

# Каждому по даче и самолет в придачу Сетевой маркетинг: бизнес или лохотрон?

До 65 тысяч в месяц

Размещая в поисках работы свое резюме на одном из специализированных сайтов, я, честно говоря, не ожидала столь оперативной реакции: не прошло и часа, а меня уже приглашали на собеседование. «Требуются сотрудники в отдел (административно-кадровое направление, работа с клиентами, с первичной документацией и т.д.), до 48700 руб./мес., также формируется управленческий состав представительства до 65000 руб./мес. на постоянной основе. График работы 5/2 с 9.00 до 18.00 или гибкий (возможно совмещение, подработка)» — так было написано в свалившемся в мой электронный ящик письме от некоего ООО.

Позвонив по указанному телефону, я еще больше удивилась: представившийся директором компании господин (назовем его, например, Бобчинский) начал буквально уговаривать меня стать незаменимым членом успешного коллектива. И даже предложил сам выбрать направление деятельности. «Продажи? Что вы, нет, какие продажи! Забудьте это слово! Я предлагаю вам место помощника руководителя отдела. Какого именно отдела? Да любого! Мы занимаемся оптово-розничной поставкой товаров повседневного спроса, продуктами, текстилем, бытовой техникой. А есть еще и туризм, и много всего другого», — сладко пел мой потенциальный начальник на другом конце телефонной линии.

«Вероятно, вы весь штат с нуля набираете?» — робко предположила я и, как оказалось, попала в точку. Даже в жар бросило от невероятного везения! От меня же при этом требовалось немного: прийти на собеседование, заполнить документы и пройти необременительное обучение — 4 лекции, которые позволят мне быстро и органично вписаться в трудовую жизнь компании.

## Имя нам — легион

На следующий день в назначенное время я примчалась по предложенному адресу. Правда, примчалась не одна — в подъезд с табличкой «Офис №» текла нескончаемая людская река. Строгий администратор спрашивал у каждого фамилию приглашенного и выдавал для заполнения соответствующую анкету.

В результате в небольшом зале скопилось не менее двух десятков соискателей. Но ведь и вакантных должностей в компании пруд пруди. Так подумала я, слегка все же заволновавшись.

Затревожились и мои коллеги-конкуренты. Однако от вопросов о деятельности компании и сути предстоящей работы администратор вежливо уклонялся, доверительно сообщая вопрошающим, что всю информацию они непременно получат на собеседовании.

Но вот и само собеседование. В небольшой комнате одновременно за четырьмя столами утомленные дамы, заменяющие, по их словам, срочно отбывших по делам руководителей, принимали соискателей.

Доставшуюся мне «мадам» не волновали ни мое образование, ни профессиональный опыт.

**Сетевой маркетинг — форма реализации товаров и услуг, базирующаяся на построении сети дистрибьютеров (агентов), которые помимо продажи товаров и услуг занимаются привлечением партнеров в свою сетевую компанию для дальнейшего сотрудничества и увеличения своего товарооборота и, соответственно, своего дохода.**

Она еще раз расписала мне увлекательные перспективы, правда, так и не рассказала ничего ни о компании, ни о ее продуктах. Да и мой «гарантированный» доход в ее изложении «упал» до 42 тысяч рублей, но при средних расценках на помощника руководителя по Ярославлю в пределах 10 — 15 тысяч привередничать, согласитесь, было бы глупо.

А в ночи мне позвонил неуловимый господин Бобчинский и сообщил, что моя кандидатура одобрена для обучения.

## Дом, яхта, BMW...

Итак, первая лекция. Помимо меня в довольно многочисленной группе пенсионерки, пара мужчин в возрасте, похожих на сантехников, и несколько молодых мам. Правда, от лекции к лекции нас оставалось все меньше.

На самом деле было довольно интересно. Я узнала про портрет идеальной работы, квадрат денежного потока, про две системы продвижения товаров и услуг... Уже в самом конце «обучения» рассказали, что компания, в которой нам предлагается работать, — китайский оптовик, она занимается продажей



различной техники, косметики, химии, а главное, БАДов.

Но основное место занимали все же рассказы не о методах работы и продуктах компании, а об ее успешных сотрудниках: как они отдыхают и что им дарят за их работу. А дарят немало — дома и квартиры, яхты, автомобили и даже... личные самолеты. Правда, не всем, а только высшим лидерам. Зато ежегодно. Мечтать и стремиться к этому предписано каждому. Поэтому практически на каждую лекцию приходил кто-то из относительно высокооплачиваемых сотрудников и рассказывал о том, как он поначалу жил бедно, потом попал в эту компанию, сомневался, но поверил — и вот теперь богат!

