

# **PROČ** **STRACH** **Z MLM?**



## Poděkování

---

Děkuju všem se kterými jsem na své cestě MLM potkal, děkuju svým ex i současným aplinům, downlinům i crosslinům, od kterých jsem se hodně naučil. Děkuju své ex manželce Marcele, že to se mnou přetrpěla a i když jí to bylo proti mysli, přesto mě podporovala. Děkuji i mé současné partnerce Alex, která mě je recenzentkou a neúnavnou povzbuzovatelkou.

## Prohlášení

---

Tento materiál slouží pouze pro informační účely. Je to soubor osobních zkušeností, myšlenek a názorů. Stažením tohoto eBooku souhlasíte, že jakákoliv aplikace informací zde popsaných je ve vašich rukách a autor nenese žádnou odpovědnost za vaše neúspěchy.

## Varování pro počítačové lumpíky

---

Tento eBook podléhá autorským právům. Jakékoliv šíření nebo poskytování třetím osobám bez souhlasu autora je soudně napadnutelné.

Nesdílejte tento materiál na Internetu. Velký Bratr Vás vidí. :o)

## obsah

---

1. Úvod .....	4
2. Jak taky někdy vzniká byznys .....	5
3. Trocha historie .....	7
4. První falsifikátoři .....	9
5. Letadla, pyramidy a jiné finanční hry .....	10
6. Společnosti zaměřené na prodej .....	11
7. Vaše domácnost je zlatý důl .....	12
8. Guru pasivního příjmu Robert Kiyosaki .....	14
9. Nástup internetového obchodování .....	19
10. Budování a udržování teamu pomocí sociálních sítí .....	20
11. Nové metody kontaktování a prospektování .....	21
12. Za dva roky do důchodu .....	22
13. Závěr .....	31

## úvod

---

Proč tuto knížku vlastně píšu? Píšu ji proto, že se stále nemohu smířit s tím, jaké jsou s tímto pojmem - MLM spojené zbytečné předsudky. Opravdu mě tento obchod zasáhl, miluju ho a dělám ho dodnes. Přinesl mě mnoho dobrého. Nevydělal jsem v něm sice moc, ale tím jak jsem změnil své myšlení jsem ušetřil miliony.

V poslední době se odpor vůči tomto způsobu podnikání začíná pomalu vytrácet. Je to asi tím, že na spoustu lidí začíná opravdu doléhat starost o zabezpečení ve stáří. Začíná se o tom totiž už zcela otevřeně mluvit. Mluví se o tom, a dokonce i v televizi, že se vůbec neví jaký a zda vůbec nějaký budou mít dnešní mladí důchod.

Druhým fenoménem je nakupování po internetu. Tento způsob obchodu je už zcela běžný a už se o něm dokonce objevuje i otevřená školící reklama v rádiu a v televizi. Je to po těch letech temna velmi nadějně a proto i já chci tímto přispět svou „troškou do mlýna“.

Jména firem a osob uvádím jen zkratkami, protože nechci nikoho propagovat v pozitivním ani v negativním smyslu. Jde mě o myšlenky, trendy a fakta.

## jak taky někdy vzniká byznys

---

S fenoménem MLM jsem se poprvé setkal někdy v roce 1998. V té době jsem podnikal v zemědělství a měl tolik dluhů, že jsem se divil, že vůbec mohu spát.

Jednoho únorového odpoledne přijelo k mé farmě, po předchozím telefonickém kontaktu, auto. Doporučení na mě dala moje sestřenka která věděla v jakým jsem průšvih. Auto zatroubilo a z něho vystoupil pán v obleku, v kravatě a v naleštěných černých polobotkách.

Ten rok bylo blátivé předjaří a jak to vypadá kolem takové farmy si určitě umíte představit. Tak ten pán jak vystoupil ze svého auta pěkně čvachtнул do toho bahna. Nedal na sobě ale nic znát a zachoval profesionální úsměv. Zavedl jsem ho do velké světnice, kde se na farmě odehrávalo vše. Spalo se tam, vařilo, odpočívalo ale i úřadovalo. Posadili jsme k velkému stolu. Topilo se v kamnech a tak si dovedete představit jak asi vypadal strop a stěny. Vypadalo to tam jako v pekle. Pak po letech jsme si s mým sponzorem vyprávěli, jak jsme v ten den uvažovali. Já si říkal, nějaký panák, v obleku a v kravatě mě chce vysvětlit, jak se vydělávají peníze. V životě na lopatu a vidle ani nešáhl. Ještě navíc jsem o něm věděl, že je bývalý voják z povolání.

A on si zase říkal, když se tak rozhlížel po tom mým začouzeným vigvamu. „Tady teda bude byznys!“ Absolutní oboustranná nedůvěra! No nic. Posadil se vytáhl papíry a začal se vyptávat. Co jako, že jsou moje sny, a o nějakých autech a o nádherných dovolených a o krásných domech. A já měl ve výkrmu 150 prasat, v porodně 25 prasnic, jednoho kance a nemohl jsem se od nich hnout ani na krok. Když přestal s těma, podle mě, žvástama tak si přisunul papíry a začal malovat kolečka. Mě pořád v hlavě strašily ty dluhy a jak to splatím a když mu tam pak po roce začlo vycházet měsíčně 100.000,- kaček, tak jsem zpozorněl. Pak mě začalo zajímat jaké je tam zboží a zda je kvalitní, abych své známé a kamarády nenutil prodávat nějaké šunt.

Ptal jsem se i na ceník, ale ten mě nechtěl, ukázat. Dobře, domluvil a já jsem mu řekl, že se rozmyslím, vyfasoval jsem nějakou kazetu a nějaké písemnosti. Řekl mě, že se sejdem za dva dny v sobotu. V pátek telefon.

A že prý v sobotu přijede špičkovej leader až odněkud z Ostravy a že se sejdeme v bytě dalšího ve sponzorské linii. A ať určitě vezmu sebou manželku.

To se mě po chvílce přemlouvání podařilo zařídit a v sobotu navečer jsme zaklepalí u dveří bytu lidí, které jsme vůbec neznali. Otevřela nám usměvavá paní domu a pozvala nás do obývacího, který byl plný lidí. Až později jsem se dozvěděl, že noví jsme tam byli jenom my dva. Pán domu, sponzor mého skoro sponzora nás uvítal a vyzval abychom se posadili. Pak představil speakera z daleké Ostravy. Vypadal opravdu impozantně. Vysoký muž, pečlivě oblečený a upravený, s poněkud přísným výrazem ve tváři. V pokoji byla bílá tabule na stojanu a na ní speaker zprezentoval s mírnými obměnami, to co jsem už slyšel na farmě. Když v prezentaci dospěl k výrobkům, tak se obrátil na mou paní, aby mu řekla v čem pere a kolik tam toho dává a jestli jí kolik jí to měsíčně stojí. To bylo něco na ní. Už tak se tam cítila nepohodlně, tím povýšeným tónem přednášejícího a teď jí nějaký nafintěnej chlap bude učit jak se pere? Bez obalu a od plic se proti tomu ohradila a řekla mu, že takhle jí ještě nikdo neurazil. Přenášejíci se zle podíval, hlučně sklapnul desky a odešel z místnosti. Presentace skončila. Pak přišel ještě domácí jako, že se omlouvá a vrazil mě nějaké další materiály, nicméně my jsme už byli na odchodu.

