса.

Основная цель работы по списку знакомых - брать обращения к знакомым Ваших знакомых, и пополнение списка знакомых.

**Если Вы провели три беседы со своими знакомыми и все три беседы дали результат «нет рекомендаций, нет заинтересованности во встрече» - встретьтесь со спонсором и проведите совместно с ним анализ бесед.**

**Второе.** Начать проводить еженедельно минимум один домашний кружок. В первые недели приглашать своего спонсора для поддержки. У него есть опыт и знания, которые Вы приобретете только проводя самостоятельно домашние кружки.

**Третье.** Необходимо посещение всех презентаций, школ, семинаров и тренингов, которые проводят Ваши спонсоры. Спонсоры, как никто другой заинтересованы в Вашем успехе и в быстром приобретении навыков, необходимых для самостоятельной работы.

**Четвертое.** Начать использовать еще минимум пять методов, помимо списка знакомых, по привлечению в Вашу сеть новых дистрибьюторов. Ваш спонсор поможет Вам подобрать эти методы.

## О НАВЫКАХ

Помните, в сетевом бизнесе самое важное:

1. Максимальное количество ежедневных контактов с новыми людьми.
2. Высокое качество этих контактов.

**А высокое качество контактов Вы приобретете только с опытом, через максимальное количество ежедневных контактов с новыми людьми.**

**Пятое.** Систематическое, постоянное самообразование, чтение специализированной литературы по мотивации, по сетевому маркетингу.

**Какие вопросы нужно чаще задавать для того, чтобы Ваши действия были более эффективными?**

1. *Что работает? Что получается?*
2. *Из-за чего это работает, получается?*
3. *Что было бы идеально?*
4. *Что пока еще не совсем правильно?*
5. *Какие ресурсы или взаимоотношения нужны, чтобы это было правильно, идеально?*

**Это правильные вопросы.**

Обратите внимание: все вопросы носят позитивное отношение к ситуации. В каждой ситуации Вы ищете возможность, а не оправдание существования проблемы. Не следует задавать вопросы, подобные следующему: "Почему на этикетке слово написано с ошибкой?". Вам такой вопрос поможет развивать Ваш бизнес?

Очевидно, нет. Поэтому научитесь задавать **правильные вопросы**.

## ФАКТЫ

**Когда Вы задаете правильные вопросы, Ваш бизнес начинает развиваться минимум в 2 раза быстрее по сравнению с отсутствием вопросов и в 4 раза быстрее по сравнению с неправильными вопросами.**

Не попадайтесь в ловушку слишком частого обдумывания того, что нужно сделать. Сконцентрируйтесь вместо этого на немедленном совершении действия. Самый надежный способ изменить свою жизнь - это начать действовать. Состояние Вашей организации будет определяться действиями, которые Вы прикладываете все время, с постоянными усилиями, с обязательствами по реализации своих решений.

Действуйте прямо сейчас!

*Каждому из нас при рождении дается глыба мрамора и инструменты, чтобы превратить ее в статую. Одни так и таскают эту глыбу с собой, не разу ее не коснувшись. Другие довольно быстро разбивают ее на мелкие осколки. А кому-то все-таки удается сделать из нее шедевр!*

Ричард Бах



# 9. Анализ.



"Насколько часто нам нужно проверять свои результаты? - зависит от того, насколько далеко мы хотим продвинуться. Чем больше дистанция, тем чаще нужно проверять».

*Джим Рон*

Есть одна формула - закон Парето - который говорит: 80% результата получается из 20% используемых действий. Применительно к сетевому маркетингу это означает, что всего лишь 20% выбранных вами задач или действий, на которые Вы тратите свое время, дадут 80% нужных Вам результатов.

На основе ежедневного планировщика заполните эту таблицу. В результаты запишите, сколько Вы лично подписали новых партнеров (дистрибьюторов) и сколько новых обращений получили.

№	Действия	План		Факт		Результаты
		кол-во	время	кол-во	время	
1	Сколько новых встреч с целью подписания дистрибьюторов Вы планировали за прошедший месяц?					
2	Сколько презентаций продукции вы планировали сделать за прошедший месяц?					
3	Сколько домашних кружков Вы планировали провести за прошедший месяц у себя дома?					
4	Сколько домашних кружков Вы планировали провести за прошедший месяц у своих дистрибьюторов?					
5	На каком количестве презентаций и школ Вы планировали присутствовать за прошедший месяц?					
6	Сколько часов вы инвестировали за последний месяц на участие в школах и самообразование?					
7	Метод привлечения дистрибьюторов 1					
8	Метод привлечения дистрибьюторов 2					
9	Метод привлечения дистрибьюторов 3					
10	Метод привлечения дистрибьюторов 4					
11	Метод привлечения дистрибьюторов 5					

Подсчитайте эффективность каждого из методов, которые Вы использовали при привлечении новых партнеров по формуле:  $\mathcal{E} = K/T$

K - количество подписанных партнеров при использовании метода № за данный месяц.

T - время, которое использовалось при данном методе для подписания партнеров.

Аналогично можно просчитать эффективность получения обращений к потенциальным партнерам.

А теперь напишите план действий на следующий месяц с учетом закона Парето, и ответьте на два вопроса.

- 1 **Что МЕШАЕТ** вам в настоящее время, на ваш взгляд, достичь поставленных перед вами целей?
- 2 Что является для вас **САМЫМ ВАЖНЫМ стимулом**, который подталкивает вас заниматься сетевым маркетингом?



# 10. Первый этап карьеры партнера NSP



*"Большинство людей отказываются от борьбы именно тогда, когда они уже почти добились успеха. Они выходят на линию одного ярда. Они сдаются в последнюю минуту игры, когда им остался всего один дюйм до того, чтобы победить!"*

Росс Перро

**Первый этап карьеры партнера, или как найти 100 партнеров!**

**Некоторые термины:**

**Партнер (Дистрибьютор)** - человек, заполнивший и подписавший партнерское (дистрибьюторское) "Соглашение", которое зарегистрировано Компанией, имеющий право приобретать продукцию по партнерской (дистрибьюторской) цене и участвовать в маркетинговом плане.

**Сеть дистрибьютора** - многоуровневая организация, состоящая из дистрибьюторов им самим привлеченных для работы в Компании, а также дистрибьюторов ими привлеченных.

**Спонсор** - человек, стоящий выше дистрибьютора в сети Компании.

**Группа** - часть сети, возглавляемая дистрибьютором и состоящая из его нижестоящих дистрибьюторов, для которых он является спонсором. Когда дистрибьютор достигает ранга Лидер, он и его нижестоящие дистрибьюторы выходят из существующей группы и образуют новую группу. Число людей в группе не ограничено.

**Очки за Продукт (ОП)** - дополнительная характеристика продукта. ОП отличаются от дистрибьюторской цены и указаны в дистрибьюторских прайс-листах. При покупке продукта у дилера Компании на индивидуальный номер (ID) дистрибьютора зачисляется соответствующее количество ОП, которое в дальнейшем используется при квалификации дистрибьютора по рангам и расчете комиссионного

вознаграждения. На дистрибьюторские наборы, литературу и пособия очки не начисляются.

**Расчетный период** - это календарный месяц. Комиссионное вознаграждение и персональная премия рассчитываются, исходя из очков, заработанных в течение данного месяца (Расчетного месяца).

**Личный объем (ЛО)** - количество очков ОП, заявленных дистрибьютором для участия в программе маркетинг - плана в расчетном периоде.

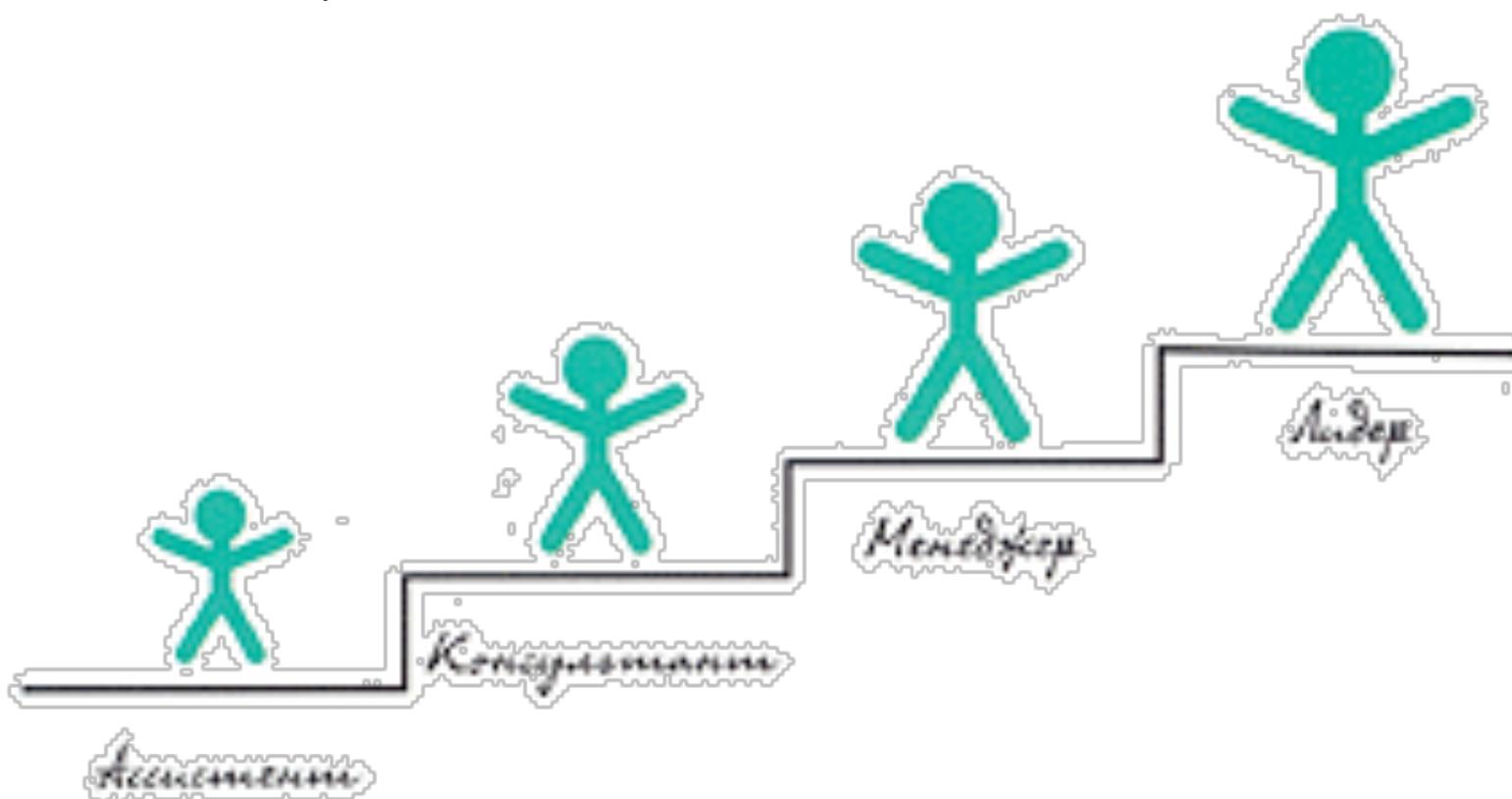
**Групповой Объем (ГО)** - сумма ЛО дистрибьютора и ЛО всех дистрибьюторов его группы в Расчетном месяце.

**Кумулятивный Групповой Объем (КГО)** - суммарный Групповой Объем (ГО) дистрибьютора с начала деятельности.

**Ранг (присвоенный ранг)** - результат карьеры дистрибьютора и показатель его положения в многоуровневой сетевой программе маркетинга "NSP".

Все дистрибьюторы получают Персональную премию. Сумма премии вычисляется как определенный процент от ЛО. Этот процент зависит от Расчетного ранга дистрибьютора. Размер Персональной премии определяется в соответствии с таблицей №1. (Приложение №2)

**Групповая премия** - вознаграждение, получаемое дистрибьюторами в рангах Консультант, Менеджер, Лидер и выше. Размер Групповой премии определяется в соответствии с маркетинг-планом.



## Ассистент.

*«Собираясь чего-то добиться, мы должны рисковать на столько, на сколько мы претендуем».*

Джим Рон

В Маркетинг - Плане 11 ступеней, как в школе 11 классов. Первый шаг к успеху - это подписание Партнерского (Дистрибьюторского) соглашения.

Когда Вы подписали Дистрибьюторское Соглашение, Вы получаете ранг **Ассистента**. Это 1 ступень в маркетинг-плане компании NSP. Поздравляем! Вы пользуетесь привилегией покупать продукты по оптовой цене и иметь доход от их розничной продажи в размере 40 % от их оптовой стоимости. Кроме того, Вам начисляется персональная премия в размере 5% от Личного Объема.

### ПРЕИМУЩЕСТВА ПОКУПКИ

**Пример:** Вы хотите купить продукт, стоимость которого 9,08\$. Очки за продукт 4,78 Вы покупаете его у NSP по цене 6,48\$. Вы экономите 2,60\$ на одном продукте.

Покупая 10 продуктов ежемесячно, Вы экономите \$312.00 в год.

И Вы за год набираете  $47,8 \times 12 = 573,6$  очков. В результате Вам начисляется персональная премия 5% за Ваши покупки:  $573,6 \times 5\% = 28,68\$$

В итоге за год Вы экономите  $312\$ + 28,68 = 340,68\$$ .

Покупка продукции для личного пользования - первый естественный шаг, главная его ценность - не экономия, а польза и знания, которые Вы при этом получаете.

Вы сможете сказать **"Я знаю, что эта продукция хорошая!"** или **"Я имел проблему со здоровьем - пользуясь продукцией NSP, я эту проблему решил"**.



