

Содержание

Интернет-бум	2
Статистика использования Интернета в России	3
Союз сетевого маркетинга и Интернета	4
Причины и преимущества использования Интернета в сетевом маркетинге	6
Новые возможности	8
Сайт — не роскошь, а средство продвижения бизнеса	9
Описание портала	11
Преимущества портала	12
Инструкция для заказа аккаунта (сайта) на портале	14
Как строить бизнес в Age1 с помощью Интернета	15
Послесловие	22
Приложение (инструменты коммуникации через Интернет)	24

Интернет-бум

Интернет переживает настоящий бум во всем мире. Все больше и больше крупных компаний из разряда «акул бизнеса» обращают свой взор на этот сегмент рынка. Миллиарды долларов инвестируются в так называемую «новую экономику». Акции Интернет-компаний стремительно растут в цене, побивая все мыслимые и немыслимые рекорды. Большинство аналитиков предсказывают, что в очень скором будущем без использования Интернета делать бизнес будет просто невозможно. Билл Гейтс, основатель компании Microsoft, однажды предсказал, что «в ближайшем будущем в мире будут существовать два типа компаний — те, что делают бизнес в Интернете, и те, что вышли из бизнеса».

Одним из основных показателей происходящего Интернет-бума является внимание средств массовой информации к Интернету. Еще несколько лет назад упоминание об Интернете на телевидении было скорее исключением из правил. Сегодня практически ни один выпуск новостей не обходится без ссылок на Интернет. Каждый телеканал, каждая телепередача имеют свой сайт, с помощью которого осуществляется интерактивное общение с телезрителями. Фактически, в каждом журнале публикуются статьи, посвященные Интернету. Даже на таком консервативном радио, как «Маяк», существует отдельная передача, посвященная Интернету.

Интернет представляет собой мощнейший коммуникативный инструмент, который позволяет эффективно осуществлять поиск новых деловых партнеров и клиентов, а также обучать и информировать уже существующих. Те из компаний, которые не проявят гибкость и не начнут использовать Мировую Паутину в качестве одного из основных инструментов своей деятельности, обречены на вымирание (вспомните прогноз Билла Гейтса — он применим и к сетевым компаниям). Будущее за сетевыми компаниями, которые сумеют адаптироваться к стремительно меняющимся экономическим условиям и выстроить новую модель сетевого маркетинга, основанную на стратегиях Интернета и принципах электронной коммерции.

Статистика использования Интернета в России

Количество пользователей Интернета в России также стремительно увеличивается. По результатам, полученным во втором квартале 2007 года, аудитория российского Интернета, то есть количество респондентов, пользующихся Интернетом хотя бы раз в месяц, составила 21% от жителей России старше 18 лет (порядка 25 миллионов человек). Это огромный рынок, с которым нельзя не считаться и который нельзя не учитывать.

По данным агентства Romir.ru на второй квартал 2007 года:

- В России 25 миллионов человек от 18 лет и старше (21% от населения страны) посещают Интернет не реже одного раза в месяц.
- Один или несколько раз в неделю Интернетом пользуются 17% респондентов, а ежедневно — 8%.
- Средний возраст Интернет-аудитории составляет 31 год.
- Половое соотношение аудитории: 51% мужчин и 49% женщин.
- На вопрос: «Откуда Вы обычно выходите в Интернет?», 70% респондентов ответили, что из дома. Треть сказали, что пользуются Интернетом на работе.

Кроме этого по данным службы почтовых рассылок Subscribe.ru, которая обладает самой большой базой данных в русскоязычном Интернете (опрошено почти 2 млн. человек), можно сделать следующие выводы:

- 71% пользователей Интернета имеют либо незаконченное высшее, либо высшее образование.
- 67% имеют доход средний или выше среднего.
- 23% интересуется бизнесом.

Сейчас мы являемся свидетелями бурного роста русскоязычного Интернета, и те люди, которые пользуются им, являются очень хорошим рынком потенциальных дистрибьюторов: эти люди имеют хороший доход, они образованы, 23% из них интересуется бизнесом, и их количество постоянно растёт.

Союз сетевого маркетинга и Интернета

Джон Милтон Фогг, автор книги «Величайший сетевик мира» и главный редактор журнала «Upline», сказал: «Интернет и сетевой маркетинг сегодня являются волной будущего! Не существует более мощной комбинации по построению бизнеса, чем «женитьба» Высоких Технологий и Близких Контактов. Почему? Потому что это дает Вам возможность лучше и больше использовать одну вещь, которую никто не имеет больше других — время!».

XXI век — это век высоких технологий. И, хотим мы этого или нет, но Всемирная Паутина занимает все более прочные позиции в нашей жизни. В том числе, и в нашем бизнесе. Если еще несколько лет назад дистрибьюторов, использующих Интернет в сетевом бизнесе, можно было насчитать всего несколько десятков, а сайты на тему сетевого маркетинга сосчитать на пальцах одной руки, то сегодня картина изменилась кардинальным образом. Сегодня сотни и сотни сетевиков имеют свои веб-представительства. Один за другим открываются общеиндустриальные сайты.

Сетевики начали понимать преимущества, которые дают им высокие технологии. Они начали осознать, что Интернет — это мощный инструмент ведения бизнеса, потенциал которого до конца не осознал еще никто. Еще недавно Интернет казался многим «страшным зверем». Но сетевики, с их богатым опытом ведения бизнеса через выстраивание близких отношений, могут (и уже делают это) укротить Интернет и сделать его послушным и надежным другом, превратив бездушное железо в инструмент одухотворенных отношений. На смену технофобии приходят новые технологичные способы выстраивания долговременных дружеских и партнерских связей.

Союз сетевого маркетинга и Интернета — это неизбежная тенденция, которая невероятным образом преобразит нашу индустрию и позволит обычному человеку добиваться неординарных результатов. И это не какое-то там «отдаленное будущее». Это уже реальность сегодняшнего дня. Уровень развития русскоязычного Интернета уже сегодня позволяет успешно делать бизнес с помощью Интернета. Уже сегодня есть пионеры, которые первыми вступили на «terra incognita» и могут поделиться своим опытом с теми, кто идет вслед за ними. Уже появились сетевые компании, использующие в своей деятельности методы и технологии ведения бизнеса Новой Волны.