V autě a doma jsem si vyslechl ještě notnou dávku nadace, kam že jsem jí to vytáhl a že toho chlapa už nechce v životě vidět.

Byli jsme pro byznys ztraceni. Já však měl pořád za krkem ty dluhy. A tak druhý den ráno, když mě volal sponzor, že leader odjíždí, a že ještě odpoledne bude druhé setkání, tak jsem tam jel sám, sice rozhodnut že vrátím všechny materiály a ukončím to, ale červíček hlodal. Leader stál venku u svého Mondea a bavil se s domácím. Když jsem mu sdělil, že to asi pro nás není, a že odpoledne nepřijedem, tak mě jen suše sdělil, že takto se nechová podnikatel profesionál a otočil se ke mně zády. A už jsem byl v byznysu! Dotkl se mého ega podnikatele.

Začalo to ve mně hrát a když mě pak sponzor znova, po týdnu zavolal, jestli si o tom s ním ještě nechci promluvit, tak jsem si řekl „Já ti ukážu!“ a podepsal jsem přihlášku. Tak taky někdy vzniká byznys!

## trocha historie

---

Za dob občanské války v Číně se v čínských horách potuloval jeden světově známý americký dietolog, německého původu, se svými kolegy. Budeme mu říkat Doktor K.R. Zkoumal tam dlouhověkost místních obyvatel. Co jedí, pijou a jaký je celkově jejich životní styl. Na této misi však byli zajati čínskými vojáky a dostali se jako američtí nepřátelé do internačního tábora. Podmínky tam byly velmi kruté a strava mizivá a ničemná. Doktor K.R věděl co tělo nutně k přežití potřebuje a tak začal vařit pro sebe a pro své kamarády prapodivné polívky z toho, co v táboře našel. Dával do nich různé byliny, trávy, kůru a hmyz, ale i rezaté hřebíky. Mnozí tam zemřeli, ale ti co jedli tyto polívky byli sice zesláblí, ale tábor přežili a vrátili se domů.

Po návratu do USA Doktor K.R založil v roce 1939 firmu na výrobu vitamínových a minerálních doplňků stravy. A začal zboží distribuovat tehdy novým způsobem přímého prodeje prostřednictvím spolupracujících distributorů. Prostřednictvím síťového marketingu.

Tento způsob distribuce byl původně výrobcí, kteří hledali všechny cesty jak dostat své výrobky k zákazníkovi, okoukán od Mafie za americké prohibice. Takto se nelegálně distribuoval alkohol. Jak vidět, tak i zločinci občas vymyslí něco dobrého.

Firma N, tak jí budeme říkat, prosperovala a rozvíjela se zhruba až do konce 2. Světové války. Doktor K.R. dbal na to, aby se při pěstování a zpracování vstupních surovin používaly ty nejšetrnější technologie a postupy, aby ve výsledných produktech zachovalo co nejvíce cenných vitamínů a živin.

V té době se u této firmy stali distributory dva kamarádi holandského původu R.D.V a J.V.A., kteří se právě vrátili z války. Hledali nějakou obživu a nejlépe podnikání. A tato firma jim svým marketingovým plánem a systémem odměňování zcela vyhovovala. Vybuodovali celkem slušnou skupinu a byznysem se docela dobře živili a přinesli i novou šanci svým distributorům ve skupině.

Ani světový dietolog nemůže žít věčně. Doktor K.R. zemřel a jeho dědicům spadla do klína krásně prosperující firma. A hned začali spekulovat, jak by svoje zisky ještě zvýšili. A první na řadě byli distributoři. Takže jim snížili provize a zvedli ceny výrobků. V takových podmínkách se ale nedá podnikat! R.D.V. a J.V.A. u této firmy skončili. Cítili však závazek ke svým distributorům ve skupině. Protože jim něco slíbili a nemohli to splnit, aniž by to sami zavinili. Založili proto svou novou firmu. Budeme jí říkat Firma A. Vymysleli nový produkt a začali ho se svou skupinou distributorů prodávat. Provedli ale jedno důležité opatření. Založili Radu distributorů, a dali jí právo spolurozhodovat o všech důležitých záležitostech firmy, aby se nemohlo stát to, co se stalo jim u fy. N. Toto privilegium pro distributory platí dodnes a bude platit vždy a je důležitým faktorem, který odlišuje, tuto firmu od všech ostatních. Firma A rostla a rozvíjela se. Velkým zadostiučiněním bylo, když po nějaké době fa. A koupila firmu N a veškerá pravidla v ní uvedla do souladu s „Etický kodexem“ mateřské firmy. Dnes působí fa. A v 57. zemích světa a její obrat v roce 2011 byl 10,2 mld. USD.

Z MLM firmy A se stal nepřekonatelný vzor a standard, který spousta ostatních firem kompletně zkopírovala, včetně marketingového plánu a odměňovací tabulky. Je zajímavé, že toto privilegium distributorů, pro jistotu, nekopírovala žádná.

Dnes je u nás několik společností, které ctí základní principy a určitý etický kodex. V Čechách je jistota jak najít poctivý multilevel, podívat se na stránky Asociace osobního prodeje <http://www.osobniprodej.cz/>. Nevylučuju, že je několik poctivých multilevelů i mimo tuto asociaci, ale je jich po hříchu poskrovnu.



## první falsifikátoři

---

Po revoluci, kde téměř všichni zvonili klíčema a mnozí si mysleli, že jim začnou „padat pečení holuby přímo do huby“, že za chvíli budeme mít platy jako na západě a budeme jezdit v těch naleštěných bourácích, bydlet v krásných barákách a cestovat po světě, se našlo hned plno šibrů, kteří zavěřili, že by se dalo toho nadšení a nevědomosti využít. Koncept MLM byl k zneužití nejjednodušší. Řekli si, když z toho vyjmeme produkt, protože vyrábět nic neumíme a ani nechceme a každý nový na začátku vloží nějakou nemalou částku a sežene dalšího, tak se na tom dá založit docela slušnej stroj na peníze. A rozběhli se s křídama po kolárnách a kočárkách českých sídlišť a zašli malovat na zeď přesně ta kolečka, která byla vymyšlena v USA v roce 1959, kdy byla založena firma A.

A slibovali hory doly. A lidi pod vidinou rychlého zbohatnutí vstupovali, a lákali do toho další své známé, kamarády a příbuzné. Samozřejmě, že pokud se peníze negenerují z obratu za konkrétní prodané zboží, který se každý měsíc opakuje, musí se zdroj peněz vzniklý pouze přerozdělováním vstupních vkladů zákonitě vyčerpat. Takže když peníze přestaly dostatečně plynout nahoru faraón na vrcholu pyramidy, nebo pilot letadla projekt ukončil, pobral s nejvyššími spolupracovníky velké peníze a po anglicku zmizel. A dole se dělo peklo. Spousta lidí přišlo o spoustu peněz o přátele, o příbuzné a o iluze o tom co je MLM. Protože tak to samozřejmě ti nahoře nazývali. Když to nabralo neúnosných rozměrů přišel zákon. Ale nedokonalý, jak už to v té hektické době bylo. Zákon říkal, že síťový marketing, který není založen na prodeji konkrétního produktu je finanční pyramidová hra a ta je nezákonná.

