



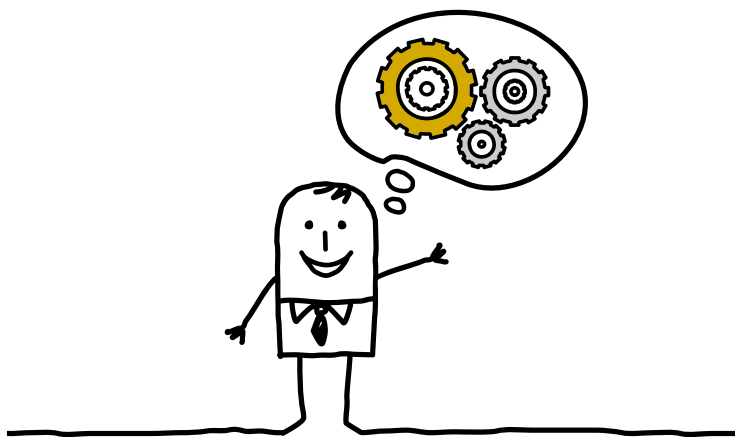
АРГО:

Умный бизнес



СОДЕРЖАНИЕ

- 3 Введение
- 4 Традиционный бизнес
- 6 Структурный бизнес
- 7 Бизнес с АРГО: особенности
 - 9 • Приглашение к работе новых участников
- 13 • Обучение участников, начавших свою работу в Компании
- 15 • Наставничество и мотивация своей команды
- 18 • Полезные советы



Понятие «**Бизнес**» ворвалось в нашу жизнь в середине 80-х гг., с первыми кооперативами, а уже в 90-е гг. частный бизнес стал ключевым фактором в формировании новой экономики. Началась активная коммерциализация. Рынок труда поделился на бюджетную и коммерческую сферы занятости, на стабильные, но низкодоходные и на рискованные, но более высоко оплачиваемые места работы.

Сегодня, 20 лет спустя после этих событий, многие продолжают стремиться к открытию собственного бизнеса. Причина проста — желание работать на себя и быть хозяином. Причем хозяином не просто своего предприятия, а, в первую очередь, своей жизни. Не жить, чтобы работать, а работать, чтобы жить.

КАКИЕ ВАРИАНТЫ ДЛЯ ЭТОГО СУЩЕСТВУЮТ?



1. ТРАДИЦИОННЫЙ БИЗНЕС

Вы можете организовать торговлю, купить франшизу в системе питания, начать оказывать услуги или что-нибудь производить. Рынок предлагает сразу массу вариантов, в которых есть несколько общих условий:

- Юридическое оформление,
- Инвестиции от ~ 1 млн. рублей и более.

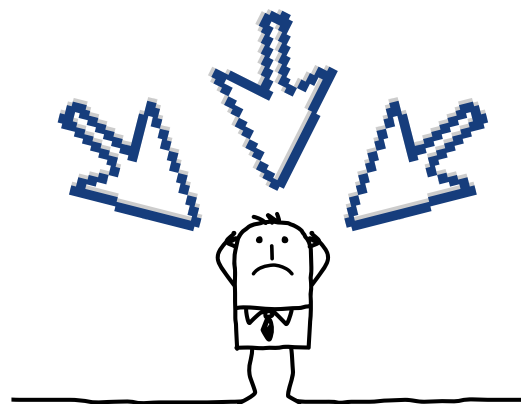
Все варианты бизнеса наиболее интересны и прибыльны в самом начале формирования рынка. После этого нарастающая конкуренция резко снижает результативность работы для каждого хозяйствующего субъекта. Рынок быстро насыщается и постепенно выдавливает мелких участников. Начинается укрупнение компаний. Мелким игрокам сложно выжить, и количество энергии, времени и средств, которые тратятся на выживание малого бизнеса, в большинстве случаев, несопоставимы с получаемым результатом. Но других вариантов уже не остается – угроза потери бизнеса и вложенных денег

заставляет постоянно работать со сверх усилиями. Независимость, к которой стремился каждый, кто начал свой бизнес, стоит все дороже:

- арендная плата;
- заработная плата наемному персоналу;
- решение вопросов с контролирующими инстанциями;
- бухгалтерия и налоги (ошибки в этой области грозят очень высокими штрафами, административной или уголовной ответственностью);
- погашение кредитов (большинство предприятий начинают на кредитные средства).

