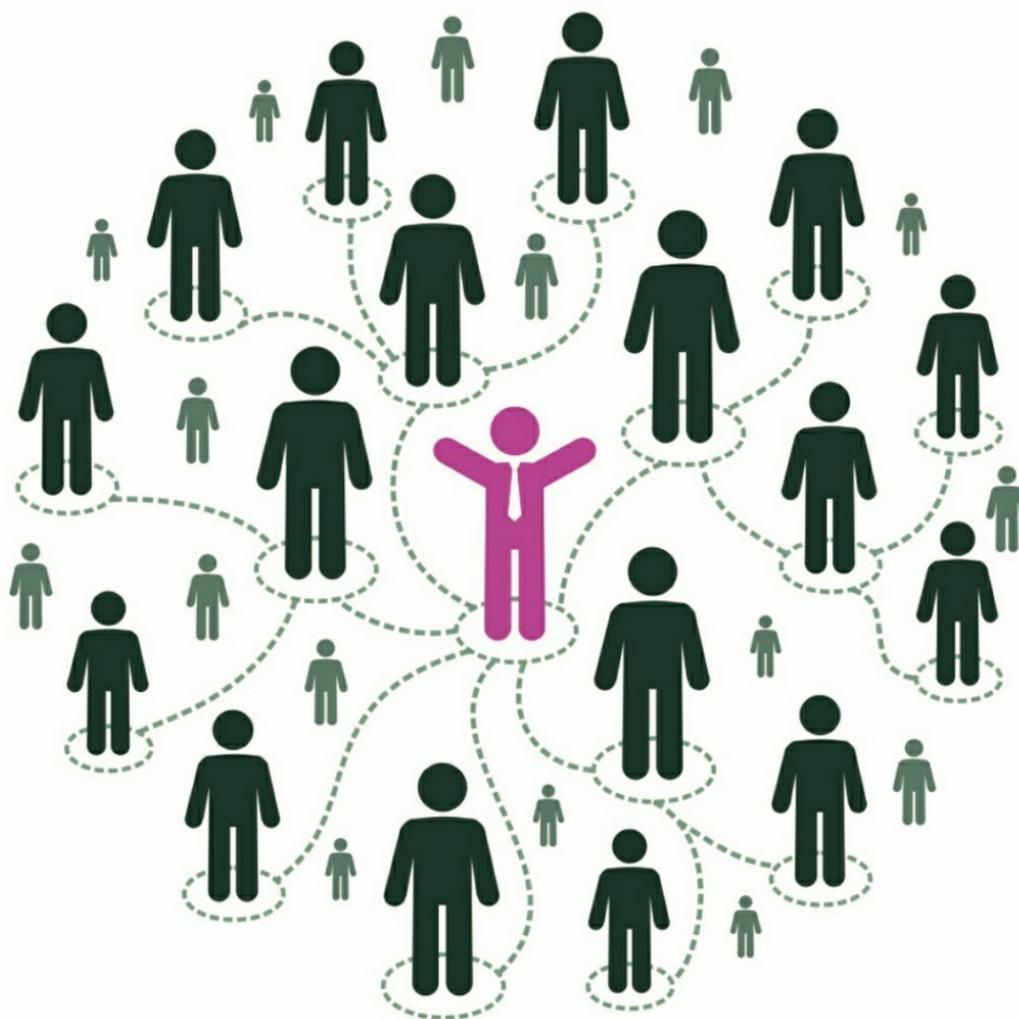


Саидмурод Давлатов

# Деньги в сетевом маркетинге

СЕРИЯ КНИГ  
«ФИЛОСОФИЯ МУРАВЬЯ»



СОДЕРЖИТ  
НЕЦЕНЗУРНУЮ  
БРАНЬ

18+

Саидмурод Давлатов

**Деньги в сетевом маркетинге**

«ЛитРес: Самиздат»

2017

## **Давлатов С. Р.**

Деньги в сетевом маркетинге / С. Р. Давлатов — «ЛитРес: Самиздат», 2017

Эта книга основана на опыте работы автора с разными сетевыми компаниями на протяжении более чем 10-ти лет. Она рассказывает о главных принципах их деятельности, подсказывает, как избежать типичных ошибок, и раскрывает множество секретов достижения успеха в сетевом маркетинге. Начиная свою карьеру в этом бизнесе она поможет развеять расхожие представления об MLM, а более опытные сетевики узнают, почему одни добиваются высокого результата в этой сфере, а другие остаются на одном уровне долгие годы. Содержит нецензурную брань.

## Содержание

|                                   |    |
|-----------------------------------|----|
| От автора                         | 5  |
| Введение                          | 8  |
| Ваша работа с книгой              | 13 |
| Эпоха сетевого маркетинга         | 17 |
| Отсутствие бизнес мышления        | 20 |
| Категории сетевиков               | 25 |
| Притча о выборе пути              | 28 |
| Грубые ошибки сетевиков           | 29 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 35 |

## От автора

Уважаемые читатели!

Книга, которую вы держите в руках, была написана с надеждой помочь как можно большему количеству людей, занимающихся сетевым маркетингом. Поскольку в данный момент происходят кардинальные перемены – меняется рынок, меняются люди, меняются времена, большинство людей, примерно 70 %, не успевают адаптироваться к новым реальностям, поэтому жизнь начинает на них давить материально и морально.

В материальном плане это происходит через повышение цен, из-за чего уровень жизни падает, а старость для людей среднего возраста неумолимо приближается. Выходит, что образование, которое человек имеет, не обеспечивает ему тот образ жизни, о котором он мечтает. А ведь раньше диплом гарантировал человеку рабочее место. И он мог спокойно работать и повышать свое благосостояние.

А сейчас жизнь превращается в своего рода чемпионат, спортивное состязание. В наше время человек, получивший образование, не имеет гарантий на обеспеченную жизнь. Все как в спорте, если на чемпионате вы завоевали титул чемпиона, вам надо каждый год снова и снова его подтверждать.

Жизнь от нас требует, чтобы мы были лидерами, чтобы каждый год мы поднимались вверх, превосходили самих себя. Чтобы сегодня мы делали больше, чем вчера, не стояли на одном месте.

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 свою мечту, добиться своих целей.

Я верю, что эта книга попадет в руки тех людей, кто ищет 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 замечаю, 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 отрицали сетевой маркетинг только потому, что не понимали 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, найдете ответ на вопрос, что надо делать, чтобы вы были здесь в выигрыше. И чего нельзя делать, чтобы не оказаться в проигрыше. Вы поймете, как преодолевать все барьеры, которые есть в сетевом маркетинге.

Применяя на практике эти знания, вы сможете создать сильную команду, станете легендарной сетевой маркетинга. Вы станете лидером, у которого будут брать автограф, мечтая работать вместе с ним.

С каждым годом жизнь меняется в лучшую сторону, и вам надо быть еще сильнее, чтобы с вами захотели работать достойные люди. Слабых людей необходимо мотивировать, а сильных людей мотивировать не надо, их надо вдохновлять. Они уже приняли решение стать успешными.

Изучайте все принципы, которое есть в этой книге. Станьте сильным лидером, оставьте свой след в истории сетевого маркетинга. Особенно тщательно изучайте главы, в которых говорится о мышлении человека, о том, почему не все люди понимают 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, что, якобы, когда-нибудь все будет лучше. Чтобы у вас все было хорошо, вам надо делать свое дело хорошо. Когда вы совершаете правильные поступки, получаете высокий результат. А чтобы добиться успеха в этом бизнесе, необходимо получить профессиональные знания.

Сейчас наступает время, когда нельзя заниматься сетевым маркетингом так, как получится, и просто плыть по течению, ожидая удобного случая, чтобы пригласить кого-то, благоприятного момента, чтобы добиться результата. Эти времена уже прошли. Занимайтесь им профессионально. Не ждите благоприятных времен, не ждите с моря погоды. Сформируйте свою команду, тогда сами будете создавать погоду. И вы увидите, как это работает.

От чистого сердца желаю вам успехов, очень ценю вашу работу. Сетевой маркетинг принесит в нашу жизнь позитивные изменения, снимает социальную напряженность. Вы сможете помочь многим, кто остался без работы, воспитать в себе дух предпринимателя.

Помогайте как можно большему количеству людей заниматься этим бизнесом на профессиональном уровне. Внимательно изучайте эту книгу, 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 почётным 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 всегда все является эффективным.

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

Я являюсь сетевиком 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 помогало 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 моей команды составлял 10 тысяч долларов в месяц.

После обучения я достигла следующих результатов. Товарооборот моей команды вырос до 450 тысяч долларов в месяц. Сейчас у меня в команде 30 активных лидеров. В 2015 году мой доход составил пять миллионов тенге. В 2016 году мой доход вырос до 20 миллионов 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 возросла 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 и самое главное – я закрыла кредиты на общую сумму 500 тысяч долларов. Это реальный результат, который может вдохновить многих. Кто хочет избавиться от долгов, расширить свой бизнес, увеличить оборот, именно для вас разработан этот мастер-класс.

В процессе обучения происходит трансформация умов, люди переходят на новый уровень сознания, начинают понимать свои 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 берет эту книгу с надеждой, что сможет приобрести какие-то новые навыки, узнает что-то полезное, что поможет развивать свой собственный бизнес. Но учтите, что вы сможете очень хорошо усвоить эти уроки только в одном случае – если сможете создать у себя хорошее настроение. Поэтому прежде, чем начать читать книгу, настройтесь на позитивное восприятие, чтобы вы могли хорошо усвоить знания, изложенные в ней.

Неважно как – искусственно, внушением или созданием настроения, но хорошее настроение должно быть на первом месте для занимающихся сетевым маркетингом. Обратите внимание на такое обстоятельство: многие люди занимаются сетевым маркетингом уже долгие годы, но одни имеют хороший доход, а другие, вообще не умеют зарабатывать. Они тратят годы, получая мизер, и только мечтают, что смогут когда-нибудь выйти на высокий уровень. Они хотят этого, но как бы ни старались, ничего у них не выходит.