Из наблюдений мы сделали вывод, что многие наши Дистрибьюторы сначала стали Ассистентами нашей Компании только для того, чтобы покупать продукцию для себя. Вскоре они начали делиться со своими друзьями впечатлениями о продукции, а потом - стали их спонсорами.

Поэтому Вам необходимо прочитать следующие страницы. Это проще, чем Вы думаете!

Сэкономьте \$ 340. Хотите утроить эту сумму? Читайте дальше...

## Преимущества продажи



"Но я не продавец!" - часто слышим мы. Вам и не нужно им быть! Вы можете рассматривать это занятие как обмен мнением о продукции с Вашими друзьями. Вы гордитесь NSP, и Вы понимаете, что система прямых продаж может работать только когда товар действительно превосходный. Всемирный успех NSP служит доказательством того, что Вы предлагаете действительно хорошие товары. Продажи на 90% состоят из энтузиазма...

### 7 простых шагов к успеху в продажах:

1. Составьте список всех Ваших знакомых (не меньше 200 человек).
2. Напишите напротив имени каждого знакомого, какие у него есть проблемы, и что из информации по решению этой проблемы Вы ему можете дать для ознакомления.
3. Узнайте как можно больше о продукции, но не старайтесь узнать все сразу. Выберите те продукты, которые Вас интересуют, и начните ими пользоваться. Когда Вы получите результат, у Вас появится уверенность в продукте. От того, во что Вы верите, зависят Ваши действия. А от Ваших действий зависит, что Вы будете иметь.
4. Уровень обслуживания, опыт и энтузиазм, которые Вы можете предложить Вашим клиентам - Ваши главные преимущества перед любым магазином.
5. Встречайтесь с людьми из Вашего списка. Всегда планируйте встречу. Имейте алгоритм беседы по телефону. Не старайтесь рассказать им все по телефону. Помните: телефон служит для назначения встречи. Всегда пытайтесь встретиться лично. Под личной встречей подразумевается и общение онлайн.
6. При встрече с клиентами демонстрируйте каталоги и литературу из информационных пакетов, в которой говорится о возможностях решения проблем клиента. Показывайте фотоальбомы с результатами. Предлагайте посмотреть видеокассеты, где дается информация о проблемах, которые интересуют клиента. Очень важно личное использование продукции, затраты на нее оправдаются, так

как личные результаты использования продукции дают более убедительное представление о нем. Имейте при себе продукцию, которую можно показать клиенту и дать попробовать. Исследования показывают, что продажи увеличиваются в 2-3 раза, если клиент имеет возможность подержать в руках и попробовать продукцию. Старайтесь сидеть рядом с клиентом, а не напротив него. Выслушайте просьбы и пожелания. Предложите продукцию, которой может пользоваться вся семья.

7. Пользуйтесь "Подарочными Сертификатами" (ПС).

8. Пример: Вы провели встречу с потенциальным клиентом, а он ушел "думать".

Как же повысить эффективность этой встречи?

Одним из способов может быть ПС, который вы вручили своему собеседнику, по окончании встречи, со словами: "Не знаю, как вы будете использовать этот Подарочный Сертификат, но факт остается фактом - это моя благодарность за то, что вы нашли время встретиться со мной и пообщаться".

Примеры текста на ПС: "Бесплатная консультация у врача с индивидуальным подбором фитопродуктов", "Индивидуальная консультация у косметолога за 1\$", "При первой покупке продукции на сумму свыше 50\$, скидка 10%" и так далее.

9. Пользуйтесь разными вариантами информационных пакетов (ИП).

10. Для одних клиентов может быть интересен каталог по продукции, а для других могут быть интересны "Рекомендации для врачей", "Тезисы научно-практических конференций" или видео по решению конкретных проблем.

Информационные Пакеты - это Ваши дублиеры. Пока Вы проводите где-то одну беседу, они в это время информируют других людей. Чем больше Вы задействуете дублиеров, тем лучше будет развиваться Ваш бизнес.

Предварительно постарайтесь узнать, какие проблемы Вы можете помочь решить этому человеку.

Помните, информационный пакет Вы даете на конкретный срок, например на 1 день.

Если Вы даете ИП, и говорите, что через несколько дней заберете его, скорее всего, никто ИП смотреть не будет. Всегда назначайте точное время возврата ИП.

11. Всегда оговаривайте дату доставки и интересуйтесь у Вашего клиента, есть ли люди, которые, по его мнению, могут быть заинтересованы в продукции NSP. Старайтесь обслуживать 20 постоянных клиентов и обзванивайте их, по крайней мере, один раз в месяц. Таким способом Вы сможете создать свой бизнес со стабильным доходом и показать пример тем, кого Вы спонсируете.

**Пример:** Предположим, у Вас есть 10 друзей, покупающих по три продукта каждый по цене 9,08\$ (Очки за продукт 4,78)

Ваши продажи за месяц составили: 10 друзей x 3 продукта x 9,08 = 272,4\$

Ваши затраты при покупке: 10 друзей x 3 продукта x 6,48 = 194,4\$

Непосредственный доход: 272,4-194,4=78\$

Персональная премия: 5% x 143,4 = 7,17\$

Общая прибыль: 78 + 7,17 = 85,17\$

Делайте так каждый месяц, и Вы заработаете **\$1022 в год!**

**Заработайте \$1 022. Хотите увеличить эту сумму?**

Вы заработаете дополнительно 30% от объема своих продаж. И 20 % в зависимости от объема продаж вашей группы. Подробнее на странице (**Лидер**). Вот где можно отлично заработать!

## Продажи



## Спонсирование



Если Вы еще не подписали партнерское соглашение, можете это сделать прямо сейчас. Жмите на **«Регистрация для новых партнеров, не имеющих Соглашения в Компании NSP»** на сайте [www.nsp25.com](http://www.nsp25.com) и оформляйте его. Обязательно правильно введите ID и страну проживания, человека, который дал Вам информацию об NSP.

При проживании в Турции место депонирования (обслуживания) №350

При проживании в России место депонирования №300

При проживании на Украине место депонирования №333



## Консультант

*"Если Вы потратили пять минут на жалобы, Вы потеряли пять минут. Если Вы продолжаете жаловаться, то пройдет много времени, прежде чем разговор коснется финансов, вот тут-то и позвольте себе подышать пылью собственных раскаяний".*

Джим Рон

### Первый шаг к успеху - спонсируйте 5 своих друзей!

Представим, что у Вас есть 5 друзей, которые вступили в ряды NSP и стали членами Вашей группы. Ваши друзья решили быть потребителями продукции, и каждый из них купил для личного пользования и для семьи по 10 продуктов. Каждый получил экономию:  $10 \text{ продуктов} \times (9,08 - 6,48)\$ = 26\$,$  так же как и Вы, когда покупали продукцию для личного пользования.

Очки за Продукт, которые они набрали ( $10 \times 4,78 = 47,8$  каждый) также включаются в Ваш Групповой Объем. Двое из Ваших друзей решили также привлечь по 5 своих друзей. Каждый из которых купил для личного пользования и для семьи по 10 продуктов. Каждый получил экономию:  $10 \text{ продуктов} \times (9,08 - 6,48)\$ = 26\$.$  Очки за Продукт, которые они набрали ( $10 \times 4,78 = 47,8$  каждый) также включаются в Ваш Групповой Объем. Сами Вы продолжаете покупать для личного пользования и для продажи, Вы набрали 43 очка (PV).

Ваша группа набрала в сумме  $(15 \text{ человек}) \times 47,8PV + 43PV = 760PV$  - Вы автоматически перемещаетесь на вторую ступень - **Консультант**. Вы достигли ее с помощью продаж Вашей группы. Со следующего месяца, Вы, как Консультант, будете получать так называемую Групповую Премию (ГП) - 10% за личные закупки и закупки Ваших Ассистентов. Когда Вы привлечете больше людей в свою группу, это станет главным источником Вашего дохода. Причем эта сумма выплачивается Вам не из доходов Ваших друзей. NSP награждает Вас за то, что Вы нашли их и обучили пользоваться продукцией.

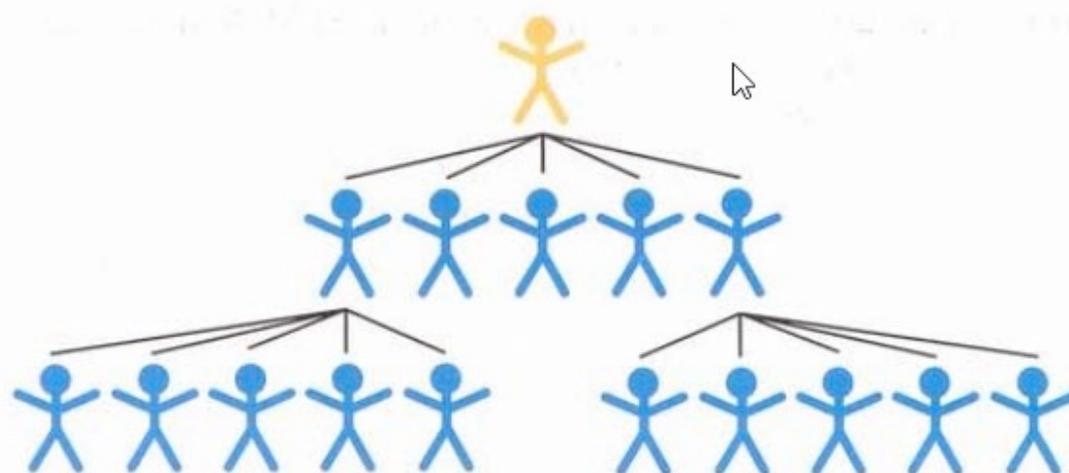
Это Ваш первый шаг к успеху!

Пример: Вы Консультант, Ваша группа Ассистентов и Вы лично делаете товарооборот 760,4 очков - Вы получаете Групповую Премию 10% за  $760 PV = \$76$

В год это составляет:  $\$76 \times 12 = \$912$  за спонсирование.

За личные продажи \$400

**Итого: \$1312**



*Все вместе 760 PV  
За эту работу Вы получаете  
 $10\% \times 760 PV = 76 \$$  в месяц  
Без учета розничного дохода*

## Первый шаг к успеху - спонсирование.

Как Вы видите, большая часть Вашего дохода является результатом спонсирования. Теперь Вы твердо знаете, что время - Ваше единственное капиталовложение в бизнес NSP. Тратя время на продажи, Вы можете заработать некоторую сумму денег, но серьезный доход Вы сможете получить только тогда, когда 80% Вашего времени будете инвестировать в Спонсирование.

### ФАКТЫ

Помните, в сетевом маркетинге работает геометрическая прогрессия. Если вы начнете прикладывать усилий на 10% больше, то Ваши доходы через некоторое время будут больше в 3 раза, по сравнению с ситуацией, если Вы не увеличите свои усилия на 10%.

Спонсирование - это просто приглашение других людей заняться тем, чем Вы сейчас занимаетесь сами. Спонсируя, Вы используете Ваше время для привлечения новых Дистрибьюторов в бизнес NSP. Вы обучаете своих новых Дистрибьюторов, а NSP поощряет Вас за их успехи. Вы можете сразу начать спонсировать и учить новых Дистрибьюторов делать то же самое, увеличивая Вашу группу. Чем больше Ваша группа, тем выше Ваши доходы. Постоянно привлекайте людей в свою команду!

### 10 простых шагов к успешному Спонсированию

1. Составьте список Ваших знакомых. Используйте [Приложение №1](#). Не

останавливайтесь, пока в Вашем списке не будет, по крайней мере, 200 имен. Некоторые из них могут быть Вашими клиентами, но имейте в виду и более широкий круг Ваших знакомых.

2. Создайте свой журнал "Мои мечты". Наклейте в него фотографии, или картинки с изображением дома или квартиры, которую Вы хотите иметь, автомобиль о котором Вы мечтаете, изображения стран, где Вы хотите побывать. В этом журнале должны быть те вещи, те места, о которых Вы мечтаете.

3. Подготовьтесь к встречам. Предварительно договоритесь о встрече по телефону. Помните: телефон служит для назначения встречи, а не проведения презентации. Если Вы знаете, что человек, которого Вы приглашаете на встречу женат (замужем), приглашайте их обоих.

4. На встрече, перед тем, как перейти к деталям, расскажите о том, как и почему Вы пришли в Nature's Sunshine Products. В беседе постарайтесь понять ценности своего собеседника - желание иметь больше свободного времени для общения с детьми, путешествовать, быть руководителем и т. д.

5. Объясните ему, как он (она) могут достигнуть своих целей с помощью Бизнес - Плана NSP. Покажите фотографии, где Вы и Ваши партнеры по бизнесу находитесь на семинарах, на отдыхе. Показывая фотографии, рассказывайте о своих партнерах, кем они были до прихода в NSP, как они пришли, каких успехов они добились. Истории успеха более важны, чем сухие цифры.

6. Если он (она) готов (а) подписать Дистрибьюторское Соглашение, помогите заполнить его. Доступно подписание онлайн. Расскажите немного о продукции, которой Вы лично пользуетесь и какие результаты Вы получили. Порекомендуйте ему (ей) продукцию.

7. Ставьте достижимые цели в Продажах и Спонсировании. Назначайте дни для посещения Дистрибьютором тренингов в Nature's Sunshine Products. Помните, что первые 90 дней в бизнесе являются решающими. Держите постоянную связь с Дистрибьютором, отвечайте на вопросы и вдохновляйте. Его успех - Ваш успех!

8. Подавайте пример! Ваши Дистрибьюторы будут смотреть на Вас, и учиться у Вас. Помните: сетевой бизнес - это бизнес дублирования. Что делаете Вы, то делают и Ваши дистрибьюторы. Сколько делаете Вы, столько делают и Ваши дистрибьюторы. Если Вы будете делать 5 встреч ежедневно, а не 4, Ваши дистрибьюторы тоже будут делать 5 встреч, а не 4.