Нужно добавить, что у любого линейного бизнеса высокий уровень рисков:

- юридические риски: новый закон, указ или постановление может резко снизить прибыльность бизнеса или сделать его невозможным;



- коммерческие риски: повышение цен на энергоносители, арендную плату, товар или его комплектующие могут сделать необходимым повышение цен на конечный продукт или услугу и сделать ее неконкурентоспособной;
- конкурентные риски: появление рядом новых конкурентов, особенно представителей крупных сетей (пример: новый гипермаркет рядом с небольшими торговыми павильонами);
- криминальные риски.

Все это может привести к потере вложенных средств и усилий или толкает предпринимателя в область «серого» рынка, где возникают правовые риски, которые могут привести к серьезным последствиям.

Но самое интересное заключается в том, что рынок заинтересован в появлении новых бизнесменов. Рынку нужен поток «новичков». Эти люди насыщают его деньгами, обеспечивают занятость нанятых сотрудников, загружают заказами компании, связанные с обслуживанием их бизнеса, берут банковские кредиты под проценты, платят налоги – они приносят в экономику свои сбережения (кредитные средства), свой труд. Они развивают рынок даже своей неудачей. Поэтому возможность открытия собственного бизнеса рекламируется и пропагандируется, создаются структуры по поддержке малого бизнеса, но это не отражается на его результативности и не снижает описанных рисков.

Конечно, в любой коммерческой деятельности есть примеры успеха. Но они всегда в прошлом: если полностью повторить действия, которые еще вчера были успешными, то сегодня результат может быть уже иной.

Вывод: Традиционный бизнес привлекателен, но сложен и содержит множество рисков. Многие вчерашние бизнесмены возвращаются к работе по найму.

2. СТРУКТУРНЫЙ БИЗНЕС

Каждый год тысячи производителей реализуют свои товары через компании структурного бизнеса. Их секрет прост — информация, необходимая для принятия решения о приобретении того или иного продукта, передается от человека к человеку путем рекомендаций. Маркетологи давно знают, что рекомендации третьих лиц являются эффективным каналом продвижения продукции, который воспринимается потребителями лучше и легче чем реклама. Помимо информации сотрудники компаний обеспечивают своих клиентов сервисом доставки продукции, консультациями и пост-продажным сопровождением.

Сохраняя все преимущества, которые дает традиционный бизнес, а это:

- работа на себя;
- гибкий график работы;
- результат, который зависит от собственных усилий,

структурный бизнес не требует больших инвестиций и не несет таких серьезных рисков. Более

того, значительную помощь в этом бизнесе оказывает компания-партнер, которая занята продвижением продукции посредством организации этой структуры.

В структурном бизнесе гораздо меньше административных барьеров. На начальном этапе от участника требуется только желание, усилия и небольшая сумма денег, которая не идет ни в какое сравнение с инвестициями, необходимыми в традиционном бизнесе. Когда участник понимает простоту этой работы, он может создать полноценный партнерский бизнес, оформив, например, индивидуальное предпринимательство, как самую простую официальную форму ведения бизнеса.

Структурный бизнес, как и любой бизнес, не дает гарантированного дохода. Но он в состоянии дать Вам:

- независимость;
- рост дохода до неограниченного уровня;
- новые и полезные знания и навыки;



и одновременно он:

- не требует больших инвестиций;
- не несет в себе рисков;
- обеспечивает поддержку бизнес-партнеров и других участников.

Это именно тот вариант, с которого можно и нужно начинать свой путь в бизнесе. Преуспев в нем однажды, никто не захочет поменять его на другой. Это логичный и взвешенный вариант для тех, кто выбирает с умом. Именно поэтому в этой брошюре мы говорим об УМНОМ БИЗНЕСЕ.

БИЗНЕС С АРГО

Компания АРГО занимается продвижением качественной продукции отечественного и зарубежного производства. В основе продуктового портфеля АРГО лежит в первую очередь понимание важности здорового

образа жизни, ценности здоровья как главного ресурса каждого человека.

