

"Революция в системе бизнеса"

"Системный бизнес нового типа компании Inmarket"

Вам нужна торговая площадка для Вашего товара, где все будут заинтересованы в том, чтобы его у Вас купить?

Нет своего товара, но есть горячее желание заработать много денег?



**Дорогой друг, я
объясню Вам
сейчас предельно
просто, как это
все работает. Вы
все сразу
поймете.**



Почему это все вдруг захотят купить мой товар? Такого не бывает.

Правильней сказать, такого не было, а теперь есть.

В компании Inmarket есть внутренний рынок, по которому уже сейчас ходят более четверти миллиона покупателей жаждущих что-то купить. Что же их толкает на эти необдуманные поступки?

Все очень просто и одновременно, как положено, гениально. Бизнес в компании Инмаркет действительно системный и многослойный, его участники получают доходы из многих источников. Но мы, чтобы не запутаться, начнем с, так называемой, товарной программы, посмотрим, как она работает, и как можно пользоваться ее возможностями.

Давайте сделаем это, для простоты, на примере. Предположим, некто, г-н Иванов, написал гениальную книгу о выращивании редиски на подоконнике, и издал этот труд в электронном формате. Но, как известно, гениальных трудов в рунете много, и все их авторы хотят только одного - как можно больше продаж.

Даже, если предположить, что г-н Иванов в состоянии создать свой сайт и сделать этот сайт популярным, сколько же труда ему будет стоить, убедить своих посетителей в том, что без редиски на подоконнике они никак не обойдутся, а посему должны ознакомиться с его творением, приобретя оное за 50 евро. К тому же они должны

еще поверить, что г-н Иванов действительно признанный авторитет в этой области.

К счастью у г-на Иванова оказался приятель, который предложил ему подписаться в Инмаркет, чтобы там продавать свой редисочный опус. Г-н Иванов заплатил за вход на рынок 219 евро, и выставил свою книгу в магазине за 50 евро, но дал на нее скидку 50%, как посоветовал ему приятель.

В подарок от фирмы г-н Иванов получил прекрасный набор мультимедийных интерактивных компьютерных уроков и обещание, что будет все время получать все новые уроки, которые будут выходить.

Дистрибьюторы Инмаркета, истомленные желанием набрать как можно больше баллов по товарной программе (им это очень выгодно материально), сразу сообразили, что, приобретя этот труд, они получат 50 баллов для своей товарной программы.

Возможно, в обычной ситуации, они бы и воздержались от покупки. Все-таки есть и другие способы получить редиску, но тут не могли устоять от соблазна, и начали покупать.

Конечно, по 50 евро за книгу г-н Иванов не получал, а получал по 25. Но зато, продав только 9 экземпляров, он уже начал получать прибыль, вернул деньги, заплаченные за вход на рынок.

А представьте себе, если бы эта была книга на более актуальную тему? Безусловно, менеджеры компании Inmarket открывали бы свои электронные кошельки гораздо охотней. А почему именно книга? Эта могла бы быть яхта, автомобиль, земельный участок или предметы кустарного промысла или острова в Тихом океане. Короче говоря, все, что угодно.

Некоторые жители страны Инмаркет, так глубоко осознали эту идею, что обнаружили, что им выгодно покупать друг у друга через рынок Инмаркета. Мне рассказывали, что таким образом был даже продан мешок картошки.

А что же произошло с 25 евро, которые недополучал г-н Иванов? Во-первых, в виде 25 баллов их получили те, кто купили у него книгу. Но именно в виде баллов, которые, впрочем, позже также обернутся деньгами. Сами же живые деньги отошли в самую компанию Inmarket.

Конечно, что-то из этих денег они взяли себе, можете не сомневаться. Им же нужно дальше развивать компанию, да и жить нужно.

Но люди они не глупые, даже, прямо сказать, очень умные, а потому имеют еще и умных советников, а также очень богатых инвесторов. Инвесторы любят иметь дело с умными людьми.