9. Групповая Премия - это проценты вознаграждения от объема продаж Вашей группы. Чем больше Ваша группа, тем больший доход Вы получаете.

9 Всегда уважайте отрицательные ответы, помните, что "НЕТ" не значит "НИКОГДА". Вы сможете вернуться к этому разговору в другое время.

10 Вы должны поставить себе цель привлечь как минимум 10 Дистрибьюторов в бизнес. По мере роста группы Ваши дистрибьюторы будут нуждаться в различного уровня поддержке. Пользуйтесь информационными пакетами (ИП) и научите пользоваться ими своих дистрибьюторов. Когда Вы занимаетесь другими делами, ИП работают за Вас.

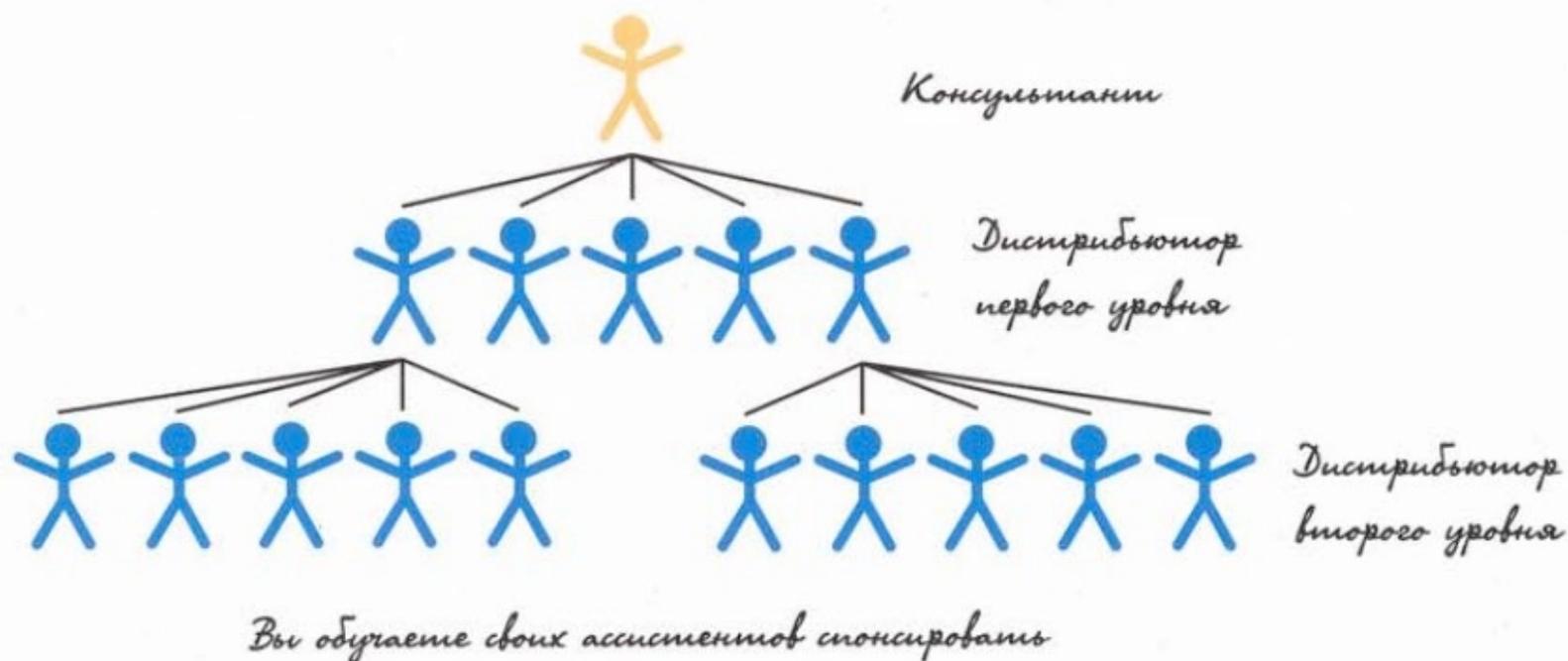
## **Второй шаг к успеху - обучите своих Дистрибьюторов первого уровня спонсированию!**

Вдохновляя Ваших друзей на то, чтобы они начали строить свои собственные группы по Вашему примеру, Вы растете сами.

Вы сделали второй шаг к успеху!

Когда 5 Дистрибьюторов из 15 спонсирует по 5 новых Дистрибьюторов и Вы тоже спонсируете 5 новых дистрибьюторов, - Ваша группа будет насчитывать 46 человек. Каждый из них купит для личного пользования или для продажи по 3 - 5 продуктов в месяц на общее количество баллов 1000 PV. В следующий месяц из 46 дистрибьюторов 9 спонсируют по 5 новых дистрибьюторов и Вы тоже. Ваша группа будет насчитывать 96 дистрибьюторов. Каждый из них купит для личного пользования или для продажи по 3 - 5 продуктов на общее количество баллов 2000 PV. Вам присваивается ранг Менеджера.

**Поверьте в свои силы, поверьте в NSP, и Вы станете Лидером!**





## Менеджер

*"Успех - это не волшебство и не таинство. Успех - это естественный исход последовательного применения на практике полученных Вами основ фундаментальных знаний".*

Джим Рон

### Преимущество обучению спонсирования

Итак, Вы стали Менеджером. Поздравляем! Это третья ступень в Маркетинг-Плане.

## Третий шаг к успеху - пусть Ваши Дистрибьюторы второго уровня тоже спонсируют!

Самое главное - объяснить Вашим 5 друзьям, как показать их Дистрибьюторам преимущества строительства своей группы.

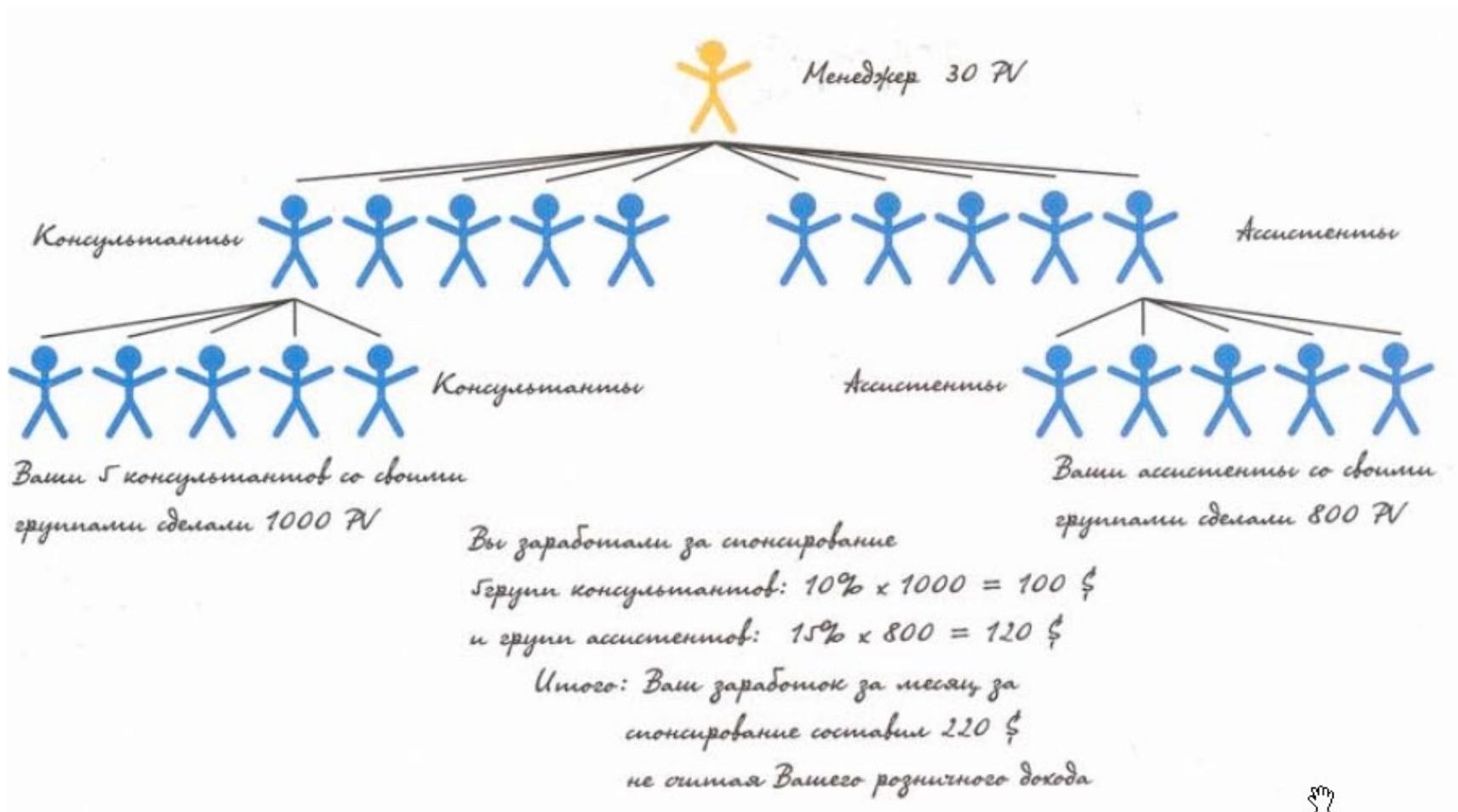
Представим, что некоторые Дистрибьюторы второго уровня тоже спонсировали каждый по 5 человек. Группа каждого из Ваших друзей насчитывает теперь по 15 человек и набирает 500 PV. Это поднимает их на уровень Консультанта. Ваша группа теперь состоит из 96 Дистрибьюторов, набирающих вместе всей группой 2000 PV. Каждая подгруппа зарабатывает столько, сколько усилий она затрачивает. Как правило, Вы можете получить около 200\$ в месяц за спонсирование. Естественно, это зависит от того, насколько хорошо Вы организовали Вашу группу.

В этом примере Ваша группа развилась одновременно вширь (10 Дистрибьюторов первого уровня) и вглубь (3 уровня). Ваше вознаграждение будет равно \$224 в месяц. Ваш заработок почти утроился, по сравнению с примером, когда Вы занимались только продажами, просто за счет обучения Ваших друзей. Вы обучаете их тому, как обучать их Дистрибьюторов и спонсировать новых Дистрибьюторов.

Для того чтобы успешно управлять Вашей группой, Вам придется проводить с ней все больше и больше времени, передавая свой опыт, в том числе, но обучению других Дистрибьюторов.

### Менеджер получает:

- значок
- диплом Менеджера



общая сумма заработка: **\$2 640**

Хотите увеличить эту сумму до \$1 000 000?

## ЛИДЕР



"Самая большая ошибка, которую Вы можете совершить в многоуровневом маркетинге, - это перестать привлекать новых людей".

Джен Ру

Поздравляем! Вы достигли четвертой ступени в Маркетинг-Плане. Вы **Лидер**. С этого этапа Вы должны уделять больше времени другим задачам. Вы должны научиться выращивать Лидеров.

**Лидер получает:**

**значок Лидера**

**диплом Лидера**

**желтую майку Лидера**

На уровне Лидера Ваш годовой доход может составить в среднем \$5000 в год!



Если Вы еще не подписали партнерское соглашение, можете это сделать прямо сейчас. Жмите на **«Регистрация для новых партнеров, не имеющих Соглашения в Компании NSP»** на сайте [www.nsp25.com](http://www.nsp25.com) и оформляйте его. Обязательно правильно введите ID и страну проживания, человека, который дал Вам информацию об NSP.

При проживании в Турции место депонирования (обслуживания) №350

При проживании в России место депонирования №300

При проживании на Украине место депонирования №333

# 11 ВТОРОЙ ЭТАП КАРЬЕРЫ ПАРТНЕРА, ИЛИ КАК НАЙТИ 1000 ПАРТНЕРОВ!

*"Направляй все свои мысли на задачу, которую решаешь. Солнечные лучи не жгут, пока не сведены в пучок".*

Александр Грейам Белл

Мы уже приводили пример, когда Вы спонсировали 5 Дистрибьюторов. Два из них впоследствии спонсировали по 5 Дистрибьюторов, а некоторые из них, в свою очередь, еще по 5 каждый. В последнем примере Ваша группа выросла до 96 Дистрибьюторов, за обучение которых Компания заплатила Вам \$2 688 в год. Неплохо... НО если бы все Дистрибьюторы спонсировали по 5:

$Вы + 5 + 25 + 125 + 625 = 781$  человек.

Если каждый из 781 Дистрибьюторов на последнем уровне спонсирует еще по 5, у Вас будет группа из 3 905 человек!

Некоторые дистрибьюторы NSP имеют группы более чем из 10000 человек. На первом уровне они спонсировали 5-30 дистрибьюторов и обучили их, а они в свою очередь начали обучать других. Чтобы это произошло, Вам нужно стать хорошим учителем. Если Вы объясните Вашим Дистрибьюторам, как и почему Вы преуспели, они будут учиться у Вас и стремиться к таким же успехам.

## Лидер - Ассистент



**ЛИДЕР-АССИСТЕНТ.** Это пятая ступень в Маркетинг-Плане. Когда у Вас квалифицируется Лидер первого уровня, Вы получаете ранг **Лидера-Ассистента**. Вы получаете право на Лидерскую премию с двух поколений лидеров своей сети. Правила начисления Лидерской премии для Лидера-Ассистента указаны в [таблице №5](#). (Приложение №2)

**Лидер-Ассистент получает:**

- значок Лидера-Ассистента
- диплом Лидера-Ассистента

**На уровне лидер-ассистент Ваш годовой доход может составить в среднем \$6000 в год!**

## **Лидер - консультант**



Это шестая ступень в Маркетинг-Плане. Когда у Вас квалифицируется третий Лидер первого уровня, Вы достигаете ранга [Лидера-Консультанта](#) и получаете право на Лидерскую премию с трех поколений лидеров своей сети. Правила начисления Лидерской премии для Лидера-Консультанта указаны в [таблице №5](#). (Приложение №2).

