

# Salut !



Vreau să punem, „pe hârtie” diferențele dintre o afacere clasică și o afacere Network Marketing.

De ce ? Pentru că așa o să putem vedea împreună diferențele, mai bine.

1. Prima diferență este **costul afacerii**. Dacă te gândești să-ți deschizi o afacere clasică, ai nevoie de câteva mii de euro bune. Poate de mult mai mult...Ai nevoie de spațiu de funcționare, care trebuie acreditat, ai nevoie de angajați, care au costuri de muncă, ai nevoie de stocuri, care îți blochează niște fonduri, și nu puține. Dar are nevoie afacerea clasică și de timpul tău. De mult din tipul tău. Iar aici e o discuție întregă...

Pe de altă parte, o afacerea network marketing necesită pentru început costuri infime. Nu e necesar decât să achiți taxa de înscriere, poate și a câtorva materiale cu care să lucrezi la început, cum ar fi cataloage și manual de utilizare a produselor. Sigur, pe măsură ce se dezvoltă afacerea ta, costurile vor fi mai mari, dar și veniturile. Iar întoarcerea investiției tale, adică eficiența afacerii tale, va fi una din cele mai bune.

2. **Sistemul afacerii**. Poate știi că o afacere clasică presupune sisteme pentru a funcționa. Adică, un sistem de preluare a comenzilor, un mod de a ține contabilitatea, un mod de a livra marfa. Un mod de a recruta și motiva angajații. Toate astea implică costuri din partea proprietarului afacerii. De multe ori trebuie făcută cercetare asupra celui mai bun sistem de aplicat afacerii respective. Iar costuri.

Într-o afacere Network Marketing (NM) nu trebuie decât să aplici sistemul deja existent. Care, de obicei, a fost testat și îmbunătățit până a ajuns la tine. De obicei, compania îți pune la dispoziție aproape tot ceea ce am descris mai sus, în așa fel încât tu nu trebuie decât să îl pui în aplicare.

3. **Timpul pe care trebuie să-l aloci afacerii** clasice este, de cele mai multe ori, clar. De la 6 la 20 sau de la 9 la 17 sau alt interval clar. Ce se întâmplă dacă nu ești acolo ? Ei bine, afacerea are de suferit. Fie angajații nu își fac treaba cum ai vrea tu, fie costurile materiilor prime, a producției sunt mai mari decât ți-ai dori tu. În orice caz, acest tip de afacere clasică presupune prezența ta acolo. Pentru că tu ai viziunea, tu știi care e spiritul afacerii tale. În NM momentul în care lucrezi ține de tine. În totalitate. Și de clienții tăi, evident. Dar și aici poți interveni. Tu vei alege momentul din zi când lucrezi la afacerea ta, cu cine, cât și cu ce

rezultate. Nu îți este impus nimic. Trebuie să știi că majoritatea celor care fac această afacere o fac în timpul liber. Și mai e un aspect de menționat : o poți face online. Mare parte din această afacere presupune informație. Tu dai informație în primă fază. Asta se poate face online, pe social media, e-mail, sau alte instrumente de acest fel. Și poți să faci, teoretic, această afacere fără să pleci de acasă cu susținerea companiei. Deci timpul tău îți va aparține în totalitate.