Понятие здоровья и потребности человека в здоровых продуктах, в комплексе лежат в основе формирования ассортимента Компании.

Участие в бизнесе АРГО возможно для каждого, кто может организовать собственную систему продвижения ее продукции. Механизм многоуровневого маркетинга, заложенный в плане вознаграждения Компании АРГО, позволяет Вам не только распространять продукцию лично, но и привлечь к ее продвижению десятки, сотни и тысячи людей. Все они при этом будут в такой же степени, как и Вы финансово заинтересованы в результате.

В ЧЕМ ЗАКЛЮЧАЮТСЯ ОСОБЕННОСТИ БИЗНЕСА АРГО?

1. Наши продукты пользуется спросом.

Мы предлагаем широкий ассортимент товаров, необходимых каждому человеку в ежедневных жизненных ситуациях.

Благодаря организации работы с производителями ассортимент АРГО составляют только востребованные продукты (см. буклет «Умное Потребление»). АРГО – это живая система продаж - место встречи спроса и предложения, что позволяет оптимизировать ассортимент, отсеивая менее популярные продукты.

2. Высокие и справедливые выплаты за продвижение продукции.

Компенсационный план Компании (или распределение оптового выигрыша) создавался лично ее Президентом – человеком с большим опытом структурной работы. Каждый, кто лично прошел эту школу, соблюдает интересы всех участников от мала до велика, понимая, что структура — самый важный актив Компании.

3. Открытость Компании к своим участникам и прозрачность взаимоотношений с ними.

В АРГО нет «подводных камней». Мы не скрываем условия работы и потенциального дохода, понимая, что настоящий бизнес должен быть честным во всем.

4. Возможность предоставить выгоды всем участникам Компании.

Предложение Компании содержит широкие возможности роста дохода и дополнительных выгод, направленных на все сегменты структуры: от начинающих участников, до настоящих профессионалов в области организации структуры продвижения продукции.

Чем это хорошо и удобно?

Распространяя продукцию собственными силами, Вы можете увеличить продажи Компании на 10, 100, 1000 или больше единиц в месяц. Вы можете организовать для этого торговую точку или открыть интернет-магазин, но, в любом случае, если Вы работаете в одиночку, то результат будет ограничен. Используя многоуровневую модель, Вы можете собрать неограниченное количество участников, каждый из которых будет способствовать продвижению продукции наравне с Вами. А значит, и создаваемый Вами товароборот будет в разы большим. Один из первых в истории долларовых миллиардеров Жан Пол Гетти сказал, что

«лучше использовать 1% усилий 100 человек, чем 100% своих усилий».

Остается найти ответ на самый важный и практический вопрос: **«Как развить такую организацию?»**

Ваша организация появляется и развивается за счет:

1. приглашения потенциальных участников;
2. обучения участников, начавших свою работу в Компании;
3. мотивации своей команды и наставничества.

ПРИГЛАШЕНИЕ К РАБОТЕ НОВЫХ УЧАСТНИКОВ

Приглашение новых участников или рекрутинг — очень важный элемент создания своей структуры. От него зависит динамика развития вашей организации. Все, кого вы можете пригласить, делятся на 2 группы:

- Без опыта работы в структурном бизнесе.
- С опытом работы в структурном бизнесе.

Вам нужно понять к какой из двух групп относится приглашаемый человек. Почему это важно?

Если человек не обладает практическим опытом такой работы, то в первую очередь следует объяснить ее плюсы и перспективы:

Свободный формат. Участие в Компании может быть обусловлено:

- желанием использовать продукцию, приобретая ее по меньшей цене,
- желанием получить дополнительный заработок,
- поиском серьезного источника постоянного дохода.

Работа на себя. В первую очередь — это отсутствие каких либо указаний, распоряжений, приказов — всего того, что несет в себе работа по найму. Все правила компании заключаются в соблюдении этики работы и плане вознаграждения.

Свободный график. Никто не говорит во сколько нужно начинать и заканчивать работать. В структурном бизнесе работа планируется Вами исходя из понятий эффективности, целесообразности, удобства.

Возможность открытия собственного бизнеса совместно с Компанией. Это гораздо проще, чем в традиционном маркетинге и не требует больших инвестиций.