**Лидер-Консультант получает:**

- значок Лидера-Консультанта
- диплом Лидера-Консультанта

**На уровне Лидер-Консультант Ваш годовой доход может составить в среднем \$8000 в год!**

## **Лидер - менеджер**



[ЛИДЕР-МЕНЕДЖЕР](#). Это седьмая ступень в Маркетинг-Плане. Когда у Вас квалифицируется 5 лидеров первого уровня, Вы получаете ранг Лидера-Менеджера и право на Лидерскую премию с четырех поколений лидеров своей сети. Правила начисления Лидерской премии для Лидера-Менеджера указаны в [таблице №5](#). (Приложение №2). Дополнительно Вы получаете право на Организационную премию [таблица №7](#). (Приложение №2).

**Лидер-Менеджер получает:**

- значок Лидера-Менеджера
- диплом Лидера-Менеджера

**На уровне Лидер- Менеджер Ваш годовой доход может составить в среднем \$15000 в год!**

# 12. ТРЕТИЙ ЭТАП КАРЬЕРЫ ПАРТНЕРА, ИЛИ КАК ПОСТРОИТЬ ДОЛГОСРОЧНЫЙ БИЗНЕС!

Два человека. Один учится в институте 5 или 7 лет, после окончания института ищет работу хотя бы на 250-450\$ в месяц.

Второй начинает свой бизнес в международной Компании NSP в свое свободное время.

1 Он знает, что бизнес в NSP - **это бизнес инвестирования** своего свободного времени в некоторое количество бесед с разными людьми в течение определенного периода времени. Он знает, что инвестиции своего времени, точно так же, как и капитала, начинают приносить доходы только через определенный период времени.

2 Он знает, что бизнес в NSP - **это бизнес статистики**. Есть статистика: для того, чтобы иметь ежемесячный доход через 5-7 лет в пределах от 5000\$ и выше, необходимо провести за это время от 3 тысяч до 10 тысяч встреч с разными людьми. В день это получается от 2 до 6 встреч. По времени встреча занимает максимум 1 час. Таким образом, любой человек, инвестируя от 2 до 6 часов своего времени в бизнес NSP, может выйти на ежемесячный доход от 5 тысяч \$ и выше. Составьте свой план по достижению ежемесячного дохода от 5 тысяч \$ и выше в ближайшие несколько лет. Вы это сможете сделать!

3 Он знает, что бизнес в NSP - **это бизнес навыков**. Когда человек подписывает Партнерское Соглашение, он имеет некоторые навыки в определенных областях человеческой деятельности, но он, как правило, не имеет навыков мечтать, ставить цели, планировать, действовать для достижения своих целей, анализировать. Достаточно спросить человека "с улицы", почему он живет так, как живет. И он найдет десятки причин, почему он имеет такую маленькую зарплату, такую обшарпанную квартиру и так далее. Но, скорее всего он не сможет понять, что его жизнь в настоящее время - это результат тех действий, которые он делал последние несколько лет. Если Вы хотите через 5-7 лет иметь ежемесячный доход от 5 тысяч \$ ежемесячно, начните приобретать новые навыки.

4 Он знает, что бизнес в NSP - **это бизнес "отказов"**. Чем больше Вы получаете отказов при беседах, тем больше Ваш доход будет через некоторое

время. Он знает, что после 1000 бесед скажут "нет" более 900 человек. Подпишут Партнерское Соглашение от 50 до 100 человек. И станут делать бизнес от 5 до 10 человек.

5 Он знает, что бизнес в NSP - **это бизнес построения человеческих отношений**. Приглашая человека в бизнес, Вы помогаете ему решить его проблемы. Решив его проблемы, Вы помогаете ему научиться оказывать помощь другим людям. Так выстраиваются партнерские отношения в Компании.

Вы сами делаете свой выбор. Вы можете начать активно заниматься бизнесом в NSP и через 5-7 лет "выйти на пенсию" с ежемесячной "пенсией" от 5 тысяч \$ и более, или оставить свою жизнь без изменений, с той зарплатой, которую имеете, с перспективой получать такую пенсию, которую сможет платить государство. И с тем вопросом, который будет у Ваших детей: **"Папа, мама, почему Вы не воспользовались шансом, который давал Вам NSP"**? Сделайте свой выбор!



# 13. Директор - Ассистент. Откройте для себя мир с NSP!



*"Независимо от того, верите ли Вы, что можете, или верите, что не можете, - Вы все равно правы".*

Генри Форд

Это восьмая ступень в Маркетинг-Плане. С этого ранга Вы получаете новые возможности. Когда у Вас в течение трех месяцев подряд будут подтверждать ранг Лидера не менее 7 лидеров первого уровня, Вы станете **Директором-Ассистентом** и получите право на Лидерскую премию с пяти поколений лидеров своей сети. С этого ранга Вы начинаете получать автомобильный бонус согласно Маркетинг-Плану. Правила начисления Лидерской и Организационной премий, а также автомобильного бонуса изложены в таблицах [№5](#), [№6](#), [№7](#), [№8](#) Приложения № 2 соответственно. Звание Директора-Ассистента подтверждает, что Вы добились серьезных успехов в построении бизнеса и стали признанным лидером своей группы.



Достигнув этого ранга, Вы получаете возможность бесплатно посетить главное Событие года! **Конференцию RISING STAR NSP (Восходящая звезда NSP).**

Недельная поездка в США - награда за труд, целеустремленность и успехи. Эта Конференция проходит в чудесных местах штата Юта и в Лас-Вегасе. Конференция RISING STAR NSP - прекрасная возможность для Вас расслабиться и отдохнуть, окунуться в атмосферу развлечений и веселья, пообщаться с коллегами, обменяться опытом.

**Директор - Ассистент получает:**

- значок Директора - Ассистента
- диплом Директора - Ассистента

**На уровне Директор-Ассистент Ваш годовой доход может составить в среднем \$35000 в год!**

# 14. Директор - Консультант. От мечты к реальности.



*"Успех - это не более чем несколько простых правил, соблюдаемых ежедневно, а неудачи - это просто несколько ошибок, повторяемых ежедневно. Вместе они составляют то, что приводит нас либо к удаче, либо к поражению".*

Джим Рон

Это девятая ступень в Маркетинг-Плане. Когда у Вас в течение трех месяцев подряд будут подтверждать ранг Лидера не менее 10 лидеров первого уровня, Вы станете **Директором-Консультантом** и получите право на Лидерскую премию с шести поколений лидеров своей сети. Правила начисления Лидерской и Организационной премий, а также автомобильного бонуса изложены в таблицах [№5](#), [№6](#), [№7](#), [№8](#) соответственно.

## Построение международной группы.

Мы говорим, что Ваш бизнес может расти без каких-либо ограничений - и это действительно так!

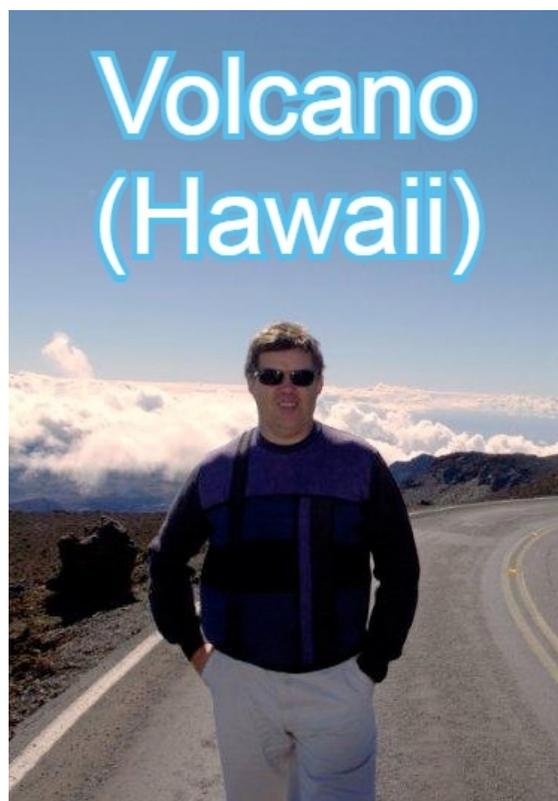
NSP предлагает Программу Международного Спонсирования во многих странах мира, что позволяет Вам вести бизнес за пределами Вашей страны. Вы сможете стать спонсором для новых дистрибьюторов в следующих странах: Австралия, Аргентина, Бразилия, Беларусь, Британия, Индия, Испания, Италия, Канада, Россия, США, Украина, Япония, и многих других. Какие страны участвуют в программе международного спонсирования и об условиях спонсирования, Вы можете узнать на сайте компании посвященном международному спонсированию здесь.

## Директор - Консультант получает:

-значок Директора - Консультанта

-диплом Директора - Консультанта

**На уровне Директор-Консультант Ваш годовой доход может составить в среднем \$ 60 000 в год!**



# 15. Директор - Менеджер. Вы стали членом «Клуба Высших Достижений» NSP!



*"Ничто на свете не способно заменить упорства. Талант его не заменит: нет ничего банальнее, чем несчастные люди, наделенные талантами. Не заменит и гений: не раскрывшийся гений - это почти поговорка.. Не заменит и образование: мир полон образованных неудачников. Только упорство и решительность всемогущи".*

Келвин Кулиндж

Это десятая ступень в Маркетинг-Плане. Когда у Вас в данном расчетном периоде будет не менее 15 Лидеров первого уровня, каждый из которых имеет три и более месяцев подтверждения квалификации подряд, Вы станете **Директором - Менеджером** и получите право на Лидерскую премию с семи поколений лидеров своей сети. Правила начисления Лидерской и Организационной премий, а также автомобильного бонуса изложены в таблицах [№5](#), [№6](#), [№7](#), [№8](#) соответственно.



**Здесь можете быть Вы**

Еще выше по лестнице успеха? Вы и Ваш партнер сможете посетить Конференцию TOP ACHIEVEMENT CLUB, которая уже проводилась в Мехико, Гонолулу (Гавайи), Париже, Мюнхене, Токио, Сиднее и во многих других замечательных местах нашей планеты. Примечание: выясните детали, касающиеся квалификации в этом году для всех ежегодных мероприятий в офисе NSP.

**Директор - Менеджер получает:**

- значок Директора - Менеджера
- диплом Директора - Менеджера
- 

**На уровне Директор-Менеджер Ваш годовой доход может составить в среднем \$ 150000 в год!**

# 16. Член Совета Директоров - безграничные возможности.



*"Большинство людей переоценивают то, что могут сделать за год, и недооценивают то, что могут сделать за десять лет".*

Джим Рон

Это одиннадцатая ступень в Маркетинг-Плане. Когда у Вас в данном расчетном периоде будет не менее 20 Лидеров первого уровня, каждый из которых имеет три и более месяцев подтверждения квалификации подряд, Вы станете Членом Совета Директоров (ЧСД) и получите право на Лидерскую премию с семи поколений лидеров своей сети. Правила начисления Лидерской и Организационной премии, а также автомобильного бонуса изложены в таблицах №5, №6, №7, №8 соответственно.

Вот это успех! Вы и Ваш партнер получаете право на **ежегодное посещение Конференции TOP ACHIEVEMENT CLUB.**



***Здесь можете быть Вы***

Вы будете проводить ежегодный бесплатный отпуск в лучших гостиницах мира, на лучших курортах планеты в обществе лучших Топ-Лидеров Компании со всего мира!

Вы увидите своими глазами диковинные места на Земле!

Член Совета Директоров получает:

- значок Члена Совета Директоров
- диплом Члена Совета Директоров

**На уровне Члена Совета Директоров Ваш годовой доход может составить в среднем \$1000000 в год!**

# Итоги.

## Управление временем.

Учитесь управлять временем. Занимаясь исключительно продажами, Вы тратите, к примеру, 1 час в день. Спонсируя группу из 96 человек, Вы как будто тратите 96 часов на продажи ежедневно!

Это невозможно в одиночку.

Если у Вас есть какие-то вопросы о Вашем бизнесе NSP, проконсультируйтесь у Вашего Спонсора или Лидера. Если Вам потребуются дополнительные разъяснения, позвоните в офис NSP.

Есть три вида сотрудничества с NSP. Каждый из Вас выбирает тот вид, который для Вас наиболее комфортный и желанный! NSP создала хорошо организованную и проверенную модель бизнеса. NSP - большая возможность, и Вы можете превратить ее в свой успех!

## Покупка

Покупайте! Пользуясь нашими фитопродуктами и косметикой, Вы получаете опыт и уверенность в качестве продукции Nature's Sunshine Products!

Покупая 10 единиц продуктов, как в примере на странице 18, Вы экономите 340 долларов в год!

## Продажа

Рассказывая своим друзьям о продукте Nature's Sunshine Products, Вы заработаете в три раза больше, чем просто при продажах. Продайте три продукта 10 друзьям и заработайте 1022 доллара в год.

## Спонсирование

Создавая группу Дистрибьюторов. Вы наиболее эффективно используете свое время, создавая потребительскую сеть и спонсируя 5 Ваших друзей, и продавая вместе с ними, Вы заработаете 1312 долларов в год.

Когда Ваши друзья начнут создавать свои группы. Вы будете зарабатывать больше. На страницах [42-49](#) мы рассказали, как заработать 10000 долларов и более. Но это не предел - некоторые наши Дистрибьюторы достигли дохода более 1000000 долларов в год.