4. **Susținerea** într-o afacere clasică vine de la tine, în principal, sau de la acționari, sau de la finanțatori. Dar fiecare dintre aceștia, cu excepția ta, firește, vor ceva de la tine și de la afacerea ta : bani. Sau profit sau cum vrei să-i spui. Nu mai zic de concurență care îți vrea clienții, ideile, și pe cei mai buni angajați. În afacerea NM e pe dos. Toți cei din linia ta superioară vor ca tu să ai succes. Să câștigi cât mai mulți bani, să fii cât mai motivat și mulțumit cu afacerea ta. De ce ? Pentru că atunci și ei vor avea o afacere prosperă, vor câștiga mai mulți bani, pe o perioadă mai lungă de timp. Și, dacă mai e nevoie, gândește-te dacă tu ai avea în echipa ta un om extrem de motivat, care îți aduce vânzări mari, constant, lună de lună, ce atitudine ai avea față de el ?
5. **Câștigul** într-o afacere clasică are o marjă de profit undeva între 8 și 12% în cazurile fericite. Și aici depinzi de mulți factori. Externi, de cele mai multe ori. Într-o afacere NM câștigul este, practic, nelimitat. Dacă tu îți propui să câștigi 1 milion de euro pe lună, nu te oprește nimeni ! Dimpotrivă. Te întreabă de ce ai nevoie, te motivează, te asistă. În zilele noastre, când comunicarea este democratizată, când poți ajunge să „vorbești” cu oameni din India și Ecuador fără să pleci de la tine de acasă, poți să cucerești tot globul și astea nu sunt doar vorbe. Români de ai noștri o fac deja.
6. **Sprijinul** sau pregătirea este o problemă foarte importantă, de multe ori neglijată. O afacere care nu are consiliere pe motivație, care nu își reamintește zilnic motivul pentru care a apărut, riscă să dispară rapid. Pentru că vezi tu, entuziasmul începutului se va duce repede. Mai ales când încep să apară problemele. Și atunci se vede cât e de viabilă acea idee. De multe ori aici se frânge, din păcate, tot. Când nu are cine să te învețe. Să te sprijine. În afacerea NM ai pus la punct și un sistem de motivare. De consiliere a afacerii tale. Sigur, în măsura în care vei dori să faci parte din el...Ți-am spus că toți vor ca tu să ai succes. De durată. Și întreprind acțiuni în această direcție. Însă tu ești ingredientul cel mai important. Nu vreau să înțelegi că alții îți vor face treaba, iar tu doar o să culegi roadele... Așa ceva nu există ! Nicăieri, nu numai în lumea NM sau în lumea afacerilor. Însă sunt convins că dacă citești aceste rânduri ești dispus sau dispusă să muncești din greu pentru succesul tău. Mă înșel ?



Așadar cred că este clar că o afacere NM pentru cineva care

- nu are sau nu vrea să investească resurse mari în afaceri,
- care nu are foarte mult timp la dispoziție sau care vrea să aibă mai mult timp la dispoziție,
- care nu are nevoie de prea multe cunoștințe de afaceri, ci doar să învețe să aplice sistemul,
- care vrea să-și diversifice sursele de venit,
- pentru cineva care vrea să-și construiască libertatea financiară este soluția optimă.

Libertatea financiară este acea stare în care banii nu mai sunt o problemă. Când nu mai trebuie să îți „calculezi” dorințele. Să îți adaptezi visele după câți bani ai în buzunar...Asta am făcut toți la un moment dat, având o argumentație extrem de solidă, din punctul nostru de vedere. Cum să fac afaceri dacă nu am bani pentru traiul zilnic ? Nu știu nimic despre afaceri, cum să mă arunc așa în fața trenului ? Și altele de felul acesta. Păi poate e timpul să înveți, de la cei care au reușit, și să știi că sunt destui, cum se face. O afacere este o parte din soluție. Orice fel de afacere. Și sper că vei fi și tu parte din industria network marketing. Din afacerea NM pe care ți-o propun eu. Și astfel să ajungi să-ți construiești libertatea ta financiară.

De ce cea care ți-o propun eu ?

Pentru că sunt cei care au inventat conceptul. Iar asta a însemnat că au făcut toate greșelile care se puteau face și, implicit, au găsit și aplicat soluțiile la acestea. Deci vei avea cea mai mare expertiză din domeniu.

Asta poate însemna, mai ales cu sprijinul tău, că vei putea să ajungi mai repede sau mai ușor, sau și una și alta, la libertatea ta financiară.

Apoi, pentru că există un sistem de pregătire, pe care nu-l au toate companiile de acest tip, și care îți oferă soluții la problemele tale de construcție. Iar când vei reuși, toți se vor bucura. Adică vei primi recunoaștere.

Ai numeroase garanții. Și legat de produse și legat de participarea ta în afacere. Nu pierzi absolut nimic.

Și mai sunt ulte altele, dar rămâne să le descoprim împreună...

Întreabă-mă, solicita-mă la [contact@pastreazatisanatatea.com](mailto:contact@pastreazatisanatatea.com)

Alte detalii mai poți găsi pe <https://pastreazatisanatatea.com> și pe <https://sanatateata.org>.