Сама концепция сетевого маркетинга как «информационного бизнеса» предусматривает возможность построения сети независимых дистрибьюторов с помощью Интернет-технологий. Это действительно очень эффективный и простой метод, который позволяет в полной мере воспользоваться всеми преимуществами Интернет как средс-

тва массовой информации — интерактивностью, мультимедийностью, широчайшим охватом аудитории различных стран и избирательной направленностью на конкретный целевой рынок.

«Сетевики образуют одну из тех немногих групп, которые по-настоящему успешно ведут коммерческий бизнес в Интернете, — отмечал еще в 1996 году Джон Милтон Фогг. — Существует немалое число тех, кто создал организации из 1500 и даже 2000 дистрибьюторов исключительно через Интернет». Что было верно в 1996 году, еще более верно сегодня, и лишь приобрело неизмеримо большие масштабы. «Сетевики не обходят вниманием ни одного инновационного шанса, — вторит Фоггу Фейт Попкорн. — В будущем Интернет-составляющая сетевого маркетинга будет только расширяться. Сетевые дистрибьюторы — это мастера проникновения в потребительский кокон, а ведь огромное число «коконистов» обитает сегодня именно в Интернете. И сетевики прекрасно осознают открывающиеся в этой связи перспективы».

Причины и преимущества использования Интернета в сетевом маркетинге

- **Снижение расходов на ведение бизнеса.** Благодаря Интернету, Вам не нужно тратить деньги на пересылку материалов по почте (включая и стоимость самих материалов). Вы экономите свои деньги на печати материалов, потому что все есть на Вашем сайте, и Вам нет необходимости инвестировать дополнительные средства в рекрутинговые материалы. Если потребуются модернизация материалов, то обновить данные можно быстро и с минимальными затратами.
- **Автоматизация и избавление от рутинной работы.** Позвольте Интернету делать большую часть Вашей работы. Нет необходимости тратить свое время на ответы кандидатам или объяснение трудных для понимания аспектов Вашего бизнеса (например, плана вознаграждений). Все, что теперь нужно сделать, — просто направить кандидата на определенную страницу Вашего сайта, где он сможет получить ответ на свой вопрос в любое время суток. У Вас останется больше времени на планирование и творчество. Не тратьте свое время на рутинную работу — поручите это Вашему сайту.
- **Ускорение построения и развития организации.** Интернет работает значительно быстрее, чем телефонные переговоры и бумажная почта. К тому же, благодаря задействованию большего числа каналов восприятия более эффективно тратить свое время на привлечение людей к просмотру Вашей веб-презентации, чем пытаться рассказать о бизнесе по телефону.
- **Структурирование системы спонсирования.** Посредством Интернета гораздо проще шаг за шагом информировать потенциальных кандидатов о Ваших возможностях и продуктах. Все, что Вам нужно, — это использовать автоматизированную систему поэтапного онлайн-информирования, которая будет превосходно работать на Вас 24 часа в сутки, 365 дней в году. Позвольте Интернету работать за Вас с сомневающимися кандидатами. Благодаря «службе умных рассылок» на Вашем сайте Вы будете в контакте со своими кандидатами на протяжении многих дней подряд.
- **Выход на международный рынок и различные целевые группы.** Благодаря Интернету Вы можете развивать Ваш бизнес в любом уголке мира. Более того, Интернет облегчает процесс спонсирования на больших расстояниях — временные зоны и тарифы на телефонные переговоры больше не проблема. Также Интернет, в отличие от большинства других медийных средств, позволяет легко выходить на различные целевые аудитории. Вы можете управлять рекламным процессом. При этом, Ваши затраты на рекламу могут практически равняться нулю.
- **Расширение зоны поиска и аудитории потенциальных кандидатов.** Благодаря Интернету процесс поиска новых кандидатов становится проще. У Вас больше не будет возникать вопроса: «Где взять людей?» В Интернете Вы имеете

возможность вступить в контакт с гораздо большим количеством людей и за меньшее количество времени, чем в «реальной» жизни. Одновременно Вашу веб-презентацию могут смотреть сотни людей в любое время суток.

- **Облегчение и ускорение процесса «сортировки» и квалификации кандидатов.** С помощью Интернета гораздо проще проводить «сортировку» потенциальных кандидатов. После того, как кандидаты посмотрят Ваш сайт, они уже точно будут знать, что представляет собой Ваш бизнес, и хотят ли они к нему присоединиться. Вы не услышите «нет», брошенное Вам в лицо. Вы тратите свое драгоценное время на телефонные переговоры только с заинтересованными кандидатами. Вы вступаете в переговоры только с теми, кто уже изучил все, что необходимо знать для принятия решения, и готов начать действовать.
- **Упрощение процесса дубликации.** Ваш сайт гораздо легче дублировать, чем Вас самих. Ваш кандидат увидит, как легко делать бизнес с помощью сайта — это путь, по которому он нашел Вас. Дубликация в действии!
- **Упрощение процесса обучения дистрибьюторов.** Интернет позволяет создать единую систему обучения, которая без всяких изменений может быть дублирована на многих уровнях. Легкость и повторяемость системы обучения создает предпосылки для успеха и многократного расширения бизнеса. Также в Интернете становится легче общаться с дистрибьюторами из Вашей организации, проживающими в различных часовых поясах, — Вы экономите деньги на телефонных переговорах и можете позволить себе высыпаться.
- **24/7/365.** Ваш сайт рассказывает о Вашем бизнесе 24 часа в день, 7 дней в неделю, 365 дней в году. У Вашего сайта никогда не бывает плохого настроения. Ваши кандидаты всегда будут видеть одну и ту же великолепную презентацию. Вы отдыхаете или занимаетесь любимыми делами, а Ваш сайт работает на Вас.

Новые возможности

Благодаря Интернету появляются новые расширенные возможности для общения, помимо традиционных: мобильного телефона, факса и почты. Лидеры активно общаются друг с другом с помощью электронной почты, и все чаще используют не международную телефонную связь, а Интернет-технологии: ICQ, Yahoo Messenger, Skype. Уже сейчас очевидно, что за Интернет-технологиями будущее. Действительно, зачем тратить деньги, когда можно бесплатно общаться с любым количеством людей из разных городов и стран?