## **NSP естественный выбор миллионов!**

В США торговую марку NSP знают все! По качеству продукции мы опережаем всех конкурентов. В настоящее время NSP уже завоевала лидирующие позиции в Японии, Республике Корея, Мексике и некоторых других странах. Мы открываем для себя новые рынки. Но мы хотим развиваться не только вширь. Мы хотим стать естественным выбором всех современных людей! NSP раскрывает богатые возможности для всех. В этом мы видим свою миссию.

Клиенты получают высококачественные БАДы и косметику, эффект от использования которых, в сочетании с сервисом, многократно окупает затраты. Улучшая качество ухода за здоровьем и кожей, мы улучшаем уровень жизни!

Дистрибьюторам, как Вы уже поняли из этой книги, мы предлагаем уникальную возможность бизнеса, даем им прекрасный шанс получить доход и развить свой бизнес на основе уже хорошо организованной и проверенной модели.

### **NSP - это возможность прекрасной карьеры.**

Всех, присоединившихся к NSP, объединяет одно - возможности, которые дает наша Компания. Для миллионов людей NSP стал естественным первым выбором. Мы надеемся, что, прочитав эту книгу, Вы увлечетесь идеей NSP и разделите наши взгляды. Наша цель - добиться такого успеха во всем мире. Добро пожаловать в нашу Команду!

### **У NSP 600 000 ДИСТРИБЬЮТОРОВ ПО ВСЕМУ МИРУ. Скольких привлечете Вы?**

Если Вы еще не подписали партнерское соглашение, можете это сделать прямо сейчас. Жмите на **«Регистрация для новых партнеров, не имеющих Соглашения в Компании NSP»** на сайте [www.nsp25.com](http://www.nsp25.com) и оформляйте его. Обязательно правильно введите ID и страну проживания, человека, который дал Вам информацию об NSP.

При проживании в Турции место депонирования (обслуживания) №350

При проживании в России место депонирования №300

При проживании на Украине место депонирования №333

# 17. Наиболее часто задаваемые вопросы и возражения.

Когда люди задают вопросы, они очень часто уже имеют свое представление о теме или предмете, о котором идет беседа.

Поэтому, постарайтесь на вопрос собеседника задать дополнительный вопрос, который помог бы Вам и собеседнику правильно понять тему обсуждаемого вопроса.

## **Это сетевой маркетинг?**

-Да, это сетевой маркетинг. Скажите, у Вас был ранее опыт работы в сетевом маркетинге?

## **NSP работает по принципу пирамиды?**

-Очень хорошо, что Вы затронули этот вопрос, давайте его обсудим более подробно. Помогите мне понять, что Вы понимаете под словом пирамида?

## **Мои знакомые пробовали заниматься, но они ничего не заработали.**

- Вы задали очень интересный вопрос, правильно ли я понимаю, что Вас интересует, сможете ли здесь заработать Вы?

## **Где мне брать людей? У меня очень маленький круг знакомых.**

-Вы хотите узнать, как приобрести новых знакомых и вместе с ними заниматься интересным и прибыльным делом?

## **Почему этот продукт не продается в аптеке?**

-Правильно ли я понимаю, что Вы хотите разобраться, насколько качественный этот продукт и каким образом он может Вам помочь?

## **Я здоров и мне все эти добавки не нужны.**

-Это приятно слышать, скажите, каким образом Вы поддерживаете себя в "форме"?

## **Есть такие же БАДы, но дешевле.**

-Вы совершенно правы, есть автомобиль "Мерседес", а есть "Запорожец", что Вы думаете по этому поводу?

**Я не врач, а здесь нужно быть врачом, чтобы во всем этом разбираться.**

-Очень хорошее замечание. Скажите, а почему Вы думаете, что здесь нужно быть врачом?

**Это нужно ходить и уговаривать людей.**

-Скажите пожалуйста, почему Вы думаете, что нужно ходить и уговаривать?

**Для успешной беседы соблюдайте следующие 3 правила "запрещения":**

1. Спорить запрещается. В спорах погибает истина.
2. Оправдываться запрещается. Оправдание уничтожает значимость происходящего действия.
3. Уговаривать запрещается. Даже если Вы уговорите на покупку продукта или подписание Дистрибьюторского соглашения, следующей покупки у Вас данный собеседник больше не сделает. А подписавший Дистрибьюторское соглашение, как правило, делать бизнес с Вами не будет.

**Два правила "разрешения":**

1. Определите ценности Вашего собеседника. Для этого задавайте открытые вопросы. Например: "Чем Вы любите заниматься в свободное от работы время"?
2. Определив ценности Вашего собеседника, "встройте" его ценности в свое предложение. Например, Вы определили, что Ваш собеседник имеет основную ценность - больше проводить времени с семьей и путешествовать. Тогда Ваше предложение будет звучать так: *"Когда ты подключишься к нашему бизнесу, вот что произойдет через год: ты уйдешь с работы. По утрам тебе не нужно будет вскакивать с постели. Ты будешь не торопясь пить утренний кофе и смотреть из окна, как твои бывшие коллеги спешат на работу по слякотной погоде, перепрыгивая через грязные лужи, стремясь впрыгнуть в отходящий автобус. Ты выиграешь PROMOTION на бесплатную поездку в Таиланд на две недели, и будешь с супругом (супругой) собирать вещи в поездку. У тебя будет большая структура, и ты будешь два раза в год ездить в поездки в разные страны мира. Ты будешь решать сам, когда у тебя отпуск, и когда ты можешь проводить время с семьей".*

**Одно правило "развития бизнеса":**

Сетевой Маркетинг - это бизнес статистики. И у Вас всегда будет большое количество людей, отказавшихся от продукта или подписания Дистрибьюторского Соглашения. Идите к другим людям. Есть очень много людей, которым нужны Вы, Компания и продукт. Всегда оставляйте "дверь открытой".

## О НАВЫКАХ

Когда Вы начинали учиться читать, Вы сначала изучали буквы, потом слова и только потом Вы начали читать предложения и книги. Вы получили навыки. Так и в Сетевом Маркетинге, Вы шаг за шагом придете к УСПЕХУ. Вы получите навыки

### ПРИЛОЖЕНИЕ №1 КОГО ВЫ ЗНАЕТЕ? - ПАМЯТКА

Вы знаете сотни людей! Посмотрите наш список и сделайте свой, включив туда всех Ваших друзей и знакомых. Вы будете удивлены...

Начинаем составлять список из всех своих знакомых. Минимум 200 человек.

Не принуждайте их, пусть они сами примут решение. Иногда самый неподходящий, на первый взгляд, человек становится лучшим Клиентом/Дистрибьютором. Помните, что у каждого из этих людей есть другие знакомые, так что всегда интересуйтесь этим.

Вопрос о наличии знакомых, которых могла бы заинтересовать возможность сотрудничества с NSP, может послужить толчком для пробуждения интереса Вашего собеседника. Таким образом, человека можно заинтересовать без всякого давления. А дальше он, возможно, посоветует Вам и кого-нибудь из своих знакомых.

Пролистайте Вашу записную книжку. Посмотрите свои социальные сети, старые записные книжки и телефонные записные книжки, блокноты.

Друзья: люди, с которыми Вы часто видите, и люди, с которыми Вы хотели бы видеться чаще (например, школьные друзья).

Родственники: сестры и братья, родители и бабушки с дедушками, тети и дяди, двоюродные братья и сестры, друзья родственников.

Соседи: бывшие и настоящие.

Организации: клубы, общества, комитеты.

Работа: бывшие и настоящие коллеги, клиенты, поставщики.

Спорт/хобби: спортивные секции, клубы по интересам, знакомые по туристическим поездкам.

Дети: учителя, родители друзей ребенка, няни.

Разное: врачи, банковские служащие, продавцы, парикмахеры, юристы, ветеринары, страховые агенты, почтальоны, знакомые по переписке через Интернет.

Супруг(а): если Ваш(а) супруг(а) составит подобный список, шансов на успех будет еще больше.

**Помните! Ваша цель при составлении списка знакомых - познакомиться как можно с большим количеством людей! ([назад](#))**

№	Фамилия И. О.	Телефон	Интересы	Время встречи	Место встречи	Результат	Обращение	Доп. встреча
1	Иванова Ирина	xxx-xxxx	Кошки	18:00 23 мая 2021 г.				
2								
3								
4								
5								

[Назад к действиям.](#)

[10 шагов к спонсированию](#)

# 18. ПРИЛОЖЕНИЕ №2

## О МАРКЕТИНГ - ПЛАНЕ.

### ТЕРМИНОЛОГИЯ ПЛАНА МАРКЕТИНГА

**Партнер** – человек, заполнивший и подписавший Партнерское Соглашение, зарегистрированное Компанией, и получивший регистрационный номер (ID).

Он имеет право распространять продукцию Компании и участвовать в маркетинговом плане.

Подписав "Партнерское Соглашение", вы обязуетесь соблюдать правила Программы.

Нарушение правил Компании или Партнерского Соглашения является основанием прекращения действия Соглашения.

Партнером может стать физическое лицо, достигшее совершеннолетия или юридическое лицо, или группа лиц (не более трех), подписавшая между собой соглашение о совместной деятельности.

### **Как стать партнером**

Желающий стать партнером должен купить бланк контракта "Партнерского Соглашения", заполнить и отослать его в Компанию или заполнить форму для подписания онлайн (бесплатно). Компания оставляет за собой право утвердить или отклонить Партнерское Соглашение.

После утверждения "Соглашения" все физические или юридические лица, заполнившие "Соглашение", становятся независимыми партнерами и получают право на участие в маркетинговом плане Компании, а также право распространять продукцию Компании.

Все независимые партнеры полностью несут все расходы по ведению своего бизнеса.

### **Территории**

Все независимые Партнеры имеют равные права при ведении бизнеса без каких-либо исключительных прав на территорию.

привлеченных им лично для работы в Компании, а также партнеров, привлеченных нижестоящими партнерами.

**Спонсор** – человек, стоящий выше партнера в сети Компании.

Все партнеры могут быть спонсорами. В обязанности спонсора входит работа с новыми партнерами, особенно в первые месяцы. Тот, кто активно привлекает других к работе, но не помогает им, не достигнет больших успехов. Спонсор не обязан иметь запас продуктов и пособий. Однако, имея запас продуктов, легче строить сеть.

**Группа** - часть сети, возглавляемая партнером, состоящая из его нижестоящих партнеров, для которых он является спонсором. Когда партнер достигает ранга Лидер, он и его нижестоящие партнеры выходят из существующей группы и образуют новую группу.

Число людей в группе не ограничено.

**Очки за Продукт (ОП)** — дополнительная характеристика продукта. ОП отличаются от дистрибьюторской цены и указаны в прайс-листах. При покупке продукта у дилера Компании на индивидуальный номер (ID) партнера зачисляется соответствующее количество ОП, которое в дальнейшем используется при квалификации партнера по рангам и расчете комиссионного вознаграждения. На литературу и пособия очки не начисляются. ([назад](#))

### **Расчетный период**

Расчетным периодом является календарный месяц, для которого осуществляется расчет Комиссионного вознаграждения.

**Личный Объем (ЛО)** – количество очков ОП, заявленных партнером для расчета его Комиссионного вознаграждения. ЛО вычисляется следующим образом:

объем закупок на ID за Расчетный месяц, выраженный в ОП

плюс

объем резерва ОП, оставшихся на ID с прошлого Расчетного месяца

плюс

сумма ОП, переведенных на ID другими партнерами

минус

сумма ОП, переведенных с ID другим партнерам

минус

объем ОП, резервируемых на ID на следующий Расчетный месяц.

**Групповой Объем (ГО)** - сумма ЛО партнера и ЛО всех партнеров его группы в Расчетном месяце.

**Групповой Объем партнера согласно "правилу одной составляющей"** - вычисляется как разность между ГО партнера и максимальным из ГО партнеров первого поколения его группы.

**Кумулятивный Групповой Объем (КГО)** – суммарный Групповой Объем (ГО) партнера с начала деятельности.

**Объем Лидера (Директора) (ЛГО-7)** в семи поколениях квалифицировавшихся Лидеров его подсети - сумма Групповых Объемов семи поколений сети Лидера (Директора) с учетом фактора уплотнения Лидерской сети (см. ниже).

**Объем Лидера (Директора) (ЛГО-6)** в шести поколениях квалифицировавшихся Лидеров его подсети - сумма Групповых Объемов шести поколений сети Лидера (Директора) с учетом фактора уплотнения Лидерской сети.

**Объем Лидера (Директора)** в семи поколениях квалифицировавшихся Лидеров его подсети согласно "правилу одной составляющей" – разность между ЛГО-7 Лидера (Директора) и максимальным из ЛГО-6 его Лидеров(Директоров) первого поколения.

### **Ранг (присвоенный ранг)**

Результат карьеры партнера и показатель его положения в многоуровневой сетевой программе маркетинга NSP. В Компании NSP приняты следующие ранги партнеров: Ассистент, Консультант, Менеджер, Лидер, Лидер-ассистент, Лидер-консультант, Лидер-менеджер, Директор-ассистент, Директор-консультант, Директор-менеджер, Член Совета Директоров.

### **Расчетный ранг**

Ранг, соответствующий результатам работы партнера в Расчетном месяце. Может быть ниже присвоенного. От расчетного ранга непосредственно зависит величина комиссионного вознаграждения партнера.

**Партнер подтверждает свой (присвоенный) ранг** в расчетном месяце, если его расчетный ранг равен его присвоенному рангу.

**Партнер подтверждает Лидерский ранг** в расчетном месяце, если его расчетный ранг не ниже, чем Лидер.

## **Квалификационный месяц**

Месяц называется квалификационным для партнера, если в результате расчета за этот месяц происходит повышение ранга партнера.

