

САИДМУРОД ДАВЛАТОВ

ДЕНЬГИ **В СЕТЕВОМ** **МАРКЕТИНГЕ**



 **БОМБОРА**
ИЗДАТЕЛЬСТВО

Москва 2022

УДК 658.15
ББК 65.290-93
Д13

Давлатов, Саидмурод.

Д13 Деньги в сетевом маркетинге. Как заработать состояние, не имея стартового капитала / Саидмурод Давлатов. — Москва : Эксмо, 2022. — 336 с. — (Восточная философия богатства).

ISBN 978-5-04-105034-4

Сетевой маркетинг — особый вид бизнеса, в котором не требуется больших денежных вложений, а прибыль можно получить в максимально короткие сроки. Саидмурод Давлатов за 15 лет успел обучить принципам работы в этой области тысячи человек. Большинство из них добились впечатляющих результатов — стали руководителями в MLM-компаниях. В своей книге Саидмурод раскрывает все тонкости сетевого маркетинга и помогает новичкам избежать подводных камней на старте.

УДК 658.15
ББК 65.290-93

ISBN 978-5-04-105034-4

© Саидмурод Давлатов, текст, 2020
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2022

Все права защищены. Книга или любая ее часть не может быть скопирована, воспроизведена в электронной или механической форме, в виде фотокопии, записи в память ЭВМ, репродукции или каким-либо иным способом, а также использована в любой информационной системе без получения разрешения от издателя. Копирование, воспроизведение и иное использование книги или ее части без согласия издателя является незаконным и влечет уголовную, административную и гражданскую ответственность.

Издание для досуга

ВОСТОЧНАЯ ФИЛОСОФИЯ БОГАТСТВА

Саидмурод Давлатов

ДЕНЬГИ В СЕТЕВОМ МАРКЕТИНГЕ

Как заработать состояние, не имея стартового капитала

Главный редактор *Р. Фасхутдинов*

Руководитель направления *Л. Романова*. Ответственный редактор *И. Стародубцева*

Младший редактор *Ю. Смирнова*. Художественный редактор *П. Петров*

В коллаже на обложке использованы иллюстрации:

ESB Basic, vectorkat / Shutterstock.com

Используется по лицензии от Shutterstock.com

Страна происхождения: Российская Федерация

Шығарылған елі: Ресей Федерациясы

ООО «Издательство «Эксмо»
123308, Россия, город Москва, ул.чад Эспри, дом 1, строение 1, этаж 20, каб. 2013.
Тел.: 8 (495) 411-68-86.
Home page: www.eksmo.ru E-mail: info@eksmo.ru
Өндiрушi: «ЭКСМО» АҚБ Баспасы,
123308, Ресей, қала Мәскеу, Зорге көшесі, 1 үй, 1 қимарат, 20 қабағ, офис 2013 ж.
Тел.: 8 (495) 411-68-86.
Home page: www.eksmo.ru E-mail: info@eksmo.ru
Тауар белгісі: «Эксмо»

Интернет-магазин: www.book24.kz

Интернет-магазин: www.book24.kz
Интернет-дүкен: www.book24.kz
Импортер в Республику Казахстан ТОО «РДЦ-Алматы».
Қазақстан Республикасындағы импорттаушы «РДЦ-Алматы» ЖШС.
Дистрибутор и представитель по приему претензий на продукцию,
в Республике Казахстан: ТОО «РДЦ-Алматы»
Қазақстан Республикасында дистрибутор және өнім бойынша арыс-талаптарды
қабылдаушының өкілі «РДЦ-Алматы» ЖШС.
Алматы қ., Домбровский көш., 3-а», литер Б, офис 1.
Тел.: 8 (727) 251-59-90/91/92; E-mail: RDC-Almaty@eksmo.kz
Өнімнің жарнамалық меркаты шетелдегі.
Сертификация туралы ақпарат сайты: www.eksmo.ru/certification
Сведения о подтверждении соответствия издания согласно законодательству РФ
о техническом регулировании можно получить на сайте Издательства «Эксмо»
www.eksmo.ru/certification
Өндiрген мемлекет: Ресей. Сертификация қарастырылмаған

Дата изготовления / Подписано в печать 17.02.2022. Формат 70x90^{1/16}.

Печать офсетная. Усл. печ. л. 24,5.

Доп. тираж 5000 экз. Заказ





ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ К НАМ!

БОМБОРА

ИЗДАТЕЛЬСТВО

БОМБОРА – лидер на рынке полезных и вдохновляющих книг. Мы любим книги и создаем их, чтобы вы могли творить, открывать мир, пробовать новое, расти. Быть счастливыми. Быть на волне.

мы в соцсетях:

   [bomborabooks](https://www.bomborabooks.ru)  [bombora](https://www.bombora.ru)
[bombora.ru](https://www.bombora.ru)

ISBN 978-5-04-105034-4



9 785041 050344 >

16+

В электронном виде книги издательства вы можете
купить на www.litres.ru

ЛитРес:
один клик до книг



Москва. ООО «Торговый Дом «Эксмо»

Адрес: 123308, г. Москва, ул. Зорге, д.1, строение 1.

Телефон: +7 (495) 411-50-74. **E-mail:** reception@eksmo-sale.ru

По вопросам приобретения книг «Эксмо» зарубежными оптовыми покупателями обращаться в отдел зарубежных продаж ТД «Эксмо»
E-mail: international@eksmo-sale.ru

*International Sales: International wholesale customers should contact
Foreign Sales Department of Trading House «Eksmo» for their orders.*
international@eksmo-sale.ru

По вопросам заказа книг корпоративным клиентам, в том числе в специальном оформлении, обращаться по тел.: +7 (495) 411-68-59, доб. 2261.

E-mail: ivanova.ey@eksmo.ru

Оптовая торговля бумажно-беловыми и канцелярскими товарами для школы и офиса «Канц-Эксмо»:
Компания «Канц-Эксмо»: 142702, Московская обл., Ленинский р-н, г. Видное-2, Белокаменное ш., д. 1, а/я 5. Тел./факс: +7 (495) 745-28-87 (многоканальный).
e-mail: kanc@eksmo-sale.ru, сайт: www.kanc-eksmo.ru

Филиал «Торгового Дома «Эксмо» в Нижнем Новгороде

Адрес: 603094, г. Нижний Новгород, улица Карпинского, д. 29, бизнес-парк «Грин Плаза»
Телефон: +7 (831) 216-15-91 (92, 93, 94). **E-mail:** reception@eksmonn.ru

Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Санкт-Петербурге

Адрес: 192029, г. Санкт-Петербург, пр. Обуховской обороны, д. 84, лит. «Е»
Телефон: +7 (812) 365-46-03 / 04. **E-mail:** server@szko.ru

Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Екатеринбурге

Адрес: 620024, г. Екатеринбург, ул. Новинская, д. 2щ
Телефон: +7 (343) 272-72-01 (02/03/04/05/06/08)

Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Самаре

Адрес: 443052, г. Самара, пр-т Кирова, д. 75/1, лит. «Е»
Телефон: +7 (846) 207-55-50. **E-mail:** RDC-samara@mail.ru

Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Ростове-на-Дону

Адрес: 344023, г. Ростов-на-Дону, ул. Страны Советов, 44А
Телефон: +7(863) 303-62-10. **E-mail:** info@rnd.eksmo.ru

Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Новосибирске

Адрес: 630015, г. Новосибирск, Комбинатский пер., д. 3
Телефон: +7(383) 289-91-42. **E-mail:** eksmo-nsk@yandex.ru

Обособленное подразделение в г. Хабаровске

Фактический адрес: 680000, г. Хабаровск, ул. Фрунзе, 22, оф. 703
Почтовый адрес: 680020, г. Хабаровск, А/Я 1006
Телефон: (4212) 910-120, 910-211. **E-mail:** eksmo-khv@mail.ru

Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Тюмени

Центр оптово-розничных продаж Cash&Carry в г. Тюмени
Адрес: 625022, г. Тюмень, ул. Пермьякова, 1а, 2 этаж. ТЦ «Перестрой-ка»
Ежедневно с 9.00 до 20.00. Телефон: 8 (3452) 21-53-96