К сожалению, многие лидеры МЛМ лишь сейчас с удивлением узнают о возможностях, которые Интернет-пользователи давно считают обыденными. Поэтому сегодня как никогда раньше необходимо осваивать новые технологии, чтобы идти в ногу со временем и оставаться конкурентоспособными. Сегодня те лидеры МЛМ, которые еще не пришли в Интернет, начинают заметно отставать от тех, кто уже давно использует новые технологии. Также становится очевидным, что конкуренция и рынок заставят всех, кто занимается тем или иным предпринимательством (в том числе МЛМ) использовать в своей работе Интернет.

Ведение МЛМ-бизнеса в Интернете не требует вложений в покупку или аренду офиса, что позволяет ежемесячно экономить немалую сумму. Вам не нужно с 8.00 до 20.00 быть привязанными к офису. Вы не «выбываете из игры» на время отпуска или болезни, поскольку можете общаться с партнерами или клиентами, находясь в поезде, в своей квартире или на отдыхе за рубежом. Все, что необходимо, — это компьютер, подключенный к Интернету.

Сегодня каждый лидер МЛМ должен иметь в Глобальной Паутине свой «дом» или «офис». И от того, какой он будет — полуподвал на окраине города или прекрасный особняк в несколько этажей в центре — будет зависеть их бизнес. Те, кто уже имеют свой «офис», прекрасно это понимают. Все больше сетевиков понимают, каким прекрасным помощником может стать личный сайт, который помогает привлекать потенциальных партнеров, обучать и повышать профессиональный уровень своих дистрибьюторов.

Сайт — не роскошь, а средство продвижения бизнеса

Сетевой маркетинг — бизнес сортировки и отработки статистики. Однако большинство дистрибьюторов никогда не разговаривают о бизнесе более чем со 100 людьми в год. В этом скрывается причина большинства неудач в МЛМ. Поэтому актуальным остается вопрос использования сайта как инструмента, который увеличивает количество контактов с другими людьми.

Сегодня сайт из предмета роскоши, престижной дорогой игрушки превратился в один из основных инструментов маркетинга. Благодаря сайту Вы информируете мировое сообщество о своем присутствии на рынке и формируете благоприятное отношение к своим предложениям. Фактически, сайт — это Ваш виртуальный офис, открытый 24 часа в сутки 7 дней в неделю и предоставляющий исчерпывающую информацию Вашим кандидатам.

Где взять подходящий сайт? Существует три варианта:

1. **Создать сайт самостоятельно.** Для этого необходимы, как минимум, знания некоторых основ программирования, верстки, дизайна и копирайтинга. Кроме этого, на создание сайта потребуются затратить огромное количество времени и сил, которые в ином случае можно было бы направить на развитие своей организации. Финансовые затраты тоже будут немаленькими, потому что нужно оплачивать хостинг, доменное имя и услуги сторонних компаний, например, сервисов раскрутки и автоматических рассылок.
2. **Заказать сайт в специализированной студии.** Идея неплохая, но недешевая. Эксклюзивный сайт, как и все эксклюзивное, влетит в копеечку: он будет стоить от \$3000-4000 и выше. Так как в Интернете действует закон об авторском праве, текст с других сайтов использовать нельзя без разрешения его автора, поэтому придется либо писать свой контент, либо заказывать его в студии копирайтинга, что обойдется еще в \$2000-3000. Итого, чтобы получить готовый профессиональный сайт, нужно выложить минимум \$5000.
3. **Заказать дублируемый сайт на командном портале ATeamCentral.info.** Командный портал ATeamCentral.info — это специализированный портал для построения бизнеса в рамках компании **Agel**. Стоимость аренды аккаунта — системы сайтов — на портале чрезвычайно низка (что дает возможность любому дистрибьютору получить личный сайт) и составляет меньше 100 долларов в год. Причем действуют значительные скидки в зависимости от количества заказываемых лет аренды аккаунта.

В основе всей разработки ставилась концепция дублируемости и автоматизации процесса построения бизнеса, поэтому чтобы воспользоваться этим инструментом, Вам нужно лишь добавить на сайт контактные данные, вставить фотографию (по желанию) и личную историю о себе (по желанию). Все остальное настраивается автоматически с указанием всех персональных ссылок и Ваших личных данных. После этой простой настройки у Вас появляется свой адрес в Интернете, на который Вы можете приглашать потенциальных партнеров.

По отзывам многих дистрибьюторов, портал **ATeamCentral.info** является лучшим русскоязычным сайтом о компании **Agel** и одним из лучших дистрибьюторских сайтов в Интернете. Он позволит Вам объединить Ваших дистрибьюторов и предоставить им целостную систему, содержащую в себе все необходимое для рекрутинга и обучения.

Описание портала

Портал **ATeamCentral.info** содержит всю информацию о компании, продукции, плане вознаграждений, множество аудио и видео материалов, необходимую документацию, виртуальный офис для участников с обучающими и рекрутинговыми материалами (в DVD и PDF форматах), обширную библиотеку, командную рассылку и многое другое. Также на портале есть новостной и рекрутинговый сайты, презентационный промо-сайт, мультимедийный подкастинг и сервис вопросов/ответов. На портале есть дублируемые сайты на английском, немецком и чешском языках.

Портал полностью автоматизирован и персонализирован для каждого дистрибьютора, что способствует более легкому и быстрому построению бизнеса в **Agel**. Он является профессиональной презентацией бизнес-возможностей **Agel** для кандидатов и простой дублируемой системой для дистрибьюторов.

Сайты, входящие в единую систему командного портала **ATeamCentral.info**:

Список дублируемых сайтов

ATeamCentral.info — командный портал с дублируемой системой аккаунтов.

ATeamCentral.info/mlmrs — дублируемый рекрутинговый сайт.

ATeamCentral.info/dream — дублируемый презентационный сайт.

ATeamCentral.info/en — дублируемый сайт на английском языке.

ATeamCentral.info/de — дублируемый сайт на немецком языке.

ATeamCentral.info/cz — дублируемый сайт на чешском языке.

Список информационных сайтов

ATeamCentral.info/news — новостной сайт.

ATeamCentral.info/cast — мультимедийный подкастинг.

ATeamCentral.info/faq — сервис вопросов/ответов.

ATeamCentral.info/art — сервис статей.

direct.ATeamCentral.info — нейтральный информационный сайт.

Преимущества портала

Дублицируемая система сайтов. Участники портала **ATeamCentral.info** получают в свои руки мощный инструмент построения, развития и укрепления бизнеса через Интернет — профессиональный мультиязычный персонализированный сайт. Эта система была создана для того, чтобы автоматизировать Ваш бизнес настолько, насколько это возможно. Вы можете использовать Ваш личный сайт как электронную визитную карточку, рекламировать его по телефону, электронной почте или при личной встрече, печатать его адрес на брошюрах, купонах и визитках, или продвигать через Интернет.