Следующим шагом желательно показать новому человеку презентацию Компании, продемонстрировать промо сайт и с его помощью рассказать про АРГО. Вам необходимо подчеркнуть преимущества Компании АРГО таким образом, чтобы новый человек поверил в нее также как и Вы. **Среди многих преимуществ АРГО обязательно выделите следующие:**

1. Компания работает на рынке с 1996 года, всегда выполняла свои обязательства и имеет безупречную репутацию у своих участников, бизнес-партнеров и рыночного окружения. Это очень важный факт, так как он является следствием основ и базовых ценностей, заложенных в Компанию при ее создании: честности и справедливости.
2. Во главе Компании находится ее Президент — человек, который имеет 20-ти летний личный опыт работы в структурном бизнесе и прошел все шаги по лестнице успеха от самой первой ступени. Он знает этот бизнес и понимает каждого из его участников, как настоящий практик.
3. Ассортимент Компании — это более 600 востребованных продуктов, необходимых в

повседневной жизни. Продукция Компании представлена в разных ценовых сегментах, но при этом основную часть составляют доступные качественные товары отечественного производства.

4. Компания представлена на рынках России, Украины, Белоруссии, Казахстана, Монголии и в странах Евросоюза более 400-ми информационными центрами, в которых можно приобрести продукцию АРГО.
5. Условия плана вознаграждения помогут начать работу в Компании через удовлетворение своих личных потребностей. Мягкий вариант входа в бизнес, отсутствие обязательной стартовой закупки делают простыми первые шаги, а гибкие условия плана вознаграждения позволяют постепенно получать все большие доходы.
6. В Компании сотни тысяч участников, а ее продукцию используют миллионы клиентов. Это гарантирует устойчивость и надежность, необходимые для создания совместного бизнеса с АРГО.
7. Компания идет в ногу со временем, и обновление ее бизнес-предложения позволяет ей динамично развиваться и способствовать развитию своих партнеров.

8. У Компании собственная уникальная модель ведения бизнеса, которая не встречается на рынке стран СНГ. Благодаря этой модели Компания может оперативно оптимизировать свой ассортимент, расширять его за счет внедрения новых направлений, обеспечивать всестороннюю информационную и логистическую поддержку своих участников и партнеров. Поэтому Компания не испытывает ограничений для дальнейшего роста и развития.
9. В Компании идет постоянное обучение участников на разных уровнях (от системы интернет-тренингов производителей, до очного обучения в Академии АРГО).
10. За годы работы в Компании тысячи людей стали состоятельными бизнесменами с миллионными заработками и сотни тысяч участников улучшили качество жизни.
11. АРГО активно участвует в социальной жизни страны (совместно с Общероссийским Общественным Движением «За сбережение народа») пропагандирует идею здорового образа жизни,

ответственности за качество жизни каждого поколения, и борется за сохранение природы и окружающей среды.

Если человек уже работает в сетевой индустрии, то акцентируйте внимание на особенностях работы Компании АРГО.

Вы можете использовать описание преимуществ Компании. Дополнительно необходимо сказать следующее:

- Компания использует собственный уникальный план вознаграждения (маркетинговый план). Это гибридный план, использующий принципы классического маркетинга. Он позволяет получать стабильный и устойчивый доход.
- Компенсационная система Компании имеет компрессию



и предусматривает семь видов вознаграждения и дополнительные доходы по различным программам. Компания проводит анализ сетевого рынка, изучает его конъюнктуру и оптимизирует план вознаграждения, чтобы удерживать доход участников АРГО на достойной высоте.

- Для участников предусмотрена возможность корректировки баллового оборота за предшествующий период с целью оптимизации структурного вознаграждения.
- Президент Компании разрабатывал план вознаграждения лично, опираясь на свой опыт и понимание важности заработка, как лидеров, так и рядовых участников. Поэтому, по сравнению с другими компаниями, в маркетинге АРГО заложены большие проценты выплат, которые распределяются по справедливому алгоритму.

РЕКОМЕНДАЦИЯ: Вы можете предложить просчитать

вознаграждение за один и тот же товарооборот, которое выплачивается в АРГО и в другой компании. Помните, что бонусы нужно сравнивать корректно. К примеру, некоторые компании содержат «бонус за привлечение», который выплачивается 1 раз и иногда за счет урезания других бонусов. Такие бонусы являются признаком пирамидальности компании, и направлены на увеличение, а не на удержание в бизнесе потока новичков. Они могут продемонстрировать быстрое, но не устойчивое вознаграждение.

