



Czym się różni marketing sieciowy
od pracy na etacie?

pieniądze

Roman: Jaką odpowiedź słyszysz najczęściej, kiedy proponujesz marketing sieciowy?

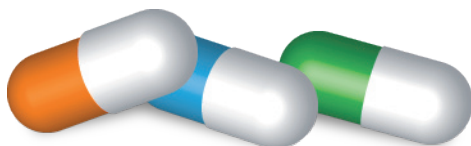
Kamila: „To raczej nie dla mnie. Ja szukam czegoś stałego”.

Roman: Mam to samo. Przydałaby się wreszcie jakaś definicja tego „czegoś stałego”. Masz jakiś pomysł, jak określić to „coś stałego”?

Kamila: Chyba chodzi o pewien rodzaj „stałego łącza” – do godzin pracy i wynagrodzenia.

Roman: Dobre porównanie. Bez dostępu do internetu nie sposób funkcjonować w obecnych czasach, więc tym łatwiej sobie wyobrazić sytuację, kiedy traci się do niego dostęp oraz sytuację, kiedy dostaje się wypowiedzenie – odmowę dostępu do wynagrodzenia.

Kamila: Brak stałego dostępu do internetu to dramat. Można go tylko porównać do zamknięcia wszystkich sklepów z butami. Dlatego też proponujemy podłączenie się do łącza o nazwie STAŁY DOCHÓD, które skutecznie zabezpiecza cię przed wszelkimi awariami związanymi z brakiem czasowego finansowego zasilania. Warto go



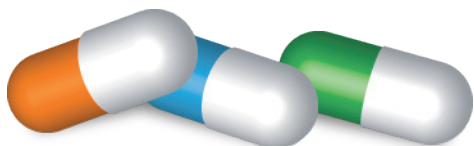
sobie zafundować. Stałe może być moim zdaniem tylko to, co zależy przede wszystkim ode mnie. Etat, wbrew pozorom, takim stałym łączem nie jest. Im mam na coś mniejszy wpływ, tym trudniej to określić jako stałe.

Roman: Trafiałś w sedno! Stały dochód to zdecydowanie „coś bardziej stałego” niż „stała praca”. Dużo bardziej pewne łącze i o dużo większej przepustowości finansowego strumienia. Każdy może go sobie stworzyć samemu, chociażby przez założenie własnej firmy, podłączenie się do firmy marketingu sieciowego lub mądre inwestowanie.

Kamila: Jeszcze lepszym pomysłem jest podłączenie się do kilku źródeł zasilania finansowego naraz (na przykład marketing sieciowy + inwestowanie). Jedno łącze to zawsze ryzykowna sprawa.

Roman: Cieszę się, że to powiedziałaś. Planowanie kariery, opierając się na byciu asystentką lub sekretarką przez całe życie jest tego najlepszym przykładem.

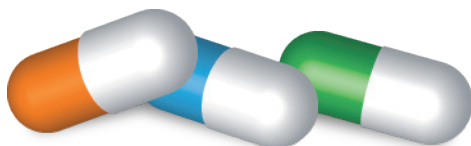
Każda struktura firmy, przedsiębiorstwa lub organizacji przypomina swoim kształtem trójkąt. Na jego wierzchołku znajdziesz właściciela, dyrektorów,



niżej kadrę zarządzającą, a na samym dole pracowników.

Jeżeli zgodziłeś się z tym zdaniem, to jesteś w błędzie, podobnie jak większość osób pytanych o to, kto jest na dole firmy. Podstawą każdej struktury są bowiem zawsze klienci, podatnicy, członkowie itd. Gdyby nie kupujący produkty, płacący podatki lub składki, cała reszta pracowników, kierowników, urzędników lub kogokolwiek łącznie z samym wierzchołkiem musiałaby sobie szukać innej struktury, w której mogłaby pracować, zarabiać lub działać. Każda firma ma pewną i stabilną pozycję na rynku, jeżeli działania jej struktury są skierowane na klientów, czyli na zbudowanie solidnej podstawy trójkąta. Firma, która nie potrafi znaleźć odpowiednio dużej liczby kupujących, będzie trójkątem z wąską podstawą i może się szybko wywrócić (zbankrutować). Pod tym względem tradycyjna firma nie różni się niczym od firmy marketingu sieciowego. Obydwie z zewnątrz mają ten sam kształt. Różnią się jednak zdecydowanie od wewnątrz.

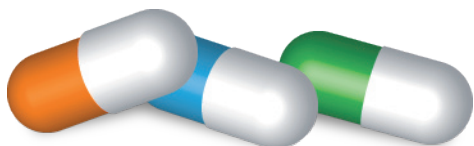
W tym rozdziale przedstawimy ci trzy podstawowe różnice pomiędzy „robieniem kariery” w trójkącie, który opiera się na umowie o pracę i w trójkącie opierającym się na marketingu sieciowym.