Презентация бизнеса. Ваш личный сайт рассказывает Вашим кандидатам о продукции и бизнесе с компанией **Agel** 24 часа в сутки, 7 дней в неделю. Вам не нужно быть экспертом — позвольте Вашему сайту делать всю сложную и рутинную работу. Все, что Вам нужно делать — это направлять Ваших кандидатов на Ваш личный сайт. Ваш профессиональный презентационный сайт сделает развитие Вашего бизнеса в **Agel** быстрым и легким.

Мультиязычность. Сайт представлен на нескольких основных языках, количество которых со временем будет увеличиваться. Русскоязычная версия Вашего сайта поможет привлечь множество потенциальных партнеров и клиентов из числа русскоязычных пользователей Интернета, количество которых в России быстро увеличивается, а иностранные версии сайта позволят выйти на международный уровень, найти клиентов и дистрибьюторов за рубежом.

Сервис рассылок. Рекрутирующая рассылка на Вашем личном сайте является очень важным средством расширения и автоматизации Вашего бизнеса. Целью рассылки является установление длительных доверительных отношений с аудиторией, которая потенциально заинтересована в том, что Вы предлагаете. Грамотное использование рассылок позволяет существенно автоматизировать процесс поиска подходящих партнеров для бизнеса, что высвобождает массу энергии и времени. Также рассылки оказывают неоценимую помощь, автоматизируя большую часть процесса обучения. Использование рассылок ускоряет и упрощает Ваш бизнес во много раз.

Виртуальный офис. Виртуальный офис в закрытом доступе на личном сайте дает Вам возможность выбирать менять Вашу контактную информацию (фотографию и контактные данные, которые отображаются на каждой странице сайта); размещать на сайте личную историю о себе. Он содержит материалы как для работы в Интернете, так и при личных контактах (брошюры, буклеты, презентационные и обучающие диски, обширную электронную библиотеку). Через виртуальный офис Вы сможете узнать подроб-

ную статистику посещений сайта, а также создать домен второго уровня и привязать личный сайт к нему для более эффективной раскрутки через поисковые машины. Виртуальный офис делает управление персональным сайтом легким и приятным.

Профессиональное обучение. Все участники портала получают доступ к закрытому обучающему разделу, который включает электронные видео, аудио и текстовые обучающие материалы. Вы научитесь тому, как правильно начать бизнес и какие шаги предпринять, как обучать Вашу команду и легко дублировать Ваши действия. Вы сможете обучиться как сетевому маркетингу, так и Интернет-маркетингу (основным методам поиска, рекламы и продвижения в Интернете). А регулярные Интернет-конференции помогут Вам обрести нужные знания и развить Ваш профессионализм.

Командная поддержка. Когда Вы начинаете любой бизнес, всегда лучше, если Вас окружают люди, которые помогают Вам делать верные шаги и избегать ошибок. Вот почему для достижения большого успеха Вам нужно работать в сильной и опытной команде. Наша команда предоставит Вам полноценную помощь и поддержку. Это одни из ключевых факторов для успеха в бизнесе. Следуя системе построения бизнеса вместе с нами, Вы сможете достичь того успеха, которого Вы заслуживаете.

Система. Вам не нужно иметь ученой степени, чтобы строить этот бизнес. Вам не нужно вкладывать большие деньги для того, чтобы начать. Вам не нужно отказываться от того, чем Вы занимаетесь сейчас, чтобы развивать свой бизнес в **Agel**. Если у Вас есть сильное желание улучшить свою жизнь и жизнь любимых людей — Вы можете добиться успеха. Все, что Вам для этого нужно — приступить к действиям и следовать нашей пошаговой системе.

Инструкция для заказа аккаунта (сайта) на портале

1. Зайдите на сайт www.ateamcentral.info.
2. Пройдите по ссылке «Заказать сайт». Откроется страница с формой заказа.
3. Выберите вкладку «Зарегистрировать аккаунт» (она выбрана по умолчанию).
4. В полях формы укажите:
 - a. Ваш ID (имя пользователя в **Agel**).
 - b. Желаемое название сайта (вида «название.ateamcentral.info»). В названии сайта допускаются только латинские буквы, цифры и дефис.
 - c. Ваши ФИО (фамилию, имя, отчество), Email (электронный адрес), номер мобильного телефона, адрес (страна и город проживания).
 - d. Период активности аккаунта, выбрав срок от 1 до 5 лет. В зависимости от выбранного периода действует скидка на цену заказа: чем больше период, тем выше скидка. После окончания активности аккаунт всегда можно продлить.
 - e. Наиболее удобный для Вас метод оплаты. Инструкция по оплате будет отправлена после оформления заказа на указанный Вами Email.
5. Проверьте еще раз введенную информацию, а затем нажмите кнопку «Оформить заказ».
6. Вот и все! Вам остается только оплатить Ваш аккаунт в соответствии с инструкцией, и Ваш сайт будет готов в течение 48 часов после получения оплаты.
7. Уведомление о создании сайта Вы получите на Email и по SMS. В Email-уведомлении будет содержаться адрес Вашего сайта, логин и пароль для входа в виртуальный офис и инструкция по настройке аккаунта.

Портал **ATeamCentral.info** был создан для того, чтобы помочь Вам добиться успеха. Мы поможем Вам воплотить в жизнь мечту иметь Ваш собственный сайт, который выведет Ваш бизнес на новый, более высокий уровень.

Как строить бизнес в Age1 с помощью Интернета

Прежде чем приступить непосредственно к методам интерсетевого маркетинга (ведения сетевого бизнеса через Интернет), мы обращаем Ваше внимание на следующий важный момент. Наш бизнес и успех в нем основаны на дубликации, которая совершенно необходима для обеспечения быстрого и качественного роста организации. Так вот, интерсетевого маркетинга менее дублицируем, чем работа в оффлайне (реальном мире), ведь для работы в онлайне (через Интернет) необходим определенный запас технических знаний и умений. Однако этот запас не настолько велик, чтобы превратить интерсетевого маркетинга в сферу деятельности исключительно компьютерных гениев. Он довольно дублицируем, и его можно и нужно использовать в работе. Просто имейте в виду, что описанные далее методы должны дополнять работу в оффлайне, а не подменять их.