А умные люди понимают, чтобы бизнес шел, надо делиться, и делиться щедро. Именно так они и делают. Так что деньги эти они разделили между менеджерами компании Inmarket, в соответствии с их рангом и положением. А ранги эти и положения зависят от того, сколько у них этих самых баллов, и сколько баллов у тех, кто находятся под ними в их товарной программе, и от того, под кем находится тот, кто купил книгу. Это звучит несколько запутано, но менеджеры Инмаркета в этом хорошо разбираются. Вот потому они так на эту книгу про редиску и накинулись.

И ничего страшного в том, что на рынке Инмаркета мешок картошки может соседствовать с бриллиантовым ожерельем. Зато каждый найдет себе что-то по душе, и приумножит свои вожаделенные балы. Такое многообразие тем Вы увидите на любом большом рынке или аукционе Европы или Америки.

Г-н Иванов продолжал продавать свой опус, но стал замечать, что другие зарабатывают куда больше него, даже просто очень много зарабатывают, и могут себе за эти деньги позволять разные телесные и духовные блага, которые для него не всегда еще доступны.

Хотя книга по-прежнему продавалась, ведь к той четверти миллиона покупателей, которые там были, постоянно добавлялись новые, все-таки хотелось чего-то большего. Так как темы для нового труда не было и, кроме выращивания редиски, он ничего толком не умел, стал г-н Иванов задумываться.

А приятель г-на Иванова в это время посещал разные конференции и занятия, которых в Инмаркете великое множество, как on-line, так и off-line. И хоть не был он великим бизнесменом, в голове у него понемногу прояснилось. Он осознал, что он является спонсором г-на Иванова, и должен научить его, как зарабатывать много денежков.

Оказалось, что это совсем не трудно. Рассказали они другому приятелю, сколько денег заработал г-н Иванов на редисочном труде, и выяснилось, что тот знает секрет, как повысить рождаемость у кроликов в два раза, и готов поделиться этим секретом с народом. Подписали они его в Инмаркет, и начала у них расти собственная структура.

За каждого нового приятеля, которого они приводили в компанию Инмаркет, им выплачивали деньги одновременно по 2 бонусным программам: партнерской (накопительной) и супербонусу, который, с

каждым новым подписанным, увеличивался на 5 евро. Когда же г-н Иванов подписал под себя всего лишь 12 человек, супербонус его, за каждого нового подписанного, был уже 50 евро, не считая. Продолжающихся выплат по партнерской программе.

Но те, кого он подписал, тоже не спали, и за то, что они подписывали новых людей, г-ну Иванову опять шли деньги и по супербонусу, и по партнерской программе.

Мы уже говорили, что бизнес в Инмаркете системный и многослойный, и, кроме вознаграждения за подписание новых членов в команду, есть еще и вознаграждение по товарной программе. Но чтобы начать в ней зарабатывать, нужно было набрать 250 баллов.

Чтобы набрать эти баллы, отправились приятели в магазин Инмаркет, присмотреть, чтобы им такое купить. Накупили они там разных умных книг по бизнесу, а потом заметили, что продается в магазине токарный станок, точно такой, как их сосед мечтал купить, но все никак не мог найти. Да и продается станок с большой скидкой.

Стали они думать, что им выгодней. Можно соседа пригласить в Инмаркет, хотя бы на дешевый пакет, чтобы он себе сам станок и купил. Тогда групповой объем их по товарной программе вырастет. То ли самим купить ему станок, тогда и личный объем в баллах вырастит, да еще и групповой.

Потом решили пригласить, все-таки сосед. Все ему объяснили, а тот говорит, зачем же я буду за 25 евро пакет покупать, а потом толком не смогу зарабатывать. Вы зарабатываете, и я тоже хочу. Лучше я за 219 куплю, и буду все права иметь. Да и уроки я хочу все с обновлениями, а не только часть.

Сообразили они как-то на троих, и вдруг поняли, что надо дальше делать. Стали они всякие объявления читать, желтые страницы, и смотреть, кто чего хочет купить или продать.

Кто хотел купить, тому они на рынке Инмаркета старались найти то, что ему нужно. Даже, если они и не дороже продавали, чем в Инмаркете, все равно было выгодно. И личные баллы шли, и групповые. Потом еще и возвращать за покупки им деньги стали. Сначала 20%, потом 40%.