Jenže fantazie podvodníků nezná mezí a nechtěli se takové „husy co snáší zlatá vejce“ jen tak lehce vzdát.

## letadla pyramidy a finanční hry

---

A tak vymýšleli dál. Jak tam dostaneme ten produkt? Začali kopírovat z poctivých MLM jejich vzdělávací systém, ale jen povrchně, začali organizovat velké semináře, jejichž režii okoukaly taky od velkých MLM. A říkali my jsme stejní jako A, jenom modernější, rychlejší a lepší a jste úplně na začátku a tak máte možnost ještě vydělat. A lidi jediný, co si z toho pamatovali, když z toho s pochroumaným sebevědomím a peněženkou vypadli, „je to stejný jako A“! Při vstupu na takovýto „seminář“ musel účastník podepisovat prohlášení o mlčenlivosti, pod tučnou finanční sankcí, v případě porušení. Produkt, který vyžadoval zákon, nahradili tlustým manuálem manažera, který stál 70.000,- Kčs. To byl jen zamaskovaný vstupní vklad. Jiní jako produkt prodávali zlaté mince, jiní drahé kameny, většinou velmi pochybné opravdové hodnoty. Dále jim už jim zcela nevyhovoval původní odměňovací systém, takže si ho modifikovali. Děly se taková zvěrstva, že se za nemalé obnosy prodávali pozice ve schématu, provozovalo se veřejné kárání na akcích za neaktivitu, odebíraly se lidem skupiny atd. Takže předsudky vůči MLM, nejen fy. A rostly a rostly.

Zákon do procesu vstoupil znova. Tentokrát už kvalifikovaněji. Řekl že legální network marketing musí prodávat produkt širokého sortimentu na konkrétních trzích. To už prostor podvodníků více zúžilo, ale ne úplně. Začaly vymýšlet kombinované systémy, kde zapojovali z jedné strany výrobce, kteří měli problém s odbytem a na druhé straně zákazníky, kterým slibovali, jako členům systému významné slevy. Samozřejmě obě skupiny museli vložit nemalé vklady. Tento slevový obchod byl ale jen zástěrkou, aby se vyhovělo zákonu. Hlavním zdrojem příjmu vrcholových šíbrů bylo zase jen přerozdělování vkladů. V té době už se tyto společnosti začaly obklopovat právníky, kteří čelily výpadům orgánů státní moci proti jejich legalnosti a bylo těžké je postihnout.

Do svých propagačních kampaní zapojovali i veřejně známé osobnosti, hlavně ze showbusinessu, aby dodali jménu firmy lesk a zdání legálnosti. Dnes se formou MLM začaly prodávat i finanční produkty, zejména životní pojistky. Taková pojištění na delší dobu generují nemalé provize. Při použití MLM systému na takovýto obchod musí být zájemce o podobný byznys velmi obezřetný. Je zde plno skrytých kliček, které se nováček záměrně, když podepisuje aplikaci, nedozví. Tyto finty naučené právě v dobách finančních her, koncového distributora pojištění mohou dost potrápit, přesto že managerům takového systému plynou pohádkové zisky.

## společnosti zaměřené na prodej

---

Ještě před revolucí do Československa některé společnosti dovážely své zboží a pomocí místních distributorů ho prodávaly. Byly to společnosti, které mají dlouholetou tradici a téměř všechny najdeme v Asociaci osobního prodeje. <http://www.osobniprodej.cz/>

Byl to onen klasický způsob, nakoupím zboží za VC u firmy, šup s ním do nůše a běžím prodávat za MC. Marže jde do mé kapsy a mám i příjem z provize za měsíční obrat. Můj osobní a celé mé skupiny. Mimo činnosti prodejní nabízím tuto příležitost i dalším lidem.

Po revoluci většina těchto společností vstoupila na Československý trh a začala zde oficiálně podnikat. Naším lidem se otevřela možnost zahájit podnikání, které pro ně už bylo kompletně připraveno. Firmy jim dodávaly zboží, zajišťovaly záruky pro zákazníky, někdy i velmi nadstandardní. Například 90. denní záruka spokojenosti na veškeré zboží u naší známé firmy A, znamenala, že zákazník mohl zboží do tří měsíců prostřednictvím svého distributora vrátit, proti 100 % vrácení peněz, přesto, že produkt už otevřel a částečně spotřeboval.

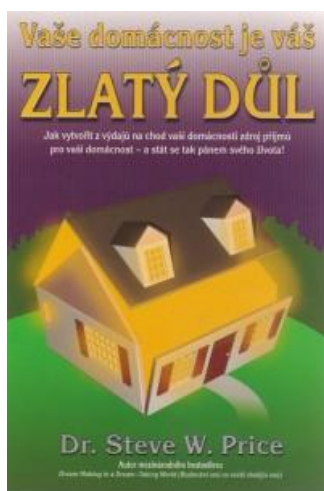
Takovou záruku si mohla dovolit dát jen firma, která si byla kvalitou svého zboží stoprocentně jista. Na začátku firmy neměli v naší zemi ještě dostatečné logistické zázemí a tak ani sortiment výrobků nemohl být příliš široký. Proto byl maloobchodní prodej hlavním zdrojem příjmů těchto nových malopodnikatelů. K distribuci zboží používaly tyto společnosti prodejních skladů v několika největších městech, kam museli distributoři kolikrát dost daleko dojíždět. Pomalu přicházely mobilní telefony a ty nejprogresivnější firmy MLM začaly zřizovat systémy objednávání zboží po telefonu a od prodejních skladů, které největší firmy začaly rušit, se přecházelo k zásilkovým službám, které rozvážely zboží až do domu.

To s postupným rozšiřováním nabízeného sortimentu začalo připravovat půdu na to, aby se tento byznys dal budovat, ve větší míře na vlastní spotřebě. Maloobchodní prodej začal ustupovat do pozadí, i když byl a u mnoha společností do dneška je, doporučovaným způsobem vydělávání peněz.

## vaše domácnost je váš zlatý důl!

---

Když nabízený sortiment pokryl opakovanou základní spotřebu domácnosti v objemu kolem 5.000,- Kč měsíčně, bylo možno začnout stavět celou strukturu na vlastní spotřebě a vyhnout se tak nepopulárnímu maloobchodnímu prodeji. Tento se pak stal u velkých MLM společností pouze doplňkovým a příležitostným zdrojem příjmu. Společnosti které nemají tak široký sortiment, nebo jsou specializovány jen na jeden úzký okruh produktů, však musí maloobchodní prodej provozovat dál. Samospotřeba se v progresivních MLM stala velkým hitem.