Также избегайте ошибки, которую иногда совершают новички. Они думают, что Интернет может выполнить за них всю работу, и нужно только хорошо «раскрутить» свой сайт. Это может сработать вначале, но поскольку это не дублицируемо, то в долгосрочной перспективе не принесет ничего, кроме разочарования и ощущения впустую потраченного времени. Как и при работе оффлайн, Вы должны использовать личный контакт в данном процессе и делать только такие вещи, которые могут быть легко повторены любым человеком.

И еще один момент. Прежде чем переходить к работе в онлайне, обязательно пообщайтесь со спонсорами на эту тему, проработайте стратегию и продумайте, как Вы будете использовать Интернет в качестве инструмента «третьей стороны».

Личный сайт

Как Вы уже поняли, Вам нужен сайт. Вы можете использовать сайт спонсоров или официальный сайт компании, но лучше всего обзавестись собственным сайтом. Наилучший вариант — присоединиться к системе командных дублицируемых сайтов портала **ATeamCentral.info**. Этот вариант лучше тем, что Вас смогут с легкостью повторить Ваши дистрибьюторы, чего не скажешь о самостоятельной разработке собственного шедевра сайтостроения.

При правильном использовании Интернет намного увеличит Вашу личную эффективность. И наиболее эффективным способом использования Интернета является персональный контакт с кандидатом «глаза в глаза» или по телефону, а затем отправка его на Ваш личный сайт.

Есть несколько способов использования сайта при персональном контакте. В брошюре «**Ваш бизнес-план в Agel**» приведены эти способы и несколько шаблонов разговора, которые Вы можете использовать, обращаясь к людям. Взгляните на предлагаемые варианты и выберите то, что Вам подходит. Вам не нужно запоминать все дословно, просто найдите вариант, который Вас устраивает, и применяйте его.

Например, если кандидат никогда раньше не занимался сетевым маркетингом, дайте ему ссылку на презентационный сайт или свой личный сайт. Если он знаком с сетевым маркетингом, дайте ему ссылку на рекрутинговый сайт. Просто поднимите трубку телефона, позвоните ему и отправьте на Ваш сайт, чтобы он посмотрел всю информацию. Не отвечайте на массу всевозможных вопросов. Дайте кандидату знать, что у Вас мало времени, и Вы ответите на его вопросы после того, как он посмотрит сайт.

Обязательно давайте ссылки на Ваши личные дублируемые версии сайтов, на которых содержатся Ваши контактные данные. Для этого Вам нужно только иметь аккаунт на командном портале **ATeamCentral.info**, потому что все дублируемые сайты входят в его единую систему.

Также Вы можете использовать Ваш личный сайт как электронную визитную карточку, рекламировать его по телефону, электронной почте или при личной встрече, печатать его адрес на брошюрах, купонах и визитках (красивые брендовые шаблоны визиток можно скачать в разделе «Виртуальный офис / Материалы»), или продвигать через Интернет. Во время randevu Вы можете демонстрировать свой сайт на компьютере, ноутбуке или даже на iPhone.

Фактически, Ваш сайт выполняет роль источника информации об **Agel** для Ваших кандидатов. Причем личный сайт — это самый лучший из всех возможных инструментов (журнал, брошюра, диск и так далее), потому что он объединяет их все. Задача всех остальных нижеследующих методов — выявить или вызвать у человека интерес к новым возможностям, а затем предложить ему ознакомиться с компанией с помощью Вашего сайта.

Электронная почта

Начнем с самого старого, но не утратившего актуальность метода. Email есть у всех, кто бывает в Интернете с периодичностью чаще одного раза в месяц, так как без него невозможно ни где-то зарегистрироваться, ни обзавестись сайтом, ни оставить сообщение на форуме.

Мы не советуем Вам раздобыть/купить где-нибудь список адресов и рассылать по ним рекламные письма, потому что это называется спамом. А спам не только малоэффективен и неэтичен, но в развитых странах еще и законодательно запрещен. Поэтому, рассылая спам, Вы только портите репутацию свою и компании, что никому из нас не нужно.

Речь идет о другом. Вы можете воспользоваться двухступенчатым Email-маркетингом. Это серия из двух писем, которые Вы рассылаете знакомым Вам людям. В первом письме находится воодушевляющий текст о том, что Вы занялись замечательным бизнесом и предлагаете человеку с ним ознакомиться. Чтобы увеличить результаты, персонализируйте каждое письмо и добавьте к нему личные комментарии. Если Вы получаете положительный ответ, то высылаете второе письмо, в котором указан адрес Вашего личного сайта. Такие письма Вы можете разослать всем контактам из своей адресной книги. За готовыми текстами писем обращайтесь в раздел командного портала «Виртуальный офис / Материалы».

Отправляя эти письма своим знакомым, завершайте их телефонным звонком. Личное общение гораздо эффективнее и приносит больше результатов, чем обычное отправ-ление писем. Когда Вы говорите с человеком, Вашей задачей будет указать ему на следующий шаг — это может быть посещение сайта, просмотр DVD-диска, посещение частной встречи или бизнес-брифинга.

Кстати, если у Вас до сих пор еще нет своего электронного ящика, Вы можете завести его на одном из бесплатных сервисов, например: Mail.ru, Yandex.ru или Gmail.com.

Блог

Блог или другими словами Интернет-дневник является хорошим способом работы. Помимо функций личного самовыражения, выработки дисциплины (необходимо придерживаться определенной периодичности выхода новых сообщений), средства коммуникации внутри команды, он выполняет работу по привлечению новых людей в бизнес.

Мы прекрасно знаем, что сетевой маркетинг — это бизнес человеческих отношений, поэтому важно, чтобы кандидат видел за предложением бизнес-возможности реально-го человека. Нельзя забывать, что люди подписываются не только в компанию, но под конкретного спонсора, и человеку важно знать о Вас как можно больше: как Вы живете, чем увлекаетесь, каковы Ваши взгляды на жизнь, каковы Ваши цели. Ознакомившись с Вашим блогом и увидев, что Вы — интересная целостная личность, кандидат проника-ется доверием к Вам, а, следовательно, и к Вашему бизнес-предложению. Фактически, блог является расширенной версией странички «Обо мне», по которой Ваши кандида-ты смогут составить свое представление о Вас, как о будущем спонсоре.