Компания предлагает два варианта ведения бизнеса:

1. «Умное потребление» - для комфортной интеграции в бизнес потребителей и их окружения,
2. Профессиональный бизнес – для участников, готовых развивать продажи компании за счет личного потребления, групповых продаж и обучения руководителей структур.

Подробнее о Компании вы можете узнать из таких источников, как:

- сайт компании www.rpo.ru;
- буклет «о Компании»;
- справочник продукции АРГО;
- буклет об «Умном потреблении»;
- буклет «План Вознаграждения».

ОБУЧЕНИЕ УЧАСТНИКОВ, НАЧАВШИХ СВОЮ РАБОТУ В КОМПАНИИ

Основной секрет роста Вашей организации заключается не только в интенсивном приглашении новых участников, но и в работе с ними. В первую очередь речь идет об их обучении эффективной работе в Компании. Для этого необходимо правильно определить, кем именно является новый участник:

- Потребителем,
- Продавцом,
- Потенциальным лидером.

Исходя из понимания того, кем является новый участник, Вам нужно поспособствовать развитию его навыков. В этом Вам могут помочь система обучения от Компании, личный опыт и профильная литература.

Базовой информацией, важной для всех категорий является информация по продукции.

Одновременно рассказать обо всех продуктах не получится, поэтому сначала уделите внимание тем продуктам, которые наиболее актуальны для человека, **порекомендуйте ему получить личный результат**, постепенно предложите ему познакомиться с другими продуктами, которые подходят ему и его окружению.

Научите его работать со справочником продукции и расскажите где и как можно получать информацию о различных продуктах. В том числе **порекомендуйте ему просмотр интернет-трансляций** с участием консультантов по интересующим его продуктам (узнайте их расписание). Постарайтесь обеспечить для него пошаговое погружение в ассортимент.

После знакомства с ассортиментом покажите ему все выгоды, которыми обладает каждый участник, включая доступные возможности получения вознаграждения от Компании.

Для продавца желательно найти информацию по **школам продаж**, а также **помочь вести «дневник» личных результатов и результатов**

клиентов. Желательно сопровождать каждого клиента лично и иметь картотеку с указанием приобретенных им продуктов, его днем рождения, важных для него событий и прочую информацию. Очень важно обучить продавца технике работы с возражениями.

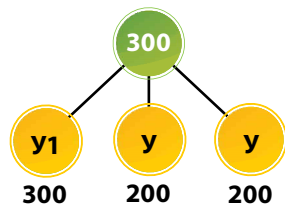
Потенциальному лидеру важно будет освоить нюансы плана вознаграждений и финансовых возможностей, которые он предоставляет, технику рекрутинга и мотивации, понять принципы наставничества. Необходимо тренировать таких участников для выступлений перед разными аудиториями, развивать технику речи, научить работе с возражениями и, самое главное, научить принципам дубликации.

О финансовой мотивации. Примеры роста заработка в Компании:

Вы – Участник 1 ступени.
Ваш личный объем 300 баллов.

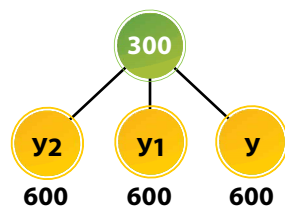
$300 \times 10\% = 30$. 30×11 руб = 330 руб.
Ваш доход 330 руб.

Вы – Участник 2 ступени.
Ваш Личный объем 300 баллов.
Ваш групповой объем 1000 баллов.



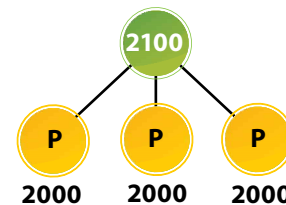
$300 \times 15\% + 300 \times 5\% + (200 + 200) \times 15\% = 120$. 120×11 руб = 1320 руб.
Ваш доход 1320 руб.

Вы – Руководитель.
Ваш Личный объем 300 баллов.
Ваш групповой объем 2100 баллов.