Республика Беларусь: ООО «ЭКМО АСТ Си энд Си»

Центр оптово-розничных продаж Cash&Carry в г. Минск
Адрес: 220014, Республика Беларусь, г. Минск, проспект Жукова, 44, пом. 1-17, ТЦ «Outleto»
Телефон: +375 17 251-40-23; +375 44 581-81-92
Режим работы: с 10.00 до 22.00. **E-mail:** exmoast@yandex.by

Казахстан: «РДЦ Алматы»

Адрес: 050039, г. Алматы, ул. Домбровского, 3А
Телефон: +7 (727) 251-58-12, 251-59-90 (91,92,99). **E-mail:** RDC-Almaty@eksmo.kz

Украина: ООО «Форс Украина»

Адрес: 04073, г. Киев, ул. Вербовая, 17а
Телефон: +38 (044) 290-99-44, (067) 536-33-22. **E-mail:** sales@forsukraine.com

Полный ассортимент продукции ООО «Издательство «Эксмо» можно приобрести в книжных магазинах «Читай-город» и заказать в интернет-магазине: www.chitay-gorod.ru.
Телефон единой справочной службы: 8 (800) 444-8-444. Звонок по России бесплатный.

Интернет-магазин ООО «Издательство «Эксмо»

www.book24.ru

Розничная продажа книг с доставкой по всему миру.

Тел.: +7 (495) 745-89-14. **E-mail:** imarket@eksmo-sale.ru



book 24.ru

Официальный
интернет-магазин
издательской группы
«ЭКМО-АСТ»

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|---|-----|
| ОТ АВТОРА | 9 |
| ВВЕДЕНИЕ | 17 |
| Глава 1. ВАША РАБОТА С КНИГОЙ | 29 |
| Глава 2. ЭПОХА СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА | 39 |
| Глава 3. ОТСУТСТВИЕ БИЗНЕС-МЫШЛЕНИЯ | 48 |
| Глава 4. КАТЕГОРИИ СЕТЕВИКОВ | 60 |
| Глава 5. ГРУБЫЕ ОШИБКИ СЕТЕВИКОВ | 68 |
| Глава 6. УМЕНИЕ ПРИНИМАТЬ РЕШЕНИЯ | 86 |
| Глава 7. БАРЬЕРЫ В СЕТЕВОМ БИЗНЕСЕ | 97 |
| Глава 8. ТРИ СТОЛПА СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА | 109 |
| Глава 9. ЦЕЛИ ВАШЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ | 113 |
| Глава 10. ДВЕ ПРИЧИНЫ ТОГО, ПОЧЕМУ НЕ ВСЕ МОГУТ ЗАРАБАТЫВАТЬ В СЕТЕВОМ БИЗНЕСЕ | 120 |
| Глава 11. ФИЛОСОФИЯ СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА | 126 |
| Глава 12. МЫШЛЕНИЕ КОМАНДНОГО БИЗНЕСА | 134 |
| Глава 13. ПРИНЦИПЫ СЕТЕВОГО БИЗНЕСА | 139 |

| | |
|--|-----|
| Глава 14. ПРАВИЛА СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА | 150 |
| Глава 15. СТАНДАРТНЫЕ ПРЕЗЕНТАЦИИ | 155 |
| Глава 16. ИСТОЧНИК УСПЕХА | 165 |
| Глава 17. ЛЮДИ И ИХ МЫШЛЕНИЕ | 175 |
| Глава 18. МЫШЛЕНИЕ СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА | 178 |
| Глава 19. ДВЕ МОДЕЛИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ | 185 |
| Глава 20. НЕУДАЧНЫЙ СЦЕНАРИЙ ДЛЯ СЕТЕВИКОВ | 190 |
| Глава 21. ПРЕОДОЛЕНИЕ ПРЕПЯТСТВИЙ | 193 |
| Глава 22. УДАЧНЫЙ СЦЕНАРИЙ ДЛЯ СЕТЕВИКОВ | 197 |
| Глава 23. ПРИВЛЕКАТЬ УМНЫХ И БОГАТЫХ | 202 |
| Глава 24. ДВА МЕТОДА ПОСТРОЕНИЯ КОМАНДЫ | 204 |
| Глава 25. ГЛАВНЫЙ ПРИНЦИП ПОСТРОЕНИЯ КОМАНДЫ | 213 |
| Глава 26. КНИГИ, КОТОРЫЕ МОЖНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ ... | 219 |
| Глава 27. ДВАДЦАТЬ ИСТОРИЙ | 225 |
| Глава 28. ОБУЧЕНИЕ ДИСТРИБЬЮТОРОВ | 231 |
| Глава 29. ЧЕТЫРЕ ЭТАПА ПРЕЗЕНТАЦИИ И РЕЦЕПТ «ВОЛШЕБНИКА» СЕТЕВОГО БИЗНЕСА | 237 |
| Глава 30. ПОСТРОЙТЕ БИЗНЕС НА ОСНОВЕ СЛУЖЕНИЯ | 243 |
| Глава 31. РАСКРОЙТЕ СВОЙ ТАЛАНТ | 248 |
| Глава 32. ТРИ ВОЛШЕБНЫЕ ФРАЗЫ | 252 |

| | |
|--|-----|
| Глава 33. КАЧЕСТВЕННОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ КЛИЕНТА ВНЕ ЗАВИСИМОСТИ ОТ РЕЗУЛЬТАТА | 258 |
| Глава 34. МАСТЕРСТВО ЗАЛОЖЕНО В КАЖДОМ ИЗ НАС | 261 |
| Глава 35. ПРОМОУШЕН В СЕТЕВОМ МАРКЕТИНГЕ | 265 |
| Глава 36. ЛЮДИ НЕ ВИДЯТ БУДУЩЕГО И ЗАБЫВАЮТ ПРОШЛОЕ | 267 |
| Глава 37. БИЗНЕСОМ ДОЛЖНА УПРАВЛЯТЬ СИСТЕМА, А НЕ ЛИДЕР | 270 |
| Глава 38. НЕУДАЧА ИЛИ УСПЕХ — ЭТО ТОЛЬКО ВАШ ВЫБОР | 274 |
| Глава 39. ЧЕЛОВЕК ЯВЛЯЕТСЯ ТЕМ, КЕМ ОН СЕБЯ СЧИТАЕТ | 278 |
| Глава 40. УМНЫМ БЫТЬ ВЫГОДНО | 281 |
| Глава 41. СИСТЕМА | 288 |
| Глава 42. НАВЫКИ И УМЕНИЯ НА УРОВНЕ ДИСТРИБЬЮТОРОВ | 290 |
| ВАЖНЫЕ ВЫВОДЫ | 293 |
| ЗАКЛЮЧЕНИЕ | 304 |

ОТ АВТОРА

Уважаемые читатели!

Книга, которую вы держите в руках, была написана с надеждой помочь как можно большему количеству людей, занимающихся сетевым маркетингом. В настоящий момент в мире бизнеса происходят кардинальные перемены, и большинство людей — примерно 70% — не успевают адаптироваться к новой реальности, поэтому жизнь начинает на них давить.

В материальном плане это происходит через повышение цен, из-за чего уровень жизни падает, а старость при этом неумолимо приближается. Образование, которое человек получил в молодости, а по сути — в другой реальности, не может обеспечить ему тот образ жизни, о котором он мечтал. Раньше диплом гарантировал человеку рабочее место, он мог спокойно работать и повышать свое благосостояние. А сейчас жизнь превратилась в своего рода чемпионат, спортивное состязание. Квалифицированный специалист, человек, получивший высшее образование, не имеет гарантий на обеспеченную жизнь.

Все как в спорте: если на чемпионате вы завоевали титул чемпиона, это еще ничего не значит — вам надо каждый год, снова и снова его подтверждать.

Жизнь от нас требует, чтобы каждый из нас был лидером.

Чтобы каждый год мы поднимались выше, превосходили самих себя.

Чтобы сегодня мы делали больше, чем вчера, а завтра — больше, чем сегодня... Но в реальности это невозможно.