Dr. Steve W. Price obchodník s nemovitostmi a známý autor literatury osobního růstu, ve své knize "Zlatý důl" objasňuje pojem nucená spotřeba. Uvědomil si že daleko větší cenu než to domy, které prodává má obrat, který se pod střechami těchto domů každý měsíc dělá. Dnešní domácnost si měsíčně přinese kolem 40.000,- čistého. A většinou 80% toho se odevzdá v maloobchodě. Počítejte. Kolik to dělá za rok? Kolik to dělá za deset let? Kolik to dělá třeba za čtyřicet let ? Desítky milionů jedna domácnost.

Dr. Price ukazuje na příkladu "Zlaté horečky" v Kalifornii, jak zde na nucené spotřebě zlatokopů vydělali více než samotní zlatokopové, obchodníci se zásobami, nářadím, oděvy a vším, co bylo k hledání zlata potřeba. Stejně tak jsou "Zlatým dolem" i naše domácnosti, které mají také nemalou nucenou spotřebu. Je to vše, co musíme každý měsíc opakovaně koupit.

Proč necháváte dolovat Váš "Zlatý důl" obchodním řetězcům a v ceně výrobků platíte veškerou jejich režii, dotujete jejich zisky a dokonce platíte i reklamu, která Vás kolikrát tak rozčiluje? Proč se nepodílíte na ziscích plynoucích z Vaší vlastní nucené spotřeby?

Takže cílem dnešního moderního MLM není už maloobchodní prodej, ale vybudování sítě inteligentních samospotřebitelů.

## guru pasivního příjmu Robert Kiyosaki



Tento podnikatel, investor, multimilionář a mentor moderního podnikání se proslavil zejména svou knihou „Bohatý a chudý táta“. Po tomto bestselleru napsal ve své vzdělávací společnosti RichDad.com. ještě spoustu skvělých knih. Škoda že se s nimi dnes zaklínají i některé pololegální multilevely a nahrazují tím jejich vlastní vzdělávací systém, ze sponzorské line, který nemají. Robert Kiyosaki vymezil i spoustu nových pojmů a vymyslel Cash Flow kvadrant a myslím že stojí za to, se tady zastavit a o části jeho výuky se zmínit.

Čekal na zvýšení platu



Nevypadá moc zdravě, co ? Nebudeme se zde však bavit o fyzickém zdraví, ale o zdraví finančním. A protože dělal na šéfa, tak asi ani finančně zdravý nebyl! Nechceme tím nijak brojit proti zaměstnání. Je dobré mít stálou a dobře placenou práci, která nás baví. Ale kdo to dnes má?! A jaká je jistota, že pokud nějakou práci, nejenom tu skvělou, máte, že o ni, z jakéhokoliv důvodu, nemůžete přijít?

My jen tvrdíme, že je dobré budovat pasivní příjem. A jsme u toho! Nejdříve musíme probrat pár pojmů, které nás ve škole neučili, nebo nás je učili úplně jinak.

### **Aktivní příjem**

### **Pasivní příjem**

### **Aktiva**

### **Pasiva**

### **Cash Flow kvadrant**

### **Finanční zdraví**

#### **Aktivní příjem**

Aktivní příjem je příjem, pro který musíme pracovat. Je to vlastně prodávání toho nejcennějšího co máme, a to času, za peníze.

#### **Pasivní příjem**

Pasivní příjem je příjem, pro který nemusíme aktivně pracovat. Patří mezi ně například příjem z pronájmu nemovitostí, nebo jakýchkoliv aktiv, výnos z investic jakéhokoliv druhu, příjem z vlastněných, ale ne aktivně osobně řízených podniků atp.

## **Aktiva**

Aktiva jsou předměty, nebo komodity, v našem vlastnictví, které nám peníze do kapsy přinášejí.

## **Pasiva**

Pasiva jsou předměty, nebo komodity, v našem vlastnictví, které nám peníze z kapsy vytahují.

Zde si můžeme ukázat nový pohled na nemovitost, která podle dosavadní nauky o účetnictví byla vždy aktivem. Podle Roberta Kiyosakiho, záleží na tom, jak nemovitost užíváme. Pokud v ní jen bydlíme, tak musíme vynakládat peníze na její údržbu a provoz a je pro nás pasivem. Bankéř nám říká, že je aktivem, ale už Vám neříká koho aktivem. Je fakticky aktivem banky, protože si na ní můžete v bance půjčit. Tím Vám přibývají náklady na úroky a bance to přináší zisk. Banku vůbec nezajímají Vaše úspory, protože jsou jejím pasivem, neboť Vám musí platit úroky. Banku zajímají hlavně úvěry, z nich jim plyne zisk a jsou tedy jejím aktivem. Všimněte si jak se dnes banky předhánějí v poskytování půjček.

Stejná nemovitost může být pro Vás aktivem, přesto, že jste si jí pořídili na hypotéku. Dáte do ní nájemce, který svým nájemným pokryje náklady na údržbu a splátky hypotéky i s úroky a Váš případný zisk.

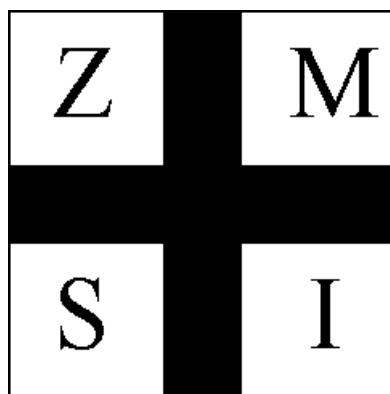
Jsou tedy dobré a špatné dluhy. Pokud se chcete zadlužit, dbejte na to, ať dluh splácí někdo jiný. Takovýchto rentabilních nemovitostí můžete mít tolik, kolik jich zvládnete spravovat, prostřednictvím Vámi najatých schopných lidí.

## **Cash Flow kvadrant**

Vidíte jej na následujícím obrázku. Do kvadrantu můžeme zařadit všechny jedince v aktivním věku. Popíšeme si teď jednotlivé kvadranty.



## Cash Flow kvadrant Roberta Kiyosakiho



Vlevo nahoře je kvadrant **Z - zaměstnanci**. Pracují pro někoho jiného, prodávají svůj čas za peníze, jejich příjem je aktivní, musí pro něj aktivně pracovat a kupují si za něj většinou pasiva. Informace získávají nejvíce z televize, rádia a tisku, dále od známých, kteří obvykle patří do stejného kvadrantu. Mají většinou méně peněz a relativně dost volného času, pokud jim to výše jejich příjmu dovolí a nemusí mít ještě druhé, nebo dokonce i třetí zaměstnání.

Vlevo dole je kvadrant **S - samostatně výdělečně činní** - živnostníci. Nechtějí pracovat pro nikoho jiného. Pracují sami na sebe, většinou to jsou odborníci na své řemeslo a nevěří ani svým případným zaměstnancům. Vše si raději udělají sami. Fakticky také prodávají svůj čas za peníze, ale je ho podstatně více než u zaměstnanců. Informace získávají také většinou ze stejných zdrojů, vzdělávají se jen ve své odbornosti. Často před 40 rokem úplně vyhoří a jsou nuceni se vrátit do kvadrantu Z, kolikrát i s dluhy a za podstatně nižší peníze. V aktivním období mají více peněz než zaměstnanci, ale podstatně míň času. Vydělané peníze investují obvykle jenom ve své živnosti a do pasiv stejně jako zaměstnanci.