Мечтать и просто говорить – я хочу добиться хороших результатов – маловато, в том случае, если не хватает навыков. Причем эти навыки должны еще совпадать с характером. Все три момента очень важны. Первое – это то, о чем мы мечтаем, второе – правильные навыки, которые надо еще приобрести, и третье – эти навыки должны совпасть с характером, так как здесь все должно быть гармонично. 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: работать восемнадцать лет, совершая ошибки, непростительно для современного человека.

**Я спросил ее: «Сколько вы зарабатываете?» Она ответила: «Примерно от 300 до 500 долларов в месяц». Тогда я сказал ей: «Вы могли бы и не заниматься сетевым маркетингом, потому что от 300 до 500 долларов можно получать в любом месте, даже устроившись на простую работу с зарплатой»** Если вы восемнадцать лет будете работать бухгалтером, сможете стать очень хорошим бухгалтером. Если восемнадцать лет вы будете работать водителем, сможете стать очень хорошим водителем.

Честно говоря, когда она сказала, что зарабатывает от 300 до 500 долларов, я подумал – надо же, чем она занималась все эти восемнадцать лет. И тогда в голове у меня появилась мысль: таких, как она, безуспешно занимающихся этим 3,5,10 лет, просто море. Мне стоит еще глубже изучить сетевой маркетинг и написать книгу, чтобы помочь как можно большему количеству таких людей. Ведь они теряют многие годы на эксперименты и неудачный опыт.

О сетевом маркетинге плохо отзываются, как правило, те, кто ушел из этого бизнеса, а также их родные и близкие. Потому что эти люди занимались им, но при этом не изучили его 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.

Я уже давно провожу тренинги для сетевых компаний. Но идея изучить тему глубже и написать об этом бизнесе появилась после встречи с той женщиной. Материалы для этой книги, которую вы держите в руках, собирались более 15 лет в процессе моей работы с разными компаниями. Она содержит в себе много секретов сетевого маркетинга.

А о тех темах, которые не попали сюда, вы можете узнать, посетив наш тренинг под названием «Эффективные методы построения бизнеса в сетевом маркетинге в 21 веке» или «6-ти месячный курс обучения для сетевиков».

В самом начале тренингов, которые я провожу для компаний, я говорю: **«Ваше лицо должно соответствовать сетевому маркетингу. Но нас так воспитали – если ты выглядишь серьезно, хмуришься, смотришь на всех невеселыми глазами, значит, все будут считать, что ты серьезный и мудрый человек. Но хмурые, серьезные лица – не показатель высокого ума».**

Первое, что вы должны точно понимать, это то, что мы работаем не с предметами, не с вещами, мы работаем с людьми. А ваше лицо может о многом говорить. Вы знаете, меня поражает одна вещь – людям иногда тяжело даже просто улыбнуться, они сами себе придумали образ, и постоянно думают о том, как они выглядят, вдруг окружающие посчитают их несерьезными.

Но другим до вас нет дела, поверьте мне, у них хватает своих забот. Запомните, первый навык, который надо приобрести – это навык управлять своим лицом, тренируйте его в первую очередь. Это не просто слова, даже если для кого-то таковыми кажутся, это может стать шансом, стать 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 – это сам по себе такой специфический бизнес. Обратите внимание, улыбаться ничего не стоит, но если не улыбаться, точно потеряешь шанс и деньги. Это однозначно. 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.

Знаете, чем более с серьезным лицом вы подходите к человеку, тем более болезненным будет отказ, тем сильнее пострадает ваше сознание. Вы сами создаете барьер, любые неудачи вы будете воспринимать как удары судьбы. Многие сетевики этого не понимают.

Я специалист по психологии человека, поэтому говорю об этом. Когда вы подходите со слишком серьезными намерениями, думая, вот прямо сейчас мой друг (или подруга) подпишется, (хотя эти люди вам ничем не обязаны) то получая отказ, вы очень остро реагируете на него внутри.

А мы, когда составляем список знакомых, включаем в него тех, кто, как нам кажется, уверенно пойдет за нами. Но почти 90% из них начинают сомневаться и не следуют нашим ожиданиям. А мы-то думали, что эти люди безоговорочно поверят нам. Многие из них начали как раз, наоборот, уговаривать отказаться от этого занятия, говорить: «Зачем тебе это, на этом ты не заработаешь».

Чем серьезнее лицо, чем серьезнее вы подходите к этому бизнесу, тем более болезненно вы будете переносить отказы и неудачи. И многие люди так реагируют, они 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. **И каждую минуту своей жизни именно вы можете наполнить либо радостью, либо страданием. Вы сами являетесь творцом своей действительности.** Запомните это.

**В каждую минуту вы вкладываете либо положительное, либо отрицательное.** Не грустите, не печальтесь, это не поможет пережить все трудности и неудачи. Главное – стойко выдержать 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.

Есть и другие люди. Они всегда спокойны и рассудительны. Да, может быть, не так успешны, падали, переживали неудачи, но главное, снова и снова поднимались. Смотришь на них – вроде бы куча проблем, но по жизни они идут 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! Я же точно знаю, что у него есть проблемы, если бы не знал, другое дело. И при этом, он все равно сияет и держится на высоте.

Позднее я позвал его на ужин и спросил: «Как ты это делаешь, научи меня». Тогда он и объяснил: «Знаешь, ты грустишь из-за того, что у тебя проблемы, но это ошибка, я заметил, что когда начинаю смеяться, мне легче пережить временные неудачи.

**Трудности пройдут, главное, что ты берешь от них. Вечной темноты не бывает, жизнь чередует все, испытывает нас в удаче и неудаче, в приобретениях и потерях, в любви, радости, боли, в счастье и несчастье. Поэтому она и называется жизнь».**

**Вот в чем заключается его урок: оттого что мы будем печалиться и грустить, легче не станет. Когда же 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, слегка улыбайтесь. И воспринимайте смысл прочитанного не только головой, но и сердцем. Когда вы улыбаетесь, ваш ум расслабляется, а когда он расслабляется, быстрее приобретаются навыки.

Еще один важный момент: оказывается, многие люди не зарабатывают в сетевом маркетинге, в основном, по одной причине, они просто 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 супер отношения.

**Ведите себя так, чтобы ваше поведение вызывало у людей желание слушать вас, чтобы ваше поведение вызывало у людей глубокое уважение к вам.** 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, попробуйте скажите: – Я есть Солнце! Засветитесь, пожалуйста».

Смотрите, что дает Солнце: утром, поднимаясь из-за гор, оно согревает все живое и дарит жизнь. И каждое утро вы должны также просыпаться и говорить себе: – Моя жизнь подобна существованию Солнца, я начинаю служить всем и каждому, с кем встречаюсь, я должен дарить тепло. Подобно Солнцу на пляже, когда люди раздеваются и отдаются в его объятия, я должен также давать тепло, чтобы люди открыто шли ко мне навстречу.

На этом строится фундамент в сетевом маркетинге, в этом заключается его философия. Чтобы построить бизнес, создайте супер отношения, вот и все. Вы когда-нибудь кого-нибудь любили, кроме вашей собаки и кошки? Если любили, значит, знаете, что мысли о ней (или о нем) вас вдохновляли.

Когда вы смотрели на нее (или на него), то не могли отвести взгляд, и мечтали прикоснуться, прижаться к этому человеку. Если вам это не знакомо, обратитесь к врачу, пожалуйста.

У живого человека обязательно должно быть такое чувство, оно может быть также и к ребенку, и к родителям! Это состояние очень важно.

Аналогичное отношение должно быть к людям, с которыми вы разговариваете, занимаясь сетевым маркетингом. Ну конечно, без прикосновений. А вот внутреннее состояние, должно быть именно таким. Поверьте, это ключевые, важные, очень необходимые вещи. Вы сейчас приобретаете знания на миллион долларов, благодаря этим знаниям многое в вашей работе будет получаться более эффективно.

Мы изучали очень многие компании, для многих компаний я вел тренинги. И в ходе обучения было замечено, что в каждой из них есть свои сильные и слабые стороны. Например, в какой-то компании хороший командный дух, но система обучения находится на низком уровне, а есть компании, в которых нет командного духа, но зато система обучения хорошая. Есть такие, которые производят откровенно слабую продукцию, но благодаря хорошему маркетингу все распродают. А есть компании, которые производят супер продукцию, но маркетинг вообще никакой или методы построения команды откровенно слабые.

Знания, которые изложены в этой книге, не теоретические, все они взяты из реальной практики, и работают очень эффективно, потому что проверены годами практического применения в разных компаниях. Освоив описанные здесь инструменты, вы сможете стать очень успешным бизнесменом, а ваш бизнес будет работать намного эффективнее, чем сейчас.

Я заметил, что большое количество людей, пришедших в сетевой маркетинг, многого в этой сфере просто не понимают, от этого страдает и бизнес, и они сами. Не понимают, потому что никто им про это не рассказывал.

По большому счету, многие сетевики, когда подписываются, стараются построить свой бизнес, основываясь лишь на собственном опыте. У кого-то быстро получается, у кого-то не получается вообще. Потому что, действительно, восприятие и умения у людей совершенно разные.

Задача лидера – раскрывать в людях их таланты, помогать приобрести собственную силу, чтобы они могли намного легче пережить временную неудачу и двигаться дальше. Сетевой маркетинг – это бизнес отношений, бизнес – служение, на сегодняшний день это самый выгодный бизнес! Ни одно традиционное дело не принесет такую выгоду, как сетевой маркетинг. Но понять это способен далеко не каждый.

У меня есть большой опыт работы с сетевыми компаниями, работающими в разных сферах. Они продают косметику, БАДы, услуги, продукты питания, украшения, финансовые инструменты и страховые полисы, инвестиционные проекты и т.д. 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 такое предприятие. 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. Поэтому все то, что написано в книге, это знания, полученные практическим путем.

У меня есть ученики, которые добились очень хороших результатов, используя эти знания в разных компаниях. Например, одна из них обучалась у нас 7-8 лет назад, а на сегодняшний день работает в Казахстане, и у нее товарооборот в команде периодически составляет от 3 до 9 миллионов евро в месяц. Это супер результат. Есть ученики, которые зарабатывают 5 тысяч долларов, и те, кто зарабатывает 10, 20, 30, 50 тысяч и более.

