



Сергей Всехсвятский

Активы в сетевом бизнесе.

Путь в третий квадрат

*Сколько не повторяй слово «халва»,
во рту слаще не станет!
Восточная поговорка*

Миллионы раз мы слышали слово «бизнес» по отношению к сетевому маркетингу, тысячи раз сами его говорили, но почему-то большинство окружающих нас людей упорно отказываются воспринимать наше занятие как бизнес. Даже те, кто уже вырос из детских страшилок типа «лохотрон» и «пирамида», все равно относятся к сетевому бизнесу снисходительно – что-то вроде «а, это дополнительный заработок для студентов и домохозяек»!

Примеры лидеров сетевого бизнеса, построивших огромные международные организации и по праву получающих значительный остаточный доход от своего любимого дела, даже это не убеждает скептиков в том, что сетевой маркетинг – это один из видов бизнеса, только со своими особенностями.

И тогда закрадывается подозрение – может быть мы сами что-то делаем не так? Говорим о сетевом не так? Ведем себя не так? И совсем уже страшное подозрение – может быть мы сами не относимся к нашему бизнесу именно как к бизнесу?

Да, конечно проще обвинять весь мир в злонамеренном отношении к такому замечательному бизнесу, чем честно ответить себе на вопрос, почему за много лет существования и развития сетевого маркетинга он занимает столь странное, маргинальное место в социуме.

Часть ответа состоит в том, что мы на самом деле не ведем себя как полноправные представители третьего квадрата Кийосаки, как собственники, что слишком сильны в нас проявления первого и второго квадрата, наемных работников и «свободных художников».

Подавляющее большинство дистрибьюторов в сетевом бизнесе приходит в него из наемного труда, не имея предыдущего бизнес опыта, а существенная часть этого большинства так и строят бизнес параллельно с работой по найму. Та внутренняя позиция, которую сформировал в них наемный труд, то мировоззрение, которое они несут в себе, – все это достаточно устойчиво и консервативно.

Простой пример: в сетевом бизнесе доход измеряется месячными чеками или комиссионными, – это настолько само собой разумеется, к этому настолько все привыкли, что трудно представить – как же может быть иначе! Но задумайтесь, – в любом реальном бизнесе месячные цифры знает разве что бухгалтерия. Цифры, которые по-настоящему интересны – это годовой доход, а самое главное – стоимость бизнеса как актива! И неважно, выражается эта стоимость через стоимость акций компании на бирже или каким-то другим способом, – главное чтобы мы ее знали и чтобы она росла!

Прежде чем мы пойдем дальше, попробуйте, не заглядывая на несколько абзацев вперед, ответить на простой вопрос: чем зарплата в тысячу долларов отличается от дохода от бизнеса в тысячу долларов? Я слышал много вариантов ответа на этот вопрос, и редко среди них оказывался правильный.

Первый стандартный вариант: зарплата фиксирована, а доход меняется. Это и раньше было неправильным ответом, а во время последнего «кризиса», когда огромное количество наемных работников оказалось уволенными, отправленными в неоплаченные отпуска, или, как минимум, обнаружили себя с урезанными зарплатами, это стало совсем очевидно! Но и доход от бизнеса тоже вещь достаточно непредсказуемая!

Второй стандартный ответ: зарплата зависит от начальника, а доход только от тебя. На самом деле, и зарплата в основном зависит от твоей квалификации, твоих умений и навыков, и доход определяется огромным количеством факторов, начиная с курса рубля к доллару, и заканчивая капризами местной санэпидемстанции.

Третий стандартный ответ: за зарплату нужно работать восемь часов в день, а доход от бизнеса – он же остаточный! – можно не работать. Да, это было правильным, если бы речь шла о цифрах на пару порядков больших, чем тысяча долларов. Если бизнес дает тысячу в месяц, ты, скорее всего, работаешь в нем не восемь, а все двенадцать часов в день, потому что он находится на самой сложной фазе роста, раскрутки.

Этот список можно продолжить почти до бесконечности, что только подтверждает мою мысль, что большинство людей нечетко представляют себе разницу между наемным трудом и доходом от бизнеса. Так какой же правильный ответ?

Вот он: НИЧЕМ НЕ ОТЛИЧАЮТСЯ! И в том, и в другом случае речь идет о десятке стодолларовых бумажек (ну или о тридцати тысячерублевых купюрах, если находиться в рамках российской реальности). То есть, если смотреть на работу по найму и бизнеса с точки зрения внешних проявлений, с точки зрения тех денег, которые они нам приносят, различия незаметны (см. рисунок 1).



Реальные различия лежат глубже, в каком-то смысле «под водой»! И здесь уместно ввести очень полезную метафору, которая помогает понять и почувствовать принципиальные различия между ситуацией наемного труда и ситуацией собственного бизнеса. Метафору айсберга.

Так же как в реальном айсберге основная часть льда находится под водой, а на поверхности заметна примерно одна шестая часть, так и в «финансовом айсберге» доходы – будь то зарплата или доход от бизнеса – это только маленькая часть активов, совокупной стоимости бизнеса!

И вот здесь пора задать вопрос – а чьего бизнеса? Посмотрите на второй рисунок:



Если в первой ситуации – работы по найму – вам достается только зарплата, а подводная часть айсберга принадлежит собственнику, принадлежит «дяде», на которого вы работаете, то во второй ситуации вам принадлежит уже весь айсберг: актив плюс доход.

Следующий важный вопрос: а как соотносятся подводная и надводная части в случае актива? Если в реальном ледяном айсберге пропорция составляет один к шести, один к семи, то в финансовом айсберге она является еще более внушительной! «Над водой» торчит совсем маленький кусочек.