Еще одной важной причиной ведения блога является то, что кандидатам нужно дать понять, что Вы — обычный человек со своими проблемами, переживаниями и недостатками, как и все люди. Это дает кандидату осознание того, что и он сможет вести этот бизнес, что в этом бизнесе идут к успеху и добиваются его такие же люди, как он сам.

Как же завести блог? Для этого существуют специальные сервисы. Большинство из них бесплатны и довольно удобны, поэтому Вы можете смело ими пользоваться. Примеры бесплатных площадок для ведения блога: Blogger.com, Wordpress.com, Mail.ru и LiveJournal.com.

О чем писать в блоге? О том, что интересно Вам и может быть интересно другим: личный опыт работы с Вашей компанией и продукцией; события Вашего бизнеса и жизни; признание заслуг Ваших партнеров; отношение к какому-либо явлению или событию; интересные сайты, на которые Вы наткнулись; вехи собственной биографии и многое другое. Это Ваш блог, и в нем практически нет рамок для самовыражения.

Однако при работе с блогом Вам нужно обязательно учесть следующие моменты:

- Содержание блога не должно быть копией официального сайта компании. Блог — информация в первую очередь о Вас, как о человеке и дистрибьюторе. Конечно, Вы можете внести в блог ссылки на значимые для Вас аспекты сотрудничества с компанией (к примеру, дать ссылку на описание круиза, в который Вы собираетесь поехать, выполнив промоушн компании), но переносить в блог все новости компании, ее маркетинг-план, описание продукции и так далее — излишне и непродуктивно. Для этого у Вас есть личный сайт на портале ATeamCentral.info, и именно он должен выполнять функцию информационной поддержки.
- Ваш блог — это «долгоиграющий инструмент». Не ждите, что уже через неделю или месяц он будет приносить Вам стабильный приток посетителей или, тем более, готовых к регистрации кандидатов в дистрибьюторы.
- Несмотря на свою эффективность, блоги в основной массе не являются дуплицируемым методом построения бизнеса. Интернет переполнен самыми разными дневниками пользователей, но лишь немногие из них (куда менее 1%) пользуются реальной популярностью и надолго привлекают внимание, вызывая желание подписаться на их обновления. Для создания интересного блога Вам потребуется не только навык копирайтинга (того, как писать), но и фактический материал (того, о чем писать). Интересный блог — это всегда отражение насыщенной жизни и высокого уровня ведения бизнеса его автора. Поэтому заводите блог только в том случае, если в Вашей жизни или в бизнесе происходят значимые события, чтобы Вам было о чем сообщать своим читателям.

Активность на форумах, конференциях, блогах

В Интернете много мест, где люди вступают в различные дискуссии, обсуждают разнообразные темы. И посещая площадки, темы которых интересны Вам и/или перспективным дистрибьюторам (форумы/блоги о бизнесе, личностном росте, здоровом образе жизни и так далее), Вы можете в ходе беседы завоевать авторитет в определенном сообществе. И когда к Вашему мнению начнут прислушиваться, Вы сможете ближе познакомиться с завсегдатаями и предлагать бизнес им, как знакомым.

Однако, выбирая подобную информационную площадку (форум, конференцию и так далее), сначала оцените уровень общения на ней. И если Вы видите, что администрация ресурса не поддерживает там приемлемый уровень культуры, то лучше сразу ее покиньте.

Подписи на форумах и электронной почте

Параллельно Вы можете использовать другой способ: подписи к Вашим сообщениям. Наличие электронной подписи в сообщениях является правилом хорошего тона для деловой переписки. Электронная подпись к тому же является ненавязчивой рекламой бизнеса. Прямая реклама в письмах от незнакомых и малознакомых людей, как правило, воспринимается негативно, а несколько строк подписи будут приняты лояльно.

Всегда используйте подпись — она поможет Вашему респонденту однозначно идентифицировать Вас. И обязательно включайте в нее несколько возможных способов связи с Вами. Обычно это номера телефона, адрес электронной почты и адрес сайта.

Примеры слоганов для подписей:

- Вы хотите осуществить свои мечты? Возможно, это Вам поможет: «Адрес сайта».
- Путь к здоровью и финансовой свободе: «Адрес сайта».
- Если Вам интересен бизнес, благодаря которому Вы можете создать пассивный доход, тогда познакомьтесь с информацией на этом сайте: «Адрес сайта».
- Возможность для тех, кто ищет успех: «Адрес сайта».
- Я за здоровый, позитивный и богатый образ жизни: «Адрес сайта».

То есть подпись — это привлекательное сообщение, вызывающее желание перейти по ссылке, где человека ждет либо информация о бизнесе, либо Ваш блог. Кстати, на определенных форумах такие подписи будут считаться запрещенной рекламой, так что вначале внимательно ознакомьтесь с правилами, установленными администрацией ресурса, на котором Вы хотите вести свою деятельность.

Также обязательно установите подпись на автоответчик Вашего электронного ящика. Автоответчик — это сообщение, которое автоматически отправляется с Вашей электронной почты в ответ на любое пришедшее к Вам письмо. Так Ваши друзья и знакомые узнают, что у Вас есть свой сайт и свой бизнес, потому что они увидят подпись в конце Вашего электронного сообщения.

Do Life

В основе любой Вашей деятельности в Сети должен лежать так называемый принцип **Do Life** (жить полноценной жизнью). Подробно он разъясняется в соответствующих тренингах, здесь же мы коснемся только его Интернет-аспекта.

Самые большие враги нашего бизнеса — искусственность, неестественность и навязчивость. Многие дистрибьюторы совершают большую ошибку, начиная рекламу своего бизнеса через ICQ, Skype или социальные сети, выискивая там людей с интересами типа «сетевой маркетинг» или «здоровье» и отправляя всем подряд свои бизнес-предложения. Другие, стремясь заполучить как можно большее число контактов, регистрируются во всевозможных группах общения — от любителей оригами до владельцев тойтерьеров — и, выждав несколько дней, начинают заваливать участников этих групп неуместными предложениями о сотрудничестве. Такое поведение вызывает только раздражение и всегда указывает на низкий уровень понимания дистрибьютором принципов работы сетевой индустрии.