А тем, кто хотел продавать интересные всякие вещи, и не один экземпляр, а много, они предлагали продавать это на рынке Инмаркета.

Дела у приятелей шли все лучше и лучше, получили они офисный бонус, сняли офис, получили транспортный бонус, стали много

ездить, собирать людей, и рассказывать им свою историю. Эти люди слушали, и тоже подписывались в Инмаркет.

Стали они задумываться о том, что еще много чего можно получить, если хорошо работать, и квартиру, и кругосветное путешествие, и машину, и недвижимость, и даже пенсионный фонд, с тем, чтобы молодыми выйти на пенсию, а потом позже, намного позже, умереть в один день.

А их сосед, который раньше на станке работал, по компьютерным урокам Инмаркета всему научился, забросил свой станок, и стал интернет - предпринимателем, т.е. менеджером международных связей компании Инмаркет.

Английский у него, правда слабоват, учит сейчас. А пока работает через Интернет, с помощью русских, которые за границей живут, благо это 25 миллионов. Сводит всех бизнесменов друг с другом, выводит их на рынок Инмаркета, продает и покупает. В общем настоящим бизнесменом заделался.

У него уже возвратная скидка на покупку большая. Он придумал, как он ее может использовать не только для личных покупок. Он отыскивает людей, которые хотят что-то купить. Ну, к примеру, какой-то салон красоты хочет купить себе оборудование. Затем он проверяет, есть ли такое оборудование на рынке Инмаркет. Если есть, он предлагает салону красоты посредничество при приобретении оборудования со скидкой для салона. Так как он может приобрести сам со скидкой, то часть своей скидки он отдает салону, а оставшуюся часть кладет в карман.

Он хорошо уяснил себе одну мысль, что все в Европе и Америке мечтают выйти на русский рынок, но многие боятся. Языка русского не знают, о стране тоже много всякого удивительного наслышаны.

Вот он и объясняет им, через своих русских партнеров, что за 219 евро они могут это сделать просто и безопасно, к тому же нет лучше места для маркетингового исследования. Они смогут, не платя многие тысячи своим западным маркетологам, посмотреть, нужен ли их товар на русском рынке, и по какой цене его можно продавать.

Дела у него пошли, лучше некуда. Русские эмигранты всегда рады возможности поработать на русском рынке. Они подписываются под него, и начинают серьезно развивать свой бизнес. Для тех западных бизнесменов, которым они предлагают выход на рынок Inmarket, их услуги необходимы. Нужно и объяснить тем все, и на русский язык их рекламные тексты перевести, и на письма клиентов помочь ответить. И все это они делают, конечно, не бесплатно.

Работать ему в компании Inmarket легко и просто, так как таких демократических компаний и в мире нет. На рынке Inmarket даже не запрещено сетевым компаниям рекламировать свои МЛМ и продавать свои продукты.

Так что на станке соседу уже работать стало некогда, открылся станок по производству денег. Очень он доволен, даже и соображать на троих не успевает.

В этом рассказе я попробовала Вам объяснить суть бизнеса компании Инмаркет. Все еще только начинается, и все еще впереди. Важно придти вовремя и в нужное место. Поэтому не ждите, не говорите то еще не доработано, это еще не так. Приходите и делайте рынок лучше своими руками. Иначе можете придти после раздачи пирога.

Подпишитесь сегодня, не откладывайте на завтра, и начинайте работать.

Я не смогла, конечно, описать все возможности, заложенные в этом бизнесе, они так же многообразны, как сама жизнь. К тому же я убедилась, что эта информация, в силу своей новизны, с первого раза плохо понимается людьми. Действительно, бизнес в такой форме еще не существовал, это ноу-хау компании Inmarket. Посему я начну сначала, но уже несколько иначе.

С точки зрения изготовителя товаров

Всякий товар попадает к покупателю, пройдя стадии изготовления и реализации. Есть себестоимость товара, и есть продажная цена. Как известно, между ними большая разница. После того, как изготовитель назначает цену товара, куда входит себестоимость и прибыль самого производителя, товар проходит путь реализации, где стоимость товара существенно повышается, так как все участники процесса реализации хотят кушать.

