Привет, друзья! Я ни для кого не открою Америку, если скажу, что компания «Oriflame» не единственная, кто занимается привлечением партнёров (сотрудников), распространяет продукцию при помощи каталогов и рекомендаций – в общем, так или иначе строит партнёрскую структуру.

В настоящее время насчитывается несколько тысяч компаний занимающихся сетевым бизнесом. Это фирмы распространяющие и инфо-продукты, и бытовые средства, и медицинские товары и многое - многое другое. И как-то раз, задумавшись над тем, что бы такого написать, &#129300; мне пришёл в голову вопрос: а откуда вообще взялся сетевой бизнес? Кто это всё придумал? И зачем ему (ей) такое нужно? И вот что выяснилось.

Первое сетевое предприятие действительно появилось в Америке. Её создателем стал Карл Ренборг.

Родился создатель в Швеции в семье ювелира. По роду деятельности (продажа ювелирных изделий) семье приходилось много путешествовать. Переезд из города в город, из страны в страну пробудил в молодом человеке интерес к истории и культуре.

По своему характеру Карл был не ординарной личностью. В течение своей жизни он побывал в разных ипостасях. Пробовал себя и в отцовском деле, и в актёрском мастерстве, и в руководящей должности, побывал кондуктором трамвая и редактором. Работа в редакции выработала у него привычку поглощать по книге в день. Чтение развивало в нём способности запоминать большое количество информации.

Ренборг любил и умел учиться. Но жизненные обстоятельства не позволили получить ему высшее образование. Хотя у него были две попытки поступить в университет. Он даже учился в них некоторое время.

Однажды Карл выиграл конкурс в Standard Oil Company of New York (Socony),, показав отличные результаты. После чего его пригласили работать в Китай. В Китае Ренборг прожил 12 лет. именно там у неофициального учёного появилась идея о правильном питании. Наблюдая за жителями, он всё чаще приходил к выводу, что отсутствие в питании определённых микроэлементов влияет на здоровье человека. &#129298; Однако свои научные наблюдения и разработки ему удалось применить на деле значительно позже. И не на жителях страны, а на своих сокамерниках. После смены власти, Карл, как и многие иностранцы, попал в тюрьму. И тут начались его практические разработки и проверки.

Идея учёного состояла в том, чтобы добавлять в еду заключённых различные элементы. Так например, чтобы в пище было железо, Карл использовал микро частички ржавых гвоздей. Хм! Интересно. Получается, в китайской тюрьме заключённым разрешали иметь колющие и режущие предметы. &#128529; Ведь гвоздь хоть и ржавый может быть опасен. Но, видимо, учёный был на хорошем счету и ему многое разрешалось. Он даже смог договориться с охранниками о поставке в камеру разных трав. &#128562; Обладал человек даром убеждения.

Итак, после всех испытаний (проверок) и уже после освобождения из тюрьмы Ренборг

Явил свету своё изобретение в виде пищевой добавки, которую он раздал бесплатно своим друзьям и знакомым. Но, бесплатный сыр, как говорят, бывает только в мышеловке. Никто из друзей и знакомых не стал пробовать добавку. Мало ли что. &#128529; Тогда Карл решил попробовать продавать своё средство и… вуаля!!! &#128079; Дело сдвинулось с мёртвой точки. За деньги не только приобретали продукт, но и не боялись употреблять в пищу.

Постепенно продукт набирал популярность. И тут Карлу пришла в голову новая идея. «А почему бы не привлекать друзей и знакомых к распространению за комиссионные?!» придумано – сделано. Так появилось первое сетевое предприятие. Компания называлась «California Vitamins», которая продавала комплексы витамин и пищевые добавки.

В процессе становления сетевой бизнес, то активно развивался, то находился в упадке. Но об этом будет рассказано в другой раз.