Я говорю об этом потому, что в сетевом маркетинге не важно, в какой компании вы работаете. Все мои ученики работают в абсолютно разных 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 самих, 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? 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.

Иногда даже интересно наблюдать, как люди, работая в одной компании, имея одинаковые возможности, продвигая один и тот же продукт, используя одну маркетинговую систему добиваются абсолютно разных результатов, кто-то зарабатывает в 10 раз больше других, а у кого-то не получается совсем. О том, почему так происходит, вы и узнаете, прочитав эту книгу.

## Ваша работа с книгой

*Когда люди перестают читать, они перестают мыслить.*

*Дидро Д.*

**Сетевой маркетинг – одно из лучших, на мой взгляд, направлений современного бизнеса.** Но этот бизнес понимают далеко не все. Многие смотрят на сетевиков, как на наивных, фанатичных людей, легко поддающихся влиянию других. И при этом думают: – Болтает какую-то ерунду, говорит нереальные вещи. Кому это надо, ходить и всем рассказывать.

Просто 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 тяжелой. **Жизнь прекрасна, и становится лучше для тех, кто идет в ногу с ней. Тяжело становится тем, кто стоит на месте и не развивается.**

Поэтому и отношение к сетевому бизнесу столь неоднозначное. Он требует новых взглядов, новых подходов, требует преодолеть психологические барьеры, перебороть негативные чувства. Этот бизнес требует абсолютно новой модели поведения, а у людей в голове этой модели нет. Они привыкли к стереотипам. Сначала нужно окончить школу, поступить в ВУЗ и получить диплом, а затем устроиться на работу.

Это стандартная модель жизни, которая всем знакома. Вы рассказываете людям что-то новое, а для них это новое непонятно. Поэтому вам очень тяжело строить 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 любимая 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 понимает философии сетевого бизнеса.

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

Представьте ситуацию: вы покупаете новый телефон, читаете инструкцию несколько раз. И, тем не менее, не сразу осваиваете все функции. И возможно, есть некоторые функции, которые вы до сих пор не знаете. В основном, вы знаете только те, которые используете. Точно так же и здесь. Ваш мозг не может воспринять всю информацию сразу. Он игнорирует большую ее часть.

В Гарварде провели такое исследование: студентам читали лекции на какую-то тему, а спустя две недели проверили, что они запомнили. Оказалось, что в памяти студентов сохранилось лишь 2% информации. А ведь преподавали 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. Им объясняли теми же терминами, приводили одни и те же примеры. В итоге запомнилось примерно 67 % информации.

Поэтому постарайтесь прочитать эту книгу 5-7 раз, как минимум, чтобы понять и получить максимально эффективные результаты. Так вы, к тому же, 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. Сейчас наступило такое время, когда постоянно надо работать над собой. **Теперь надо управлять не временем, надо управлять собою.**

Ко мне часто приходят люди, которые жалуются на то, что ничего не успевают, и просят научить тайм-менеджменту. Я им отвечаю: «Нет, дорогой, ты знаешь, что ключевой момент тайм менеджмента – это умение управлять собой». По этому, в первую очередь, научитесь управлять собой.

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 и подходы. Я покажу их вам, чтобы вы смогли осилить как можно больше знаний. Восприятие информации зависит от таких факторов, как ваше самочувствие, ваше настроение. Если вы устали, не выспались, к тому же голодны, если вам дискомфортно, то вас все постоянно будет раздражать и отвлекать.

Поэтому, в первую очередь, должен быть внутренний настрой на обучение. Это очень важно. Ваше сознание должно быть здесь, а не где-то там, со своими проблемами. Это первый механизм, который нужно использовать.

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 и могут кому-то помочь стать миллионером, то это именно вам, т.е. настрой на максимальную отдачу и наивысший результат. Это настрой чемпиона.

Второй механизм заключается в том, что надо оформить информацию и подключить как можно больше параметров, которые помогут нашему уму ее запомнить. Например, когда вы, проезжая по улице, увидели кафе и вспомнили, как в этом кафе праздновали день рождения племянника. Вы начинаете вспоминать, 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 т.д.

Третий механизм. Информацию нужно закрепить при помощи мышечной памяти. Если вы научились ездить на велосипеде или плавать, то никогда этого не забудете. И самое главное, почему это так важно. Богатство – дело практики. Если вы хотите стать богатым и успешным, то должны понять, что богатство – это не информация, не знания, это навыки. Навык зарабатывать, навык сохранять деньги и управлять ими, навык управления рисками, навык приобретения активов, построения денежных потоков. Здесь дипломов вам никто не выдаст, здесь необходимы навыки. Кому из вас дали диплом за то, что вы научились плавать или кататься на велосипеде?

Вы должны понимать, что приобретаете навыки достижения успеха так же, как навыки плавания, танца, игры на музыкальном инструменте. И приобретаете вы их только в том случае, если хотите лучше жить, если хотите добиться большего, чем то, что у вас есть. Вот в чем секрет.

То есть, вы должны уметь эффективно усваивать информацию, в том числе и через мышечную память. А для этого нужно на практике использовать все, что узнаете из этой книги. Использовать в моменты отказов и возражений, в моменты признания и гордости, страхов и сомнений, в моменты отчаяния и неудач. Это все поможет вам развиваться.

Практический опыт формирует вас. Именно знания, использование которых доведено до автоматизма, превращаются в навыки. Это похоже на обучение вождению машины. Со временем руки и ноги действуют автоматически.

Множественно практикуя эти знания, вы сможете умело действовать при любых возражениях и отказах. При этом, будете полностью владеть ходом переговоров и в этой интеллектуальной борьбе не будете испытывать те эмоции, которые выводят вас из себя, а даже наоборот, будете спокойны и уверены в себе. Вы испытаете чувство вдохновения от того, что владеете ситуацией. Чем больше практики, тем богаче ваш опыт и навыки. Со временем вы станете профессионалом в сетевом бизнесе.

Четвертый механизм. Заведите тетрадь, в ее середине должны быть золотые страницы, куда вы будете записывать самые важные мысли, касающиеся вашего бизнеса. Рекомендую все, что вы будете заносить на золотые страницы, в дальнейшем напечатать и повесить у себя дома, так как печатные буквы мозг воспринимает лучше.

Пятый механизм, который поможет хорошо усваивать материал, это цель. Если ваша цель не определена, то в итоге с любого обучения вы уйдете с наименьшим багажом знаний. Поэтому нужно определить цель обучения. Чтение книги – это тоже обучение, только опосредованное. Напишите прямо сейчас от 5-ти до 10-ти пунктов, и вы увидите, что ваш мозг задумается и станет искать варианты. Попробуйте его озадачить.

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

Когда мы пишем желания, то не можем объяснить их понятным для мозга языком. А если ваш мозг их не поймет, то не сможет реализовать. Проблема в том, что пока мы не разложим все по полочкам, мы не сможем переработать информацию. На самом деле, очень многие люди страдают именно от этого. Не потому что жизнь сложна, а потому что разум не принимает информацию на непонятном ему языке.

В итоге 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 мешающих эмоций, от желаний, идущих от сердца, и подумать о реальных целях. Вы должны получить технологии, которые будут помогать вам в достижении наивысших результатов.

Наш мозг похож на компьютер. У вас, наверное, бывают такие случаи, когда вы переносите какую-либо информацию на компьютер, а открыть файл не можете, потому что ваш компьютер не поддерживает такой формат. Вам приходится либо устанавливать подходящую программу, либо переформатировать материал.

Процессы, происходящие в мозге, чем-то похожи на компьютерные. Порою информацию, которую он впервые слышит или видит, 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 людей есть цели и планы. Мозг очень точно реализует заданное, если информация ему понятна.

Цель – это понятие, которое можно измерить. Например: подписать 10 ключевых людей в течение полугода. Не просто 10 людей, а то бывает, что сетевики подписывают всех, кого получается уговорить. А потом мучаются с ними, ходят по пятам, нянчатся.

Если человек пишет – я хочу в течение года выйти на ежемесячный доход в 3000\$, то это цель. Или пишет – я хочу в течение года открыть два новых региона или, например, добиться «Золотого статуса», то 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 очень мощный инструмент.

Он перестает подавать сигналы только тогда, когда там не остается контуров для действий. То есть, у вас в голове одни только мысли, которые порождают сомнения, волнения и

нерешительность, именно они не дают реализовать вам свои цели. Для достижения результата вы должны уничтожить все мысли, которые этому препятствуют. Поэтому необходимо постоянно учиться, чтобы сознание находилось на уровне некоего кипения.

Когда вода кипит, микробы погибают, а вода начинает принимать новую физическую форму, она испаряется, и этот пар, например, двигает локомотив. Также и мозг человека: когда он доходит до точки понимания, я называю это точкой кипения, то уничтожаются и испаряются все страхи и сомнения, точно как испаряется кипящая вода. В голове остается только цель.

Если мозг четко видит цель, то такого человека ничего не остановит. Он уверен, что сможет это сделать. Он будет двигаться, пока не дойдет до конечной точки. Поэтому мы должны правильно ставить цели, чтобы потом появились результаты. 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. Вы станете понимать маркетинговый план только тогда, когда сами начнете рассказывать о нем людям. Если вы, действительно хотите понять материал, то необходимо обучить 20 человек индивидуально тому, чему вы учитесь из этой книги. Не за один раз, собрав всех, а индивидуально каждого.

Следующий самый эффективный способ – это системное обучение. Подход к учебе формируйте системно. Всегда и везде для достижения хороших результатов применяется система. Например, если вы хотите похудеть, 3 раза в неделю ходите в спортзал, откажитесь от ужина, просто не кушайте по вечерам. Если хотите изучать английский язык, ежедневно пару часов занимайтесь им. Если хотите стать богатым, стабильно ежемесячно откладываете определенную часть своего дохода. Видите, везде применяется системный подход.

Для того, чтобы построить хороший бизнес в сетевом маркетинге, также надо формировать системный подход. Я заметил на своей практике, что те люди, которые обучались на наших тренингах, постоянно читают наши книги, посещали мастер-классы для лидеров и дистрибьюторов сетевого маркетинга, учатся в группах индивидуального обучения, принимают участие в наших ежегодных конференциях, добились замечательных результатов.