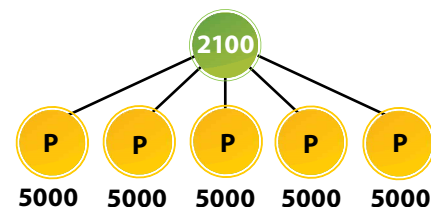
$300 \times 20\% + 600 \times 5\% + 600 \times 10\% + 600 \times 20\% = 270$. 270×11 руб = 2970 руб. + Бизнес премия ~3300 руб.
Ваш доход 6270 руб.

Вы – Руководитель 3 уровня.
Ваш групповой объем 2100 баллов.
Ваш организационный объем 8100 баллов. У Вас три руководителя с ГО 2000 баллов.



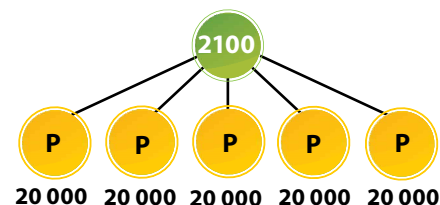
$6000 \times [5\% + 9\%] = 840$. $840 \times 11 = 9240$ руб.
+ Бонус с личной группы = 2970 руб.
+ Бизнес премия = 3300 руб. (см. ранее)
Ваш доход 15510 руб.

Вы – Ведущий Руководитель.
Ваш групповой объем 2100 баллов.
Ваш организационный объем 27100 баллов. У Вас пять руководителей с ГО 5000 баллов.



$25000 \times [5\% + (16\% - 2\%)] = 4750$.
 $4750 \times 11 = 52250$ руб.
+ Бонус с личной группы = 2970 руб.
+ Бизнес премия = 3300 руб. (см. ранее)
Ваш доход 58520 руб.

Вы – Ведущий Руководитель.
Ваш групповой объем 300 баллов. Ваш организационный объем 102100 баллов. У Вас пять руководителей с ГО 20000 баллов.



$100000 \times [5\% + (18\% - 14\%)] = 9000$.
 $9000 \times 11 = 99000$ руб.
+ Бонус с личной группы = 2970 руб.
+ Бизнес премия = 3300 руб.
Ваш доход 105270 руб.

Помимо финансового вознаграждения в Компании действуют другие мотивационные программы.

МОТИВАЦИЯ СВОЕЙ КОМАНДЫ И НАСТАВНИЧЕСТВО

Структурный бизнес — это командный бизнес. Запомните его главное правило: «Позитив вниз, негатив вверх». Что бы ни произошло в Вашей персональной ситуации, знайте, что это правило — залог успеха Вашего бизнеса.

* процент Участника 1 ступени согласно Компенсационному плану.
** коэффициент выплат.

Не у всех членов Вашей команды, так же, как и у Вас лично, не всегда будут позитивные контакты, приветливые оппоненты, вежливые собеседники и успех на каждом шагу. Нужно понимать, что это нормально. Это реальность жизни, а стало быть, и бизнеса. Главное — правильно работать с этим.

Если у Вас возникли вопросы по бизнесу, на которые у вас нет ответа — обращайтесь к Вашим наставникам. Если Вам задали такие вопросы, запомните, а лучше запишите их и также обратитесь к наставнику. А после, получив ответ, обязательно донесите его Вашему оппоненту. Приучите к такой технике свою команду.

Имейте контакты каждого члена своей команды. Помните о важных датах и событиях тех, кто находится в Вашем ближайшем окружении, своевременно поздравляйте их, проявляйте участие в важных событиях.

Своевременно передавайте всю новую информацию участникам Вашей команды, но сохраняйте принцип структурной иерархии.

Сообщите это вашей первой линии и проконтролируйте, чтобы они передали эту информацию дальше. Обучайте их тому же. Иначе, когда Ваша организация станет большой, Вы не сможете наладить оперативное оповещение.

Учитесь понимать, что и как лучше сказать каждому в Вашем ближайшем окружении для того, чтобы его работа стала лучше и обучайте его поступать также с его организацией.