Эта книга написана с целью дать людям возможность ускорить процесс саморазвития, особенно тем, кто занимается сетевым маркетингом.

Я отношусь к сетевому маркетингу с большим уважением. Ведь это — особенный бизнес, который дает шанс с минимальными инвестициями и минимальным риском реализовать мечту, добиться своих целей.

Я верю, что эта книга попадет в руки тех людей, которые пытаются реализовать новые возможности, кто ищет шанс изменить свою жизнь в лучшую сторону. Наверное, уже не надо никого убеждать в том, что совершенствоваться необходимо, потому что сама жизнь направляет нас по этому пути.

Я заметил, что в последнее время отношение к сетевому маркетингу меняется в лучшую сторону. Раньше люди не доверяли ему, но сейчас начинают понимать, что это такой же бизнес, просто ему надо учиться. Многие люди отрицают сетевой маркетинг только потому, что не понимают его.

В этой книге вы найдете ответ на вопрос: «Почему не все люди могут зарабатывать в сетевом бизнесе, в чем заключается главная причина?»

Вы поймете, почему некоторые люди уходят из этого бизнеса и что надо делать, чтобы вы были здесь в безопасности.

Вы прочитаете о том, чего нельзя делать, чтобы не оказаться в проигрыше.

Вы узнаете, как преодолевать те барьеры, которые есть в сетевом маркетинге.

Применяя на практике эти знания, вы сможете создать сильную команду, станете легендой сетевого маркетинга.

Вы станете лидером, у которого будут брать автограф, мечтая работать вместе с ним.

Жизнь не стоит на месте, она развивается, и вам надо стать сильнее, чтобы с вами захотели работать достойные люди. Слабых людей необходимо мотивировать, а сильных мотивировать не надо, их надо вдохновлять, потому что они уже приняли главное решение своей жизни — решение быть успешными.

Изучите все принципы, которое есть в этой книге. Станьте сильным лидером, оставьте свой след в истории сетевого маркетинга. Особенно тщательно изучите главы, в которых говорится о мышлении человека, о том, почему не все люди понимают и принимают сетевой бизнес.

Хорошо усвойте главу о работе с возражениями, а также главу о формировании команды. В них очень много ценных советов, которые помогут вам.

Не надо ждать лучших времен.

Не надо ждать, когда положение дел улучшится.

Не надо обманывать себя ложными надеждами на то, что когда-нибудь все станет лучше. Само — не станет. Чтобы у вас все было хорошо, вам надо делать свое дело хорошо.

Когда вы совершаете правильные поступки, то получаете высокий результат. Это закон. А чтобы добиться успеха в сетевом бизнесе, необходимо получить специальные профессиональные знания.

Сейчас наступает время, когда нельзя заниматься сетевым маркетингом между делом и просто плыть по течению, ожидая удобного случая, благоприятного момента. Эти времена давно прошли.

Занимайтесь своей работой профессионально.

Не ждите благоприятных времен, не ждите с моря погоды.

Сформируйте свою команду — тогда вы сами будете создавать погоду. Вы увидите, как это работает.

От чистого сердца желаю вам успехов!

Сетевой маркетинг приносит в нашу жизнь позитивные изменения, снимает социальную напряженность. Вы сможете помочь тем, кто остался без работы, и при этом воспитать в себе дух предпринимателя.

Помогайте как можно большему количеству людей заниматься этим бизнесом на профессиональной основе.

Внимательно изучите эту книгу, сделайте ее своим другом, возвращайтесь к ней в трудные моменты — и вы сможете добиться высоких результатов.

Ваш покорный слуга, Саидмурод Давлатов

ПРИТЧА ПРО МАСТЕРА

Однажды ученик спросил у Мастера:

- Долго ли ждать перемен к лучшему?
- Если ждать, то долго! — ответил Мастер.

ОТЗЫВЫ СЕТЕВИКОВ

РЗАБЕК УТЕБАЕВ, дистрибьютор 8* с почетным званием «Золотой лев» с 2* и ПЧП компании «Тянши», Казахстан, г. Астана

— *О сетевом маркетинге разными авторами написаны тысячи книг и проводятся сотни тренингов и семинаров, поэтому очень сложно определиться с выбором. К тому же не все они являются эффективными.*

Книги и тренинги Саидмурода Раджабовича помогут вам сэкономить годы жизни. Профессиональный сетевик сразу оценит четкую систематизацию знаний.

Я — сетевик с 18-летним стажем и регулярно слушаю аудиозаписи семинаров Саидмурода Раджабовича на темы страхов и возражений, движущей и сдерживающей силы, плюсов и минусов сетевого маркетинга и даже использую некоторые выдержки в своих выступлениях.

В моей практике было много случаев, когда посещение новичком даже одного семинара С. Давлатова помогло ему определиться с выбором в пользу сетевого бизнеса и начать активные действия.

Выражаю автору огромную благодарность за неоценимый вклад в развитие сетевой индустрии!

КОМЕШ ГУЛЬЖАН, г. Талды-Курган, бриллиантовый руководитель компании «Dari Life»

— Занимаюсь этим бизнесом 6 лет. До того, как я встретила Наставника, мой доход составлял миллион тенге в год. Команда у меня была маленькая, нестабильная. Было всего 2—3 лидера, товарооборот составлял \$10 000 в месяц. После обучения я достигла впечатляющих результатов. Товарооборот моей команды вырос до \$450 000 в месяц. Сейчас у меня в команде 30 активных лидеров. В 2015 году мой доход составил 5 млн тенге. В 2016 году мой доход вырос до 20 млн тенге. В этом же году я получила от компании в подарок автомашину и купила себе квартиру. А своего статуса, бриллиантовый руководитель, я добилась за тринадцать месяцев.

МАТКАРИМОВА МАХАБАТ, г. Москва, компания «Oriflame», золотой директор

— Выражаю благодарность Саидмуроду Давлатову, я три раза посетила тренинг «Эффективные методы построение бизнеса в сетевом маркетинге». В результате за один год структура у меня выросла в 30 раз, а мой доход увеличился в 10 раз. Советую всем посещать тренинги Саидмурода Давлатова по сетевому бизнесу.

ТУСИБЕКОВА ШОЛПАН, региональный директор, компания «Zepter International», г. Актау

— Я три раза посетила мастер-класс Саидмурода Давлатова. Мои результаты: оборот увеличился, бизнес стал процветать, но самое главное — я закрыла кредиты на общую сумму

\$500 000. Это реальный результат, который может вдохновить многих. Кто хочет избавиться от долгов, расширить своей бизнес, увеличить оборот, именно для вас разработан этот мастер-класс.

В процессе обучения происходит трансформация ума, люди переходят на новый уровень сознания, начинают понимать, в чем именно они допускали ошибки, определяют, куда дальше идти, формируют цели и задачи. Для лидера это дорогого стоит.

ВВЕДЕНИЕ

«Нет более быстрого пути к овладению знаниями, чем искренняя любовь к мудрому учителю. Чему бы ты ни учился, ты учишься для себя».

Петроний

Я уверен, что каждый читатель взял эту книгу с надеждой, что сможет приобрести новые навыки, узнает что-то полезное для развития своего бизнеса. Но учтите, что вы хорошо усвоите эти уроки только в том случае, если сможете создать у себя хорошее настроение. Поэтому прежде чем начать читать эту книгу, настройтесь на позитивное восприятие.

Не важно, как вы это сделаете — искусственно, внушением или правильной музыкой, но хорошее настроение должно быть на первом месте для занимающихся сетевым маркетингом.

Обратите внимание: многие из вас занимаются сетевым маркетингом уже давно, но одни имеют хороший доход, а другие вообще почти не зарабатывают, они тратят годы, получая копейки, и мечтают, что смогут когда-нибудь выйти на высокий уровень. Они хотят этого, они стараются, но ничего у них не выходит.

Просто говорить: «Я хочу добиться хороших результатов» — мало, если не хватает навыков. Причем эти навыки должны совпадать с темпераментом, нервной организацией и характером.

Три момента очень важны:

1. То, о чем мы мечтаем.