## **ПРАВИЛА ДЛЯ ПАРТНЕРОВ КОМПАНИИ NSP**

Любой человек, желающий стать независимым партнером и продавать продукты NSP, должен внимательно ознакомиться с правилами, излагающими права и обязанности Компании и независимых партнеров.

1. Независимые партнеры обязаны соблюдать законы стран, в которых они работают.
2. Партнер не имеет права давать какие-либо обещания от имени Компании или делать заявления от ее имени.
3. Партнер может предлагать клиентам печатную продукцию, изданную Компанией, а также делиться собственным опытом употребления продукта.
4. Партнер не должен использовать сеть NSP для распространения и рекламы продукции других компаний.
5. Партнеры Компании NSP не должны дискредитировать, ущемлять права других партнеров NSP, переподписывать существующих партнеров в другие партнерские сети.
6. Родственники, независимо от степени родства, проживающие по одному адресу, могут иметь разные соглашения только в одном из следующих случаев:
  - один из них является спонсором другого
  - в обоих соглашениях указан один и тот же спонсор
7. Супруги могут иметь разные соглашения под разными спонсорами только в случае, если они уже имели эти соглашения до регистрации брака.
8. Если супруги, имеющие соглашения под разными спонсорами, хотят объединить свои соглашения в одно, то они могут выбрать одно из двух их соглашений на свое усмотрение, при этом второе соглашение аннулируется, и вся партнерская сеть, находившаяся под аннулированным соглашением, подтягивается к вышестоящему спонсору, указанному в аннулированном соглашении.
9. Если партнер неактивен (имеет ЛО меньше минимальной закупки) в течение 12 месяцев, то его соглашение автоматически аннулируется.

10. При возникновении спорных ситуаций действует правило: если партнер имеет личный объем за счет перевода очков на его ID без его согласия, то это не считается активностью. Согласие партнера должно быть подтверждено документально.
11. Если партнер расторгает соглашение с Компанией по собственному желанию, он обязан написать заявление об аннулировании соглашения и предоставить его в Компанию. Действие соглашения прекращается с момента регистрации в Компании заявления об аннулировании соглашения.
12. Новое соглашение партнер может заключить не ранее, чем через 12 полных месяцев после прекращения действия предыдущего соглашения. В течение этих 12 месяцев партнер, расторгнувший соглашение, не имеет права принимать участие в мероприятиях Компании, учебных занятиях, связанных с бизнесом NSP, продавать продукцию, литературу и иные материалы NSP, приобретать продукцию NSP, кроме как для личного употребления и по розничной цене, привлекать кого-либо к работе в NSP. В случае нарушения этих правил Компания может отказать в регистрации нового соглашения.
13. Один партнер может иметь только одно действующее соглашение. Действующим считается соглашение заключенное и не аннулированное.
14. Если существуют партнеры, претендующие на то, что они являются спонсорами одного и того же партнера, то право спонсорства признается за тем спонсором, чье имя указано в соглашении, первым зарегистрированным в Компании. Прочие соглашения аннулируются.
15. Претензии по поводу переподписки принимаются Компанией к рассмотрению не позднее, чем через 1,5 года после совершения переподписки. Дата переподписки – дата регистрации в Компании второго соглашения в спорном вопросе
16. Если установлена переподписка, то
- аннулируется более позднее соглашение
  - партнер вместе со своей сетью переводится под старого спонсора
17. Компания оставляет за собой право принять решение о компенсации ущерба пострадавшим из-за переподписки партнерам за счет партнеров, под ID которых была выполнена переподписка.
18. Вся ответственность за неверно указанные сведения о партнере в Партнерском Соглашении целиком и полностью ложится на партнера. Если партнер предоставляет заведомо ложную информацию о себе, то он не может воспользоваться возникшей в связи с этим ситуацией в свою пользу при решении

спорных вопросов.

19. Разрешение на передачу членства от одного партнера к другому физическому или юридическому лицу принимается Компанией после рассмотрения конкретной ситуации.
20. Компания оставляет за собой право в одностороннем порядке прекратить участие партнера в Программе в случае нарушения юридических законов и правил, устанавливаемых Компанией.
21. Если партнер хочет сменить спонсора, он должен представить в Компанию разрешение на переход от 5 вышестоящих спонсоров. Вся нижестоящая организация такого партнера остается под старым спонсором, если только члены этой организации не предоставят такие же заявления с подписями 5 спонсоров. Компания оставляет за собой право отказать партнеру в смене спонсора.
22. По каждому отдельному случаю решение принимается Компанией после рассмотрения всех обстоятельств, касающихся возникновения данной ситуации.
23. Партнер несет полную ответственность за уплату налогов с полученного им Комиссионного вознаграждения.
24. Если одно Партнерское Соглашение зарегистрировано на несколько лиц, то Комиссионное вознаграждение будет выдано первому из обратившихся совладельцев соглашения.

### **Изменения в правилах**

Компания оставляет за собой право вносить изменения в Правила. Эти изменения делаются без предварительного уведомления дистри-бьюторов, без согласования с ними и обязательны к исполнению после объявления Компанией об этих изменениях.

### **КОМИССИОННОЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ**

Вознаграждение, которое начисляется партнеру по результатам работы за Расчетный период. Структура комиссионного вознаграждения способствует созданию долговременного стабильного дохода путем выплаты партнеру комиссионных за работу его сети. Комиссионное вознаграждение состоит из Персональной премии, Групповой премии, Лидерской премии и Организационной премии, а также специальной Премии на содержание автомобиля. В зависимости от расчетного ранга дистрибьютора Комиссионное вознаграждение может не включать одну или несколько из перечисленных составляющих.

## **Персональная премия**

Все партнеры получают Персональную премию.. Размер Персональной премии определяется в соответствии с таблицей 5 Приложения 2.

## **Групповая премия**

Вознаграждение, получаемое партнерами в рангах Консультант и выше. Размер Групповой премии определяется в соответствии с таблицей 5 Приложения 2.

## **Лидерская премия**

Премия, которую партнер в ранге выше чем Лидер получает за работу Лидерских групп своей сети.

Размер премии вычисляется как определенный процент от Групповых объемов нижестоящих Лидеров. Правила расчета Лидерской премии см. в таблице 6 Приложения 2.

## **Организационная премия**

Премия, которую партнер в ранге Лидер-менеджер и выше получает за работу Лидерских групп своей сети не зависимо от уровня расположения последних.

При этом, если нижестоящий Лидер (Директор) имеет право на Организационную премию, то процент Организационной премии, получаемой вышестоящим Лидером (Директором) за работу его Лидерских групп, составляет разницу между соответствующими процентами Организационной премии. Правила расчета Лидерской премии см. в таблице 7 Приложения 2.

## **Премия на содержание автомобиля**

Специальная премия, которую получает партнер в ранге Директор-ассистент и выше. Размер премии зависит от количества подтвердившихся Лидеров первого уровня. Порядок начисления премии см. в Таблице 8 Приложения 2.

## **КВАЛИФИКАЦИЯ ПО РАНГАМ**

Возможные ранги дистрибьюторов в многоуровневой сетевой про-грамме маркетинга NSP, а также минимальные требования для их подтверждения приведены в таблице 1 Приложения 2.

После того, как партнер квалифицировался и получил повышение в ранге (до ранга Лидера включительно), он остается на этой ступени до тех пор, пока не квалифицируется на следующий, более высокий ранг. Продвижение партнера по рангам происходит с 1-го числа месяца, следующего за квалификационным.

## **Первая стадия карьеры партнера.**

Продолжается до получения им ранга Лидера. Основные показатели работы партнера на этой стадии: ЛО, ГО, КГО.

### **Ассистент**

При подписании Партнерского Соглашения, партнер получает ранг Ассистента. Он может покупать продукты по дистрибьюторской цене и иметь доход от их розничной продажи в размере от 30 до 50% от их дистрибьюторской цены. Кроме того, ему начисляется Персональная премия в размере 5% от Личного Объема.

### **Консультант**

Необходимые ЛО, ГО и КГО для получения ранга "Консультант" указаны в таблице 2 Приложения 2. Консультант имеет право на Персональную премию и Групповую премию. Правила начисления этих премий указаны в таблице 5 Приложения 2.

### **Менеджер**

Необходимые ЛО, ГО и КГО для получения ранга Менеджера указаны в таблице 2 Приложения 2. Менеджер имеет право на Персональную премию и Групповую премию. Правила начисления этих премий указаны в таблице 5 Приложения 2.

### **Лидер**

Основные показатели работы партнера для квалификации на ранг Лидера: ЛО, ГО, КГО, групповой объем согласно "правилу одной составляющей".

Есть несколько способов достижения ранга Лидера.

Правила получения ранга Лидера указаны в таблице 3 Приложения 2.

Лидер имеет право на Персональную премию и Групповую премию. Правила начисления этих премий указаны в таблице 5 Приложения 2.

## **Вторая стадия карьеры партнера - Лидерская часть сети**

Основные показатели работы партнера на этой стадии: ЛО, ГО, количество Лидеров первого поколения. Для высших рангов дополнительно учитывается суммарный ГО квалифицировавшихся Лидеров в семи поколениях сети, суммарный ГО квалифицировавшихся Лидеров в семи поколениях сети согласно "правилу одной составляющей".

**Необходимым условием для получения следующих рангов является отказ от дистрибьюторства во всех других компаниях.**

Если партнер Вашей группы становится Лидером, он сам и его группа перестают быть частью вашей группы и он переходит в Лидерскую часть вашей сети. Это ваш Лидер первого уровня (поколения). Ваш Лидер второго уровня – это тот, для кого ваш Лидер первого уровня является спонсором и т. д.

После того, как вы достигли ранга Лидер, ваше дальнейшее продвижение по рангам определяется количеством Лидеров первого уровня в вашей сети и, начиная с ранга Лидер-менеджер, суммой Групповых объемов семи поколений квалифицировавшихся Лидеров подсети Лидера и суммой Групповых объемов семи поколений квалифицировавшихся Лидеров подсети Лидера по правилу "одной составляющей".

При дальнейшем продвижении по рангам Вы сохраняете право на те же виды премий, что и Лидер, а также дополнительно получаете право на другие виды премий.

Если партнер в ранге Лидер-ассистент и выше (до Лидер-консультант включительно) подтвердил ранг Лидера в Расчетном месяце, то его Расчетный ранг определяется на основании количества его Лидеров первого уровня, которые подтвердили ранг Лидера в этом Расчетном месяце, причем при определении Расчетного ранга происходит "уплотнение" Лидерской части сети. То есть, если Лидер первого уровня не подтверждает ранг Лидера, то на его место подтягивается нижестоящий Лидер, подтвердивший ранг Лидера. Для подтверждения рангов Лидер-менеджер и выше дополнительно учитывается сумма Групповых объемов семи поколений квалифицировавшихся Лидеров подсети Лидера (Директора), а также сумма Групповых объемов семи поколений квалифицировавшихся Лидеров подсети Лидера (Директора) согласно "правилу одной составляющей".

Если Лидер в расчетном периоде не подтвердил ранг Лидера, то его ГО прибавляется к ГО ближайшего вышестоящего Лидера, подтвердившего ранг Лидера. Однако этот добавленный ГО не учитывается при определении квалификации этого вышестоящего Лидера и используется только при расчете комиссионного вознаграждения.

### **Лидер-ассистент**

Если у вас квалифицируется Лидер первого уровня, вы получите ранг Лидера-ассистента. Вы получаете право на Лидерскую премию с двух поколений Лидеров своей сети. Правила начисления Лидерской премии для Лидера-ассистента указаны в таблице 6 Приложения 2.

## **Лидер-консультант**

Если у вас квалифицируется третий Лидер первого уровня, вы достигнете ранга Лидера-консультанта и получите право на Лидерскую премию с трех поколений Лидеров своей сети. Правила начисления Лидерской премии для Лидера-консультанта указаны в таблице 6 Приложения 2.

## **Лидер-менеджер**

Если у вас квалифицируется 5 Лидеров первого уровня, сумма Групповых объемов семи поколений квалифицировавшихся Лидеров вашей подсети составит не менее 10 000 и сумма Групповых объемов семи поколений квалифицировавшихся Лидеров вашей подсети согласно "правилу одной составляющей" будет не менее 3000, вы получите ранг Лидера-менеджера (см. Таблицу 4 Приложения 2) и право на Лидерскую премию с четырех поколений Лидеров своей сети.

Правила начисления Лидерской премии для Лидера-менеджера указаны в таблице 6 Приложения 2.

Дополнительно вы получите право на Организационную премию от суммы Групповых Объемов Лидерских групп вашей сети, вне зависимости от их уровня, за исключением тех групп, Лидеры (Директора) которых имеют право на получение такой же Организационной премии. Правила начисления Организационной премии для Лидера-менеджера указаны в таблице 7 Приложения 2.

**Далее процент Организационной премии увеличивается с каждым повышением ранга.**

## **Директор-ассистент**

Если у вас в течение трех месяцев подряд не менее 7 лидеров первого уровня будут подтверждать ранг Лидера, сумма Групповых объемов семи поколений квалифицировавшихся Лидеров вашей подсети составит не менее 30 000 и сумма Групповых объемов семи поколений квалифицировавшихся Лидеров вашей подсети согласно "правилу одной составляющей" будет не менее 9000, вы станете Директором-ассистентом (см. Таблицу 4 Приложения 2) и получите право на Лидерскую премию с пяти поколений Лидеров своей сети. Правила начисления Лидерской и Организационной премий для Директора-ассистента изложены в таблицах 7 и 8 Приложения 2.