Różnica pierwsza

Jak wygląda START w przypadku pracy na etacie, a jak w działalności w marketingu sieciowym?

- **Etat.** W tradycyjnej firmie zawsze na dzień dobry zapytają cię o wykształcenie, znajomość języków obcych, ukończone kursy i szkolenia oraz wiele innych kwestii. Gdyby jeszcze wynagrodzenie było równie wysokie jak oczekiwania pracodawcy, to można by było na ten niezbędny proces machnąć ręką. Tak jednak niestety się nie dzieje. Jedni startują od samej podstawy trójkąta, a inni z tymi samymi kwalifikacjami zaczynają wyżej. Są też tacy, którzy żadnej szansy nie dostają.
- **Marketing sieciowy.** W marketingu sieciowym wszyscy startują z tego samego poziomu. Nikomu na początku nie odbiera się szansy na zrobienie kariery. Twoje wykształcenie i doświadczenie mogą ci w tym pomóc, ale ich brak nie odbiera ci żadnych możliwości. Niezależnie od tego, czy masz lat pięćdziesiąt czy osiemnaście, znasz pięć języków lub żadnego, to i tak wystartujesz tak jak wszyscy – z tego same-

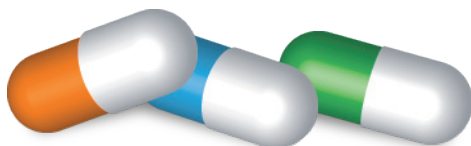


go poziomu. Wykupując swój numer rejestracyjny, otrzymasz materiały informacyjne i przywilej kupowania w cenach hurtowych. Zostaniesz na początek dobrze poinformowanym i uprzywilejowanym klientem. Możesz, a czasami nawet powinieneś na tym poprzestać. Szczególnie w sytuacji, jeżeli nie polubisz produktów firmy ani jej planu marketingowego. Polecać innym coś, do czego nie jesteś przekonany, to ostatnia rzecz, do której chcielibyśmy cię namawiać. Jeżeli jednak polubisz firmę i jej produkty, to rozważ koniecznie rozpoczęcie wędrówki w górę trójkąta.

„W marketingu sieciowym wszyscy startują z tego samego poziomu. Nikomu nie odbiera się szansy na zrobienie kariery na starcie. twoje wykształcenie i doświadczenie mogą ci pomóc w karierze, ale ich ewentualny brak nie odbiera ci żadnych możliwości”.

Roman: Czasami spotykam się ze stwierdzeniami, że „przecież nie będę na kogoś pracował”.

Kamila: Ja najczęściej słyszę je z ust osób, które właśnie na kogoś pracują. Po to przecież właściciele firm zatrudniają kadrę, aby ta za możliwie naj-



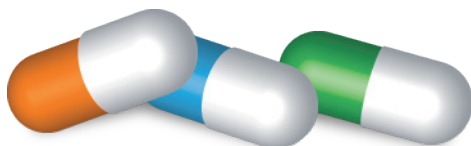
mniejsze wynagrodzenie wykonała pracę, która potrzebna jest właścicielowi firmy do rozwoju i wzbogacenia się. Dodatkowo przełożeni rzadko są zainteresowani tym, abyś ktoś „z dołu” piął się „do góry” szybciej od nich.

Roman: W marketingu sieciowym sytuacja jest inna. Zdecydowanie bardziej sprawiedliwa. Osoba, która wprowadza cię do firmy, otrzymuje procent od twoich obrotów. Jest więc szczególnie zmotywowana, abyś zarabiał najwięcej jak to tylko możliwe i w najlepszy ze znanych jej sposobów stara ci się w tym pomóc. Osiągnięcie sukces tylko wtedy, gdy tobie pomoże osiągnąć twój. Czy może być coś bardziej uczciwego?

Różnica druga

Jak wygląda KARIERA w jednym i w drugim przypadku?

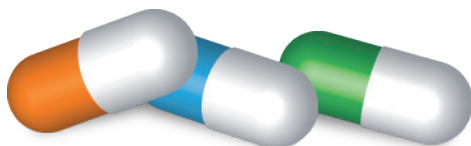
Droga na szczyt w strukturze sieciowej pod jednym względem nie różni się od tradycyjnej ścieżki kariery. Obydwie nie są usłane różami. Wymagają zaangażowania, doświadczenia, umiejętności, a czasem nawet zwykłego szczęścia. Warto się przyjrzeć zestawieniu poniżej, aby wiedzieć, w jakich okolicznościach przyjdzie ci swoje za-



angażowanie, doświadczenie i umiejętności wykorzystywać.