2. Правильные навыки, которые надо еще приобрести.

3. Эти навыки должны совпадать с характером, так как для достижения успеха все должно находиться в гармонии.

Это особенный бизнес. Прочитав эту книгу, вы очень многое узнаете о нем.

Однажды на одном из моих тренингов ко мне подошла женщина и сказала: «Я восемнадцать лет работаю в сетевом маркетинге, но начала понимать его только после того, как посетила этот тренинг».

Тогда я подумал: «Восемнадцать лет совершать ошибки — непозволительно для современного человека».

Я спросил ее: «Сколько вы зарабатываете?»

Она ответила: «От \$300 до \$500 в месяц».

Тогда я сказал ей: «Вы могли бы и не заниматься сетевым маркетингом, потому что эту сумму можно получать в любом месте, даже устроившись на простую работу с окладом. Если вы восемнадцать лет будете работать бухгалтером, то сможете стать очень хорошим специалистом. Если восемнадцать лет вы будете работать водителем — почти наверняка станете очень хорошим водителем».

Когда она сказала, что зарабатывает от \$300 до \$500, я подумал: «Таких, как она, — просто море. Мне стоит поглубже изучить сетевой маркетинг и написать книгу, чтобы помочь как можно большему количеству этих людей. Ведь они теряют годы своей жизни на бесполезные эксперименты и неудачный опыт!»

О сетевом маркетинге плохо отзываются, как правило, те, кто ушел из этого бизнеса, а также их родные и близкие. Эти люди работали, но при этом не изучили предмет своей работы достаточно хорошо. У них не получилось — и теперь они обвиняют всех подряд, начиная от самой компании, лидеров, продукции и кончая деятельностью сетевого маркетинга в целом.

Материалы для этой книги я собирал более 15 лет. Они основаны на опыте моей непосредственной работы с разными сетевыми компаниями. Книга содержит в себе много секретов сетевого маркетинга, хотя, конечно, не может объять их все. О тех моментах, которые не попали на эти страницы, вы сможете узнать, посетив наш тренинг под названием «Эффективные методы построения бизнеса в сетевом маркетинге в XXI веке» или «6-месячный курс обучения для сетевиков».

В самом начале тренингов, которые я провожу для компаний, я говорю: «Ваше лицо должно соответствовать вашему занятию. Но нам внушили, что, если ты выглядишь серьезно, хмурись — ты серьезный и мудрый человек. Однако хмурые серьезные лица — совсем не показатель высокого ума».

Первое, что вы должны понять: мы взаимодействуем не с предметами, не с вещами, мы работаем с людьми, а ваше лицо — главный инструмент этого взаимодействия.

Вы знаете, меня поражает одна вещь — людям бывает тяжело даже просто улыбнуться. Они сами себе придумали образ и постоянно думают о том, как они выглядят. А то вдруг окружающие посчитают их несерьезными.

Но поверьте, другим до вас просто нет дела, у них хватает своих забот.

Запомните: первый навык, который надо приобрести для успешной работы в сетевом маркетинге, — это навык управлять своим лицом.

Тренируйте его в первую очередь.

Это не просто слова, даже если они таковыми кажутся. Именно это может стать вашим шансом, визитной карточкой.

Куда бы человек ни пришел, люди взглянут на него и не смогут отказать, потому что его лицо будет сияющим и счастливым.

Сетевой бизнес очень специфичен. Обратите внимание: улыбнуться — ничего не стоит, но если не улыбаться, точно поте-

ряешь и шанс, и деньги. Я сам тренировался, смотрел, как этот навык работает. И мой дьявол — моя гордыня — со временем куда-то подевалась. По крайней мере, она стала меньше.

Я с удовольствием могу подойти к любому человеку и поговорить. Даже если он откажет — ничего страшного.

Задумайтесь над этим, вдруг пригодится в будущем.

Чем серьезнее лицо, с которым вы подходите к человеку, тем болезненнее будет отказ и сильнее пострадает ваше эго.

Вы сами себе создаете тот барьер, при котором любые неудачи будут воспринимать как удары судьбы.

Многие сетевики этого не понимают.

Я — специалист по психологии, поэтому говорю об этом. Когда вы подходите к человеку со слишком серьезными намерениями, думая, что вот сейчас мой друг подпишется на мои предложения, хотя он вам ничем не обязан, и получаете отказ, вам становится больно. Ведь мы, когда составляем список знакомых, включаем в него тех, кто, кажется, уверенно пойдет за нами. На практике 90% начинает сомневаться и не соответствуют нашим ожиданиям. А мы-то думали, что заслуживаем безоговорочного доверия!

Более того, многие из них начинают уговаривать отказаться от сетевого бизнеса, говорить: «Зачем тебе это? На этом не заработаешь!»

И чем серьезнее ваше лицо, тем хуже вы будете переносить отказы и неудачи. Многие люди не могут продолжать работать здесь, неудача их останавливает. Поэтому самый первый

урок — тренируйтесь управлять своим лицом и создавать себе хорошее настроение. Просто попробуйте: держите спину ровно, следите за осанкой, потому что, когда держишь осанку, автоматически появляется улыбка.

Я заметил, что когда человек живет с хмурым видом и серьезным выражением лица, он начинает запоминать все трудности, на него давит этот груз, давит сама жизнь. Из-за этого пропадает способность творчески мыслить. Чем серьезнее выражение лица, тем больше сложностей ваше сознание начинает видеть в жизни. А жизнь — прекрасная штука, она необычная, и действительно может быть счастливой. Каждую минуту своей жизни вы можете наполнить либо радостью, либо страданием. Вы сами являетесь творцом своей действительности. Запомните это.

В каждую минуту своей жизни вы вкладываете либо нечто положительное, либо нечто отрицательное. Грусть и печаль не помогут пережить трудности и неудачи.

Главное — это стойко держать удары судьбы. Вот чему меня научил бизнес. Я видел многих людей, которые достигали высокого уровня, они были счастливы, успешны, зарабатывали хорошие деньги, но, когда падали вниз, не могли подняться снова.

Но я знаю и других людей. Они всегда спокойны и рассудительны. Да, может быть, не так успешны, они падают, переживают неудачи, но главное — снова и снова поднимаются и идут дальше с высоко поднятой головой.

Однажды я спросил у одного такого человека: «Как у тебя дела?» Он — мой друг, и я знаю, что он уже трижды разводился, шесть раз становился банкротом, но тем не менее этот человек ответил мне: «Лучше не бывает!» Вот это настрой, вот это дух!

Позднее я позвал его на ужин и спросил: «Как ты это делаешь? Научи меня».

Тогда он объяснил: «Ты грустишь из-за того, что у тебя проблемы, но это ошибка. Я заметил, что когда начинаю смеяться, мне становится легче переживать временные неудачи. Трудности пройдут, главное — это то, что ты берешь от них. Вечной тьмы не бывает. Жизнь чередует темные и светлые полосы, испытывает нас удачами и неудачами, приобретениями и потерями, любовью, радостью, болью, счастьем и горем. Поэтому она и называется — жизнь».

Вот в чем заключается его урок: если мы будем печалиться и грустить, легче не станет. А когда другие видят, что мы счастливы, они уважают нас больше.

Я сидел и думал: «Вот молодец, прошел через все это, но до сих пор сохранил внутреннюю стойкость и веру. Вот она — настоящая сила! К счастливому человеку все тянутся, а несчастного — просто жалеют».

Поэтому, пожалуйста, читая эту книгу, улыбайтесь.

Воспринимайте смысл прочитанного не только головой, но и сердцем.

Когда вы улыбаетесь, ваш ум расслабляется, а когда он расслабляется, навыки приобретаются быстрее.

Еще один важный момент: многие люди не зарабатывают в сетевом маркетинге, в основном, по одной-единственной причине

не: они его не понимают. Они воспринимают его абсолютно не так, как надо.

Сетевой маркетинг — это бизнес отношений.

Даже если вы ничего не понимаете, ничего не знаете об этой сфере, начните с отношений, создайте суперотношения.

Ведите себя так, чтобы ваше поведение вызывало у людей глубокое уважение к вам и желание вас слушать.

