

Это был лихой 93-й год, всюду шёл передел собственности, газеты пестрели сообщениями об очередных мафиозных разборках, по ночам временами слышались автоматные очереди. Обыватели были заняты скупкой билетов "МММ", акций "Властелины" и прочих многочисленных хопёр-инвестов. Наслушавшись вечером по центральным телеканалам рекламы про Лёню Голубкова, люди утром бежали в банки закладывать квартиры, чтобы стать очередными "партнёрами" ненасытных напёрсточников от большого государственно-телевизионного бизнеса. Владельцев меняли заводы и институты, фабрики и магазины, парикмахерские и газетные киоски.

Я в тот момент работал на Митинском радиорынке, продавая разные железяки, имеющие какое-либо отношение к компьютерам. Торговля шла из рук вон плохо. Мало того, что торговое место было на отшибе, ещё и денежный поток шёл в тот момент не на рынки и в магазины, а на закупку акций, билетов МММ и прочей пирамидальной дряни. В довершении всего наш рынок тоже начали делить между собой несколько бизнес-бандитских группировок, желая подмять под себя такой лакомый кусочек собственности. А пока они вели между собой разборки, рынок заполонила шпана из института физкультуры, желающая подзаработать себе на учёбу и безбедную жизнь рэкетоном.

Одним словом, последние недели я ходил на работу с опаской и полным непониманием, что я тут забыл. Впрочем, работы вне рынка всё равно не было, встреченные мной бывшие коллеги из НИИ смотрели на мои старые раздолбанные Жигули с плохо скрываемой завистью, понимая, что заработанных ими на службе денег не хватит не то что на машину, но даже на новый холодильник.

В один из свободных от работы дней я зашёл в книжный магазин, посмотреть, что нового появилось на прилавках. Надо заметить, что единственным несомненным достоинством Ельцинской эпохи стало то, что книги издавались практически любые, а цены на них были в пределах разумного, благодаря тому, что книгоиздательское дело не облагалось большими налогами. И вот я брожу по магазину, рассматриваю полки и витрины, и вдруг замечаю старого институтского приятеля, с которым я был знаком с незапамятных времён, ещё будучи абитуриентом.

Его вид меня сильно озадачил. Не смотря на то, что был серый слякотный вечер и в общем-то довольно мерзкая атмосфера в обществе, вид у Женьки был просто вызывающе сияющим и сильно неуместным в помещении книжного магазина. Он был одет в новый отутюженный костюм, при галстукке, с новеньким дипломатом в руках и тщательно уложенной стрижкой на голове. Но самое главное - на его пиджаке висел огромный, размером с блюдце значок с изображением инопланетянина и какой-то надписью на английском языке.

К тому времени я не видел его уже года 3, хотя до этого мы встречались довольно часто, то на улице, то в НИИ, где работали в разных отделах, то в том же книжном

магазине. Его внешность меня так удивила, что первый вопрос, который я задал после приветствия, был: "а что это ты за значок себе прицепил?"

Эта моя фраза подействовала на Женьку, как спусковой крючок на боёк в пистолете. Он сразу востроился, указал на значок: "Смотри, читай, ты же английский знаешь" . "The mission is nutrition" - было написано на значке. Миссия в чём? - спросил я. И что за инопланетянин тут? Женька открыл дипломат и достал большую красивую папку с трилистником на обложке. - Я работаю сейчас с американской компанией Herbalife - сказал он, нарочито произнося слово с английским прононсом. - Эта международная компания, работает в десятках [стран](#) , распространяет продукты для здоровья и косметику. Мы заинтересованы в новых людях, - сказал он, доставая шикарный блокнот и новенькую авторучку. Напомни, какой у тебя телефон? - Во, даёт, - подумал я. Восемь лет его мой телефон не интересовал, а сейчас вдруг спохватился. Я продиктовал телефон, а в ответ получил некое подобие визитной карточки, напечатанной наборным штампом на клочке обычной писчей бумаги. Я повертел клочок в руках, сунул в карман, и распрощавшись, отправился домой.

Дома, за ужином, я рассказал жене о странной встрече со старым приятелем. Неожиданно она заинтересовалась и попросила глянуть визитку. - А, Гербалайф, - воскликнула она, - я читала о нём в "Коммерсанте". Это система коммивояжеров, продающих от себя лично продукцию фирмы. Через знакомых. У меня так прадедушка швейные машинки фирмы Zinger продавал".

В общем, когда Женька позвонил, его слова упали на благодатную почву. Он пригласил нас на презентацию фирмы, проходящую где-то на другом краю Москвы, на Люсиновской улице. Ну, я лично представлял себе презентации так, как их показывали по телевизору: шампанское, икра, ананасы и осетрина. Думал даже, что может стоит на такси ехать, чтобы после шампанского за руль не садиться. Катя, однако, уговорила ехать на машине, и, как выяснилось, не зря. Шампанского не было, осетрины тоже. Пожрать вообще не было. Зато было несколько шустрых ребят в пиджаках, увешанных от лацканов до штанов значками, размером превосходящими тот, что был у Женьки, с разными надписями на английском, на русском и на иврите.

Ребята бодро бегали по сцене, размахивая руками и рассказывая с горящими глазами, как перевернуло их жизнь сотрудничество с фирмой Гербалайф и сколько тысяч рублей или долларов (иногда даже путаясь, чего именно), они заработали за последнюю неделю. К концу презентации даже у меня, трезвого и здравомыслящего человека кружилась голова и было острое желание как можно быстрее подписать контракт с такой совершенно замечательной фирмой. "Пока", - как произносилось много раз со сцены, - "не ушёл поезд". Останавливало только то, что у нашего "спонсора" Женьки не было контракта при себе.