Государство проблему неграмотности населения решало через созданную систему образования. Сначала детский сад, потом средняя школа, затем ВУЗ. После всех этих ступеней люди становятся специалистами в определенной сфере. Если вы решили стать профессионалом в сетевом маркетинге, в первую очередь, приобретите необходимые знания, посетив наши тренинги и вебинары.

## 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 очень 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. А 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 по какому-то виду спорта. Знаете, сетевой маркетинг – это тоже профессия, и она требует определенных навыков и умений. И 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 зарплату, работают по 30-40 лет. И заработка хватает только на выживание. В сетевой маркетинг эти люди приходят, чтобы за полгода стать миллионерами. У большинства людей в подсознании заложена ложная надежда насчет этого бизнеса, потому что они видят, как хорошо здесь зарабатывают другие, и им кажется, что теперь у них тоже появятся легкие деньги.

Первые полгода у них работает ожидание быстрого результата, а потом, если что-то не складывается, они начинают думать, что их обманули, обижаются на спонсоров, на компанию. Есть и другие причины, почему люди не могут заработать в сетевом маркетинге.

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», то 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 маркетингом и разной продукцией. Вот мой вывод: сетевой маркетинг – это служение. Кто построит правильный и крепкий фундамент, тот, действительно, добьется успеха, потому что все ваши действия, все ваши навыки, все то, чему вы учитесь, все это делается для служения другим.

Если, в основание стены первый кирпич положить криво, то рано или поздно она разрушится. Точно так же и здесь: если вы ошибочно определили намерения, неправильно поставили цели, или ваши действия не соответствуют принципам построения бизнеса, то это как неправильно построенная стена, которая, в конечном итоге, рухнет. **Крыша дома падает на голову того, кто строит слабый фундамент.**

Чтобы было понятнее, 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, наверное, заметили, что многие люди, придя в сетевой маркетинг, начинают читать большие книги, становятся более эрудированными, более интеллектуально развитыми, начинают выступать публично, хотя раньше боялись даже думать об этом. Кто-то научился свободно, не стесняясь, разговаривать с незнакомыми людьми, кто-то научился продавать, преодолевая все свои комплексы. Раньше им было неудобно, стыдно просить деньги за свою работу. Многие люди остаются бедными именно потому, что не умеют продавать. Продавать все равно, что: свои услуги или продукцию. Не потому что они не умеют работать, они могут быть в своем деле профессионалами, а потому что не умеют продавать созданное своими руками. У них появляется психологический барьер, который люди не могут преодолеть самостоятельно. Так вот, сетевой маркетинг все эти недостатки устраняет.*

*Например, если вам тяжело разговаривать с незнакомыми людьми по телефону или с глазу на глаз, то в сетевом маркетинге это придется делать, и вы постепенно научитесь. Психологический барьер исчезнет.*

**Другими словами, сетевой маркетинг меняет людей в лучшую сторону.** Кто-то добьется осязаемого результата, кто-то не сможет этого сделать, но факт в том, что в любом случае вы изменитесь в лучшую сторону. 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 что-то не понимает, он это просто игнорирует.

Сетевой маркетинг – это единственная площадка, на которой вы сможете вдохновить многих людей и многим людям сможете помочь. Например, если человек имеет свой большой магазин, то его знают только 15-20 своих сотрудников. Он сидит у себя в кабинете, общается только с ними и больше никого не видит. А в сетевом маркетинге одна ваша положительная история может вдохновить миллионы людей, одна ваша мудрая мысль дойдет до миллионов.

Это такой необычный бизнес. В основном, сюда приходят люди, которые зарабатывают от 300 до 1000 долларов, кто имеет доход в 10 тысяч долларов, в этот бизнес не придет. 90 процентов, работающих в сетевом маркетинге, представляют средний класс. Это самый многочисленный слой населения, это те люди, которых надо поддерживать. Они все мечтают о высоком благосостоянии, мечтают построить дом, дать детям образование, мечтают путешествовать по всему миру. Но часто у них просто нет возможности этого добиться.

Если бы они имели стартовый капитал, например, в 200 тысяч долларов, они сами построили бы свой бизнес и могли бы получать высокие доходы. Но даже с невысоким капиталом эти люди имеют доступ к хорошей жизни. Это другая сторона сетевого маркетинга, другая точка зрения на этот бизнес – даже с маленьким доходом в 200-300 долларов человек получает возможность реализовать свои мечты.

Поэтому сетевой маркетинг предлагает акции, промоушен-мероприятия, дарит путешествия, автомобили, квартиры, яхты, деньги, даже самолеты. Это именно то, что необходимо человеку для хорошей жизни. Любая состоявшаяся сетевая компания проводит такие мероприятия. И все это делается для того, чтобы дать человеку шанс. Поэтому, пожалуйста, трудитесь, используйте нашу систему, используйте продукцию для достижения положительного результата.

Вам не надо изобретать велосипед, не надо быть ученым, изучающим этот вопрос, чтобы найти эффективные методы решения поставленных задач. Просто возьмите готовый алгоритм, сделайте три подробно расписанных шага и добивайтесь успеха. Сделаете эти три шага, и

результат у вас обязательно будет. Секрет сетевого маркетинга в этом. Существуют конкретные, расписанные шаги, которые надо делать, чтобы достичь успеха.

Мы уже говорили, что сетевой маркетинг – это служение. Кто это понимает и ставит перед собой цель служить, кто помогает добиваться успеха, находит тех, кто нуждается в этой возможности, тот обязательно разбогатеет.

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

Современный мир требует нового уровня знаний, нового уровня мастерства, в связи с тем, что он очень быстро меняется. Самый простой пример: сколько раз поменялся ваш сотовый телефон за последние десять лет. Наверное, как минимум, три раза, а у многих и того больше. А вот бизнес мы ведем также, как и прежде, используем те же методы, что и раньше. Именно из-за этого часто не получается так, как вы запланировали, так как хотелось бы.

Ведь люди меняются, рынок меняется, восприятие людей тоже меняется. Появляются различные компании с новыми маркетинговыми подходами, в том числе, гибридными, более выгодными и более привлекательными. Получается, что классическому сетевому маркетингу становится сложнее с каждым днем. Большую роль играет то, насколько человек хорошо понимает этот бизнес и насколько гибко подходит к этим вещам.

Здесь есть свои плюсы и минусы, есть хорошее и плохое. Мы расскажем вам про обе стороны, чтобы у вас сложилось реальное представление об этом бизнесе. В этом состоит наша задача. 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 сильного и красивого сокола. 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.

## 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 супер щедрость, 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 просто купить три места всего лишь за 300 тысяч тенге, это примерно тысяча долларов, и получить автомобиль за 15 тысяч долларов. 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, ей было бы очень тяжело выбраться из этого. После индивидуального обучения, длившегося около года, мы понемногу начали исправлять ситуацию, но давалось это с огромным трудом. Поэтому запомните: «Благими намерениями выложена дорога в ад».

Она думала, что творит добро. Когда вы придете в сетевой маркетинг, вы должны понимать, что это бизнес. А сюда часто приходят люди, которые не имеют бизнес-мышления, не имеют делового опыта, у них нет такого понимания. И надо уметь определять четкую грань, которая разделяет разные статусы. Ваша знакомая может даже стать подругой на свадьбе, но если вы пригласите ее в бизнес, она должна стать партнером. И должна думать и поступать, как бизнесмен.

Вы, наверное, знаете такие ситуации, когда два брата создают общий бизнес, а, в конечном счете, расходятся. То же самое происходит, когда бизнес делают два родственника или два одноклассника. Почему так происходит?

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

Поскольку в сетевом маркетинге вы приглашаете родственников, друзей, знакомых, значит, у вас та же ситуация. Здесь существует одна проблема: часто люди не видят разницы между этими отношениями. А когда люди не видят разницы, у них появляются трудности.

Объясню на другом примере: мой старший брат управляет моим бизнесом. Так как я являюсь владельцем этого бизнеса, я 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. Когда я спрашиваю о деньгах, он возмущается, говорит мне: «Ты что, думаешь, что я их потратил?» И мне становится неудобно.

Я заметил, что когда люди не видят разницы между дружескими, родственными и бизнес отношениями, у них начинаются трения, появляются проблемы. Тот же пример с моим братом. Когда наступает день зарплаты, он «прыгает» в бизнес-отношения и говорит мне: «Ты знаешь, сколько я работаю, когда ты выплатишь мне бонусы?» А когда я требую отчета по работе, он «прыгает» в родственные отношения. Это означает, что люди часто, иногда неосознанно, выбирают ту позицию, которая им выгодна.

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. Поскольку используются, в основном, «теплые» контакты, картина будет похожей на ту, которую я описал выше.

Говоришь ему: «Иди на презентацию или на обучение». Он обижается, а когда наступает день зарплаты, он удивленно говорит: «Ты же обещал, что если я подпишусь, будут деньги, я подписался, поверил тебе, да еще в долг влез, но ничего не получил». Потом будет рассказывать эту жалостливую историю родственникам и знакомым и ругать вас последними словами. Знакомая картина?!

Это происходит потому, что когда люди приходят в бизнес, у них нет бизнес мышления, поэтому в отношениях начинаются разногласия, появляются проблемы. Многие из-за этого все бросают и уходят. Отсутствие бизнес мышления приводит к страданиям.

Следующий пример, предположим, я работал с парнем какое-то время, беседовал, приводил на презентации, но он так и не проявил интереса. А через несколько месяцев я прихожу в офис и вижу этого парня, но с девушкой, которая также работает в нашей компании.

Я подхожу к ней и обиженно говорю: «Это же мой клиент, я с ним давно работаю», но она не соглашается, утверждая, что это именно она уговорила его и привела в офис. Я иду к спонсору, рассказываю свою историю, говорю, что этот человек мой старый знакомый, жалуясь на ту девушку. Эта ситуация также вызвана отсутствием бизнес мышления.

Например, для футбола характерна такая ситуация: футболист пробегает с мячом почти все поле, но у самых ворот мяч перехватывает другой футболист. Возмущаться здесь глупо, это игра, здесь такие ситуации возникают постоянно.

