



# **Вопросы и ответы об МЛМ.**

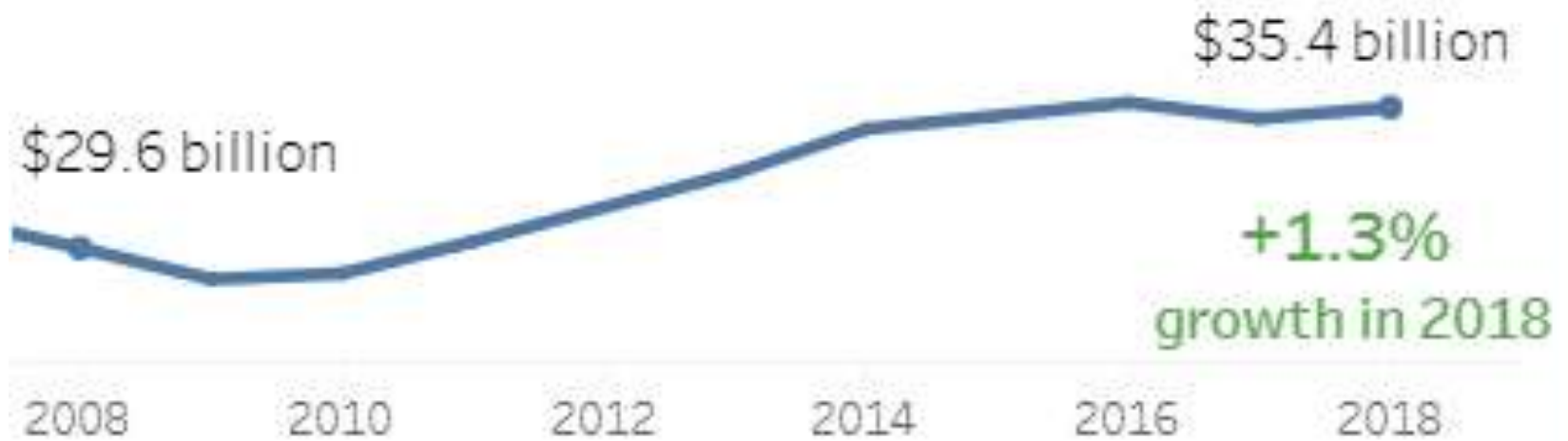
Вопрос №1 Правда ли, что рост  
индустрии СМ 20-30% в год?

Нет, не правда. В настоящее время рост  
товарооборота СМ на уровне роста  
экономики.

# Пример (США)



## Direct Retail Sales



Весь товарооборот сетевых компаний в мире составляет 150-200 млрд \$ в год.

# Вопрос №2 Правда ли, что в США 50% всех розничных продаж происходит через МЛМ?

Нет, не правда.