Obě skupiny, na levé straně Cash Flow kvadrantu, zaměstnanci i živnostníci pracují pro peníze. Když z jakékoliv důvodů nemohou pracovat, nemají ani peníze. Mnozí se jako bohatí jen tváří, jsou samý leasing a hypotéka a ve skutečnosti jsou několik měsíců od bankrotu, v

případě, že skončí jejich aktivní příjem. Robert Kiyosaki nazval tento věčný koloběh z práce do práce "**Krysím závodem**"

Vpravo nahoře je kvadrant **M - Majitelé firem**. Tito pracují se systémy. Buď je sami vytvářejí, nebo si je kupují či pronajímají. V těchto systémech pak pro ně pracují lidé, kteří nemají dost peněz, disciplíny a informací. Svůj příjem investují do aktiv, které jim pak vytvářejí další pasivní příjmy. Až teprve z těch si kupují svá pasiva. Skutečný rozdíl mezi bohatými a chudými lidmi je v tom, z jakých peněz si kupují svá pasiva. Informace berou od úspěšných lidí a celoživotně se vzdělávají z knih, kazet a konzultací.

Vpravo dole je kvadrant **I - Investoři**. Pro investory pracují peníze, lépe než jejich zaměstnanci. Velmi často investují jako kvalifikovaní či sofistikovaní investoři do investic, ke kterým se běžní investoři vůbec nedostanou. Například do nově vznikajících perspektivních firem, které dokážou rozpoznat, protože se často rekrutují z majitelů firem. Ti dokážou zdravý podnik rozpoznat, protože jich několik už vytvořili. Informace berou ze stejných zdrojů jako Majitelé firem.

Obě skupiny vytvářejí dostatečně velký pasivní příjem, který neustále zvětšují. Strategii každého schopného člověka v kapitalismu by mělo být dostat se na pravou stranu kvadrantu.

Robert Kiyosaki ve své knížce „Byznys pro 21. Století“ doporučuje MLM jako nejlevnější a nejrychlejší cestu, jak se dostat na pravou stranu kvadrantu.



### Finanční zdraví

Je to jednoduché. Finančně jste zdraví, když suma Vašich měsíčních pasivních příjmů je vyšší, než vaše měsíční výdaje. Jste finančně zdraví ?  
...

Případný aktivní příjem, když už teda bez zaměstnání nemůžete být, máte navíc, na hraní.

## nástup internetového obchodování

---

A přišel Internet, na začátku si ho někteří lidi ještě pletli s Fernetem, ale do obchodu začal nezadržitelně pronikat. První internetové obchodní domy vznikly samozřejmě v USA.

U nás začaly vznikat také a říkalo se jim „Virtuální obchodní dům“. Jedním z prvních byl SHOP.cz



Určitě znáte jednoho z prvních poskytovatelů e-mailových služeb nazvaného Hotmail (horká pošta) - [www.hotmail.com](http://www.hotmail.com) - tato společnost nikdy neinzerovala. Publicity se jí dostávalo ústně - od člověka ke člověku. Společnost se rozrostla na 12 milionů uživatelů během 18. měsíců. To je obrovské množství lidí, které získala za tak krátkou dobu. Je to příklad reklamy, která se šířila tzv. virovým způsobem. Tak rychle může obchod růst při použití internetu a tohoto způsobu reklamy. A to ještě zhora nic nevěděli o SmartMarketingu. Byl to prostě fenomén doby. Největší on-line obchody na začátku byly Amazon.com, Etoy.com, Net Grocer a Quixtar.com. Právě ten poslední je americkým internetovým

portálem naší známé firmy A se sortimentem zhruba milionu produktů „od špendlíku až po lokomotivu“. Ale dost historie.

Dnes je tady už dávno doba „nakupování v trenýrkách“. Sednete si v trenýrkách před počítač, otevřete internetový obchod Vašeho multilevelu, dnes už ho mají téměř ve stejné dokonalosti všechny největší MLM u nás, nafrkáte zboží do košíku, odešlete objednávku, zaplatíte ji také přes internet a druhý den u Vašich dveří zazvoní kurýr od zásilkové služby. Jdete v trenýrkách otevřít a on Vám objednané zboží předá. O nákupy lidí ve Vaší skupině se starat nemusíte, ty si také objednávají online sami a dokonce i Vaši zákazníci, když nějaké máte, si mohou otevřít Vaši prodejní sekci obchodu a nakoupit si u Vás, aniž by jste o tom věděli. Samozřejmě můžete vše ve své virtuální kanceláři kontrolovat a sledovat jak rostou obraty ve vašem obchodě.

## budování teamu pomocí sociálních sítí

V dřívějších dobách, na začátku internetu, MLM společnosti velmi přísně kontrolovali, jak jejich distributoři svůj byznys prezentují na webu. Každá webová stránka se musela před uveřejněním nejdříve poslat na firmu ke schválení. Ta doba už naštěstí pominula, protože firmy pochopily, že tím brzdí byznys svých distributorů. Každý přece ve svém vlastním zájmu chce mít svůj web co nejpřitažlivější pro nové prospekty a zákazníky. Takže v současné době už samy MLM společnosti doporučují zřizovat webové stránky pro propagaci byznysu distributorů a dokonce doporučují využívat i sociální sítě jako Facebook nebo Twitter k budování teamu a k jeho udržování. Pomocí těchto sítí se dá jednoduše svolávat na společné akce, dají se do teamu rychle rozšiřovat, plošně i cíleně informace, propagovat školící materiály a udržovat i na dálku mezi členy skupiny pocit pospolitosti.

## nové kontaktování a prospektování

---

Co je vlastně na MLM to nejobtížnější. Překonat v lidech ty bariéry, které v nich vyrostly, když prošli tím, nebo kolem toho, co jsem tady popsal.

Začíná se vždy tímto. Napiš si seznam 100 lidí s telefonními čísly. To dnes není problém. Dnes stačí obrátit naruby všechny své mobily a máme dvě stě kontaktů, jak když to vyšije. Ale pak přijde ta trága! Sednout si a postupně těm všem lidem zavolat. Za prvé hned je nenašvat, pak vzbudit zvědavost, ale nic neprozradit, dát jim na jevo, že se musí kvalifikovat a pozvat je na schůzku. Tento způsob je sice obtížný, hlavně proto, že uslyšíte spoustu, často i velmi nepříjemných odmítnutí. Ale to k naší práci patří. Aplini mě vždy říkali „Staň se sběratelem NE“ ono to ANO přijde.

Dnes však internet přináší i v této oblasti převratné možnosti.