Так же и в бизнесе, вы можете работать с клиентом несколько месяцев и даже лет, но потом его кто-то перехватывает у вас перед самым носом. Это в порядке вещей. Не стоит обижаться. Это бизнес. В нем нет места эмоциям, здесь царствует холодный разум, четкая стратегия, детальное планирование и действие. Профессионализм здесь стоит на первом месте в рейтинге качеств, необходимых для успеха.

Третий момент, который создает проблемы, это когда у человека, который работает в сетевой компании, возникают разногласия со спонсором, и он не хочет с ним работать. Компании приходится согласиться и поменять спонсора, но бонусы в этом случае обычно остаются предыдущему. Иногда в такой ситуации человек переходит в другую структуру.

Это тоже проблема, вызванная отсутствием бизнес мышления. Бывает, что люди работают друг с другом некоторое время, а затем понимают, что больше этого делать не могут. В любом случае лучше запретить менять спонсора или переходить в другую структуру. Мы же не меняем родителей, не говорим: «Моя мама мне не нравится, я хочу поменять ее на другую». Так и здесь.

Вас привел в сетевой бизнес этот человек, значит, вы должны быть благодарны ему. При этом, вы можете превзойти своего спонсора и подняться на более высокую ступень, никто этого не запрещает. Но уважать его вы просто обязаны. Существуют моральные ценности, и их нельзя игнорировать, нельзя нарушать моральные принципы, это не приведет ни к чему хорошему, а как раз, наоборот, создаст неразрешимые проблемы.

Надо четко понимать, что мой спонсор – это мой наставник, это человек, который дал мне шанс, поэтому вы должны ценить его и проявлять к нему уважение, аналогичное чувству, которое вы испытываете к своим родителям. Только тогда в этом бизнесе появится какая-то культура, нравственная чистота. И вас не будут мучить угрызения совести.

А когда вы ясно понимаете, что этот человек – ваш спонсор, и будете строго следовать всем его советам, тогда к вам придет процветание. **Единственный человек, который не завидует вам, это ваш спонсор**, потому что, чем больше зарабатываете вы, тем больше зарабатывает и он. Поэтому спонсор проявляет заботу и оберегает вас. Вы же приносите ему доход.

Чтобы это понимать, необходимо иметь бизнес мышление. Создавать трения в отношениях, требуя поменять спонсора, это нехватка мудрости, понимания и знаний.

Чтобы добиться результата, вы обязаны строить максимально доверительные, дружеские отношения со своим спонсором. Это третий момент, когда отсутствие бизнес мышления влияет на взаимоотношения. А вы же знаете, что сетевой маркетинг – это бизнес отношений. Если не будет отношений, не будет возможности в этом бизнесе работать.

Четвертая проблема, которая возникает из-за отсутствия бизнес мышления, это когда дистрибьюторы думают, что лидеры зарабатывают за их счет. Подсознательно так думают почти все сетевики, мол, мы же делаем товарооборот, а он зарабатывает, мы работаем, поэтому у него есть деньги.

Обычно это говорят люди, которые сами не умеют зарабатывать. Именно у них бывает много претензий к спонсорам, к компании, к продукции. У таких людей всегда много претензий.

Вместо того, чтобы учиться тому, как продавать, как строить команду, как разговаривать с людьми, они обвиняют всех подряд. Обвиняют компанию в том, что она не создает условия, обвиняют лидеров в том, что они не помогают, обвиняют продукцию в низком качестве.

Если человек целенаправленно ищет плохое, он всегда плохое найдет. В любой компании существуют проблемы. В бизнесе всегда возникают проблемы. У тех, кто умеет зарабатывать, не бывает никаких претензий. Они спокойно работают и добиваются хороших результатов.

Итак, четвертая проблема, это когда дистрибьюторы думают, что лидеры зарабатывают за их счет. Но это не так. **Лидеры зарабатывают за счет системы, которую они создают.**

Это значит, что лидеры получают деньги за свой труд по созданию системы. Если этот дистрибьютор уйдет из компании, лидер не перестанет работать. Если половина команды уйдет, лидер просто создаст новую команду, и снова будет работать. **Был бы генерал, армия всегда найдется.**

В нашем случае можно сказать – **был бы лидер, а команда всегда найдется.** Я в этом убежден, потому что сам попадал в подобную ситуацию. У меня дважды уходила команда, когда я становился банкротом. В успешное время меня окружала толпа желающих сотрудничать. В трудные же времена остались всего 17 человек. И эти люди до сих пор со мной.

Значит, на лидера работает система, которую он построил. **Лидер сам не работает, на него работает система.** Важнее это понять, чем обижаться и проявлять недовольство, потому что такое занятие непродуктивно и не приносит результатов.

Еще одна проблема, являющаяся следствием отсутствия бизнес-мышления: трения и разногласия, возникающие из-за мероприятий. **Человек не понимает, что мероприятия – это топливо для его бизнеса.** Если вы купили автомобиль, вам необходимо залить топливо, чтобы начать движение.

*Здесь, то же самое, вы подписались, купили продукцию, но этого мало, вы должны участвовать в мероприятиях, чтобы добиться положительного результата. Если вы будете их игнорировать, то ничего не добьетесь, а значит, не будете процветать.*

Может быть, вы хотите участвовать в мероприятиях, но они стоят денег, поэтому вы отказываетесь. Люди не хотят вкладывать деньги в свой бизнес, они не могут понять, что это необходимо для того, чтобы он начал вас кормить. Иначе ничего не получится.

Повторяю, мероприятия компании – это топливо вашего бизнеса, а это значит, что, только участвуя в них, вы сможете продвигаться вперед. Именно отсутствие бизнес мышления создает столько проблем, о которых мы рассказали выше.

Следующий момент. Мы уже говорили о том, что если вы даете товар под реализацию, деньги за него вы в полном объеме не вернете, какая-то часть будет обязательно потеряна. Следует разделить бизнес и благотворительность, это разные вещи. В бизнесе вы стремитесь к получению прибыли, и только получив прибыль, вы можете потратить какую-то ее часть на благотворительность. Капитал тратить на эти цели нельзя, потому что он является источником вашего дохода.

Повторяю, вы работаете не в благотворительной компании, поэтому необходимо отделить бизнес от благотворительности. Иначе все закончится банкротством и долгами. Причиной появления подобных проблем является отсутствие у предпринимателей все того же бизнес мышления.

Седьмой пункт. Я часто вижу, как сетевики защищают интересы дистрибьюторов. **Но в первую очередь, вы должны защищать интересы своей компании.** Если компания богата, вам легко будет в ней работать. Если компания обанкротится, вы тоже обанкротитесь. Поэтому вы должны всегда защищать власть. Интересы компании всегда ставьте выше, чем интересы дистрибьюторов.

Если дистрибьютор чем-то недоволен, пусть уходит, потому что такие люди негативно влияют на всю команду. На его место придет другой. Всегда думайте об интересах компании. Если компания станет успешной, вы тоже будете успешным. В этом смысле ваши интересы совпадают.

Представьте, что вы работали бы в компании «Майкрософт» и продавали бы ее акции. Конечно, вам было бы легко работать, ведь там достаточно говорить о том, во сколько раз увеличилась цена акций, и их покупали бы, не раздумывая. Успешная компания легко привлекает новых клиентов.

Когда у компании много денег, она организует акции, промоушен-мероприятия, раздает подарки, создает благоприятные условия для дистрибьюторов, повышает бонусы и т.д. В этом случае вы сможете больше заработать, у вас будут возможности значительно повысить свой доход.

Очень важно иметь бизнес мышление. Все эти моменты, о которых мы говорили, как раз и формируют его. Всегда защищайте интересы компании. Я часто встречаю людей в сетевой сфере, которые на начальном этапе своей карьеры говорят: «Я все делаю для людей». Делайте, никто вам не запрещает, но люди могут уйти и спасибо не сказать. Подобное отношение встречается часто.

Я не говорю, что не стоит добиваться признания и уважения людей, нет, но для этого необходимо приобрести навыки бизнес мышления. Тогда вы поймете, что люди будут вас ценить и уважать в том случае, если вы сможете сделать свою структуру богатой и успешной, если будете создавать больше возможностей повысить свой доход и стать состоятельным.

А если вы, раздавая товар под реализацию и совершая ошибки, разорите и сделаете компанию банкротом, тогда к вам точно не будет хорошего отношения. Я знаю это по своему собственному опыту.

### *Притча «Пять уроков»*

В одной стране жил очень богатый бизнесмен. Его состояние насчитывало миллионы, и люди стали интересоваться секретом его успеха, но он хранил это в тайне. И вот однажды один известный журналист уговорил бизнесмена дать небольшое интервью. В назначенное время он пришел к нему в кабинет и за чашкой чая начал беседу:

– Ваш рейтинг вырастет в миллионы раз и цены на ваши акции поднимутся, если вы сможете поведать о ваших секретах успеха, хотя бы вкратце.

– Да, наверное, самое время. Я долго думал над тем, как поделиться этим, не выдавая всех тайн. Похоже, я готов открыть некоторые секреты. Итак, все, чему я научился, есть в природе. Существует пять уроков, которые можно увидеть в природе и применить в своей жизни, чтобы стать счастливым.

Первому из уроков успеха мы можем научиться у дятла. Он называется «урок реалистичной фокусировки». Дятел во многом мудрее нас. Да, он бьется головой о дерево, но делает это

он очень успешно. Он реалистичен – он не пытается разбить дерево пополам одним ударом, как это хотят сделать многие из нас, и он сфокусирован – он не стучит в дерево со всех сторон.

Он фокусировано бьет в одну и ту же точку, медленно продвигаясь к цели. Ленивому же человеку нужен не червяк, а сразу что-то большее, и найти его он хочет не в плотном дереве, а под листьями на земле или прямо под ногами.

Второй урок успеха можно выучить у рыбы. Он называется «урок потока». Рыба всегда плывет против течения и вопреки общему мнению – это правильно. Она это делает не для того, чтобы усложнить себе жизнь, а для того чтобы больше воды мимо себя пропустить. Так мимо нее в потоке воды проплывает больше еды и кислорода, и ее жизнь становится в несколько раз богаче.