Запомните: первое, что нужно в сетевом маркетинге, — это отношения. Бизнес начинается с того дня, когда мы начинаем превращать свой внутренний мир в яркое летнее солнце. Я именно так и говорю на тренингах: «Станьте как солнце! Потренируйтесь, скажите себе: «Я есть солнце!»

Начните светиться, пожалуйста...

Смотрите: утром, поднимаясь из-за гор, солнце согревает все живое и дарит жизнь. И вы, так же как оно, каждое утро должны просыпаться и говорить себе: «Моя жизнь подобна существованию солнца.

Я начинаю служить всем и каждому, с кем встречаюсь.

Я должен дарить тепло!

Я должен давать тепло так же, как солнце на пляже, когда люди раздеваются и отдаются в его объятия. Я должен работать так, чтобы люди открыто шли мне навстречу».

На этом стоит фундамент сетевого маркетинга, в этом заключается его философия.

Чтобы построить бизнес, создайте суперотношения, вот и все.

Вы когда-нибудь кого-нибудь любили, кроме собаки или кошки? Если любили, значит, вы знаете, что мысли о ней (или о нем) вас вдохновляют. Когда вы смотрите на нее (или на него), то не можете отвести взгляд, вы мечтаете прикоснуться, прижаться к этому человеку. Если вам это не знакомо, обратитесь к врачу, пожалуйста. У живого человека обязательно должно быть такое чувство, если не к существу противоположного пола, то к ребенку и к родителям. Это состояние очень важно!

Аналогично нужно относиться к людям, с которыми вы разговариваете, занимаясь сетевым маркетингом. Только, конечно, без прикосновений. А вот внутреннее состояние должно быть именно таким.

Это ключевые, важные, необходимые вещи! Вы сейчас приобретаете знания на миллион долларов. Благодаря этим знаниям многое в вашей работе будет получаться более эффективно.

Мы изучили очень много компаний, и в ходе обучения было замечено, что в каждой из них есть свои сильные и слабые стороны.

В каких-то был хороший командный дух, но система обучения находилась на низком уровне. А были и такие, в которых нет командного духа, но зато система обучения хорошая.

Есть компании, которые производят откровенно слабую продукцию, но благодаря хорошему маркетингу все распродают.

А есть компании, которые производят суперпродукцию, но маркетинг вообще никакой или методы построения команды откровенно слабые.

Знания, которые изложены в этой книге, не чисто теоретические. Все выводы сделаны на основе реальной практики, проверены в течение многих лет и работают весьма эффективно. Освоив описанные здесь инструменты, вы сможете стать успешным человеком, а ваш бизнес станет намного эффективнее.

Множество людей, пришедших в сетевой маркетинг, ничего в этой сфере не понимают. От этого страдают и бизнес, и они сами. А не понимают они потому, что им никто ничего не рассказывает.

Сетевики, строя свой бизнес, основываются только на собственном опыте. У кого-то быстро получается, у кого-то не получается вообще, потому что картина мира и умения у всех разные.

Задача лидера — раскрыть людей, помочь приобрести собственную силу, чтобы они могли пережить временные неудачи и двигаться дальше.

Сетевой маркетинг — это бизнес-служение, и на сегодняшний день это самый выгодный бизнес! Ни одно традиционное дело не может принести такой выгоды, как сетевой маркетинг. Но понять это способен далеко не каждый.

У меня огромный опыт работы с сетевыми компаниями, которые продают косметику, БАДы, услуги, продукты питания, украшения, финансовые инструменты и страховые полисы, инвестиционные проекты и прочее. Это Amway, Mary Kay, Oriflame, Avon, Happiness, HuaShen, Darilife, TopLife, Alivemax, Best Fortune, Save-Invest, Zepter International, L-CAPITAL, Generali Life, Тяньши (Tiens), Kazkom- Life, Аулетти, IPAR и т. д.

В 2009 году ко мне подошел один из моих слушателей и предложил совместно открыть предприятие, основанное на той же схеме продаж. Я согласился. Мы зарегистрировали компанию, хорошо поработали первый год, а потом обанкротились. Это очень горький опыт в открытии и развитии сетевой компании, который стал для меня поистине золотым.

У меня есть ученики, которые добились очень хороших результатов, используя полученные у меня знания в разных компаниях. Одна девушка обучалась у нас 7—8 лет назад, а на сегодняшний день работает в Казахстане, и товарооборот ее команды составляет от 3 до 9 миллионов евро в месяц. Это суперрезультат.

Есть ученики, которые зарабатывают \$5000, и те, кто зарабатывает \$10 000, 20 000, 30 000, 50 000. Я говорю об этом потому, что в сетевом маркетинге неважно, в какой компании вы работаете. Мои ученики работают в компаниях, представляющих самые разные сферы деятельности. Но когда я встречаю людей, которые говорят: «Ой, у меня не получается, оказывается, это так сложно», — я им отвечаю: «Вы работаете в одной из самых лучших компаний и, наверное, вы знаете людей, которые зарабатывают здесь в несколько раз больше, чем вы. Почему вы не зарабатываете так же? Одна и та же компания продает один

и тот же товар, условия одинаковые. Если у вас не получается, значит, проблема в вас, а не в бизнесе. Вам надо измениться, стать лучше, чем вы есть, превзойти себя».

Не стоит жаловаться и страдать. Кому могут помочь ваши жалобы? Кого могут вдохновить ваши претензии?

Никого.

Но кому они мешают и кто больше всех страдает от них?

Только вы сами!

Если вы это поняли, значит, вам надо работать над собой, чтобы стать лучше.

Мне интересно наблюдать, как люди, работая в одной компании, имея одинаковые возможности, продвигая один и тот же продукт, используя одну и ту же маркетинговую систему, добиваются абсолютно разных результатов.

О том, почему так происходит, вы и узнаете, прочитав эту книгу.

ГЛАВА 1

ВАША РАБОТА С КНИГОЙ

«Когда люди перестают читать, они перестают мыслить».

Д. Дидро

Сетевой маркетинг — одно из лучших направлений современного бизнеса, но этот бизнес понимают далеко не все. Многие смотрят на сетевиков, как на наивных, фанатичных людей, легко поддающихся влиянию других. При этом думают: «Болтает какую-то ерунду, говорит нереальные вещи. Кому это надо — ходить и рассказывать?»

Наше общество не готово к новой реальности. Жизнь становится все сложнее, все дорожает с каждым годом. Чтобы хорошо жить, необходимо иметь высокий доход. Чтобы быть хорошими родителями, надо за все платить. Например, за хорошее образование для детей. Быть хорошим сыном для своих родителей, помогать им — это тоже стоит денег. Быть хорошим мужем — не исключение.

70% людей, особенно среднего возраста, не успевают адаптироваться к новой реальности. Они испытывают трудности, попадают в долги. У них появляется комплекс неполноценности, переходящий в депрессию. Они не видят своего будущего, не знают, что делать. Им тяжело, жизнь начинает давить на них...

На самом деле не жизнь стала тяжелее. Жизнь прекрасна, и становится лучше для тех, кто идет в ногу с ней. Тяжело тем, кто стоит на месте и не развивается.

Поэтому отношение к сетевому бизнесу неоднозначное. Он требует новых взглядов, новых подходов, требует преодоления психологических барьеров, борьбы с негативными эмоциями. Этот бизнес требует абсолютно новой модели поведения. А у людей в голове этой модели нет, они привыкли к стереотипам: окончить школу, поступить в вуз, получить диплом, а затем устроиться на работу. Это стандартная модель, которая всем знакома.

Вы рассказываете людям что-то новое, а для них это новое непонятно, поэтому очень тяжело строить свою команду. Тяжело еще и потому, что вы постоянно сталкиваетесь с отказами и неприятием. Вам говорят: «Мошенники, лапшу на уши вешаете!!!»

Иногда даже ваш любимый муж или жена не верят в вас и настаивают на том, чтобы вы бросили эту работу. Ваши родные и близкие не доверяют тому, чем вы занимаетесь. Не доверяют потому, что у них другая модель жизни, их сознание не принимает философии сетевого бизнеса.