Ta Bomba dopadla do české kotliny v roce 2010. Přinesli to do Čech hlavně dva průkopníci o nichž se dočtete, když se mě přihlásíte na moje stránky [www.marSMART.cz](http://www.marSMART.cz). Vynaložili na toto Know How nemalé úsilí a prostředky a s obrovským nadšením tuto myšlenku šíří. Tento nový trend se nazývá SmartMarketing. Spočívá v tom, že se naučíte, jak vybudovat svoje tzv. „Záchytové stránky“, na kterých nadšeně a stručně vysvětlíte co nabízíte. Připojíte „odpovědní formulář“ do kterého Vám ti, které zaujmete, napíší svou e-mailovou adresu, jméno a popř. i telefon. Z odpovědního formuláře se Vám kontakt automaticky přepíše do databáze kontaktů a vy s nimi pak už můžete pracovat, nejlépe pomocí autorespondéru, který jim automaticky posílá e-mailové kampaně, co si předem připravíte. U každého e-mailu, který systém odešle, je tlačítko na odhlášení respondenta ze zasílání, když ho to už přestane bavit, nebo ho něčím naštvete. Toto jeho odhlášení se opět automaticky promítne do databáze Vašich kontaktů. Takže v databázi Vám zůstávají jen kontakty které to zajímá. Tuto svou záchytovou stránku musíte na všech frontách propagovat a i investovat do její reklamy. Samozřejmě že tomuto

automatickému e-mailingu svěříte i všechny své dosavadní kontakty, které za dlouhých nocí do databáze naládujete.

Musím tady ale říct jednu věc. Tento systém není samospasitelný. Základním zákonem MLM je duplikace. Tento systém je výborný na hledání zkušených networkerů, kteří třeba z nějakého důvodu neuspěli a navíc počítačově zdatných. Tedy budoucích leaderů. Což je samozřejmě pro Váš byznys velmi přínosné. Jenom z nich ale organizaci nevybudujete, proto bude stále aktuální naše klasická práce v poli. Protože ta je stoprocentně duplikovatelná. Nové lidi, kteří nejsou tak zdatní, pak musíme trpělivě tomuto novému systému naučit a v mnohém jim pomoci.

Na str. 21 jsem měl skončit, protože to je moje oblíbené číslo, ale ještě Vám přece musím namalovat kolečka, aby jste viděli, že se opravdu nemusíte MLM bát.

## za dva roky do důchodu

---

Takže kolečka Vám mohu namalovat jedny, protože je stejně všechny firmy MLM okopírovaly od fy. A. A je to dobře, protože dobrá věc, která může lidem pomoci, se musí šířit jako Evangelium.





## Za dva roky do důchodu !!!

1 bod = 40 Kč + DPH

Základním kamenem je obrat 100 bodů = 4.000,- Kč/měs

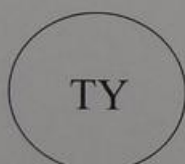
Jak se tento obrat udělá ? Ukazují se marketingové plány a časem se kolem Tebe vytvoří skupina budovatelů a asi 5 zákazníků, ne víc. Zákazníci jsou vedlejším produktem naší činnosti, ale nezřídíme se jich. Hledáš podnikatele! Lidé se rozdělí sami, kdo chce podnikat a kdo se stane pouze zákazníkem.

Proporce: Vlastní spotřeba < ===== > zákazníci – záleží na Tobě kolik chceš sám pro sebe a svou rodinu spotřebovat a kolik chceš mít zákazníků. Při dnešním širokém sortimentu už není 100 bodů na vlastní spotřebě problém. Když nechcete, nemusíte mít žádné zákazníky!! Dobrý, né?

### Příklad

1) Časem 5 zákazníků

o o o o o



celkem 100 bodů

**Odměňovací tabulka**

10.000 bodů = 21 %

6.800 bodů = 18 %

4.000 bodů = 15 %

2.400 bodů = 12 %

1.200 bodů = 9 %

600 bodů = 6 %

200 bodů = 3 %

Vlastní spotřeba

Ty + rodina 50 bodů =

2.000,- Kč za měsíc

**Jako nájemce obchodu**

máš VC, tj. o 30 %

**LEVNĚJI !!**

Zákazníci z toho 50 bodů

**Výpočet příjmu**

**Provize:**

0 % z 100 bodů = 0,- Kč

**Marže:**

50b x 40 = 2000,- Kč - obrat

z toho 30% sleva dělá 600,- Kč

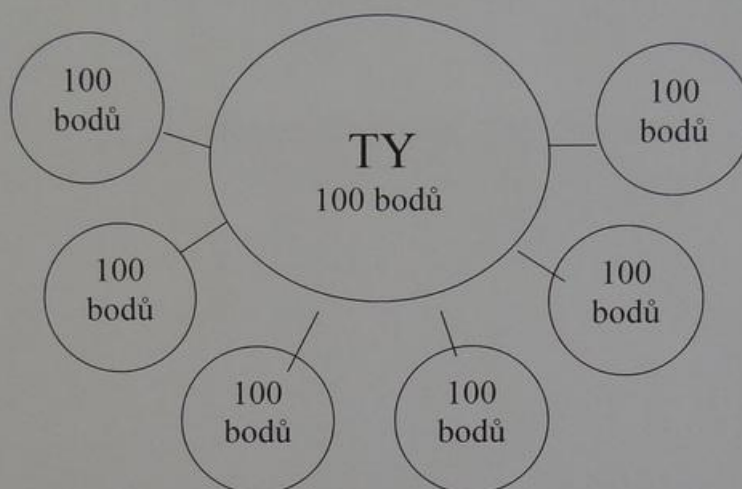
**Úspora:**

50b x 40 = 2000/30 % = 600,- Kč

**Příjem: 1.200,- Kč měsíčně – máš na pivo**

## 2) Pomůžu Ti to ukázat 6 - ti Tvým známým a všechny postupně naučíme dělat obrat 100 bodů.

Všichni mají po nějaké době 5 zákazníků, nemusí mít více !! ( nebo dokonce žádné ) Ale samozřejmě mohou mít více, dobrovolnosti se meze nekladou. Někdo rád prodává.



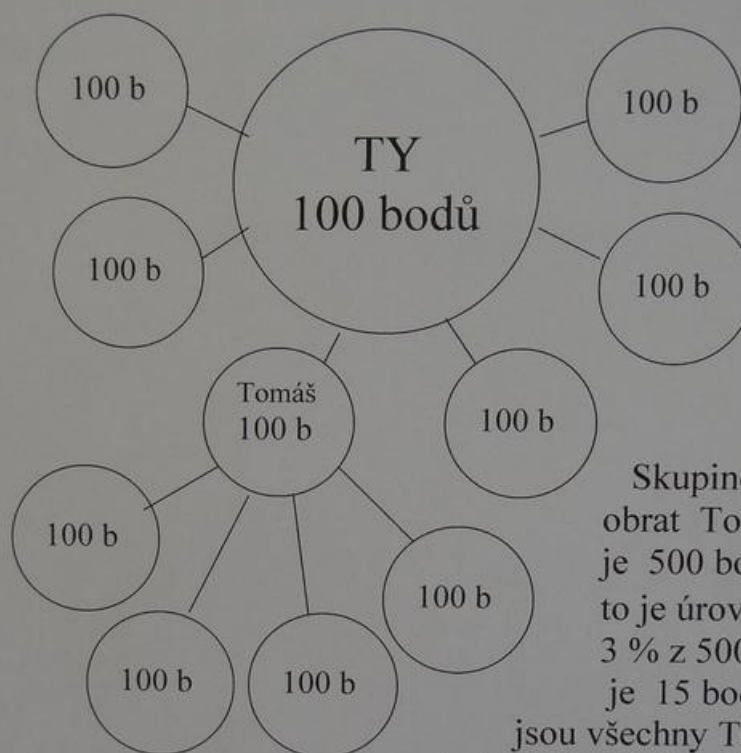
**Skupinový obrat = 700 bodů ==> úroveň 6 %**  
 6% ze 700 bodů je 42 bodů , všechny jsou Tvoje, protože všichni vedoucí Tvých budoucích filiálek nedosáhli ještě dna tabulky, tj. 200 bodů.