Мы же, в отличие от рыбы, всегда пытаемся плыть по течению, и в результате вместо сорока лет жизненного опыта, мы нажили жизненный опыт одного года сорок раз. Мы не хотим выходить из комфортной зоны и потом удивляемся, почему в жизни было так мало возможностей. Мы хотим выиграть лотерею жизни, даже не купив лотерейного билета.

Третий урок достижения успеха можно выучить у маленьких львят. Этот урок успеха называется «запачкайте морду». Львята умеют учиться. Они учатся у старших более опытных львов. И учатся они не по учебникам и разговорам, а на деле. Львята точно знают – чтобы научиться драться, нужно запачкать морду. Мы же боимся даже руки замарать.

Мы садимся за парты и смотрим на стоящего у доски разодетого «зайца», который учит нас чего-то добиваться. Или еще хуже: закрываемся дома и учимся сами с собой. А когда приходит время чего-то достичь, мы не то что не умеем ничего делать, но даже не хотим пробовать.

Четвертый урок успеха мы можем выучить у собаки. Он социальный и называется «повиляй хвостом первый». В XXI веке уже не важно, что делаешь ты, а важно на что ты мотивируешь других людей. И прекрасный пример здесь собака. Собака не думает: «Сначала ты меня домой приведи, накорми и помой, а потом я тебе повиляю хвостом». Собака первая отдает свои чувства и лишь потом получает взамен то, что ей нужно. При этом она не заставляет вас ей ничего отдавать, она делает так, что вы сами хотите это сделать.

Пятый урок успеха нам преподает змея. Урок называется «не надо ныть». Она не думает: «У меня нет ни рук, ни ног, у меня плохое зрение, я родилась не в той стране, меня никто не любит, мои родители обо мне не заботились с момента, как я вылупилась». Змея обходится тем, что у нее есть, но даже мы боимся этого «животного-инвалида». А когда приходит время, она просто меняет шкуру и ползет дальше без сожалений о прошлом.

## Категории сетевиков

*Измени мышление, и ты изменишь свою жизнь.*

*Брайан Трейси*

В самом начале надо четко определить, кем вы являетесь в сетевом маркетинге. Многие люди не могут определить, к какой категории они относятся. Мы расскажем вам обо всех существующих, и когда вы точно определите, к какой категории вы относитесь, вы поймете, куда вам надо стремиться.

**Первая категория – это случайные сетевики.** Они попали в этот бизнес случайно. По-видимому, человеку просто нечего было делать, он пришел на презентацию, послушал и заинтересовался. Или кто-то ему предложил поработать в сетевом маркетинге, и он подумал, что можно попытаться, я же ничего не теряю, все равно покупаю зубную пасту и другие товары, так лучше купить здесь. Поэтому у случайных сетевиков нет амбиций, у них нет целей, они никуда не стремятся.

**Следующая категория, сетевики – любители продукта.** Им нравится продукция, возможно, кто-то поправил свое здоровье благодаря ей. Они говорят о продукции с восхищением, даже с восторгом, а продают ее с удовольствием. Когда они рассказывают, создается такое ощущение, будто выступает академик с регалиями, настолько профессионально и увлекательно они это делают. Но когда начинаешь говорить с ними о маркетинговом плане, им вдруг становится скучно.

Они не строят команду, не налаживают контакты, им не нравится этим заниматься. Это их слабость, которая сказывается на результатах. Для успеха в этом бизнесе необходимо создать команду, чего они не делают. Большинство из них пришли в бизнес благодаря продукции.

**Следующая категория – сетевики-ораторы.** Они хорошо выступают, они любят это делать, им нравится выступать. Но у них не получается строить команду, даже если она у них есть, то крайне слабая. Посмотрите на таких людей в своем окружении, они любят сцену, любят быть в центре внимания, им нравятся восхищенные взгляды, они умеют мотивировать.

Если им не дают выступать, они сильно огорчаются, обижаются, у них падает настроение. Но обучать кого-то они не могут, возвращать лидеров у них не получается, им не хватает терпения и не хватает характера.

Для чего мы рассматриваем все эти категории. Вы должны понимать, что все эти люди необходимы в вашем бизнесе. Умение распознавать людей делает вас подобным футбольному тренеру. Вы понимаете, как можно наиболее эффективно использовать каждого члена своей команды. Когда хотят, чтобы футбольная команда победила, нанимают тренера. Не футболиста, а тренера. А он уже создает команду, в которой каждый занимает место, соответствующее его способностям.

**Еще одна категория – это сетевики-няньки.** Они любят нянчиться со своими подопечными. Происходит это примерно так: подписав несколько человек, они ходят за ними повсюду, опекая. Эту категорию можно распознать по тому, как они разговаривают с членами своей команды. А делают они это с излишним сюсюканьем, стараясь ничем не обидеть и обсуждая каждый шаг.

Им нравится роль заботливой няньки, они постоянно хвалят своих дистрибьюторов, оказывают им поддержку, изо всех сил стараются их мотивировать, превращая своих подопечных в вечных, не взрослеющих детей. Но при этом, надеясь, что когда-нибудь эти люди станут успешными сетевиками.

**Еще одна категория – сетевики-продавцы.** Они умеют продавать, они любят продавать. Для них сложно создавать команду, поэтому они концентрируются на продажах. Просто берут товар по дистрибьюторской цене и продают. Они превращают себя в мобильный магазин, кладут в сумку большой ассортимент товаров и обходят организации и учреждения.

И не важно, какая это продукция: БАДы или парфюмерия, они будут продавать. Эти люди считают, что не стоит тратить время на пустые разговоры, а лучше сосредоточиться на продажах и зарабатывать деньги.

Многим нужны быстрые доходы, быстрые результаты. Именно поэтому люди, умеющие продавать, имеющие богатый опыт продаж, становятся продавцами. Но здесь существует одна проблема, их трудно дублировать. Не все любят продавать, не все умеют это делать. Но научиться продажам сетевика просто необходимо.

По большому счету, учиться этому необходимо всем, независимо от того, чем человек занимается. Но большинство людей испытывают психологические трудности, когда им говорят – иди и продавай. Им сложно это делать. А сетевики-продавцы, благодаря своим способностям становятся профессионалами именно как продавцы, но не как сетевики.

#### **Следующая категория – сетевики-тусовщики.**

К этой категории относится большинство. Этим людям нравится находиться в гуще народа, нравится быть на виду, нравятся публичные мероприятия. У них нет продаж, нет результатов, но, тем не менее, они ходят на все презентации, на все мероприятия, потому что получают от этого удовольствие.

**Далее идут сетевики-кукушки.** По аналогии с кукушкой, которая оставляет свои яйца в чужих гнездах, эти сетевики подписывают людей, а потом оставляют их без попечения, и те, как брошенные дети, не знают, что делать дальше.

И кто-то из «брошенных» людей сначала приходит на мероприятия, но никто с ними не работает, никто не мотивирует, не обучает, не говорит, что делать, и они, в конце концов, остывают.

Вторая группа «брошенных»: люди, которые сами пытаются пристроиться к кому-то, поэтому прислушиваются, приглядываются, подходят ко всем, кто что-либо рассказывает. Они не знают, с кем советоваться, они ищут моральную поддержку. Их сразу можно определить на любом мероприятии по их мимике, походке, поведению.

**Еще одна категория – это сетевики-проститутки.** Эти люди не удовлетворяются работой в одной компании, а переходят из одной в другую или работают сразу в нескольких. Но нельзя добиться успеха, работая сразу в разных направлениях. Поэтому необходимо выбрать одну компанию и целенаправленно работать в ней до тех пор, пока вы не найдете себя в этом бизнесе.

Предположим, вы начали работать в сетевом маркетинге, но в первый раз у вас не получилось из-за неправильного выбора компании, сказалась ваша неосведомленность. В другой компании неправильно выбрали спонсора, поэтому было тяжело работать, это тоже понятно. Но когда человек за 5-7 лет успевает поработать в 5-ти компаниях, значит, что-то не так с ним самим.

Последняя категория – профессиональные сетевики. Именно эти люди зарабатывают в сетевом маркетинге. Они понимают миссию сетевого маркетинга, знают, что здесь нужно заниматься бизнесом и ничем другим. Если кто-то тусуется и заводит друзей, гуляет по мероприятиям, то профессиональные сетевики здесь зарабатывают.

Надо понимать, что все эти категории сетевиков будут необходимы вашей команде. Хотите или не хотите, но со всеми вы будете сталкиваться в своей работе. Все эти люди обязательно придут в ваш бизнес, но ваша основная задача – работать с ними, чтобы они могли чего-то добиться, чтобы как можно большее количество людей из вашей команды стали про-

фессиональными сетевиками, потому что именно они добиваются наибольшего успеха. Ведь сетевой маркетинг – это служение.

## Притча о выборе пути

Пять мудрецов заблудились в лесу.

Первый сказал:

– Я пойду налево – так подсказывает моя интуиция.

Второй сказал:

– Я пойду направо – недаром считается, что «право» от слова «прав».

Третий сказал:

– Я пойду назад – мы оттуда пришли, значит, я обязательно выйду из леса.

Четвертый сказал:

– Я пойду вперед – надо двигаться дальше, лес непременно закончится, и откроется что-то новое.

Пятый сказал:

– Вы все неправы. Есть лучший способ. Подождите меня.

Он нашел самое высокое дерево и взобрался на него. Пока он лез, все остальные разбрелись, каждый в свою сторону. Сверху он увидел, куда надо идти, чтобы быстрее выйти из леса. Теперь он даже мог сказать, в какой очередности доберутся до края леса другие мудрецы. Он поднялся выше и смог увидеть самый короткий путь.

Он понял, что оказался над проблемой и решил задачу лучше всех! Он знал, что сделал все правильно. А другие нет. Они были упрямы, они его не послушали. Он был настоящим Мудрецом! Но он ошибался. Все поступили правильно.

Тот, кто пошел налево, попал в самую чащу. Ему пришлось голодать и прятаться от диких зверей. Но он научился выживать в лесу, стал частью леса и мог научить этому других.