Чтобы эту философию понять, вам предстоит прочитать книгу несколько раз. Перечитывая ее, вы будете все глубже и глубже проникать в суть нового мироустройства. Это как интеллектуальная тренировка. Просто человеческий мозг блокирует до 98% прочитанной (или услышанной) информации вне зависимости от того, кто вы, чем занимаетесь и какое у вас образование.

Представьте ситуацию: вы покупаете новый телефон, читаете инструкцию несколько раз, но тем не менее не сразу осваиваете все функции. В арсенале опытных пользователей всегда есть кое-что, чего вы до сих пор не знали.

Точно так же обстоит дело и со знаниями о сетевом маркетинге. Ваш мозг не может воспринять всю информацию сразу. Он игнорирует большую ее часть.

В Гарварде провели исследование: студентам читали лекции на какую-то тему, а спустя две недели проверяли, что они запомнили. Оказалось, что в памяти студентов сохранилось лишь 2% информации. А ведь преподают в Гарварде лучшие педагоги. Потом исследование продолжили, и читали студентам ту же самую лекцию 7 дней по 8 часов. Представьте, 7 дней по 8 часов слушать один и тот же материал. Учителя пользовались одними и теми же терминами, приводили одни и те же примеры. В итоге запомнилось примерно 67% информации.

Постарайтесь прочитать эту книгу 5—7 раз как минимум, чтобы понять и получить максимально эффективные результаты. Таким образом вы будете тренировать свой ум и память. Чем больше информации вы усвоите, тем большего сможете достигнуть.

**В современном мире будущее принадлежит только тем,
кто работает над собой.**

Ко мне часто приходят люди, которые жалуются на то, что ничего не успевают, и просят научить тайм-менеджменту. Я им отвечаю: «Нет, дорогой, ключевой момент тайм-менеджмента — это умение управлять собой. Поэтому давай я научу тебя сначала этому».

Когда в Гарварде поняли, что человек с первого раза усваивает мало информации, они начали думать над тем, как улучшить усвоение материала. Были использованы разные способы.

Я расскажу вам о них, чтобы вы смогли осилить как можно больше знаний.

1. Восприятие информации зависит от таких факторов, как ваше самочувствие, ваше настроение. Если вы устали, не выспались, если вы голодны или вам дискомфортно по какой-то другой причине, вас все будет раздражать и отвлекать. Поэтому первое, на что надо обратить внимание, — это **внутренний настрой на обучение**. Ваше сознание должно быть здесь, а не где-то там, со своими проблемами.

Используйте психологию чемпиона. Чемпион знает, что из всех участников соревнований только один займет первое место. Но при этом каждый надеется и мечтает о победе. Настраивайте себя таким образом, что если знания, которые содержатся в этой книге, помогут кому-то стать миллионером, то это будете именно вы.

2. Второй механизм заключается в том, что надо правильно оформить информацию, используя как можно больше параметров, которые помогут нашему уму ее запомнить.

Что я имею в виду? Например, проезжая по улице, вы видите кафе и вспоминаете, как праздновали здесь день рождения племянника. Вы начинаете припоминать, кто был певцом, кто был пьян, кто танцевал, кто был ведущим. Это и называется «закреплять информацию разными параметрами». То есть это дата, время, место, тема и так далее.

3. Информацию нужно закрепить при помощи мышечной памяти. Если вы научились ездить на велосипеде или плавать, то никогда этого не забудете. Богатство — дело практики. Если вы хотите стать богатым и успешным, то должны усвоить, что

**богатство — это не информация и не знания.
Это навыки.**

Навык зарабатывать, навык сохранять деньги и управлять ими, навык управления рисками, навык приобретения активов и построения денежных потоков. В этой области дипломов вам никто не выдаст. Навыки достижения успеха строятся так же, как навыки плавания, танца или игры на музыкальном инструменте. А приобретаете вы их только в том случае, если хотите лучше жить, если хотите добиться большего, чем то, что у вас есть. А для этого нужно на практике использовать все, что узнаете из этой книги.

Вот в чем секрет.

Использовать навыки успеха в моменты отказов и возражений, в моменты признания и гордости, страхов и сомнений, в моменты отчаяния и неудач. Это поможет вам развиваться.

Практика формирует нас.

Знания, использование которых доведено до автоматизма, превращаются в навыки. Это похоже на обучение вождению машины. Со временем руки и ноги начинают действовать автоматически.

Практикуя знания, вы сможете умело действовать при любых возражениях и отказах. При этом будете полностью владеть ходом переговоров и не испытывать те эмоции, которые выводят вас из себя.

Вы получите чувство вдохновения от того, что владеете ситуацией.

Чем больше практики, тем богаче ваш опыт и навыки. Со временем вы станете профессионалом в сетевом бизнесе.

4. Четвертый механизм. Заведите тетрадь, в середине которой должны быть «золотые страницы», куда вы запишите самые важные мысли, касающиеся вашего бизнеса.

Рекомендую все, что вы будете заносить на «золотые страницы», в дальнейшем распечатать и повесить у себя дома, так как печатные буквы мозг воспринимает лучше.

5. Пятый механизм, который помогает хорошо усваивать материал, — это цель. Если ваша цель не определена, с любого

обучения вы уйдете с без знаний. Чтение книги — это тоже обучение, только опосредованное. Напишите прямо сейчас от 5 до 10 пунктов с описанием ваших целей. Вы увидите, что ваш мозг задумается и станет искать варианты. Попробуйте его озадачить.

Для начала определитесь с желаниями. Но при этом не перепутайте: желания находятся в сердце, а цели — в голове. Желания вдохновляют, мотивируют. Многих людей, которые занимаются сетевым маркетингом, приводят в этот бизнес именно желания и мечты. Когда человек начинает заниматься собственным делом, он принимает решение не умом, а сердцем. Только потом включается разум и определяет, правильное это было решение или нет.

Когда мы чувствуем желание, то, как правило, не можем объяснить его понятным для мозга языком. Но если ваш мозг его не поймет, то не сможет и реализовать.

Проблема в том, что пока мы не разложим все по полочкам, не сможем переработать информацию. На самом деле люди страдают именно от этого. Не потому что жизнь сложна, а потому что разум не принимает информацию на непонятном ему языке.

В итоге, когда у человека что-то не получается, у него появляется комплекс неполноценности, он становится неуверенным в себе и бросает начатое. Мозг — это холодный инструмент, и у него очень четкие правила. Важно отойти от ненужных эмо-

ций, от желаний, идущих исключительно от сердца, и подумать о реальных целях. Вы должны изучить технологии, которые будут помогать вам в достижении наивысших результатов.

Наш мозг похож на компьютер. У вас наверняка случалось, что компьютер не мог открыть файл, потому что не поддерживал нужный формат? Вам приходилось либо устанавливать подходящую программу, либо переформатировать материал. Процессы, происходящие в мозге, аналогичны. Информацию, которую мозг воспринимает впервые, он не может полностью раскрыть и распознать.

Наши желания непонятны для мозга, поэтому не все люди добиваются их реализации. У бедных людей есть желания и мечты, а у богатых в этом месте — цели и планы. Мозг очень точно реализует заданное, если информация ему понятна.

Цель — это понятие, которое можно измерить.

Если человек пишет: «Я хочу в течение года выйти на ежемесячный доход в \$3000», — это цель. Если пишет: «Я хочу в течение года открыть два новых региона» или, например, «добиться Золотого статуса», — это тоже цель.

После определения цели вам нужно будет постоянно о ней думать. Если вы озадачите свой мозг, он станет работать эффективнее, чем компьютер.

Ваш мозг — это мощный инструмент. Но если у вас в голове есть мысли, которые порождают сомнения, волнения и нер-

шительность, вы ничего не добьетесь. Они не дадут вам реализовать свои цели. Для достижения результата вы должны уничтожить те мысли, которые этому препятствуют.

Учиться необходимо постоянно, чтобы сознание находилось на уровне кипения. Когда вода кипит — микробы погибают, а вода начинает принимать новую физическую форму: она испаряется, и этот пар двигает локомотивы.