Чем короче этот путь от изготовителя до покупателя, тем ниже цена. Потому так привлекательны для бизнеса продажи через Интернет, где затраты на реализацию могут оказаться ниже, чем при других способах реализации, соответственно, ниже конечная цена и выше конкурентоспособность товара. Конечно, чтобы продавать через Интернет, тоже нужно платить.

Даже, если Вы мелкий предприниматель, и сами продаете свой товар через Интернет, все равно Вы платите за хостинг, Вы платите Интернет – провайдеру, Вы платите за электричество, которое пожирают Ваши компьютеры, Вы тратите свое время, которое, как известно, тоже деньги. А, если Вы не умеете профессионально

продвигать свой сайт, то и результаты могут быть самыми скромными.

Вы не платите за реализацию только в том случае, если Вы кустарь – одиночка, и продаете свои изделия соседям, тайком от налоговой службы. Но, и в этом случае, мое предложение может Вам быть полезным, так как Вы расширите свой рынок минимум на четверть миллиона покупателей.

Мое же предложение состоит в том, что Вы платите один раз 219 евро, это все Ваши инвестиции, и пользуетесь рынком Инмаркет для своих целей. Рынок этот, как мы уже говорили необычный, там все заинтересованы покупать Ваши товары и даже продвигать их, чтобы другие покупали. Почему? Об этом мы уже говорили, см. выше.

Я уже также говорила, что товар Ваш будут хорошо продаваться, если на него будет скидка, чем больше, тем лучше. Как производитель товара Вы можете за счет денег, сэкономленных на реализации, скидку эту дать.

Вот тут начинается самое интересное, этот момент надо хорошо понять. Как же, спросите Вы, я могу иметь разные цены на свой продукт? На моем сайте или в моем магазине одна цена, а на рынке Инмаркет – другая. Все об этом скоро узнают, и не станут покупать у меня на сайте или в магазине, а будут покупать только там, со скидкой. Тем более что для того, чтобы покупать, достаточно зарегистрироваться на самый дешевый пакет.

Но, во-первых, новичок в Инмаркете не получит сразу эту скидку в виде денег. Он получит ее пока в виде баллов, и, чтобы ему превратить эти баллы в деньги, ему придется достаточно потрудиться. Если он при этом подпишется под Вас, то эти его труды пойдут Вам на пользу. Если же не под Вами, то все равно у Вас увеличится товарооборот. Но согласитесь, что не много Ваших клиентов побежит регистрироваться в Inmarket только для того, чтобы получить Вашу скидку. К тому же, если товар у Вас недорогой, то даже самый дешевый вход на рынок Инмаркет может для Вашего покупателя быть выше, чем Ваша скидка.

Никакой опасности нет, Ваша рыночная цена оттого, что Вы в магазине Инмаркет дадите скидку, никак не пострадает. Но Вы приобретете за смешную цену огромный рынок покупателей заинтересованных в том, чтобы продажи Ваших товаров на этом рынке шли хорошо.

С точки зрения продавцов цифровых товаров

Под цифровыми товарами понимаются электронные книги, аудио книги, диски, программы. Чтобы разобраться, нужен ли этой

категории продавцов рынок Инмаркет, давайте сначала немного посмотрим, что собой представляет эта группа, так как она весьма неоднородна. Вот на какие подгруппы, условно, ее можно разделить:

1. Есть очень небольшое количество раскрученных на этом рынке имен, которые в основном окучивают тему «Как заработать в Интернете»
2. Есть большая группа их учеников и поклонников и, одновременно, плагиаторов. Эти люди, едва закончив читать книгу Учителя, начинают делать такую же, по образу и подобию прочитанной. Т.е. они, не заработав ни копейки сами, начинают учить других бизнесу
3. Есть также достаточно большая группа людей, которые делают электронные книги, диски, аудиокниги на те темы, в которых они хорошо разбираются. Они имеют свою целевую аудиторию, большую или маленькую, в зависимости от темы.
4. Программисты, продающие программы, своего изготовления
5. Продавцы чужой цифровой продукции. Часть из них действует легально, т.е. по партнерским программам. Другие продают все ворованное

Что касается первой группы, то это люди талантливые и трудолюбивые. Они потратили кучу времени и тяжело трудились над созданием своего имиджа, они имеют большие подписные листы в своих рассылках, и они начали объединяться в тусовки, чтобы было легче выживать на рынке, и не допускать посторонних.