## **Директор-консультант**

Если у вас в течение трех месяцев подряд не менее 10 лидеров первого уровня будут подтверждать ранг Лидера, сумма Групповых объемов семи поколений квалифицировавшихся Лидеров вашей подсети составит не менее 60 000 и сумма Групповых объемов семи поколений квалифицировавшихся Лидеров вашей подсети согласно "правилу одной составляющей" будет не менее 18 000, вы станете Директором-консультантом (см. Таблицу 4 Приложения 2) и получите право на Лидерскую премию с шести поколений Лидеров вашей сети. Правила начисления Лидерской и Организационной премий для Директора-консультанта изложены в таблицах 7 и 8 Приложения 2.

## **Директор-Менеджер**

Если у вас в данном расчетном периоде будет не менее 15 Лидеров первого уровня, каждый из которых в квалификационном месяце имеет три и более месяцев подтверждения ранга подряд, сумма Групповых объемов семи поколений квалифицировавшихся Лидеров вашей подсети не менее 120 000 и сумма Групповых объемов семи поколений квалифицировавшихся Лидеров вашей подсети согласно "правилу одной составляющей" - не менее 36 000, вы станете Директором-менеджером и получите право на Лидерскую премию с семи поколений Лидеров вашей сети (см. Таблицу 4 Приложения 2). Правила начисления Лидерской и Организационной премий для Директора-менеджера изложены в таблицах 7 и 8 Приложения 2.

## **Член Совета Директоров**

Если у вас будет не менее 20 Лидеров первого уровня, каждый из которых в квалификационном месяце имеет три и более месяцев подтверждения ранга подряд, сумма Групповых объемов семи поколений квалифицировавшихся Лидеров вашей подсети не менее 250 000 и сумма Групповых объемов семи поколений квалифицировавшихся Лидеров вашей подсети согласно "правилу одной составляющей" - не менее 75 000, вы получаете ранг Члена Совета Директоров (см. Таблицу 4 Приложения 2) и право на Лидерскую премию с семи поколений Лидеров вашей сети. Правила начисления Лидерской и Организационной премий для Члена Совета Директоров изложены в таблицах 7 и 8 Приложения 2.

## **ОСОБЫЕ СЛУЧАИ**

Если ваш нижестоящий партнер становится Лидером раньше вас, то он и его группа временно переходят к вышестоящему квалифицировавшемуся Лидеру. В этом случае вы имеете возможность в течение четырех месяцев выполнить квалификацию Лидера и вернуть временно потерянного Лидера и его группу в свою

нижестоящую организацию. По истечении четырех месяцев он остается прикрепленным к вышестоящему Лидеру, и вы его теряете навсегда. Ваш ранг остается тем же, что был у вас до его квалификации в Лидеры. Ваша дальнейшая квалификация в Лидеры происходит в обычном порядке.

Если Лидер в течение 4-х месяцев подряд не подтверждает свою квалификацию, то, при сохранении ранга Лидера, он теряет Лидерскую часть своей сети, т.е. новым спонсором его Лидеров первого уровня становится вышестоящий Лидер, который либо подтверждает свою квалификацию, либо не подтверждает, но в течение менее чем 4-х месяцев подряд.

Когда партнер из вашей группы становится Лидером, в следующем за квалификационным месяце он лишает вас Группового Объема (ГО) своей группы. Чтобы частично компенсировать эффект падения ГО вашей группы, установлена льготная норма ГО для подтверждения ранга в такой ситуации.

Ваша квалификационная норма ГО снижается в следующем за квалификационным месяце на 50%.

Если сразу несколько партнеров из вашей группы квалифицировались на Лидера, льгота для выполнения квалификации в следующем месяце по-прежнему составит 50%.

## **ПРОГРАММА СТРАХОВАНИЯ КВАЛИФИКАЦИОННЫХ ОБЪЕМОВ**

Для партнеров в ранге Лидер-ассистент и выше действует программа страхования квалификационных объемов. Программа определит, сколько очков не хватает партнеру для того, чтобы подтвердить ранг Лидера, в соответствии с данными табл. 1. Если "недостача" составила не более 10% по ЛО и не более 5% по ГО, а в резерве у партнера достаточно очков, чтобы компенсировать "недостачу", то недостающие очки снимаются с резерва и добавляются к ЛО партнера.

## **КОМИССИОННОЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ И ПРЕМИИ**

Комиссионное вознаграждение рассчитывается в течение месяца после расчетного периода.

Если комиссионное вознаграждение составляет менее

\$5.00, то печать Commission Statement не производится, а вознаграждение подлежит накоплению. Накопленная величина суммируется с комиссионным вознаграждением за очередной расчетный месяц. Указанная сумма и составляет фактическую величину вознаграждения.

Если партнер не подтвердил в расчетном месяце свою квалификацию, он по-прежнему получает комиссионное вознаграждение, но в меньшем размере — в соответствии с расчетным рангом.

Вам гарантированы максимально возможные выплаты благодаря фактору уплотнения партнерских уровней. При определении расчетного ранга и расчете Лидерской премии, неквалифицировавшиеся Лидеры не учитываются. Вся нижестоящая сеть Лидеров уплотняется до компактной формы, состоящей только из квалифицировавшихся Лидеров. Таким образом, Компания гарантирует, что при расчете вашего Комиссионного вознаграждения всегда будет учитываться ваш объем в 7 уровнях квалифицировавшихся Лидеров вашей сети, и что вам всегда будет начисляться Лидерская премия за квалифицировавшихся Лидеров до 7 уровней (в зависимости от вашего ранга), даже если квалифицировавшиеся Лидеры будут расположены среди неограниченного числа уровней неактивных или неквалифицировавшихся Лидеров.

## **ГАРАНТИЯ КОМПАНИИ**

Компания гарантирует качество всех своих продуктов. Если продукт оказался некачественным, то клиент должен уведомить партнера в десятидневный срок. Каждый партнер обязан вернуть клиенту розничную стоимость продукта, если продукт оказался некачественным.

Дефектный продукт подлежит замене Компанией.

## **ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ПРИВИЛЕГИИ**

При достижении партнером квалификации Директор-ассистент или Директор-консультант, он имеет право принять участие в очередной конференции Rising Star (если он до этого не принимал участие в конференции Rising Star).

При достижении партнером квалификации Директор-менеджер или Член Совета Директоров он имеет право принять участие в очередном собрании Top Achievements Club.

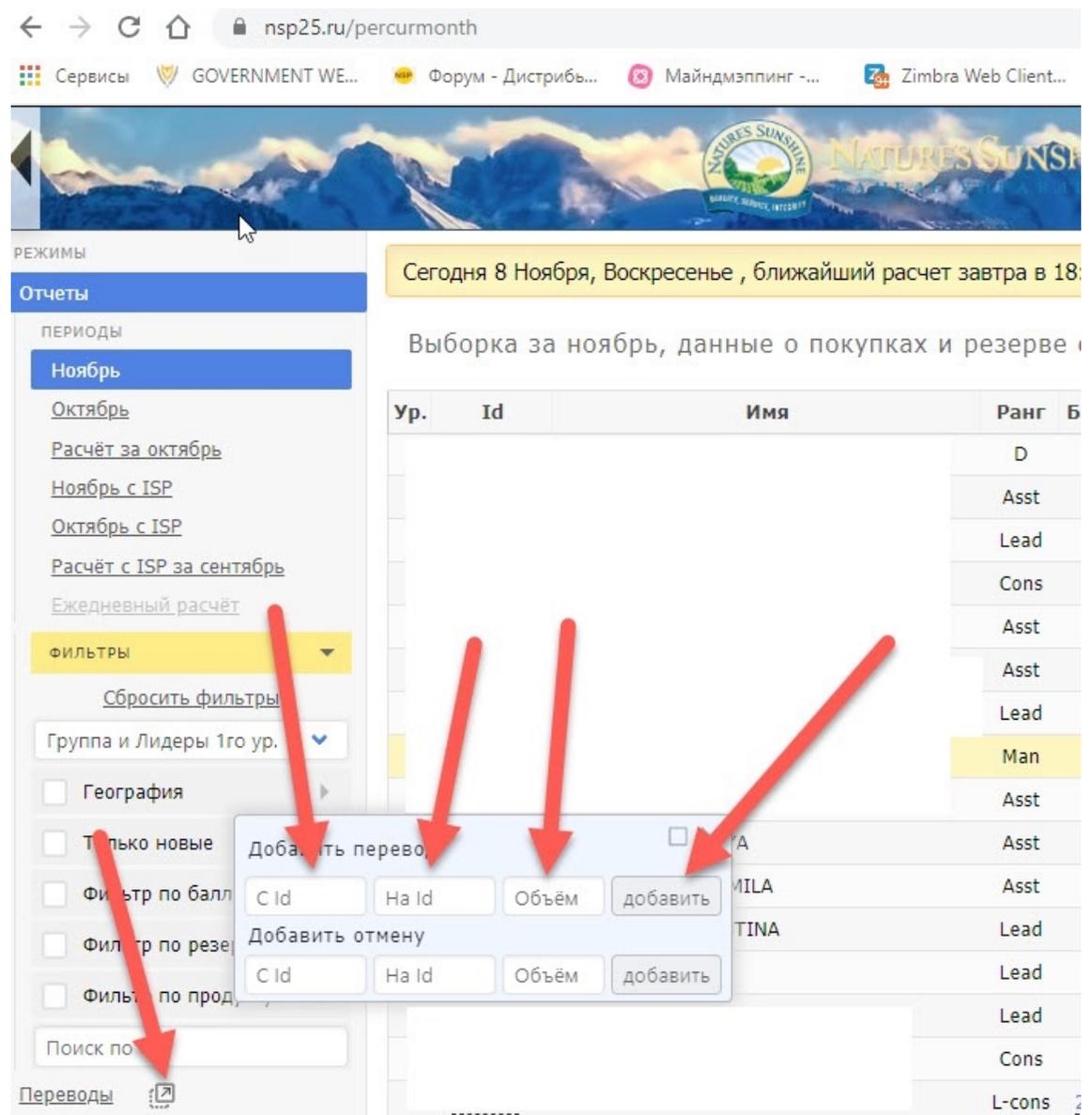
Если дистрибьютор подтверждает ранг " Член Совета Директоров" не менее, чем 6 месяцев в году, он имеет право принять участие в очередном собрании Top Achievements Club.

## Бланк "Перевод объема"

В программе "NSP" очки за закупленную в течение месяца продукцию (ОП) автоматически начисляются на регистрационный номер партнера (ID), производившего закупки. Эти очки являются частью его Личного Объема (ЛО). Партнер имеет право распоряжаться своими очками за продукт (ОП) из своего Личного Объема (ЛО).

В этом случае партнер заполняет специальную форму "Перевод объема" и предоставляет ее в офис Компании.

Также можно перевод делать на ресурсе [www.nsp25.ru](http://www.nsp25.ru) На картинке справа показано как делать перевод.



**Бланк "Перевод объемов" может использоваться в трех случаях.**

### 1. Для перевода части очков вашего Личного Объема другим дистрибьюторам.

Пример. Вы — партнер Иванов, и ваш Личный Объем за расчетный месяц сентябрь составил 200 ОП. Вы хотите перевести 130 очков своим партнерам Сидорову и Петрову.

В этом случае в бланке "Перевод объемов" в графе "Кому переводятся очки" вы указываете их фамилии, ID и количество переведенных очков. Таким образом, ваш Личный Объем за сентябрь составит 70 ОП. (200 минус 130)

Внимание: если в сентябре дистрибьютор Козлов решит отдать вам долг и

## 2. Для резервирования части очков Личного Объема на следующий месяц.

Пример. Предположим, ваш Личный Объем за расчетный месяц сентябрь составил 200 ОП, и вы хотите оставить себе 30 ОП, а остальные 170 зарезервировать на октябрь.

В этом случае в графе "Кому переводятся очки" вы пишете свою фамилию, ID и цифру 30 ОП. Это означает, что указанную сумму очков вы просите считать своим Личным Объемом в сентябре, а остальные 170 очков резервируете на следующий месяц.

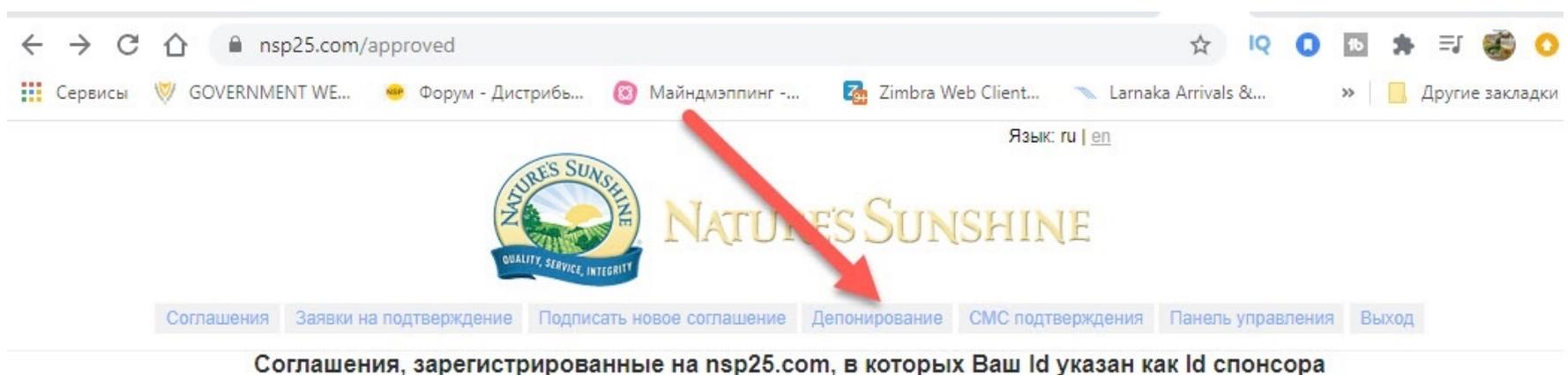
Внимание: если в сентябре партнер Козлов захочет вернуть вам долг 50 очков, то эти очки будут зарезервированы на следующий месяц — октябрь на ваш номер.