На самом же деле нужно делать прямо противоположное: пользуйтесь только теми ресурсами, которые Вам интересны безотносительно Вашей деятельности как дистрибьютора. Присоединяйтесь только к тем группам, в которые Вы бы и так с радостью вошли. Общайтесь с людьми на темы, действительно Вам интересные. Поддерживайте общение лишь с приятными и интересными Вам собеседниками — в конечном итоге именно такие люди могут стать Вашими лучшими кандидатами в бизнес.

Иными словами: живите нормальной естественной жизнью, будьте социально активны и со временем Вы получите огромное количество контактов среди людей Ваших же интересов и устремлений. И наоборот, если Вы будете искусственно выстраивать отношения, единственной целью которых изначально было приглашение человека в бизнес, — это в конечном итоге не вызовет ничего, кроме отторжения. Относитесь к людям, как к личностям, а не как к еще одной строчке в Вашем списке контактов. Люди всегда чувствуют, когда Ваш интерес к ним искренен. И точно так же они прекрасно чувствуют фальшь, наигранность и завуалированную попытку «воспользоваться ими», какими бы мотивами она ни оправдывалась. В этом плане общение онлайн и оффлайн ничем не отличаются.

Обязательность работы в оффлайн

Помните: построение структуры через Интернет является дополнительным путем развития Вашего бизнеса. Этот метод занимает длительное время и требует отработки куда большей статистики (количества контактов), чем при работе в оффлайн. Ни в коем случае не подменяйте им обычные дублицируемые методы работы, а только дополняйте их.

Существуют, конечно, и другие методы работы через Интернет, но это самые основные и дублицируемые. Пользуйтесь ими в комплексе, обучайте им своих людей, учитесь сами, знакомьтесь, общайтесь, и через общение стройте свой бизнес. В общем, **Be Agel** и **Do Life!**

Послесловие

Конечно, всегда были и будут люди, которые с подозрительностью относятся к простоте и незамысловатости сетевого маркетинга, ограниченности его средств и механистичности методов. Однако эта простота является следствием высокого уровня унификации и систематизации бизнеса. Такова общая тенденция, характеризующая нашу эру технического прогресса. И это неудивительно, ведь по мере развития технологий становится возможным автоматизировать все больше функций, которые раньше выполнялись человеком; в результате, какие-то профессии и области деятельности неизбежно изменяют традиционные очертания: что-то меняется, что-то упрощается, что-то исчезает совсем. Название этому явлению лишь одно — прогресс.

Стоит ли удивляться, что подобная революция произошла и в мире частного бизнеса? Вспомним, что сетевой маркетинг возник и развился в стране с наиболее развитой транспортной, коммуникационной и финансовой инфраструктурой. Этот бизнес мог появиться только в новое время, когда технологии и социально-экономическая система достигли необходимого уровня. Как только этот уровень был достигнут, сетевой маркетинг стал его естественным результатом и следствием.

Следующей стадией этой эволюции стало появление Интернета, который придал сетевому маркетингу новый мощный импульс. Фактически, мы наблюдаем сейчас не что иное, как второе рождение многоуровневой идеи. Именно Интернет на технологическом уровне воплотил экономическую философию сетевого маркетинга. Концепции Интернета и сетевого маркетинга совпадают — объединять большие массы людей в единую среду, в которой и посредством которой свободно распространяются товары и услуги.

Именно в этом состоит смысл сетевого маркетинга, и это же было достигнуто в виртуальном пространстве, что сделало Интернет и сетевой маркетинг явлениями родственными. Как точно заметила Рене Ярнелл: «Интернет словно специально создан для сетевого маркетинга». Разве это не замечательная бизнес-возможность, ярко характеризующая начало информационной эры? Радует, что сегодня уже и в нашей стране есть люди, эффективно использующие эти возможности.

В свете всего сказанного становится ясно, что будущее за комплексными системными решениями, ориентированными на массового пользователя — такими как портал **ATeamCentral.info**. Это одинаково справедливо как для сферы технологий, так и для других областей человеческой деятельности — а сетевой маркетинг, как известно, представляет собой замечательный синтез технологии с человеческим общением. Как когда-то стали достоянием миллионов фотоаппараты и персональные компьютеры, так уверенно и бесповоротно входят в мир простых людей бизнес-возможности, теряя при

этом ровно столько серьезности, сколько необходимо для того, чтобы стать явлением по-настоящему глобальным. Многоуровневая концепция произвела и продолжает производить в мире бизнеса кардинальные перемены, и с ее появлением этот мир только обогатился, но никак не обеднел.

Предприниматели, занятые в сетевом маркетинге, и желающие построить огромную организацию, приносящую постоянно растущий остаточный доход, должны как можно быстрее осваивать огромные возможности Интернет. Используйте широчайшие возможности информационных технологий для построения своей организации в компании **Agel**, и успех не заставит себя долго ждать!

Приложение (инструменты коммуникации через Интернет)

Skype

Skype — это небольшая программа глобальной пиринговой системы Интернет-телефонии. С появлением Skype мир традиционных телекоммуникаций навсегда ушел в прошлое. Теперь, благодаря Skype, у нас есть возможность бесплатно звонить по всему миру, наслаждаясь безупречным качеством звука. Skype — это возможность звонить кому угодно, куда угодно и когда угодно совершенно бесплатно.

Разумеется, программы, позволяющие пользователям разговаривать через Интернет, существовали и до Skype. Однако у Skype несколько ощутимых преимуществ перед предшественниками. Во-первых, он прост в использовании: установка Skype не требует никаких компьютерных знаний и занимает примерно минуту. Во-вторых, Skype оказался первой программой, обеспечившей приемлемое качество звука даже на очень скромных скоростях подключения. И, в-третьих, Skype совершенно бесплатен: разговаривать с другими абонентами, установившими Skype, можно сколько угодно. Сочетание этих трех качеств поставило Skype в исключительное положение на рынке — за короткое время этой программой стали пользоваться миллионы людей.

Skype очень прост в обращении. Загрузите Skype, установите, зарегистрируйтесь, подключите наушники и микрофон, динамики или USB-телефон и звоните своим друзьям и близким. Технология Skype обеспечивает безупречное качество звука, а сквозное шифрование гарантирует высокую степень безопасности при передаче данных через Интернет. Вам даже не придется изменять конфигурацию брандмауэра, маршрутизатора и любого другого сетевого оборудования. Skype будет просто работать.