Etat	Marketing sieciowy
Stale wynagrodzenie + możliwość podwyżki	Brak jakichkolwiek ograniczeń finansowych
Dokładnie określone czas i miejsce pracy	Brak jakichkolwiek ograniczeń czasowych i terytorialnych
Szef	Mentor
Określony zakres obowiązków i związany z tym system kontroli i nadzoru	Brak zakresu obowiązków i związanego z tym systemu kontroli
Możliwość obwiniania innych za swój brak awansu	Brak takiej możliwości
Z reguły brak możliwości zarabiania więcej od osób będących wyżej w strukturze firmy	Sytuacja wręcz pożądana
Możliwość zrobienia kariery dzięki znajomościom	Brak takiej możliwości
Z reguły skromny system motywacji pozafinansowej	Bardzo atrakcyjny system motywacji pozafinansowej

Każdy z nas zamienia swój czas na pieniądze. Z tą tylko różnicą, że kierowca, lekarz, przedstawiciel handlowy, kiedy przestają pracować, przestają z reguły otrzymywać wynagrodzenie. W marketingu sieciowym jest inaczej. Podejmuje się działalność, żeby kiedyś dochody bez naszej aktywności utrzymywały się, a nawet rosły.



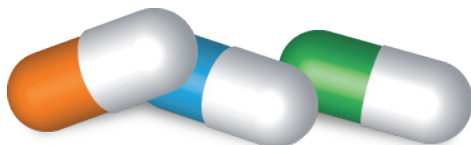
Roman: Wyobraź sobie, że mając umowę o pracę, masz wszystkiego chwilowo dość. Chcesz pojechać na dwa lata na ryby do Norwegii. Przychodzisz do szefa i mówisz, że od jutra zastąpi cię na stanowisku szefa działu marketingu twój syn. Właśnie zdał maturę, wybiera się na zaoczne studia i taka praktyka dobrze mu robi. Jak myślisz, który z poniższych wariantów reakcji jest najbardziej prawdopodobny:

- a. Szef jest zdziwiony, bo do tej pory myślał, że wszystko z tobą w porządku.
- b. Zapyta, czemu akurat do Norwegii.
- c. Chce jechać z tobą, a swoje miejsce w firmie postanawia przekazać żonie.

Kamila: Ja? Na dwa lata na ryby? Zwariowałeś!? Czy ja za karę żyję? Nie potrafię sobie tego wyobrazić.

Roman: Nawet o tym nie pomyślałem. Ty byś się zaczęła nudzić już po pięciu minutach. Pewnie już na etapie wybierania wędki w sklepie.

Kamila: To prawda. Wciąż szukam nowych wrażeń, ale akurat dochód, który by się poja-



wiał stale przez dwa lata, mimo że nic nie robię, nie wydaje mi się zbyt nudny...

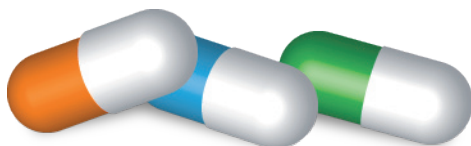
Roman: Nuda nudą, żarty żartami, ale taka sytuacja w marketingu sieciowym jest jak najbardziej możliwa. Najlepiej ilustrują ją informacje zawarte w tabeli powyżej.

Różnica trzecia

Co cię czeka na ZAKOŃCZENIE kariery?

Koniec wieńczy dzieło. Zaczynaj z wizją końca. Można by tak jeszcze wyliczać przez dłuższą chwilę. Wszystko w życiu ma kiedyś swój kres i stąd pewnie bierze się mnogość powiedzeń na ten temat. Warto tak postępować, aby zakończenie kariery było zawsze miłym zwieńczeniem pewnego etapu w naszym życiu.

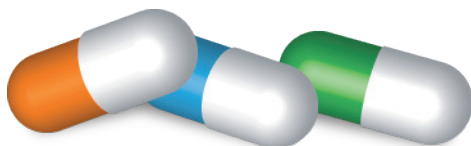
Z reguły rozstania z firmą do łatwych i miłych chwil nie należą. Już pewnie się domyślasz, że w marketingu sieciowym jest inaczej. Z prostej przyczyny: bo nie ma tradycyjnych rozstań. Wszystkich zaniepokojonych ostatnim zdaniem od razu uspokajamy. Jak się ktoś



bardzo uprze i złoży rezygnację, firma oczywiście to uszanuje. Jeżeli jednak się znudzisz, rozleniwisz albo zajmiesz się czymś innym, to nikt ci rezygnacji do podpisania nie podsunie i dalszego otrzymywania profitów z tytułu tego, co zbudowałeś, nie pozbawi.