Так же и мозг человека: когда он доходит до точки понимания (или точки кипения), в этой среде уничтожаются и испаряются все страхи и сомнения, точно так же, как испаряется кипящая вода. И в голове остается только цель.

Если мозг человека сфокусирован на цели, его ничто не остановит.

Он уверен, что сможет это сделать.

Он будет двигаться, пока не дойдет до конечной точки.

Чтобы добиться такого результата, мы должны правильно ставить цели. Только измеримые четкие цели.

Самый лучший способ усвоить материал — это попытаться объяснить его другому человеку. 15—20% материала вы усваиваете, когда читаете или слушаете, а 70—80% — когда объясняете материал другим.

Если вы хотите на 100% усвоить материал, вам необходимо будет обучить 20 человек тому, чему вы научились, прочитав эту книгу. Не за один раз, собрав всех, а индивидуально.

б. Следующий эффективный способ — это системное обучение.

Всегда и везде для достижения хороших результатов применяется система. Например, если вы хотите похудеть, 3 раза в неделю ходите в спортзал, откажитесь от ужина, не ешьте по вечерам. Если хотите изучать английский язык, ежедневно пару часов занимайтесь им. Если хотите стать богатым, стабильно ежемесячно откладываете определенную часть своего дохода.

Видите? В любом деле можно применить системный подход. Сетевой бизнес — не исключение. Я заметил, что люди, которые обучаются на наших тренингах, постоянно читают наши книги, посещают мастер-классы для лидеров и дистрибьюторов сетевого маркетинга, учатся в группах индивидуального обучения, принимают участие в наших ежегодных конференциях — добились замечательных результатов.

Проблему неграмотности населения в свое время государство решало через систему образования. Сначала детский сад, потом средняя школа, затем вуз. После этих трех ступеней люди становились специалистами в определенной сфере.

Если вы решили стать профессионалом в сетевом маркетинге, в первую очередь приобретите необходимые знания, посетив наши тренинги и вебинары¹.

¹ О тренингах вы можете узнать на сайте worldsamo.com.

ГЛАВА 2

ЭПОХА СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА

«Не стоит окутывать мир сетью, не вложив туда душу. Техника без любви — ничто».

Том Брокау

Давайте для начала дадим определение понятию «сетевой маркетинг». Нам нужно четко понимать его суть и назначение.

На основе опыта работы с компаниями мы пришли к выводу, который объясняет, почему не все люди зарабатывают в этом бизнесе. Очень многие приходят сюда за быстрыми деньгами. Они даже пытаются что-то делать, но в конце концов уходят, потому что не могут заработать. Но почему они не зарабатывают? Причина в том, что они не поняли этот бизнес, просто не поняли, что это такое.

Как вы думаете, каждый ли человек может быть хирургом, летчиком, олимпийским чемпионом? Сетевой маркетинг — это

тоже профессия, которая требует специальных навыков, умений и особенного склада характера. К этому направлению бизнеса нужно относиться так же серьезно, как и к другим специальностям, приобретать необходимые знания, набирать опыт.

Многие люди обучаются в вузах по 5—7 лет и потом всю жизнь работают на минимальную зарплату. Их заработка хватает только на выживание. В сетевой маркетинг эти люди приходят, чтобы за полгода стать миллионерами. У большинства людей в подсознании заложено мнение, что здесь можно найти легкие деньги. Но это не так.

Первые месяцы у них работает ожидание быстрого результата, а потом, если что-то не складывается, они решают, что их обманули, обижаются на спонсоров, на компанию.

Итак, давайте определим, что такое сетевой маркетинг.

На тренингах обычно дают такие варианты ответов:

- Это помощь другому человеку.
- Это нахождение и обучение лидеров.
- Это большая цель.
- Это командный метод работы.
- Это собственный бизнес.
- Это неограниченный доход.
- Это стабильность и действие.

Все это действительно так, но обратите внимание: если я попрошу назвать главные составляющие машины, мне ответят:

«Это руль, колеса, зеркало, капот, мотор, сиденье» и т. д. Так же и здесь: все вышеперечисленное — это составные части сетевого маркетинга.

Давайте попробуем объединить все разрозненные определения. Я уже 18 лет работаю бизнес-тренером и обучал сотрудников более 50 сетевых компаний с абсолютно разным профилем продаж.

Вот мой вывод: сетевой маркетинг — это служение.

Кто построит правильный и крепкий фундамент для своей деятельности в этом направлении, тот и добьется успеха, потому что все действия, все навыки, все то, чему вы учитесь, — это предназначено для служения другим.

Если в основание стены первый кирпич положить криво, рано или поздно она разрушится. Так же и здесь: если вы ошибочно определили намерения, неправильно поставили цели, если ваши действия не соответствуют принципам построения бизнеса, в итоге все рухнет.

Крыша дома падает на голову того, кто строит слабый фундамент.

Для наглядности попытаемся создать портрет сетевого маркетинга.

Например, вы покупаете в магазине зубную пасту или шампунь. В этом случае у вас нет никаких контактов с производителем. Вам нравится продукция, вы ее используете, но при этом вы не общаетесь с теми, кто ее создает.

**Суть сетевого маркетинга, его миссия заключается
в том, чтобы знакомиться с людьми через продукцию
и позитивно влиять на их жизнь.**

Вы, вероятно, заметили, что многие люди, приходя в сетевой маркетинг, начинают читать больше книг, становятся более эрудированными, интеллектуально развитыми, начинают выступать на публике, хотя раньше боялись даже думать об этом.

Кто-то стал свободно, не стесняясь, разговаривать с незнакомыми людьми, кто-то научился продавать, преодолевая комплексы. Раньше этим людям было неудобно, стыдно просить деньги за свою работу — теперь это стало нормой.

Многие люди остаются бедными только потому, что не умеют продавать. Продавать не важно что: свои услуги или продукцию. Не потому что они не умеют работать — они могут быть в своем деле профессионалами, — а потому что им стыдно. У них в голове стоит психологический барьер, который они не могут преодолеть самостоятельно. Так вот: сетевой маркетинг этот барьер снимает.

Например, если вам тяжело разговаривать с незнакомыми людьми по телефону или с глазу на глаз, в сетевом маркетинге

это придется делать в любом случае, и вы постепенно научитесь.

Другими словами, сетевой маркетинг меняет людей в лучшую сторону.

Кто-то добьется ощутимого результата, кто-то не сможет этого сделать, но факт в том, что в любом случае вы изменитесь.

Вы сможете развивать свои способности, научитесь выступать перед аудиторией, свободно, без стеснения общаться с людьми, может быть, станете лидером и в конечном счете победителем.

**Суть сетевого маркетинга заключается в том, чтобы
поддерживать людей и помогать им добиваться
значимого результата.**

Многие люди не понимают этот бизнес, а когда человек чего-то не понимает, он это просто игнорирует.

Сетевой маркетинг — это та площадка, где вы поможете многим людям жить лучше. Например, если человек имеет свой большой магазин, то его знают только 15—20 сотрудников. Он сидит у себя в кабинете, общается только с ними и больше никого не видит. А в сетевом маркетинге одна только ваша позитивная история может вдохновить тысячи людей. Одна ваша мудрая мысль дойдет до миллионов.

Это необычный бизнес.

В сетевой маркетинг приходят люди, которые зарабатывали в других местах от \$300 до 1000. Тот, кто имеет доход от \$10 000, в этот бизнес не придет.

90% людей, работающих в сетевом маркетинге, представляют средний класс. Это самый многочисленный слой населения, те люди, которых надо поддерживать. Они мечтают о благосостоянии, хотят построить дом, дать детям образование, планируют путешествовать по всему миру. Но часто у них просто нет возможности этого добиться. Если бы они имели стартовый капитал, например в \$200 000, они бы сами построили свой бизнес и смогли получать высокие доходы. Но даже с невысоким капиталом эти люди имеют доступ к хорошей жизни.

Это — другая сторона сетевого маркетинга, иная точка зрения на этот бизнес: даже с маленьким доходом в \$200—300 человек получает возможность реализовать свои мечты.