Разработчики Skype приложили немало усилий для того, чтобы сделать передачу данных максимально безопасной, будь то телефонный разговор, мгновенное сообщение или пересылка файлов. Прежде чем отправить данные в Интернет, Skype автоматически шифрует все сообщения, для того чтобы злоумышленники не смогли перехватить их в сети. А при получении данные мгновенно дешифруются и становятся кристально чистым голосом, строкой мгновенного сообщения или файлом.

Разработчики Skype являются непревзойденными экспертами в своей области. Благодаря их неустанной работе Skype удалось добиться звука, по своему качеству неоспоримо превосходящего звук обычных телефонов. Используя обычные телефоны, человек может различать звуки в диапазоне от 300 Гц до 3 кГц. Skype — это Ваш абсолютный слух! Технология Skype даст Вам возможность слышать звуки любого диапазона, от

самого глубокого оперного баса до едва различимого комариного писка. Иными словами, Вам не надо будет напрягаться и додумывать смысл сказанного, можно будет просто вести естественный и непринужденный разговор.

То же самое можно сказать и о телефонных конференциях. Вы можете пригласить нескольких абонентов, для того чтобы скоординировать Ваши действия в компьютерной игре, обсудить коммерческие предложения или просто поболтать, даже если Вы находитесь на разных континентах. Телефонные конференции совершенно безопасны.

Итак, основные преимущества Skype: неограниченные временем и расстоянием бесплатные звонки между абонентами с отличным качеством связи и минимальным расходом трафика, низкая стоимость звонков на обычные телефоны, возможность организации аудио-конференций, передача текстовых сообщений с неограниченным количеством символов, предельно простые настройки, удобный журнал звонков, шифрование всех разговоров, возможность передачи файлов с максимально возможной скоростью.

Мы являемся свидетелями рождения и развития принципиально новой технологии. Skype — это наш проводник на пути к неограниченным возможностям компьютерной телефонии, многие из которых сегодня невозможно даже представить.

<http://skype.com>

ICQ

Как и подразумевает название, ICQ (по-английски звучит как «I Seek You» — «Я Ищу Тебя») является простым способом войти в контакт с людьми по всему миру. ICQ облегчает поиск людей с интересами, подобными Вашим, помогает найти новых друзей, общаться с коллегами и членами семьи независимо от того, где они находятся. Вам достаточно просто выйти в Интернет, чтобы избавить себя от географических и временных ограничений обычного мира.

Главным отличием данного сервиса от подобных является то, что для связи с человеком его присутствие в Интернете не обязательно. Достаточно написать сообщение собеседнику, и он получит его при следующем запуске программы. Но можно общаться и напрямую в режиме реального времени. Проще говоря, ICQ совмещает в себе возможности электронной почты и чата. Кроме того, Вам не нужно думать о месте встречи и каждый раз искать своего собеседника: Вы просто запускаете клиент ICQ, и можете начинать общаться (конечно, при условии, что у собеседника также стоит клиент ICQ).

Еще одна интересная особенность сервиса — поиск людей. Достаточно набрать в строке поиска возраст, пол предполагаемого собеседника или интересы (хобби, увлечения) и программа выдаст довольно обширный список тех, с кем Вы можете пообщаться. Так же при помощи ICQ-клиентов, можно обмениваться файлами, играть в различные игры, и, конечно же, просто общаться. Сервис, полностью бесплатен и не предполагает финансового участия со стороны пользователей.

Программа работает в фоновом режиме и не занимает много памяти. В то время как Вы работаете с другими приложениями, ICQ сообщает Вам, когда кто-либо пытается связаться с Вами, позволяет записывать приходящие сообщения, не отрывая Вас от работы. При помощи вышеперечисленных функций можно работать с несколькими адресатами одновременно. Таким образом, Вы можете проводить конференцию или постоянно держать с ними связь.

Изначально ICQ был задуман, как развлекательный сервис, предназначенный только для общения и заведения новых знакомств. Но время шло, ICQ развивался, клиент скачали уже более сорока миллионов человек, и сегодня им пользуются в деловых целях во многих крупных компаниях и фирмах. Поэтому, если Вы используете Интернет в работе, ICQ пригодится и Вам.

<http://icq.rambler.ru>

VoIP

У всех возникает иногда желание позвонить. Особенно приятно, когда это можно сделать бесплатно или хотя бы очень дешево. Единственный способ существенного снижения затрат на телефонию является использование Интернета, точнее VoIP (услуги передачи голосовых сообщений по Интернет-протоколу).

Говоря простым языком, VoIP — это технология, позволяющая вести голосовые переговоры через Интернет. Именно благодаря этому стоимость разговоров оказывается ниже по сравнению с обычной телефонной связью. При звонках через Интернет звуки человеческого голоса преобразуются в цифровые пакеты и направляются по VoIP-сетям. Когда эти пакеты данных достигают адресата, они декодируются в голосовые сигналы.

К достоинствам VoIP-телефонии относятся: низкая стоимость звонка, надежность, высокая скорость связи, простота использования и доступ из любой точки мира, где есть Интернет.

Немецкая компания Betamax — мировой лидер в области IP-телефонии, предоставляющий зарегистрированным пользователям возможность бесплатно общаться между собой, осуществлять звонки на городские и мобильные номера, отправлять sms и заказывать соединение двух номеров. Betamax — это VoIP-провайдер, который представляет семейство VoIP-программ. Все эти программы позволяют Вам звонить на городские и мобильные телефоны по низким ценам. Основные преимущества этих программ: более 40 бесплатных направлений (стран, звонки в которые совершенно бесплатны), DirectCall — возможность звонить с городского телефона (актуально для тех, кто платит за Интернет-трафик или имеет низкоскоростное соединение), низкие тарифы на международные звонки, период бесплатных звонков от 2 до 4 месяцев.

Обязательным условием звонков через VoIP является выход в Интернет. А вот качество связи — модем или выделенное высокоскоростное соединение — особого значения не имеет. Если у Вас есть наушники и микрофон — звоните с компьютера. Если Вы привыкли звонить с телефонной трубки (домашняя или сотовая) — сделайте заказ соединения (DirectCall), указав свой телефон и телефон адресата.

Выберите любую VoIP-программу, исходя из тарифов. Установите ее и зарегистрируйтесь, указав имя пользователя (логин), пароль и адрес электронной почты. Для доступа к бесплатным звонкам необходимо пополнить счет на любую сумму. Оплатить данные сервисы возможно напрямую, с использованием банковской карты или купив ваучер у одного из реселлеров через электронные платежные системы.

<http://moroko.ru>