Provize: ..... 42 x 40 = 1.680,- Kč  
 Marže: ..... 50b x 40 = 2.000,- Kč/ 30 % = 600,- Kč  
 Úspora: ..... 50b x 40 = 2.000,- Kč/ 30 % = 600,- Kč

**Příjem: 2.880,- Kč – kdy Ti naposledy šéf zvedl plat o skoro tři tisíce ? Tady jsi si ho zvýšil sám.**



**Pomůžeme Ti mezi Tvými vedoucími filiálek najít Tomáše, který má velké plány do budoucna, a je schopen s naší a Tvou pomocí oslovit 4 lidi z okruhu jeho známých.**



Skupinový obrat Tomáše je 500 bodů, to je úroveň 3 % 3 % z 500 bodů je 15 bodů, ty jsou všechny Tomáše, protože vedoucí Tomášových budoucích filiálek zatím nedosáhli dna tabulky, tj 200 bodů. 15 bodů pro Tomáše.

Provize: ..... 15 x 40 = 600,- Kč  
 Marže: ..... 600,- Kč  
 Úspora: ..... 600,- Kč

**Příjem Tomáše: 1.800,- Kč**

Tomáš vidí, že to funguje BINGO !! , je nadšenější ještě víc než Ty, má Tě radši než šéfa v práci a chce budovat dál.

### **Kolik budeš s touto strukturou brát Ty ?**

**Skupinový obrat: Vašich 100 bodů + Tomášových 500 b + 5 x 100 b vedle Tomáše = 1.100 bodů to je úroveň 6 %.**  
**6 % z 1.100 bodů je 66 bodů. Ale své musí dostat Tomáš ( Tvůj nejlepší vedoucí ) mínus 15 bodů, tj. 51 bodů pro Tebe.**

**Provize: ..... 51x 40 = 2.040,- Kč**  
**Marže: ..... 600,- Kč**  
**Úspora: ..... 600,- Kč**

### **Tvůj měsíční příjem: 3.240,- Kč**

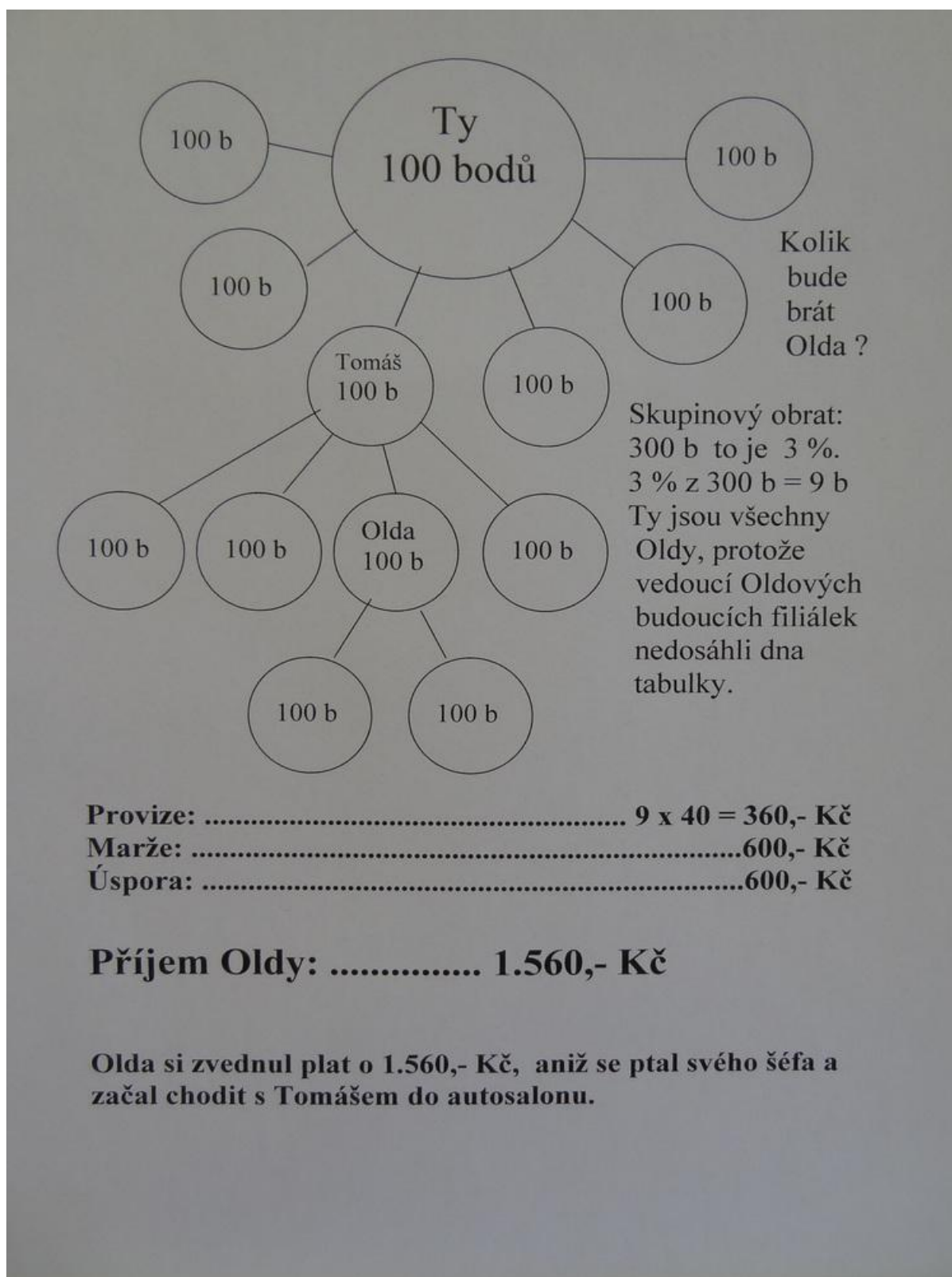
**To je 38.880,- Kč za rok, za dvě hodiny neproduktivního času denně. Co by jsi si pořídil za 38.880,- Kč navíc?**  
**Pěknou dovolenou s plnou penzí, pro dva, někde v Evropě?**

