

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	5
Примечание автора	8
ВЫРАЖЕНИЕ БЛАГОДАРНОСТИ	10
1. СОЗДАНИЕ СЕТЕЙ.	
ЧТО ЭТО ТАКОЕ И ПОЧЕМУ ЭТО	
ТАК ВАЖНО ДЛЯ ВАС	13
Но какое отношение это может иметь	
к созданию сетей?	14
Базовая установка	15
Сфера влияния	16
Сеть способна увеличить уровень ваших продаж	17
Золотое правило	18
Но кроме этого нужно хорошо делать свое дело	19
Вопрос не только в том, кого или что вы знаете	20
Чем организация сети не является	22
Ключевые моменты	26
2. ЧЕМ НУЖНО ВООРУЖИТЬСЯ,	
ЧТОБЫ НАЧАТЬ СТРОИТЬ	
ЭФФЕКТИВНУЮ СЕТЬ	28
Все это применимо к процессу создания сети	29
Где и когда вы можете создать сеть	29
Будьте осторожны!	32
10 вопросов для организации сети, которые работают	
в любом случае	35
Немного о том, как вы будете задавать вопросы	39
Один ключевой вопрос, благодаря которому можно	
отличить профессионала от любителя	40

Вернемся к вашему собеседнику	45
Ключевые моменты	45
3. КАК ОБЩАТЬСЯ С ЛЮДЬМИ НА ЛЮБОМ ШУМНОМ СОБРАНИИ	47
Хорошая мысль, но... ..	48
Сначала давайте рассмотрим ситуацию	49
Первое, что необходимо сделать, — это принять участие	50
Как вам их найти	52
Очень важно, как вы себя представите	53
Теперь процесс пошел	53
Вопрос, который выявляет разницу между профессионалом своего дела и любителем	54
Запомните, как его зовут	55
Ведущий, ведущий, введи меня в игру	56
Заранее решите, кого вы будете включать в свою сеть	57
Держите ушки на макушке	58
Ключевые моменты	60
4. ПОСЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ, КОТОРЫЕ ПРИНЕСУТ ВАМ УСПЕХ	62
Постарайтесь их чем-нибудь поразить	63
<i>Чего вы этим добились?</i>	64
<i>Фотография</i>	65
<i>Все по первому классу</i>	67
<i>Уделите этому время</i>	68
<i>Что общего между ведением переговоров и лошадиными скачками</i>	69
Помните о них	74
Маленькая инвестиция, которая приносит большой доход	77
Верно и обратное	79
Обобщим сказанное	84
Благодарность за рекомендацию	84
Ключевые моменты	85

5. КАК РАБОТАТЬ С ЧЕЛОВЕКОМ, КОТОРОГО ВЫ ХОТИТЕ ВКЛЮЧИТЬ В СВОЮ СЕТЬ	87
Помогите им научиться помогать вам	88
Характерные особенности и польза	89
<i>Разъясните им, что особенно важно знать</i>	92
<i>Придумайте утверждение о той пользе, которую вы приносите своим клиентам</i>	93
<i>Соберите все вместе</i>	96
<i>Еще несколько дополнительных утверждений о пользе бизнеса для клиентов</i>	98
Объясните им, как они могут узнать, является ли тот, с кем они вступают в беседу, подходящим человеком, которому можно было бы вас порекомендовать	100
Как попросить человека обеспечить вам рекомендации (причем так, чтобы он действительно обеспечил их вам)	101
Может, вы слышали, что кто-то... ..	103
Ключевые моменты	106
6. ШЕСТЬ ВАЖНЕЙШИХ ПРАВИЛ ПОВЕДЕНИЯ, КОТОРЫМ НУЖНО СЛЕДОВАТЬ ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ СЕТИ	108
Не требуйте немедленной отдачи в денежной форме	109
<i>Пусть будет неприятно — лишь бы был результат</i>	110
Найдите себе наставника	112
<i>Большинство наставников хотят быть наставниками</i>	114
Постоянно помните о факторе времени	116
<i>Остановитесь раньше, чем вам скажут «хватит»</i>	117
Хорошо, когда люди не забывают своих обещаний	118
Будьте исключительно осторожны, чтобы не докучать тем, кто входит в вашу сеть	120
<i>А кто такой Дэйв?</i>	120