Тот, кто пошел направо, встретил разбойников. Они отобрали у него все и заставили грабить вместе с ними. Но через некоторое время он постепенно разбудил в разбойниках то, о чем они забыли – человечность и сострадание. Раскаяние их было настолько сильным, что после его смерти они сами стали мудрецами. Тот, кто пошел назад, проложил через лес тропинку, которая вскоре превратилась в дорогу для всех желающих насладиться лесом, не рискуя заблудиться.

Тот, кто пошел вперед, стал первооткрывателем. Он побывал в местах, где не бывал никто и открыл для людей прекрасные новые возможности, удивительные лечебные растения и великолепных животных.

Тот же, кто влез на дерево, стал специалистом по нахождению коротких путей. К нему обращались все, кто хотел побыстрее решить свои проблемы, даже если это не приведет к развитию. Так все пятеро мудрецов выполнили свое предназначение.

У каждого из нас своя дорога. Не нужно за собой тянуть других, если они сами этого не хотят. Не нужно уводить человека от его предназначения. Главное для нас – найти свой верный путь, свою цель.

## Грубые ошибки сетевиков

*Хорошее решение – результат опыта. А опыт – результат плохих решений.*

*Уолтер Ристон*

Существует несколько грубых ошибок, которые обычно совершают начинающие сетевики. Мы говорим об ошибках в самом начале для того, чтобы вы узнали о них и постарались не совершать. Это поможет быстрее добиться положительного результата.

Ошибка первая – сетевики путают сетевой маркетинг с торговлей. Вместо того, чтобы строить команду, они занимаются торговлей. И делают это потому, что им нужны быстрые деньги. Но сетевой бизнес – это не торговля. Если вы хотите заниматься торговлей, идите на базар, потому что там вы больше заработаете, продавая. Сельскохозяйственная продукция и продукты питания нужны каждый день, а значит, легко продаются. Где-то можно купить подешевле, в другом месте – продать подороже.

Но если вы пришли зарабатывать в сетевой маркетинг, надо построить структуру. Это единственный способ стать успешным. Построишь структуру – разбогатеешь, не построишь – ничего не добьешься.

Ошибка вторая – люди своими деньгами закрывают статус. В этом случае жадность людей не дает им стать профессионалами. Они хотят быстрого успеха, хотят быстрее попасть на красную дорожку, где им вручат цветы и признают их достижения. Из-за этих желаний они на свои деньги покупают несколько позиций, но последствия таких действий: отсутствие оборота. Просто некому работать, а когда некому работать, нет и бизнеса. У вас есть звездочки, но нет пользы от них.

Я знаю людей, которые покупали на свои деньги статус, но, в конечном счете, оказывались в долгах и ничего не могли с этим сделать. У меня консультировалась женщина из Шымкента, которая попала в подобную ситуацию.

Она взяла кредит в 2 миллиона тенге, это примерно 15 тысяч долларов, и закрыла какой-то статус в сетевой компании. В результате она получила бесплатную путевку и съездила с мужем отдохнуть куда-то за рубеж. На эти деньги она могла бы совершить десять туристических поездок по разным странам.

На всю сумму она получила продукцию и постепенно ее реализовывала, деньги тратились на повседневные нужды, в итоге, она сама не поняла, куда они делись. Команда не была сформирована, а когда подошел срок погашения займа, ей пришлось взять еще один кредит на имя сестры, чтобы закрыть первый.

Из-за ссор и скандалов, причиной которых были долги, от нее ушел муж. В итоге ее пятилетней работы в сетевом бизнесе общая сумма долгов достигла 3-х миллионов тенге, купленная продукция постепенно разошлась, а деньги незаметно потратились, не осталось ничего.

И все это произошло только из-за того, что она приняла неправильное решение закрыть своими деньгами статус. Этот случай не единичный. Я знаю многих людей, которые пытались поступить также, но в итоге теряли свой бизнес.

Маркетинговый план разработан профессиональными маркетологами. Соблюдая маркетинговый план, вы разбогатеете. А если захотите этот план миновать, то совершите массу ошибок, которые приведут к потере денег. Потому что вы подписываете «мертвые души», а товарооборот при этом отсутствует. Но платят то как раз за сделанный товарооборот.

**Вы не получите деньги за то, что разговариваете с кем-то, выступаете, читаете книги, занимаетесь спортом, мотивируете себя. Вы получите деньги только за товарооборот. Вам платят за реальный результат.**

Даже если вы проведете 20 презентаций, но при этом никто ничего не купит, вам не заплатят. Вы не можете сказать: «Я целый месяц работал, проводил презентации, рассказывал про вашу продукцию». Вам платят только за результат. Это надо ясно понимать. Если поймете, сможете добиться результата.

А ведь многие люди думают, что проводя презентации, разговаривая по телефону, выступая на сцене, они уже зарабатывают. И даже предъявляют претензии, мол, я подписался, ежемесячно покупаю продукцию, работаю в офисе, но ничего не получаю.

Следующая ошибка – на свои деньги подписывать людей. Ведь обычно вам отвечают на ваше предложение поработать в сетевой компании словами – нет денег. Это самый распространенный ответ, некоторые говорят так даже для того, чтобы вы отстали. Но вы хотите создать команду, у вас есть какие-то деньги и вы думаете – ничего, главное – подписать, а потом он заработает и вернет их.

Иногда этот человек сам может предложить одолжить ему денег. Но я вам скажу следующее – 99% подобных случаев заканчивается тем, что он уходит из бизнеса и не возвращает ничего. И если вы напомним ему о долге, то он еще может обвинить вас в создавшемся положении, мол, я не хотел покупать, а вы заставили меня, и даст негативную оценку всей компании и ее продукции, заявляя, что это «лохотрон», вы продаете всякую дрянь, обманываете всех и т.д.

Вы даже, может, узнаете от него, что продукция, которая помогла кому-то выздороветь, его, наоборот, покалечила. И он может пригрозить судебными исками. Поэтому никогда не подписывайте на свои деньги. Люди не ценят то, за что не платят.

Еще одна распространенная ошибка – давать товар под реализацию. Некоторые сетевики имеют свой склад и легко идут на такой шаг. Одной моей ученице очень дорого обошелся этот урок. Помните, благими намерениями вымощена дорога в ад.

Моя жена начала заниматься сетевым маркетингом около 4-х лет назад. Однажды мне позвонил один мой знакомый, во время нашего разговора он все время расхваливал одну сетевую компанию. Я хотел, чтобы жена чему-то научилась, а сетевой маркетинг – это хорошая школа. Поэтому ответил, что предложу своей жене, если она захочет, пусть попробует.

Позднее я познакомил ее с этим человеком, она посмотрела продукцию, ей все понравилась, и она решила поработать в этой компании. Мне надо было, чтобы жена чем-то занялась, потому что знаю, что когда человек постоянно сидит дома, он постепенно деградирует, теряет уверенность в себе и становится неинтересным для других. Поэтому я был рад тому, что она чем-то займется.

Жена начала работать, и я постоянно ее спонсировал, а она, оказывается, просто раздавала всем товар под реализацию. Вначале взяла 20 тысяч долларов, она тогда сняла склад, поэтому покупала товар крупными партиями, а через некоторое время она попросила еще 50 тысяч.

На вопрос, на что она собирает их потратить, жена ответила, что закончились ходовые позиции, а деньги от проданного товара она еще не собрала.

Оказывается, я объяснил ей буквально все, но забыл сказать, чтобы ни в коем случае товар не выдавался под реализацию. Она вложила в этот бизнес более 150 тысяч долларов, а смогла вернуть только около 70, остальные деньги были для нас потеряны. Люди просто их не вернули. Когда я запретил ей так поступать, она сказала, что люди уже привыкли к такому порядку, и что она хотела помочь им.

Пришлось объяснять, что так помогать нельзя, это бизнес, бизнес это одно, а благотворительность это другое. «У тебя не благотворительная организация, вот заработаешь, тогда помогай, почему я должен помогать здоровому, вполне трудоспособному человеку, отдавая товар бесплатно, чтобы он жил за мой счет. Я должен помогать нуждающимся, – разъяснил я.

В тот же день к ней в офис зашла какая-то женщина и попросила под реализацию товар. Жена ответила ей: «Извините, мы не можем дать, потому что раздали много товара, а теперь не можем собрать деньги».

«Ну ты дай мне сейчас, а вечером я принесу деньги» – просила женщина.

«Нет, под реализацию не могу, вы можете купить» – жена была непреклонна.

«Но у меня сейчас нет денег» – продолжала упрашивать посетительница.

«Вот когда будут, приходите».

Женщина вышла на улицу, постояла, подумала, а потом вернулась и купила товар.

«Вот видишь, она купила», – сказал я жене, на что она удивленно заметила: «Я действительно думала, что у людей нет денег, а, оказывается, они есть». У всех людей деньги есть, и если надо, то человек их найдет, но если он не готов платить, он не будет работать, и тем более не оценит вашего желания помочь».

При мне жена звонила одной женщине, которая взяла товар примерно на 100 000 сомов, тогда это было около 2000 долларов, и просила ее принести хотя бы часть денег, на что та женщина ответила: «Твой муж – миллионер, поэтому он не обеднеет».

При этом она еще ругалась и просила больше ей не звонить. Такое часто происходит, когда даешь товар под реализацию. С тех пор прошли годы, многие так и не вернули долг. Люди не возвращают деньги. У большинства такое отношение к подобным ситуациям и такой подход.

Вернемся к ошибкам. Есть еще одна грубая ошибка, которую сетевики часто совершают при открытии регионов. Рассмотрим на примере. Скажем, Наташа приглашает Рашида в свой регион. Он приезжает и начинает делать презентации. Наташа старается создать все условия для Рашида, а он с утра до позднего вечера буквально до пены во рту выступает перед людьми.

За несколько дней он так устает, что уже с трудом говорит, неправильно рисует на доске схемы, но, тем не менее, держится, старается, объясняет. Перед отъездом он говорит Наташе: «Вот видишь, товар востребован, желающих подписаться много, продолжай работать в том же духе».