**Tomáš má ale ještě větší SEN.**

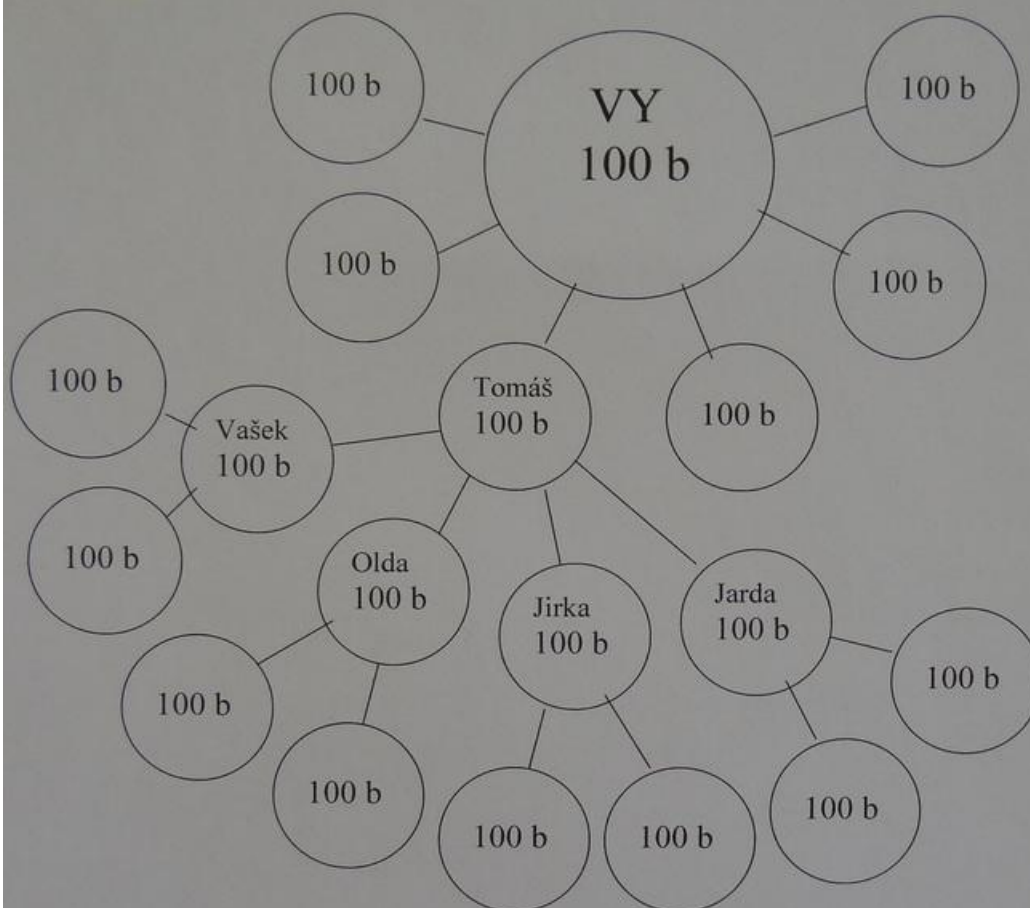
**On chce auto, třeba Mercedes nebo BMW. Vystřihne si jeho krásnej barevnej obrázek z časopisu a nalepí si ho na místo, které má každý den na očích. Chodí se na něj dívat do salonu, a vždy se do něj posadí, aby cítil tu krásnou vůni kůže a vzal do ruky ten měkejš volant, nohy položil na pedály a pravou rukou sevřel tu malou řadící páku.**

**Dokonce se odváží požádat obchodníka s auty, zda by se s ním nemohl projet, a ten mu samozřejmě vyhoví.**

**Tomáš je potom tak nadšenejš, že naučí s naší a Tvou pomocí jednoho ze svých vedoucích, třeba Oldu najít si mezi svými dva vedoucí svých nových poboček.**



**Tomáš bude tak dobrý, že to samé jako u Oldy vybuduje i u dalších svých vedoucích.**



**Kolik bude brát Tomáš ?**

**Skupinový obrat: Tomášových 100 b + 4 x 300 = 1.300 b**

**1.300 b to je úroveň 9 %. 9% z 1.300b = 117 bodů**

**Musí se však odměnit 4 Oldové tj. 4 x 9 b = 36 bodů**

**117 – 36 = 81 bodů pro Tomáše.**



Provize: .....81 x 40 = 3.240,- Kč  
 Marže: ..... 600,- Kč  
 Úspora: ..... 600,- Kč

**Tomášův příjem: 4.440,- Kč**

**A kolik budeš brát Ty ?**

Skupinový obrat: Tvých 100 bodů + 1.300 bodů Tomáše +  
 5 x 100 vedle Tomáše = 100 + 1.300 + 500 = 1.900 bodů  
 1.900 bodů = 9 % ( stejně jako předtím Tomáš )  
 9 % z 1.900 bodů je 171 bodů, ale minus 117 b Tomášovy  
 Skupiny.

$$171 - 117 = 54 \text{ bodů pro Tebe}$$

Provize: ..... 54 x 40 = 2.160,- Kč  
 Marže: ..... 600,- Kč  
 Úspora: ..... 600,- Kč

**Tvůj měsíční příjem: ..... 3.360,- Kč**

**Míň než Tomáš ! Jak to ? Protože toto není  
 žádná pyramida a každý je odměněn jen za  
 svou, opravdu odvedenou, práci. Nezáleží  
 na pozici ve schématu!**

**Naštveš se a uděláš ze všech svých vedou-  
 cích Tomáše !!**

## Jaký bude teď Tvůj příjem ?

Skupinový obrat: Tvých 100 bodů + 6 x 1.300 b = 7900 bodů, to je úroveň 18 %.

18 % z 7.900 bodů je 1.422 bodů musí se ale odečíst 6 „Tomášů“, tj 6 x 117 b mínus = 702 bodů = 720 b pro Tebe.

Provize: ..... 720 x 40 = 28.800,- Kč

Marže: ..... 600,- Kč

Úspora: ..... 600,- Kč

**Tvůj měsíční příjem: ..... 30.000,- Kč**

**To ale ještě není důchod, ten získáš, když například z Tomáše s pomocí týmu a systému vychováš 21 % - ní úroveň. Pokud ji Tomáš udrží 6 měsíců, tak jej firma od Tebe jakoby oddělí, jeho obrat se už nebude započítávat do obratu Tvé skupiny, ALE Ty začneš brát 4 % z obratu celé jeho skupiny a to doživotně a dědičně po dobu 2 generací. Pasivní příjem, pro který nemusíš pracovat. Tvoje děti a vnuci po Tobě zdědí rentu ve výši cca 20.000 měsíčně.**

**Takovýchto důchodů si samozřejmě můžeš vytvořit kolik chceš. Není zde žádný limit!!**



## závěr

---

Co na závěr? Vše co jsem Vám chtěl sdělit, jsem Vám napsal. Snad jen to, že čas je ta nejvzácnější hodnota kterou máte. Žádnou vteřinu Vašeho života Vám nikdo nevrátí zpátky! Často se mě mí kolegové diví, že nechci utrácet svůj čas a peníze za blbosti. Zejména by se neměly za nesmysly utrácet ty peníze, které v potu tváře vyděláte, jako aktivní příjem. Ty by se měly aspoň z části investovat do budování pasivního příjmu. To samé je s časem.

A až budeme mít ten skvělý pasivní příjem, tak budeme svůj čas a peníze utrácet na plný pecky!