<i>Научите его тому, как вам помогать</i>	122
Говорите и пишете «спасибо»	123
Ключевые моменты	124

7. КАК ПОЛУЧАТЬ

УДОВОЛЬСТВИЕ И ПРИБЫЛЬ

ОТ ПОИСКА НУЖНЫХ ЛЮДЕЙ

Так быть не должно	127
Каким образом придать реальную ценность маленьким неудачам	129
Как повысить «доход» от поиска контактов	130
Сделайте так, чтобы ваш телефон «печатал» новенькие доллары	130
Принцип «знают вас, доверяют вам и хорошо к вам относятся» имеет в данной ситуации большее значение, чем раньше	132
Найдите человека, который скажет вам «да»	133
Как проскочить мимо «привратника»	134
Попробуйте сделать так — это сработает!	137
Наконец вы получили возможность поговорить с тем, кто принимает решения	141
С чего, фактически, начинается процесс продажи	146
Как договариваться по телефону о встрече	148
Самое главное — умение слушать	151
Несколько коротких завершающих советов, как разговаривать по телефону	154
Старайтесь найти и использовать	155
как привычные, так и непривычные методы	155
<i>Будьте там, где могут появляться подходящие для вас люди</i>	155
<i>Ищите «сирот»</i>	156
<i>Подумайте, когда вы снова можете понадобиться клиенту</i>	158
<i>Читайте местные газеты</i>	158
<i>Идите от двери к двери, от компании к компании</i>	159

Урок о том, как не следует поступать, когда вы наносите визит ответственному лицу	160
Некоторые мысли об эффективных методах организации сети	163
Ключевые моменты	168

8. СОЗДАЙТЕ КРУГ ЛЮДЕЙ ИЗ ВАШЕЙ СЕТИ, КОТОРЫЕ БУДУТ ПОМОГАТЬ ВАМ ПОЛУЧАТЬ ПРИБЫЛЬ

Один — магическое число	174
Разные виды направлений	176
<i>Общие направления для всей группы</i>	176
<i>Индивидуальные направления типа: «можете свободно говорить, что звоните от моего имени»</i>	176
<i>Индивидуальные направления типа «только, пожалуйста, не называйте мое имя»</i>	177
Повестка дня	178
Как вам это понравится?	179
Во весь голос!!!	182
Работайте со сферами влияния	184
Взимать или не взимать?	185
Категории участников	188
А как насчет тех, кто боится выступать перед аудиторией?	190
Другие важные моменты	191
Ключевые моменты	192

9. СТАНЬТЕ ЕДИНСТВЕННЫМ ЭКСПЕРТОМ В СВОЕЙ ОБЛАСТИ, К КОТОРОМУ МОЖНО ОБРАЩАТЬСЯ ПО ДАННЫМ ВОПРОСАМ

Поступайте так, как если бы... и вы сможете	195
Используйте средства массовой информации для укрепления своего авторитета знатока	196

Легко ли это сделать?	198
«Женщина стоимостью 14 000 000 долларов»	200
Обретение известности — не ваша забота; все это придет, когда вы укрепите свой авторитет как эксперта	202
А что, если вы все-таки не сможете «выбить» место в газете?	203
Истина не всегда в том, что выглядит как истинное	206
Как добиться того, чтобы вас опубликовали	209
Укреплять свои позиции можно и через электронные средства массовой информации	210
Являетесь ли вы источником ценной информации для других людей?	215
Являетесь ли вы источником рекомендаций для других людей?	217
Упрочение позиций благодаря применению закона больших чисел	219
Что делать, если они уже являются чьими-то клиентами	220
Две прекрасные книги, посвященные проблеме укрепления позиций	222
Ключевые моменты	223

10. КАЧЕСТВЕННОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ КЛИЕНТА — ЛУЧШИЙ ПОМОЩНИК ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ СЕТИ	224
Большая восьмерка	225
<i>Каждый работник должен отвечать за успех продаж</i>	<i>225</i>
<i>Если вы не готовы признать, что любой ваш клиент — король, то попробуйте вести бизнес без клиентов</i>	<i>226</i>
<i>Никогда не говорите клиенту, что он неправ</i>	<i>227</i>
<i>Сделайте то, что обещали, и еще немного больше</i>	<i>229</i>
<i>Сделав лишнюю милю или просто лишний шаг, вы достигнете большего, чем даст вся реклама в мире</i>	<i>232</i>
<i>Один из важнейших людей в вашем бизнесе — это регистратор</i>	<i>233</i>

<i>Старайтесь как можно быстрее делать ответные телефонные звонки</i>	235
<i>Не так важно, что вы говорите, как то, как вы это говорите</i>	237
Позитивный пример	238
Ключевые моменты	238

11. ВЗАИМНАЯ РАСКРУТКА: ОДНО ИНТЕРВЬЮ С ДЖЕФФОМ СЛУЦКИ

<i>Взаимная раскрутка: самый лучший способ создания взаимовыгодных сетей</i>	245
Ключевые моменты	264

12. БИЗНЕС НА ДОМУ

Как может организовать сеть современный предприниматель	266
Выстраивайте свое будущее	267
Тогда почему же нет?	269
Надежная или ненадежная работа?	270
Эти цифры непостоянны	271
Дома или в арендованном офисе?	273
Несколько пунктов, на которые стоит обратить внимание, когда вы начнете организовывать свой бизнес	274
Начинайте с того, что вы хорошо знаете	276
Вам нужна помощь трех специалистов	281
Оборудование для офиса, расположенного на дому	282
Компьютер необходим... Так сделайте его своим активом	283
Сделайте первый шаг	286
Телефоны, автоответчики и голосовая почта — важнейшие элементы в системе ваших деловых связей	287
Умение разговаривать по телефону — ключ к успеху домашнего бизнеса	288

В нашу эпоху вы можете использовать и другие средства ...	289
Две альтернативы	291
Еще одно соображение о компьютерах и другой офисной технике	292
Выбор названия компании	292
Быть или не быть вашему имени в названии компании? Вот в чем вопрос	294
Используйте любую возможность в своих интересах	295
Позаботьтесь о тех, кто заботится о вас	296
Обращайтесь со всеми с уважением и это принесет вам большие дивиденды	298
Как начать собственный домашний бизнес	300
Нетрадиционные виды домашнего бизнеса, которые могут начать работать на вас прямо сейчас!	303
Ключевые моменты	304

13. СЕТЕВОЙ МАРКЕТИНГ — ПОСЛЕДНИЙ БАСТИОН СВОБОДНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА?

И, определенно, вовсе не финансовая

пирамида 306

Инструменты сетевого маркетинга (книги, аудио- и видеозаписи, семинары, общественные мероприятия, голосовая почта, проспекты и т. п.)	312
От скромного начинания к обширной империи	313
Другие компании разрабатывают собственные средства	314
Мифы о сетевом маркетинге	316
Кто может заниматься сетевым маркетингом	325
Тогда почему люди часто бьют мимо цели?	326
Не обращайте внимания на тех, кто хочет разрушить вашу мечту	330
Опирайтесь в своих решениях на факты, а не на мнения мало осведомленных людей	331
Создание сетей и поиск нужных контактов в рамках вашего сетевого бизнеса	332
Как составить список	334