Далее, слушайте себя, спрашивайте совета наставника и делайте то, что он говорит Вам. Также, мы предлагаем Вам прочесть, что думают о мотивации известные люди, добившиеся успеха в своем деле. Возможно их мысли будут полезны для Вас:

Генри Форд :

«Только два стимула заставляют работать людей: жажда заработной платы и боязнь ее потерять».

Соитиро Хонда :

«В целом, люди работают напряженнее и более инновационно, если их не принуждают, совсем другая картина там, где им строго указывают, что делать».

Джим Рон :

«Одной мотивации недостаточно: если у вас есть идиот и вы его мотивировали, то в результате вы получите мотивированного идиота».

Кеннет Бланшар, Спенсер

Джонсон :

«Первейшим мотиватором людей является обратная связь, постоянное осознание результатов их деятельности».

Адам Смит :

«Трудно заставить человека понять что-либо, если его заработок обеспечивается непониманием этого».

Харви Маккей :

«Если вам что-то по душе, то вы можете сделать это прибыльным занятием независимо от сферы вашей деятельности».

Дуглас Макгрегор :

«Создайте хороший климат, обеспечьте соответствующую подкормку и предоставьте людям расти самим. Вот тогда они вас удивят».

Бак Роджерс :

«Успевающим работникам следует обеспечить такие рабочие места, которых они достойны. Им очень

важно возвращаться домой с работы с чувством, что они сделали что-то стоящее. Когда работа в радость и люди чувствуют заботу компании о себе, им хочется способствовать ее росту».

Стив Джобс :

«Есть только один способ проделать большую работу — полюбить ее. Если вы к этому не пришли, подождите. Не спешите браться за это дело. Как и со всем другим, подсказать интересное дело вам поможет собственное сердце».

«Ваше время ограничено, поэтому не тратьте его на жизнь чей-то чужой жизнью. Не попадайте в ловушку догмы, которая говорит жить мыслями других людей. Не позволяйте шуму чужих мнений перебить ваш внутренний голос.

И самое важное, имейте храбрость следовать своему сердцу и интуиции. Они каким-то образом уже знают то, кем вы хотите стать на самом деле. Всё остальное вторично.»

**ЕСЛИ ВЫ ПРОЧЛИ
БРОШЮРУ И РЕШИЛИ
РАЗВИВАТЬ СВОЙ БИЗНЕС
АКТИВНЕЕ, МЫ ХОТЕЛИ
БЫ ДАТЬ ВАМ НЕСКОЛЬКО
ПОЛЕЗНЫХ СОВЕТОВ:**

1. Оставьте все бесполезное, чем Вы сейчас занимаетесь. Определитесь с тем, что будет полезно в будущем.

2. Очистите голову от ненужного мусора. Вредные привычки, трата времени впустую, стресс, несерьезные проблемы. Забудьте про них. Для новых свершений нужна светлая голова.

3. Занимайтесь самообразованием. Читайте книги про бизнес и те, которые Вам нравятся. Посещайте всевозможные выставки, странные безумные места, путешествуйте, займитесь новыми видами спорта, будьте всесторонне развитым – это очень поможет Вам в бизнесе.

4. Развивайте характер лидера, логику, бизнес IQ, умение общаться с людьми, разработайте жесты и мимику, манипулирование, ораторские навыки... Увлекайтесь всем.

5. Займитесь чем-нибудь духовным. Чем угодно, но Вы должны чувствовать людей, а для этого надо прочувствовать себя, научиться чувствовать других.

6. Хорошие бизнесмены видят людей насквозь. Знают психологию человека лучше любого психолога. Нарбатывайте этот опыт.

7. Полюбите деньги. Если Вы полюбите деньги, то они полюбят Вас. Бедные говорят, что у них нет денег, и стараются сторониться этой темы, а богатые любят говорить о деньгах, о том, что у них много денег, и знают, как сделать еще больше.

8. Мечтайте. Представляйте цель, а главное, как Вы ее добиваетесь. Визуализируйте свой путь достижения цели поэтапно. Представьте себе ощущения, которые Вы испытаете, достигнув своей цели. Эти эмоции будут давать Вам надежду и мотивацию.

9. Не слушайте людей, которые говорят, что ничего не получится. Они неудачники и ими останутся.



*Добро пожаловать
в Умный Бизнес с АРГО!*

www.argo.pro



АРГО: Умный бизнес