Поэтому сетевой маркетинг предлагает акции, промоушен-мероприятия, дарит путешествия, автомобили, квартиры, яхты, деньги, даже самолеты — то, что необходимо человеку для хорошей жизни.

Любая состоявшаяся сетевая компания проводит такие мероприятия. Все это делается для того, чтобы дать человеку шанс. Поэтому, пожалуйста, трудитесь, используйте нашу систему, используйте продукцию для достижения положительного результата — и все у вас получится.

Вам не надо изобретать велосипед, не надо искать некие новые эффективные методы решения поставленных задач. Просто возьмите готовый алгоритм, сделайте три подробно расписанных шага — и вы добьетесь успеха.

Сделаете всего три шага, описанных в этой книге, — и результат обязательно будет. Секрет сетевого маркетинга именно в этом: есть конкретные, подробно описанные шаги, которые надо сделать, чтобы мечта стала реальностью.

Мы уже говорили, что сетевой маркетинг — это служение. Тот, кто это понимает и ставит перед собой цель служить, кто помогает добиваться успеха, находит нуждающихся в такой возможности, — обязательно разбогатеет.

В сетевом маркетинге нельзя ставить в качестве цели только деньги. В этом случае вы ничего не добьетесь, потому что никто не хочет, чтобы на нем зарабатывали. Никто не хочет, чтобы его использовали в своих корыстных целях. Зато люди любят тех, кто помогает им принимать правильные решения.

Современный мир стремительно меняется, поэтому требует нового уровня знаний, нового уровня мастерства.

Самый простой пример: сколько раз поменялся ваш сотовый телефон за последние десять лет? Как минимум три раза, а у многих и того больше. А вот бизнес мы ведем так же, как прежде, используем те же методы, что и раньше. Именно из-за этого дела идут не так, как вы планировали.

Люди меняются, рынок меняется, и восприятие людей тоже меняется. Появляются компании с новыми маркетинговыми подходами, в том числе гибридными, более выгодными и привлекательными. Классическому сетевому маркетингу выживать

становится сложнее с каждым днем. Поэтому огромную роль играет то, насколько человек хорошо понимает этот бизнес и насколько гибко подходит к изменениям, которые происходят в мире.

В этом процессе есть свои плюсы и минусы, есть хорошее и есть плохое. Мы расскажем вам про обе стороны медали, чтобы у вас сложилось реальное представление об этом бизнесе.

НЕ ЗАБЫВАЙТЕ: ЕСЛИ ЧЕЛОВЕК ХОРОШО ПОНИМАЕТ СЕТЕВОЙ МАРКЕТИНГ, У НЕГО ВСЕ ПОЛУЧИТСЯ, ОН БУДЕТ ХОРОШО ЗАРАБАТЫВАТЬ. У МНОГИХ ЛЮДЕЙ НЕ ПОЛУЧАЕТСЯ ЭТО ТОЛЬКО ПОТОМУ, ЧТО ОНИ НЕ СУМЕЛИ ЕГО ПОНЯТЬ.

ПРИТЧА ПРО ВЕТКУ

Один знатный дворянин увлекался соколиной охотой. Как-то раз егерь принес из леса крошечного и едва живого птенца сокола. Герцог сам выкормил малыша и отдал ловчему для обучения. Птенец вырос и превратился в сильную и красивую птицу. Вот только никто и никогда не видел его в небе — все дни он проводил на ветке дерева, на которую попал крохотным птенцом.

Герцог любил, стоя на балконе, наблюдать за тренировками своих охотничьих птиц. Ловчий отлично знал свое дело, и в небе парили хорошо обученные орлы и коршуны. Но любимый сокол герцога по-прежнему не покидал своего места.

Раздосадованный дворянин послал гонцов во все уголки своих владений с приказом найти человека, который научит сокола летать. Как-то утром герцог вышел на балкон и увидел в небе над замком своего любимца. Он был очень обрадован и велел

немедленно привести к нему человека, сотворившего это чудо. Через несколько минут в покои вошел простой крестьянин.

Удивленный дворянин обратился к нему с вопросом:

— Как тебе удалось заставить его взлететь?

— Это было несложно, ваша светлость, — ответил крестьянин, — я всего лишь спилил ветку, на которой сидел сокол. Лишившись привычного места, он вспомнил, что у него есть крылья, и взлетел.

ГЛАВА 3

ОТСУТСТВИЕ БИЗНЕС- МЫШЛЕНИЯ

«Вы никогда не сумеете решить возникшую проблему, если сохраните то же мышление и тот же подход, который привел вас к этой проблеме».

Альберт Эйнштейн

Одна моя ученица имеет собственную сетевую компанию. Она — профессиональный лидер, не раз строила команду, но бизнесменом при этом не была. Открывая компанию, она решила проявить суперщедрость, чтобы заинтересовать людей. Она сняла все барьеры. Например, ежемесячную активизацию, порог входа. Товар выдавался свободно, можно было брать, сколько хочешь.

В итоге вы представить себе не можете, в каких она оказалась проблемах, запустив автомобильную программу. Людям было выгодно прийти и купить три места всего лишь за 300 тысяч

тенге, это примерно тысяча долларов, и получить автомобиль за \$15 000.

Она думала, что так люди будут эффективнее работать и быстро строить команды. В итоге, раздав более 45 автомобилей, она оказалась в очень трудной ситуации. А ведь были еще и бонусы. Если бы мы не встретились, она бы еще очень долго выбиралась из долгов. После индивидуального обучения, длившегося около года, мы понемногу начали исправлять ситуацию, но давалось это с огромным трудом. Она думала, что творит добро. Поэтому запомните: «БЛАГИМИ НАМЕРЕНИЯМИ ВЫЛОЖЕНА ДОРОГА В АД».

Когда придете в сетевой маркетинг, вы должны понимать, что это бизнес. Сюда часто приходят люди, которые не имеют бизнес-мышления, не имеют делового опыта. Надо научиться определять грань, которая разделяет статусы бизнеса и благотворительности. Ваша знакомая может стать подругой на свадьбе, но если вы пригласите ее в бизнес, она будет вашим партнером и ей придется думать и поступать как бизнесмен.

Вы, наверное, знакомы с ситуациями, когда родственники создают общий бизнес и в итоге расходятся врагами. То же самое происходит, когда бизнес делают одноклассники или друзья детства. Почему так происходит?

Рассмотрим на примере двух одноклассников, Армана и Улана. До сегодняшнего дня у них были близкие дружеские отношения. Но если Улан приглашает в бизнес Армана, у них начинается новая фаза. Это уже бизнес-отношения.

Поскольку в сетевом маркетинге вы приглашаете в свою команду в первую очередь родственников, друзей и знакомых, вас

ждет та же проблема: люди не видят разницы между дружбой и бизнес-партнерством. А когда люди не хотят замечать очевидных фактов, у них появляются трудности.

Объясню на другом примере: старший брат управляет моим бизнесом. Так как я владелец этого бизнеса, то должен требовать с брата выполнения своих непосредственных обязанностей. Но когда я требую у него отчет, он сразу «прыгает» в родственные отношения, потому что ему это выгодно. Я спрашиваю о деньгах, а он возмущается, говорит мне: «Ты что, думаешь, что я их потратил?» И мне становится неудобно. А когда наступает день зарплаты, мой брат «прыгает» в бизнес-отношения и говорит мне: «Ты знаешь, сколько я работаю. Когда ты выплатишь мне бонусы?»

Я заметил, что когда люди не видят разницы между дружескими, родственными и бизнес-отношениями, у них начинаются трения, появляются проблемы. Часто люди неосознанно выбирают ту позицию, которая им выгодна. Такова человеческая природа.

В сетевом бизнесе примерно 80% людей приходят через «теплые» контакты. Редко кто использует «холодные», разве что когда приезжает в новый город и работает с незнакомыми людьми.

Отсутствие бизнес-мышления приводит к страданиям.

Следующий пример. Предположим, я работал с клиентом какое-то время. Беседовал, приводил на презентации, но он так и не проявил интереса. Через несколько месяцев я прихо-