Skoro inni dalej z tytułu twojej rekomendacji kupują produkty firmy, to będziesz w dalszym ciągu otrzymywał prowizje. Taka sytuacja nie jest niczym szczególnym. Ona jest podstawowym i najważniejszym argumentem przemawiającym za podjęciem współpracy z firmą marketingu sieciowego. Nie ma chyba takiej drugiej możliwości, która pozwalałaby bez znacznej finansowej inwestycji z twojej strony uzyskać w relatywnie krótkim okresie stały dochód i otrzymywać go dalej, także w sytuacji, kiedy nie będziesz mógł już dłużej pracować. W zależności od twojego tempa pracy i skuteczności marketingu sieciowego stwarza ci taką możliwość po kilkunastu, a nawet już po kilku latach efektywnej działalności.

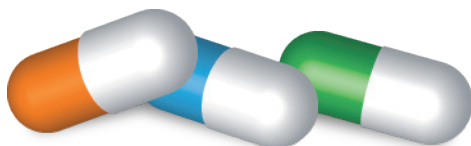
Numer rejestracyjny można przekazać lub można go odziedziczyć. Nie musisz się mar-



twić o to, że twoja rezygnacja ze współpracy oznacza również rezygnację z pieniędzy. Każdy z nas zamienia swój czas na pieniądze. Z tą tylko różnicą, że kierowca, lekarz, przedstawiciel handlowy, kiedy przestają pracować, przestają z reguły otrzymywać wynagrodzenie. W marketingu sieciowym jest inaczej. Podejmuje się działalność, żeby kiedyś dochody bez naszej aktywności utrzymywały się, a nawet rosły.

Kamila: Tak się zastanawiam nad tym, co piszemy i wygląda na to, że staramy się jak tylko możemy, by obrzydzić ludziom pracę na etacie. Nie należę jednak do tego grona, które twierdzi, że jeśli ktoś pracuje w ten sposób, to nic w życiu nie osiągnie. Jednak, jak każda srocza, swój ogonek chwałę.

Roman: Masz rację. Nasza książka jest po to, aby ktoś, wybierając wśród różnych możliwości zarabiania na życie, brał pod rozwagę również opcję, którą my wybraliśmy. Moi rodzice przepracowali całe swoje życie w jednym miejscu. Teraz każdy, kto wchodzi w dorosłe życie, powinien się liczyć z tym, że przyjdzie mu zmienić to miejsce być może kilkanaście razy. Jedynym „czymś stałym” i niezmiennym jest... zmiana. Jeżeli ktoś bardzo lubi zmieniać pracę, to faktycznie, niepotrzebnie go przekonujemy. Jeśli jest od-

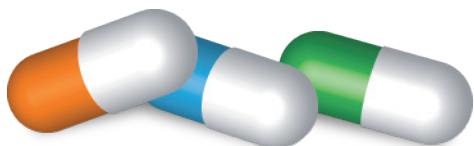


wrotnie i ktoś pragnie stabilizacji, to paradoksalnie właśnie my mamy prawo przekonywać go do jej szukania tam, gdzie jesteśmy.

Kamila: Tym bardziej że nawet dla tych, którzy szukają jedynie zajęcia na teraz, nie myśląc kategoriami, „co się będzie działo ze mną za kilkanaście lat”, MLM jest idealnym rozwiązaniem. Jeśli potraktują go jako dodatkowe zajęcie, przy systematycznym działaniu, ich dochody będą stale wzrastać.

Roman: To ciekawe spostrzeżenie. W marketingu sieciowym, wykonując stale to samo, możesz otrzymywać coraz większy stały dochód.

Kamila: Jeżeli czymś stałym i nieuniknionym w życiu są jedynie zmiany, ale mają one dotyczyć wzrostu moich dochodów, to nie mam nic przeciwko nawet największej ich dynamice. Trudno o lepszą perspektywę niż działalność ze stałym wzrostem dochodów. Taką definicję marketingu sieciowego chyba nawet najbardziej oddany fan „pracy etatowej” powinien polubić.





Etat, biznes tradycyjny czy marketing sieciowy?

Pierwsza w Polsce książka napisana przez dwóch niezależnie od siebie działających praktyków marketingu sieciowego, którzy zbudowali ogromne organizacje i osiągają ponad 10 mln zł obrotu rocznie.

Autorzy z poczuciem humoru przedstawia ci ten niezwykle temat. Postarają się odpowiedzieć

na pytanie: „jaki sposób zarabiania na życie wybrać?”.

Poznaj marketing sieciowy z opowieści ekspertów i przekonaj się, co jest faktem, a co mitem.

Książkę zamówisz na stronie wydawnictwa Złote Myśli:
<http://www.marketing-sieciowy.zlotemysli.pl>



Kamila Molińska i Roman Hadasik są współzałożycielami pierwszych w Polsce studiów podyplomowych dla branży marketingu sieciowego, przy współpracy z Wyższą Szkołą Bankową.