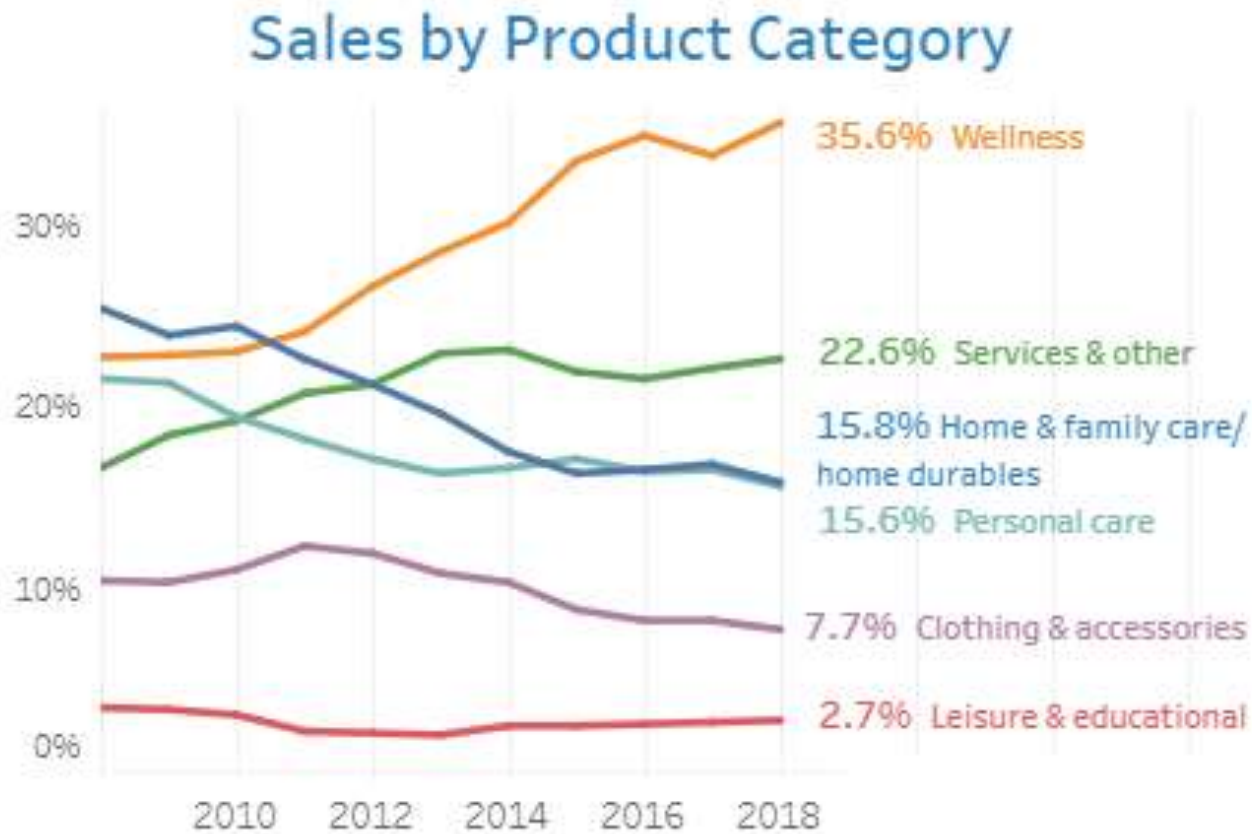
35,4 млрд \$ в 2018 году через МЛМ

486 млрд \$ только [Wal-Mart Stores Inc.](#)

Более 6000 млрд. \$ (без автомобилей, строй  
материалов, бензина)

Чуть более 0,5% - это торговля через МЛМ (в  
США)

# Вопрос №3. Какие продукты лучше всего продаются через МЛМ?



# Вопрос №4. Почему обычные продукты питания не продают через МЛМ?

Востребованы:

1. Постоянно используемые.
2. При обычной торговле требуется большая реклама (в %) от конечной цены.

Пример: БАДы и косметика при розничной торговле на рекламу от конечной цены тратят от 80 до 95%.

# Выплата в сеть < чем, рекламная составляющая

Например колбасы, рекламная составляющая максимум 10%.

1 кг. качественной колбасы стоит 10-15 \$. То есть, выплата в сеть меньше 1-1,5\$ с кг. колбасы.

Так и по другим продуктам (сыры, чай, кофе и т.д.).

Попытки создать MLM компанию на обычных продуктах, как правило заканчиваются крахом таких компаний.

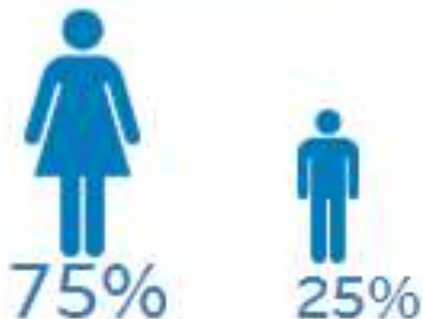


# Вопрос №5 Кто занимается МЛМ (по возрасту и полу)?

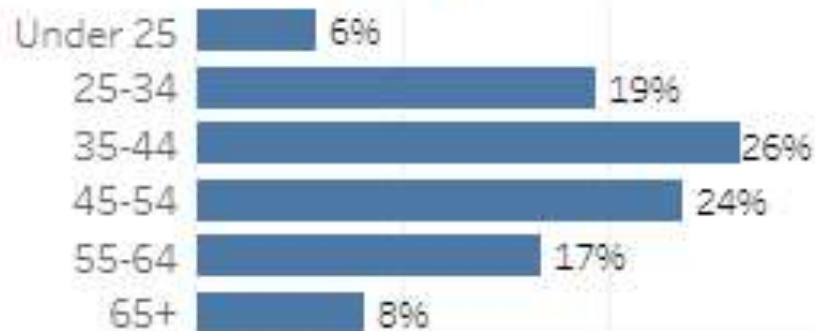
## Demographic Breakdowns

(Demographics include both direct sellers and discount buyers)

### Gender



### Age



# Вопрос №6 Есть ли будущее у MLM? Ведь все можно купить через Интернет.

Direct selling is uniquely suited to enhance the in-person shopping experience to win over potential customers.