Время взяться за трубку телефона	335
Первая важнейшая задача сводится к тому, чтобы просто организовать встречу	337
Обращение к тем, с кем вы никогда раньше не встречались	339
И опять бесконечные рекомендации!	340
Следуйте советам Дж. Пола Гетти	341
Ключевые моменты	342

14. ЗАКАЗЫ ПО ПОЧТЕ/ПРЯМОЙ МАРКЕТИНГ

Как получать деньги с помощью

почтового ящика	344
Оборот 100 миллионов долларов?	345
Магистр всех заказов по почте	346
Давайте начнем с самого простого примера	346
Одноступенчатая и двухступенчатая реклама	348
Оглянемся назад — когда делаются настоящие деньги посредством прямого маркетинга	349
Познакомьтесь с каким-нибудь знатоком этого дела	351
Наилучшая продукция для продажи посредством системы прямого маркетинга	353
Сделайте так, чтобы то, что вам интересно, начало приносить деньги	354
Когда вы выбрали вид продукции, продавайте ее!	356
Проверяй раз, проверяй два, проверяй три	358
Коммерческое письмо	359
Ключевые моменты	362
Список полезных ресурсов	364

15. РАБОТА ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ, ИЛИ БЕСКОНЕЧНЫЙ ПОТОК РЕКОМЕНДАЦИЙ:

Сеть, которая всегда у вас под рукой — интернет

Контакты в процессе продаж	365
---	-----

Часть комплексного плана осуществления маркетинга	366
Сходство в организации сетей между миром кибернетическим и миром реальным	368
Найдите способ, чтобы сделать хорошую систему еще лучше	368
Итак, кто же пользуется интернетом	369
Основной принцип остается тот же, что и раньше	371
Никакого трепана на компьютерном жаргоне — просто обычный маркетинг	372
Преимущества, которые дает электронная почта для организации сетей	373
«Общий знаменатель»	375
Используйте электронную почту, чтобы назначать встречи с нужными людьми	378
Ваша личная электронная библиотека	381
Не позволяйте страху остановить вас — начинайте изучать этот вопрос прямо сейчас	382
Совместная работа в сети интернет — феноменальная сила системы ссылок	383
«Активные рекомендации» — программа, которую вы можете использовать или скопировать	386
Укрепляйте свои позиции через интернет	394
Как искать через интернет нужных людей	397
Важный момент — найти подходящее средство	397
Как все это использовать для наибольшей эффективности маркетинга?	398
Прямой маркетинг через интернет	399
Еще одна причина не использовать спам	402
Как работать с любой толпой	403
<i>Прекрасный пример</i>	406
Объявления, помещаемые в рубрике рекламы	408
Дополнительные идеи о том, как раскрутить ваш веб-сайт ...	409
Механизмы поиска, директории («Yahoo» и т. д.)	414
Добавление нового имени в вашу базу данных — еще одно преимущество вашего сайта	418

Постарайтесь разглядеть широкие возможности интернет-маркетинга	419
Выражение благодарности	421
Ключевые моменты	422
16. ОСНОВА ЭФФЕКТИВНЫХ СВЯЗЕЙ	424
Сделайте так, чтобы людям было с вами хорошо	427
Пять жизненно важных вопросов	430
<i>Вопрос 1. Кого можно считать мудрым?</i>	430
<i>Вопрос 2. Кого можно считать сильным?</i>	431
<i>Вопрос 3. Кого можно считать богатым?</i>	432
<i>Вопрос 4. Кого можно считать достойным человеком?</i>	433
<i>Вопрос 5. Кого можно считать смелым?</i>	433
Истина, справедливость, мир и любовь	434
Вы создаете сеть как «родитель», «взрослый» или «ребенок»?	436
Правила организации сети	438
Ключевые моменты	441
17. ОРГАНИЗАЦИЯ СЕТЕЙ:	
НАЧНИТЕ ЭТО ПРЯМО СЕЙЧАС	443
Об авторе	448
Призвание Боба Бёрджа	449