Эти люди боятся продавать на чужом рынке, опасаясь потери имиджа таинственного и непостижимого Учителя. Возможно, что они и правы, мне трудно судить. Хотя они, с их талантливостью и работоспособностью, могли бы определить специфические потребности этого рынка, и создать специальный продукт, заточенный под этот рынок. Кроме того, они могли бы этот продукт продавать не сами лично, а через помощников – партнеров.

Что касается второй группы, то им нечего делать на любом рынке. Их затеи обречены на неудачу. Как правило, это люди молодые и не очень серьезные. Им я могу только посоветовать взяться за что-то другое. Как вариант – бизнес в Инмаркете, но, конечно, не с помощью продажи их книг.

Для третьей группы рынок Инмаркета может быть более чем полезен. Аудитория огромная, и там, конечно, найдутся люди, которым их книги будут интересны. Если они правильно поймут ценовую политику рынка Инмаркет, и, если их продукт достойного качества, успех им обеспечен. К тому же, они смогут там нарастить свои подписные листы. Это технически сделать нетрудно.

Сюда же, к третьей группе, можно отнести и прямых конкурентов первой группы, которые имеют, что сказать, но пока еще не прорвались из-за плотной конкуренции

Все, выше сказанное по поводу третьей группы, относится и к четвертой.

Что касается ворованной продукции, то она очень быстро падает в цене до нуля. Обычно те, кто этим занимаются, вообще не понимают законов бизнеса. Кроме того, мне бы лично не хотелось видеть таких людей на рынке Inmarket, не хотелось бы, чтобы они портили его репутацию.

Другое дело, люди, работающие по партнерским программам. На мой взгляд, они могут преуспевать на рынке Инмаркет, при условии, что сумма их вознаграждения достаточно высока, и они могут из этой суммы давать достаточно большие скидки. Есть еще вариант – договориться с боссом о дополнительной скидке.

С точки зрения дистрибьюторов сетевых компаний

На рынке Инмаркета не запрещено продвигать МЛМ, не запрещено продавать продукты МЛМ компаний. Естественно, для любого дистрибьютора важен широкий охват аудитории. На рынке Инмаркета есть даже специальный раздел – «Партнеры», где можно пропагандировать свои компании.

Конечно, дистрибьютор не может дать такую скидку, как производитель, но тоже может, за счет своей прибыли. При этом он выигрывает в объемах, в карьерном росте, может также и подписывать новых людей. Не секрет, что иногда выгодно отдать всю свою скидку для получения личных или групповых объемов.

С точки зрения вольных художников

Если Вы занимаетесь живописью, графикой, народными промыслами и.д. рынок Инмаркет, безусловно, отличная площадка для продажи Ваших изделий. Вы можете продавать, как готовые изделия, так и делать что-то под заказ.

С точки зрения людей, продающих свои услуги

Такая возможность есть на рынке Инмаркета, воспользуйтесь ею.

С точки зрения людей, не имеющих своих товаров и не продающих чужие товары

Я надеюсь, что, если Вы прочли мой текст, то уже поняли, какой сложный и интересный этот бизнес, какие широкие возможности он

предоставляет. Активные менеджеры компании Инмаркет зарабатывают очень много.

Я рассказала пока еще далеко не обо всех этих возможностях. Например, кроме того товарного рынка, о котором мы уже говорили, есть еще рынок самой компании. Продавая и покупая товары на этом рынке, также можно отлично зарабатывать. Интереснейшим товаром на этом рынке являются платежные терминалы. Кроме того, все диски компании, все рекламные материалы также продаются через этот рынок. Присоединяйтесь, работайте и зарабатывайте. Зарегистрироваться можно по ссылке <http://pervov54.inmarket.biz>