**68%**

of Americans don't like shopping online because they can't see, touch or try on what they're buying.

Additionally, digital isolation has led to a yearning for more intimate and high-touch shopping interactions. Direct selling companies are well positioned to foster intimacy, but how can technology further amplify your consumer connections?

# Покупки через Интернет. Ожидание и реальность.



# Покупки через Интернет. Ожидание и реальность.



# Покупки через Интернет. Ожидание и реальность.

Rug Carpet Embroidered

by chendongdong



1 customer review



# Покупки через Интернет. Ожидание и реальность.



# Вопрос №7. Можно ли построить большой МЛМ бизнес через Интернет?

Если Ваш круг знакомых – это люди, которые с компьютерными технологиями на «ты», то определенную структуру можно построить.

Может быть даже директорскую.

Но какой круг знакомых у этих людей?

Получиться ли у них построить МЛМ бизнес?

Всегда задавайте вопрос: «Сможет ли Ваша сеть продублировать ваши действия?»

# Интернет – это один из многих инструментов для построения бизнеса.

Я знаю нескольких Л-М, которые построили свою структуру через Интернет.

Но я знаю нескольких крупных Л-М, которые ушли в MLM компании, которые позиционируются, как MLM компании, развивающие бизнес через Интернет.

И у этих Л-М не получилось построить такой же бизнес, как в NSP (в этих компаниях через Интернет)



# Вопрос №8. Как привлечь трафик в Интернете?

Трафик на сайт

Трафик в Интернет-магазин

Трафик на соц. сеть:

- ФБ
- ОК
- Инстаграмм
- ВК
- ....

# Потребуется дополнительные знания.

Контекстная реклама (ЯНДЕКС ДИРЕКТ, GOOGLE ADWORDS) – результат сразу после запуска рекламы. Обучение первичное от 3 месяцев. Реклама платная.

Свои правила по рекламным компаниям в СС.  
SEO оптимизация сайта – результат через 6-12 месяцев. Обучение от 3 месяцев.

# Вопрос №9. Как работать с сетевиками?



# Долгосрочная стратегия.

Дружба.

1. Знакомство.
2. Приятные, легкие отношения.
3. **Может быть**, через некоторое время человек примет предложение.

Основной критерий для работы – ТЕРПЕНИЕ...

# Вопрос № 10. В чем преимущество НСП в сравнении с другими компаниями?

Мое мнение:

1. Прозрачная финансовая отчетность.  
(NASDAQ).
2. Свое производство.
3. Свой научно-исследовательский центр в  
Юте (в т. ч. клинические исследования)

Есть и другие преимущества (маркетинг-план,  
ассортимент, цены, стабильность...)

# Центральный офис в США.



Вопрос №11. Что мне делать с теми людьми, которые говорят, что БАДы (МЛМ) – это жульничество?



# Собака лает, а караван идет...



**Когда караван  
идет в правильном  
направлении,  
собаки, как правило,  
лают особенно громко**



# Ваши действия за последние 7 дней (рекомендации)

1. Сколько контактов отработано – 6
2. Сколько человек подписали соглашение – 1
3. Сколько сказали – «подумаю» - 4
4. Сколько сказали – «нет» - 1
5. Сколько новых рекомендаций - 6

# Дополнительные предложения (за 7 дней)

1. Сделали доп. предложений – 3
2. Согласились купить – 2
3. Дополнительный товароборот - 60 PV
4. Сколько времени ушло на доп. предложение – 5 минут

## **Действия по работе с холодным рынком за последние 7 дней:**

1. Сколько контактов при соцопросах?
2. Подписано соглашений (после соцопроса)?
3. Контакты через Интернет?
4. Подписано соглашений (через Интернет)?
5. Другие действия (опишите какие)?
6. Подписано соглашений?
7. Сколько отработано контактов по «Бремни»?
8. Сколько подписано соглашений?

**Пример: 20 – 1 – 20 – 2 – 5 (через Глобал-План) – 1 – 5 – 2**

# Успешной недели