## 3. Для резервирования всего вашего Личного Объема.

Пример. Вы хотите зарезервировать на следующий месяц все очки, которые у вас есть в сентябре — и ваш ЛО, и те очки, которые собираются перевести на ваш ID другие партнеры. Если вы не знаете точную сумму очков, то в соответствующей графе укажите цифру 0.1 ОП. В этом случае все очки: и набранные лично вами, и переведенные на ваш номер другими партнерами, будут зарезервированы на следующий месяц.

### Бланк "Заявление о депонировании"

По вашему желанию комиссионное вознаграждение, которое вы получаете, может быть депонировано на специальном счете указанного вами склада. "Заявление о депонировании" необходимо представить в офис Компании. Или можно сделать замену места депонирования на ресурсе [www.nsp25.ru](http://www.nsp25.ru) (см. ниже рисунок)



**Таблица 1. Перечень существующих рангов и требования для их**

Ранг	Личный объем	Групповой объем	Количество квалифицировавшихся Лидеров первого поколения	Объем Лидера (Директора) в семи поколениях квалифицировавшихся Лидеров его подсети.	Объем Лидера (Директора) в семи поколениях квалифицировавшихся Лидеров его подсети согласно "правилу одной составляющей".
Ассистент	-	-	-	-	-
Консультант	≥ 30	≥ 150	-	-	-
Менеджер	≥ 30	≥ 400	-	-	-
Лидер	≥ 30	≥ 500	-	-	-
Лидер-ассистент	≥ 30	≥ 500	1	-	-
Лидер-консультант	≥ 30	≥ 500	3	-	-
Лидер-Менеджер	≥ 30	≥ 500	5	10000	3000
Директор-Ассистент	≥ 30	≥ 400	7	30 000	9000
Директор-Консультант	≥ 30	≥ 300	10	60 000	18000
Директор-Менеджер	≥ 30	≥ 200	15	120000	36000
Член Совета Директоров	≥ 30	≥ 100	20	250000	75000

При личном объеме менее 30 очков партнер в ранге Консультанта и выше рассчитывается в текущем месяце как Ассистент. Для партнера в ранге Ассистента Личный и Групповой объемы не регламентируются.

**Таблица 2. Правила квалификации на ранг Консультанта и Менеджера**

Ранг	Личный объем	Групповой объем	Кумулятивный групповой объем	Схема ускоренных квалификаций
Консультант	≥ 30	≥ 150	≥ 500	-
	-	-	-	Выполнение ГО ≥ 150 при ЛО ≥ 30 в течение 2-х месяцев подряд
Менеджер	≥ 30	≥ 400	≥ 3000	
	-	-	-	Выполнение ГО ≥ 400 при ЛО ≥ 30 в течение 3-х месяцев подряд

**Таблица 3. Правила квалификации на ранг Лидера**

	Личный объем	Групповой объем	Кумулятивный групповой объем	Групповой объем согласно "правилу одной составляющей"
Первый способ	≥ 30	≥ 500	≥ 6000	≥ 150
Второй способ	≥ 30	≥ 4000	-	≥ 150

**Схема ускоренных квалификаций**

Первый способ	За первые 2 месяца с начала работы КГО ≥ 3000 из которых не менее 200 очков составляет ЛО.
Второй способ	Выполнение ГО ≥ 800 при ЛО ≥ 30 в течение 3-х месяцев подряд. В квалификационном месяце групповой объем согласно "правилу одной составляющей" ≥ 150.
Третий способ	Выполнение ГО ≥ 1500 при ЛО ≥ 30 в течение 2-х месяцев подряд. В квалификационном месяце групповой объем согласно "правилу одной составляющей" не менее 150.

**Таблица 4. Правила квалификации Лидера на ранги Лидер-менеджер, Директор-ассистент, Директор-консультант, Директор-менеджер Член Совета Директоров**

<b>Ранг</b>	<b>Количество квалифицировавшихся Лидеров первого поколения</b>	<b>Сумма групповых объемов семи поколений квалифицировавшихся лидеров подсети Лидера (Директора).</b>	<b>Сумма групповых объемов семи поколений квалифицировавшихся Лидеров подсети Лидера (Директора) согласно "правилу одной составляющей".</b>	<b>Особые условия</b>
Лидер-Менеджер	5	10 000	3 000	-
Директор-Ассистент	7	30 000	9 000	в течение трех месяцев подряд
Директор-Консультант	10	60 000	18 000	в течение трех месяцев подряд
Директор-Менеджер	15 одних и тех же	120 000	36 000	в течение трех месяцев подряд
Член Совета Директоров	20 одних и тех же	250 000	75 000	в течение трех месяцев подряд

**Таблица 5. Порядок начисления Персональной и Групповой премий (лидер-ассистент, лидер-консультант, лидер-менеджер, **директор-ассистент, директор-консультант, директор-менеджер, ЧСД.**)**

Расчетный ранг	Личный объем (ЛО)	Групповой Объем (ГО)	Персональная премия (% от ЛО)	Групповая премия ( % от объемов групп сети дистрибьютора):		
				Ассистентские группы	Консультантские Группы	Менеджерские группы
Ассистент	> 0	> 0	5	-	-	-
Консультант	≥ 30	≥ 150	10	5/10**	-	-
Менеджер	≥ 30	≥ 400	15/20**	10/15**	5/10**	-
Лидер	≥ 30	≥ 500/1000*	20/30**	15/20**	10/15**	5
Лидер-ассистент	≥ 30	≥ 500/1000*	20/30**	15/20**	10/15**	5
Лидер-консультант	≥ 30	≥ 500/900*	20/30**	15/20**	10/15**	5
Лидер-менеджер	≥ 30	≥ 500	20/30**	15/20**	10/15**	5
Директор-ассистент	≥ 30	≥ 400	20	15	10	5
Директор-консультант	≥ 30	≥ 300	20	15	10	5
Директор-менеджер	≥ 30	≥ 200	20	15	10	5
Член Совета Директоров	≥ 30	≥ 100	20	15	10	5

Партнер ранга ниже, чем Лидер, получает повышенный процент Персональной и Групповой премии (\*\*), если он подтвердил свой присвоенный ранг в Расчетном и предшествующем Расчетному месяцах.

Партнер ранга не ниже, чем Лидер, получает повышенный процент Персональной и Групповой премии (\*\*), если он подтвердил Лидерский ранг в Расчетном и предшествующем Расчетному месяцах и если его ГО соответствует большему из двух значений ГО в таблице (\*).

**Таблица 6. Порядок начисления Лидерской премии (лидер-ассистент, лидер-консультант, лидер-менеджер, директор-ассистент, директор-консультант, директор-менеджер, ЧСД)**

Ранг	Лидерская премия (% от ГО подтвердившихся лидеров)						
	1-го поколения	2-го поколения	3-го поколения	4-го поколения	5-го поколения	6-го поколения	7-го поколения
Лидер-ассистент	8/10**	6/8**	-	-	-	-	-
Лидер-консультант	8/10**	6/8**	4/5**	-	-	-	-
Лидер-менеджер	8/10**	6/8**	4/5**	2	-	-	-
Директор-ассистент	8/9**	6/7**	4	2	2	-	-
Директор-консультант	8/9**	6/7**	4	2	2	2	-
Директор-менеджер	8/9**	6/7**	4	2	2	2	1
Член Совета Директоров	8/9**	6/7**	4	2	2	2	1

Дистрибьютор, имеющий присвоенный ранг в диапазоне Лидер, Лидер-ассистент, Лидер-консультант, Лидер-менеджер получает повышенный процент Лидерской премии (\*\*), если он подтверждает Лидерский ранг в Расчетном и предшествующем Расчетному месяцах и если его ГО в Расчетном месяце не меньше 1500 ОП.

Дистрибьютор, имеющий присвоенный ранг не ниже, чем Директор-ассистент, получает повышенный процент Лидерской премии (\*\*), если он подтверждает ранг Директора в Расчетном и ранг Лидера в предшествующем Расчетному месяцах.

**Таблица 7. Порядок начисления Организационной премии (лидер-менеджер, директор-ассистент, директор-консультант, директор-менеджер, ЧСД)**

Расчетный ранг	Объем Лидера (Директора) в семи поколениях квалифицировавшихся Лидеров его подсети	Объем Лидера (Директора) в семи поколениях квалифицировавшихся Лидеров его подсети согласно "правилу одной составляющей".	Организационная премия (% от групповых объемов нижестоящих Лидеров за исключением Лидерских(Директорских) групп, имеющих право на аналогичный бонус)
Лидер-менеджер	≥ 10000	≥ 3000	1 %
Директор-ассистент	≥ 30000	≥ 9000	2 %
	≥ 10000	≥ 3000	1 %
Директор-консультант	≥ 60000	≥ 18000	3 %
	≥ 30000	≥ 9000	2 %
	≥ 10000	≥ 3000	1 %
Директор-менеджер	≥ 120000	≥ 36000	4 %
	≥ 60000	≥ 18000	3 %
	≥ 30000	≥ 9000	2 %
	≥ 10000	≥ 3000	1 %
Член Совета Директоров	≥ 250000	≥ 75000	5 %
	≥ 120000	≥ 36000	4 %
	≥ 60000	≥ 18000	3 %
	≥ 30000	≥ 9000	2 %
	≥ 10000	≥ 3000	1 %

Если нижестоящий Лидер (Директор) имеет право на Организационную премию, то процент Организационной премии, получаемой вышестоящим Лидером (Директором) с его Лидерских групп, составляет разницу между соответствующими процентами Организационной премии.

## ПРИМЕР

Обозначим объем Лидера (Директора) в семи поколениях квалифицировавшихся Лидеров его подсети как  $V7$ .

Обозначим объем Лидера (Директора) в семи поколениях квалифицировавшихся Лидеров его подсети согласно “правилу одной составляющей” как  $V7-1$ .

Партнер ID 111111 имеет эффективный ранг Директор-ассистент и  $V7 = 15000$ , что меньше минимального  $V7$ , установленного для этого ранга, и  $V7-1 = 3000$ . В этом случае он получит организационный бонус в соответствии с выполненными  $V7$  и  $V7-1$ , то есть 1% (как Лидер-менеджер). При этом, если его спонсор ID 222222 имеет эффективный ранг Директор-ассистент и  $V7 \geq 30000$ , и  $V7-1 \geq 9000$ , то процент Организационной премии, получаемый дистрибьютором ID 222222 с Лидерских групп партнера ID 111111 составит  $2 - 1 = 1$ .

**Таблица 8. Порядок расчета премии на содержание автомобиля (директор-ассистент, директор-консультант, директор-менеджер, ЧСД)**

Ранг	Премия на содержание автомобиля (у.е.) за каждого квалифицировавшегося Лидера первого поколения
Директор-Ассистент	15
Директор-Консультант	20
Директор-Менеджер	25
Член Совета Директоров	30

[Причины успеха в NSP](#)

# 19. Приложение №3

**Задание №1.** Если Вы написали от 1 до 10 причин, то это, скорее всего, не Ваша мечта. Поработайте над осознанием мечты дополнительно. Если у Вас больше 10 причин, то это, скорее всего и есть Ваша мечта. Начинать планировать по реализации Вашей мечты. Если у Вас 50 причин, то это действительно Ваша мечта. И скорее всего у Вас уже есть план и Вы действуете по достижению своей мечты.

[Назад](#)

**Задание №2.** «Как бы я не был(а) занят(а), я всегда нахожу время, чтобы встретиться со своими друзьями, почитать новую книгу....»

Мои цели становятся четко определенными, когда дело касается проведения школ, моих детей.....»

Я очень точно знаю, сколько времени мне требуется, чтобы добраться до работы, подготовить презентацию.....»

Я всегда без промедления приступаю к обеду, планированию, уборке в квартире, к ремонту автомобиля, макияжа.....»

Я никогда не опаздываю на поезд, в кино, на завтрак, в гости к друзьям, на любые встречи.....»

У меня никогда не возникает проблем, когда я рано встаю, смотрю телевизор, нахожусь в отпуске, на даче....»

И так далее.

[Назад](#)

# СОДЕРЖАНИЕ

1. Что такое NSP?	3
2. NSP - Международное признание.	6
3. NSP - больше чем бизнес.	11
4. Получится ли у меня?	13
5. Мечта.	15
6. Цель.	17
7. Планирование.	20
8. Действия.	23
9. Анализ.	27
10. Первый этап карьеры партнера NSP.	29
11. Второй этап карьеры партнера, или как найти 1000 партнеров!	42
12. Третий этап карьеры партнера, или как построить долгосрочный бизнес!	44
13. Директор-Ассистент. Откройте для себя мир с NSP!	46
14. Директор-Консультант. От мечты к реальности.	47
15. Директор-Менеджер. Вы стали членом «Клуба Высших Достижений NSP!	48
16. Член Совета Директоров - безграничные возможности.	49
17. Наиболее часто задаваемые вопросы и возражения.	52
18. Приложение №2	56
19. Приложение №3	78

Если Вы еще не подписали партнерское соглашение, можете это сделать прямо сейчас. Жмите на **«Регистрация для новых партнеров, не имеющих Соглашения в Компании NSP»** на сайте [www.nsp25.com](http://www.nsp25.com) и оформляйте его. Обязательно правильно введите ID и страну проживания, человека, который дал Вам информацию об NSP.

При проживании в Турции место депонирования (обслуживания) №350

При проживании в России место депонирования №300

При проживании на Украине место депонирования №333