А когда Рашид уезжает, люди перестают приходить к Наташе, начинается спад. Рашид открывает новый регион, делает презентации, привлекает людей, затем уезжает, и там тоже начинается спад. Так он объезжает несколько регионов, а потом возвращается в первый, с которого начинал, а там от прежнего количества подписавшихся осталось меньше половины.

Наташа приглашает оставшихся, они приходят, но вид у них такой, словно они делают одолжение, глаза стеклянные, от прежнего энтузиазма нет и следа. Люди просто остыли. Эта ошибка так и называется – неправильное открытие регионов.

Следующая ошибка заключается в том, что люди подписывают всех, кого удастся уговорить. Это грубая ошибка – заниматься переписью населения. Правда, лидеры некоторых компаний бывают не против такого подхода и просят приглашать всех подряд, но я бы не хотел, чтобы все подряд были бы в моей команде. Потому что в таком случае сам становишься таким же, как они.

Ведь эти люди тебя окружают, с тобой разговаривают, путешествуют, участвуют в мероприятиях. Это обстоятельство будет для вас головной болью.

Именно поэтому мы называем такой подход грубой ошибкой и советуем этого не делать. Вам нужна слаженная и дружная команда, а не толпа из всех подряд. Девушки ведь не выходят замуж за первого встречного, лишь бы он был согласен. Никто так не поступает. В сетевом маркетинге то же самое.

Еще одна ошибка, часто совершаемая сетевиками – неправильное построение структуры. Я знаю людей, у которых в команде всего около ста человек, но они хорошо зарабатывают. А есть и такие, у кого пять тысяч, но они не могут свести концы с концами.

Недавно ко мне на собеседование пришла женщина и рассказала о том, что уже десять лет работает в сетевом маркетинге. Я высказал предположение, что она, видимо, многого добилась. На что женщина заявила, что достигла высокого статуса, но кроме долгов, ничего не имеет.

Я спросил ее о причине такого положения, она ответила, что не знает, но понимает, что делает что-то не так, если работает вот уже десять лет, достигла определенного статуса, но денег так и нет. У нее трое детей, с мужем на грани развода. «Я хочу, чтобы вы взяли меня на индивидуальное обучение», – попросила она.

Самое интересное в том, что, оказывается, года четыре назад в Москве эта женщина услышала о моем тренинге, но сама не пошла, а отправила туда своих дистрибьюторов. (Видимо, тогда Небеса хотели позаботиться о ней, раз донесли до нее информацию о тренинге. Но она отвергла эту возможность). Если бы она тогда побывала на тренинге, может быть, смогла что-то изменить и все было бы по-другому.

Но поскольку она не поняла намеков, жизнь повторно показала правильный путь. Когда мы молимся, и просим Всевышнего помочь, он же не отвечает вам на ушко, а просто связывает с людьми, которые могут быть полезны, создает ситуации, которые подтолкнут вас к правильному решению.

Умеющий слышать – услышит, умеющий видеть – увидит. Я посмотрел на нее и подумал, что жизнь справедлива и мудра, она всегда подсказывает правильное решение, главное, услышать эту подсказку. В «Коране» написано: «Мы справедливы к вам, а вы сами несправедливы к себе, все проблемы в жизни от вас самих, а все хорошее от нас».

Эта история о женщине является хорошей иллюстрацией вышесказанных слов. Десять лет проработав в сетевой компании, она ничего не заработала, только наоборот, нажила кучу долгов. На мой вопрос о том, сколько человек в ее команде, она сказала, что их 5 тысяч. Каково было мое удивление, 5 тысяч подписчиков, а она жалуется на отсутствие денег.

Уже тогда было понятно, в чем ее ошибка, когда люди неправильно строят структуру, тогда и выходит, что людей в команде вроде бы много, но денег нет. Я знаю такие примеры. Бывает, у одного человека аж 5 тысяч подписчиков, а он зарабатывает всего 300-500 долларов, у другого подписано всего около 500 человек, а он получает доход в 10 тысяч. Это происходит потому, что он правильно построил структуру. Для того, чтобы добиться высоких результатов, именно этому направлению необходимо уделять основную часть рабочего времени.

Следующая стандартная ошибка многих сетевиков – они пытаются изменить людей. Помогать людям, например, обучать их, это одно, а пытаться изменить человека, это совсем другое. Можно объяснить это так – хлопчатобумажная ткань никогда не станет кожаной, железной или деревянной. Вспомним крылатую фразу «Рожденный ползать, летать не может».

Этим я хочу сказать, что Господь дал каждому какой-то определенный талант. И надо дать человеку шанс посредством своего таланта воплотить свои мечты в реальность. Не надо пытаться сделать его успешным, это у вас не получится, потому что вы – не Создатель.

**Именно Создатель заложил в каждом своеобразные механизмы, каждому дал таланты и способности. И человек будет использовать то, что в нем заложено. Не старайтесь изменить людей, просто дайте им шанс, пусть люди сами выбирают свой путь и идут по нему.**

*Чем больше вы будете пытаться изменить кого-то, тем сильнее в нем разочаруетесь. В итоге все равно ничего не получится, а у вас появится комплекс неполноценности, потому что вы пытаетесь, а результата никакого нет. У вас не получается формировать команду, не получается строить структуру. И это все происходит потому, что вы хотите изменить людей. Откажитесь от этой идеи.*

Когда вы пытаетесь изменить людей, бизнеса не будет. Аллах создал каждого человека с определенной миссией на Земле. Также как стул создан, чтобы сидеть на нем, у каждого человека своя функция, своя задача, выполнение которой принесет пользу.

Стул не предназначен для того, чтобы использовать его как носилки и таскать на нем кирпичи. В этом случае он быстро сломается и придет в негодность. Стакан создан для того, чтобы пить из него воду, а не использовать его как молоток. Все в этом мире имеет свою миссию, свое предназначение.

Да, каждый человек может учиться, но только в том случае, если он сам этого захочет. Вы ничего не сможете сделать, если у него такого желания нет. Вы можете вдохновить, можете подсказать, обучать, но не более того. Даже Пророкам не удавалось менять людей. Те их просто игнорировали.

В Хадисе сказано, что Аллах уничтожал людей, которые задавали много вопросов своим пророкам и не принимали их учение, не следовали. В современном мире это тоже можно наблюдать. Жизнь делает так, что у людей, которые все время вредят себе или другим, либо совсем нет детей, либо еще что то.

Поэтому еще раз повторяю, не пытайтесь изменить людей, помните, что каждому человеку Господь определяет свой путь. Ваша задача: знакомить со своими услугами, показывать свою продукцию, и кто поймет суть этой деятельности, кто захочет сделать выбор и принять решение, тот пойдет за вами.

Последователей пророка Магомета убивали одного за другим или жестоко наказывали. Пророк сидел и молился о том, как донести истину до людей, совершающих это. Он не знал, как справиться с их слепотой, ибо они не хотели знать истину.

Он начал молиться и просить совета: «Что мне делать, я им говорю, но они меня не слушают». Тогда пришел с небес ангел Джабраил с ответом от Аллаха и сказал, что ему не обещали, что люди будут его слушать. Тогда пророк спросил, что же тогда ему делать? И ангел ответил: **«Ищи тех, кто готов слышать!»**

Люди всегда отрицали пророков, несмотря на то, что они показывали путь к истине, отрицали из-за своего высокомерия и гордыни. Некоторые понимали, что пророки говорят истину, но считали, что их положение не позволяет за ними следовать.

За всеми пророками сначала шел простой народ. Высший слой проявлял осторожность. Богатые люди только в самую последнюю очередь присоединялись к ним. Об этом я пишу потому, что многие люди будут считать, что заниматься вашим бизнесом ниже их достоинства. Не обижайтесь на них. Просто продолжайте приглашать тех, кто готов за вами пойти.

Я прекрасно понимаю, через какую душевную боль вы пройдете. Но не пытайтесь бороться за тех, кто не хочет сам бороться за свою судьбу. **Ищите тех, кто к этому готов.** Нельзя связывать свою работу с неправильными людьми. Я, человек бизнеса, усвоил один урок – **неправильным людям нельзя говорить правильные вещи**, они их все равно не поймут, а только будут раздражаться и раздражать вас.

Это похоже на Солнце, оно не светит специально для кого-то, оно светит всем и согревает всех, но кто-то сидит под лучами, загорая, а кто-то уходит в тень. Солнце при этом ни на кого не обижается.

Та же речка течет потому, что это ее природа – дарить жизнь всем, кто нуждается в воде. А если кому-то вода не требуется, речка, как и Солнце, не будет на него в обиде. Человек должен стать подобным Солнцу и текущей реке. Несущий добро должен быть таким.

Не надо навязывать, не надо умолять, надо просто творить добро. Иногда люди приходят ко мне и спрашивают о моей индивидуальной форме обучения. Я не ищу своих учеников, не предлагаю всем подряд быть их учителем. Я создал 8 барьеров для того, чтобы отбирать людей. Потому что не хочу брать всех без разбора, брать всех, кто изъявит желание. Мне хочется обучать только тех, кто достоин поощрения, кто стремится к успеху.

На сегодняшний день я провел более 1500 собеседований и выбрал за 3 года 217 человек. Эти люди учатся у меня в индивидуальной группе. За 3 года мы вырастили 23 долларовых миллионера. Они и раньше занимались бизнесом, кто-то 10 лет, а кто-то 15 лет и

более. Но когда они приобрели профессиональные знания, у них дела пошли намного лучше. *(Об индивидуальном обучении вы можете узнать, написав нам на нашу электронную почту: salesdep@worldsamo.com)*

Даже если я уже взял кого-то на обучение, все равно существует некий фильтр для них. В первые три года половина отсеивается по разным причинам. Я говорю людям: «Когда тебе надо, сам ищи меня, а я тебя искать не буду, потому что я – не консалтинговая компания, я не хочу, чтобы ты думал, что я зарабатываю на тебе, мне это не нужно». Когда люди ищут, они растут.

В прошлом году два моих ученика стали проявлять недовольство. Я тогда подумал: «Ну и ладно, пусть пару лет погуляют». И они реально начали гулять. Год прошел, у них появились проблемы.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.