Дома критическое восприятие действительности вернулось, но Катя твёрдо сказала, что готова заниматься распространением продукции Гербалайф, и когда Женька привёз нам "Distributor's Kit" то есть контракт распространителя с набором продуктов для

Хождение в Гербалайф

Автор: Бокитько Олег Анатольевич
11.03.2013 15:00 -

похудения, я с лёгкостью расстался с сотней с лишним долларов (огромная по тем временам сумма!) и подписал контракт. Так началась эра сетевого маркетинга в нашем доме. Знал бы я заранее всё, к чему это приведёт, я бы, возможно сильно подумал, прежде чем подписывать контракт!

Теперь я пытался работать на два фронта: с одной стороны продолжать работу на рынке, а с другой - работу по распространению продукции для похудения. В рекламных целях я съел содержимое дистрибьюторского набора и даже умудрился похудеть на 8 кг, отказывая себе постоянно в любимом пиве, обожаемых мною тортах и пирожных, а также в жареной картошке и прочих сильно калорийных продуктах. Впрочем, вес у меня был и так довольно скромный, так что надобности худеть по большому счёту и не было. Всю неделю до выходных я по совету спонсора обзванивал своих знакомых и предлагал им купить продукцию Гербалайфа, а в выходные отправлялся на рынок. Причём уже один, потому что Катя полностью переключилась на продажу банок и склянок, и на рынок больше не ездила. Как ни странно, дело у неё пошло на лад, и видя, что торговля идёт, я выкупил Квалификацию Супервайзера, то есть огромный мешок вышеобозначенных банок и склянок на 4 000\$, что давало право на 50% скидку.

Банки и склянки заполнили весь мой старенький Жигулёнок (стоивший, кстати, существенно меньше, чем эти банки), включая багажник на крыше, и мы перевезли всё это безобразие домой, полностью забив им антресоли в коридоре и стенку в комнате. Началась эра Гербалайфа.

Мы ездили на какие-то постоянно проводимые мероприятия, именуемые почему-то "школами", причём за эти школы нужно было платить, и немалые деньги. "Школы" заключались в том, что по сцене бегали люди, увешанные значками и рассказывали сколько они заработали, как замечательно они себя чувствуют после употребления продуктов Herbalife и как правильно продать в нищей России банку коктейля за 50 долларов, при том, что такая же в зажавшейся Америке с трудом продаётся за цену в 2 раза меньше. Некто Агеев, гражданин Израиля, рассыпАл по сцене пачку однодолларовых купюр и объяснял, что каждый человек, мимо которого мы проходим, не взяв у него телефон, подобен доллару, не поднятому с земли и затоптанному в грязь. В конце представления он аккуратно собирал свои купюры для следующего показа пантомимы.

Вообще среди выступающей публики было очень много людей со звучными именами и фамилиями, указывающими на их израильское происхождение или по крайней мере еврейские корни. Израэль Кляйн, Александр Кац, Адель Лебедева, Леон Вайсбейн... Это и неудивительно. Гербалайф пришел к нам из Америки, но не напрямую, а сделав пируэт через Израиль. В Израиле оказалось очень много и евреев, имеющих родственников в Америке и евреев, приехавших из России. Причём русскоязычных евреев было так много, что даже часть продукции, отправляемой в Израиль, сопровождалась документацией и надписями не на английском или иврите, а именно на русском языке! Разумеется проехав весь мир и пройдя две таможни (израильскую и российскую), продукция

Хождение в Гербалайф

Автор: Бокитько Олег Анатольевич
11.03.2013 15:00 -

дорожала практически в 2 раза.

В самой же России стоимость труда была в тот момент настолько низкой, что по объявлению в московской газете “работа 200 долларов в месяц” звонило по 50 человек в день. Сейчас это трудно себе представить, но даже тогда продукцию гербалайфа покупали. Комплект из трех банок с пищевыми добавками продавался за 150 долларов - за среднюю зарплату москвича образца 93 года. Даже мне удалось продать один набор своему старому знакомому и соседу по подъезду. Впрочем, это была моя единственная продажа в Гербалайфе.

По совету спонсора мы ездили в центр Москвы, к универмагу “Московский” и проводили там “социологический опрос”, а простыми словами - сбор телефонных номеров у прохожих. Кто-то давал телефон, большинство шарахалось в сторону. Да и сама атмосфера площади с нищими, жуликами и побирушками вызывала сильное отторжение. Кроме того, посетив несколько школ и услышав рассказы людей весом далеко за 150 кг, как они похудели с помощью Гербалайфа на 10-20 кг я понял, что не смогу никого убеждать в пользу такого продукта, который не может вернуть человеческий облик людям его потерявшим.

Последней каплей для меня явились фотографии чудес производимых чудодейственным продуктом: фотографии “левитирующих” значков с надписью “Хочешь похудеть - спроси меня как” , вывешенные на одном из складов как доказательство, что продукт работает.. Будучи по образованию физиком и по убеждениям материалистом, я был сражен наповал, и полностью перестал воспринимать всю эту возню всерьез. Как раз в тому моменту наш радиорынок окончательно прибрала к рукам одна из бандитско-финансовых группировок, разогнала рэкетиров и навела там порядок. Практически одновременно с этим рухнули всяческие эмэмэмы, хопер-инвесты и прочие властелины. И сразу торговля на рынке оживилась, не оставив ни сил, ни времени, ни, главное, - желаний искать другие заработки. Увидев, что дела пошли, я выкупил себе киоск на проходе и занялся торговлей всерьез. Так закончилось мое хождение в Гербалайф. Жена же на рынок возвращаться не захотела и продолжила работать в сетевом маркетинге. Но, это уже совсем другая история.