На заключительной лекции нам вообще страшно повезло: подогнали суперуспешную даму с сумасшедшими по местным меркам регалиями. Дама доверительно поведала, что у нее есть две мечты: купить на заработанные деньги машину BMW и усыновить ребенка из онкодиспансера. И не успели мои «однокашники» перевернуть информацию и одобрительно поцокать языками, как в зал вошел мужчина и передал даме письмо из Китая. Да-да, прямо из Китая! Дама раскрыла конверт и озарилась широчайшей улыбкой: «Ура, моя мечта сбылась, компания мне выписала премию в виде автомобиля BMW. Видите, с нами мечты сбываются!»

Честно говоря, я единственная в тот момент еле сдержалась, чтобы не рассмеяться, большинство же присутствующих сидели с горящими глазами...

## Учеба или промывание мозгов?

Как говорят специалисты, подобные лекции нужны не для обучения, а для отбора перспективных кадров. Здравомыслящий человек, попав туда по объявлению, уйдет сразу, а

вот те, кто плохо разбирается в экономике и бизнесе, как, например, большинство пенсионеров или вчерашних работяг, сокращенных с производства, быстро поддаются психологической обработке. Как и в секте, человек обрабатывается лекторами каждый день, чтобы не соскочил сам или родственники не успели отговорить. В итоге у него появляется лишь одна цель — много заработать. И только потом, когда он уже втянулся «в бизнес», почувствовал в кармане звон золотых, он узнает, что для вступления в ряды миллионеров необходимо прикупить продукцию компании как минимум на 300 баксов, регулярно оплачивать аренду офиса, размещение рекламы, «мотивирующие» поездки по стране и за рубеж. Но это уже издержки становления бизнеса — ведь впереди маячат не требующие больших усилий миллионы, халявные дома, новенькие BMW и личные самолеты... А значит, можно, как советуют заботливые кураторы, найти и эти 300 баксов, и остальные деньги: что-то продать, взять кредит и так далее.

## Соискатель равно покупатель

Итак, суть маркетингового плана подобных компаний в том, что соискатель, пришедший по объявлению о трудоустройстве, рассматривается не как сотрудник или партнер, а как покупатель. Другими словами, компания, специализирующаяся на китайских травках, сама является самым большим потребителем и покупателем своей же собственной продукции. Основной канал сбыта БАДов и приборов — это как раз та самая обязательная закупка на 300 долларов, которую должны совершить все новые «партнеры» и «сотрудники». И чтобы отбить свои же 300 долларов, вам тоже придется давать ложные объявления в газету и вымогать у студентов и пенсионеров деньги на совершение стартовой закупки.

Если вы на это готовы, то, возможно, и сумеете сделать какую-никакую карьеру в компании, даже добьетесь временного

(поскольку коллеги тоже не сидят сложа руки) дохода. Вопрос в том — какой ценой.

## Как финансовая пирамида

Оговорюсь сразу, я не против сетевого маркетинга в его цивилизованном варианте. Сама идея зародилась в США и была довольно проста. Поскольку люди охотнее всего покупают вещи, которые порекомендовали им на основе собственного опыта знакомые, потребителям стали предлагать комиссионные в случае, если товар купят еще и их друзья. И так далее. Авторство этой схемы приписывают американцу Карлу Ренборгу, основавшему в тридцатых годах прошлого века первую сетевую компанию.

Однако в России, которая впервые встретилась с сетевым маркетингом в 1989 году, все пошло не по плану. Хорошая, казалось бы, идея упала на абсолютно неподготовленную почву, даже первые переводные книги по сетевому маркетингу появились лишь годы спустя. И вот в погоне за быстрыми и большими заработками «в сеть» ринулись тысячи людей, не понявших ни философии, ни стратегии этого бизнеса. Отсюда и негативный имидж.

Так ли плох сетевой маркетинг с точки зрения трудоустройства? Совсем нет. Профессионалы в области трудоустройства советуют: работа в сети может оказаться полезной в качестве стартовой площадки для будущей карьеры в «традиционной» торговой компании. Ведь спрос на менеджеров по продажам сейчас велик. Однако в приличную фирму «с улицы» вас возьмут вряд ли — нужен опыт работы. В сетевую же компанию можно прийти именно «с улицы» — попробовать свои силы в качестве торгового агента, понять, хотите ли вы этим заниматься, приобрести необходимый опыт.

Опасность в другом. В том, что в нашей стране сетевой маркетинг в большинстве случаев строится как финансовая пирамида, о чем доверчивым гражданам, естественно, не сообщают. Так что с «сетевиками», которые заманивают в свою команду обещаниями быстрых и легких денег, надо быть очень осторожным.

Алла ФИНОГЕНОВА