А как мы можем взвесить финансовый айсберг? Технология оценки бизнеса достаточно сложна, и конечную оценку стоимость бизнеса может дать только рынок. Но порядок

величин мы можем определить, сравнив активы в бизнесе с другими активами, например, финансовым активом и недвижимостью.

Финансовый актив. Сколько денег нужно положить в банк, чтобы они давали вам доход в 1000 долларов в месяц? Для удобства возьмем доходность в 12% в год (что не является слишком нереалистичным). Если депозит дает вам 1000 долларов в месяц, значит в год он даст 12000 долларов, и если это составляет 12% от суммы депозита, то общая сумма сто тысяч долларов. Ого! Под водой то много!:)

Недвижимость. Сколько стоит квартира в вашем городе, которую можно сдать в наём за тысячу долларов в месяц? Для разных городов оценки будут разные, но порядок тот же самый: в интервале двести – пятьсот тысяч долларов. Ого!

Здесь обычно слышны возражения: как можно сравнивать банковский депозит, который можно снять в любой момент, и вообще он лежит и есть не просит, и собственный бизнес, который и продать сложно и вообще он требует нашего ежедневного внимания!?? Но эти возражения имеют отношение к ликвидности актива, а вовсе не к его стоимости! Если разные активы приносят соотносимый доход, то их стоимость тоже соотносима, а уж насколько их легко или трудно продать, и сколько времени и сил они требуют для поддержания и сопровождения, - это все отдельные вопросы!

В этот момент у вас может возникнуть очень приятная мысль – если ваш доход в сетевом бизнесе составляет порядка тридцати тысяч рублей (что, кстати, является достаточно частой ситуацией), значит ваш бизнес как актив стоит несколько миллионов? Правильно, именно так!

Но обычно за этой приятной мыслью приходит следующая, менее приятная и тревожащая: а почему я не вижу и не чувствую этих миллионов? И вообще – где они? Из чего они состоят? Да потому что у вас еще нет «подводного финансового зрения», потому что вы привыкли смотреть «над водой», на зарплату! Потому что легче увидеть доходы, чем активы!

Опять проведем параллель с реальным айсбергом. Чтобы увидеть его подводную часть, недостаточно просто засунуть голову в воду (да и вода холодная – замерзнешь!) Нужна специальная аппаратура, акваланг или еще лучше – подводная лодка. Вот так и восприятие активов бизнеса, «подводное финансовое зрение», не возникает само собой, его нужно тренировать, ему нужно учиться!

И для этого я хочу дать вам простое упражнение. Сразу подчеркну, что простое оно по своей основной идее, а вот доделать его до конца – это потребует от вас серьезных усилий и самодисциплины! Упражнение такое: каждый день по десять раз в день вам нужно будет оценивать активы окружающих бизнесов. Любых! Начиная от парковки, на которой вы паркуетесь, и цветочного киоска, в котором вы покупаете букет цветов, заканчивая службой такси, которой вы пользуетесь, и магазинами, в которые вы ходите. Сколько стоит этот бизнес? Сколько стоит этот бизнес? Сколько стоит этот бизнес?

В этот момент обычно следует такое возражение: ну мы же не знаем всех нужных цифр – прибыли, аренды, зарплаты. А и не нужно знать! Здесь мы имеем дело с ситуацией, в которой правильно заданный вопрос важнее точности ответа. Например, вы едете в такси – о чем вы обычно думаете? Сколько стоит поездка, или в лучшем случае, какой у такси дневной доход. А думать нужно о том, сколько стоит компания из десяти машин такси! Вы

смотрите на рекламный щит – о чем вы думаете? О назойливой рекламе, или в лучшем случае, сколько стоит арендовать такой щит на месяц. А думать нужно о том, сколько стоит компания, владеющая десятью рекламными щитами?

Очень приблизительно, очень-очень приблизительно прикидываете месячный доход (можно оценить дневной и умножить на тридцать), а затем умножаете на сто (помните пример с банком – чтобы получать тысячу в месяц, нужно сто тысяч положить на счет). Вот вам и примерная стоимость актива! Еще раз подчеркиваю – это нужно делать минимум десять раз в день, тридцать дней подряд!

А всяких умников, которые найдут сотню аргументов по поводу того, что это сложно или так неправильно считать, я отправлю читать книгу Роберта Кийосаки «Богатый папа, бедный папа». Бедный папа был очень умный, но вот незадача – бедный. А я хочу, чтобы у ваших детей был один папа – богатый!

Что вы получите в результате этого месяца? Я вам гарантирую, что у вас изменится отношение к собственному бизнесу, вернее – вы начнете, наконец, к нему относиться именно как к бизнесу! Воспринимать в нем не только доходы, но и активы! А это значит, что вы начнете относиться к нему в СТО РАЗ СЕРЬЕЗНЕЕ! И ваше влияние на новичков и кандидатов тоже усилится В СТО РАЗ! Меня часто спрашивают – какие слова, какие фразы нужно говорить новичкам в наше время, чтобы привлечь их в сетевой бизнес? Правильный ответ такой: не так важно, какие слова вы говорите, важно – из какой позиции вы их говорите? Если за словами будет слышна позиция наемного работника – любые слова будут в сто раз легчевеснее! А если вы научитесь говорить как владелец бизнеса – те же самые слова будут в сто раз весомее!

Стоит месяц помучиться, чтобы в результате прийти в третий квадрат, ощутить себя собственником своего бизнеса? Конечно, стоит!

Удачи вам!