БИЗНЕС

MLM x 2

**СБОРНИК КНИГ
О СЕТЕВОМ МАРКЕТИНГЕ**

Бизнес

**MLM x 2. Сборник книг
о сетевом маркетинге**

«Издательские решения»

Бизнес

MLM x 2. Сборник книг о сетевом маркетинге / Бизнес —
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-850605-5

В сборник вошли 2 книги: Многоуровневый Маркетинг. Бизнес
счастливых и свободных людей Искусство войны & Сетевой
маркетинг. Победа / Успех

ISBN 978-5-44-850605-5

© Бизнес
© Издательские решения

Содержание

Книга 1.	6
Введение	6
Семена успеха	7
Посадка семян	8
Количество семян	9
Конец ознакомительного фрагмента.	10

MLM x 2

Сборник книг о сетевом маркетинге

Бизнес

© Бизнес, 2017

ISBN 978-5-4485-0605-5

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Книга 1.

Многоуровневый Маркетинг. Бизнес счастливых и свободных людей

Эта книга о том, как достичь успеха в сетевом маркетинге. В ней приведён алгоритм правильных действий, следуя которому, вы создадите нерушимую команду позитивно настроенных бизнес-партнёров и постоянно растущий доход.

Посвящается моей любимой жене и партнёру по бизнесу Анастасии.

Введение

Однажды посадив «семена» успеха, вы обрекаете себя стать навсегда успешным, свободным и счастливым человеком.

В этой книге речь пойдет о сетевом маркетинге – бизнесе покори́вшим миллионы сердец. Я хотел показать его простоту и полезность для каждого. В ней дан алгоритм правильного понимания этого великолепного бизнеса.

Так что же такое многоуровневый маркетинг? Многоуровневый маркетинг – это способ продвижения товаров или услуг от производителя к конечному потребителю через выстраивание дилерской, товаропроводящей сети. Ещё раз хочу обратить ваше внимание, что это продвижение товаров, один из способов законного распространения продукции или услуг, который приносит пользу как производителю так и потребителю, помогая потребителю получать дополнительный доход. Все мы являемся потребителями и у каждого из нас есть любимая продукция, информацией о которой хочется поделиться с другими. Когда вы делитесь результатами от применения этой продукции и получайте от этого удовольствие, а компания за это вам платит деньги, вот что значит сетевой маркетинг.

Чтобы показать простоту и наглядность этого, вдохновляющего миллионов людей, бизнеса, в книге приводится аналогия правильного его построения с выращиванием сада, который будет приносить вам плоды долгие годы и радовать вас.

Итак, эта книга является инструментом для вашего бизнеса. Передавая ее своим новым партнерам, которых вы привлекаете в бизнес, вы направите их на истинный путь к достатку и благополучию, путь к осуществлению их мечты. И у них обязательно всё получится. Помогая другим, вы помогаете себе и это основной закон успеха и процветания в сетевом маркетинге. Эта книга окажет реальную помощь в вашей работе, она один из инструментов легкого построения бизнеса.

Показать простоту бизнеса легче всего на примере, по аналогии с самой жизнью, на примере, который всем нам близок. Так поступим и мы, взяв в качестве примера выращивание растений, которые дают семена и плоды. И вот однажды посадив «семена успеха», вырастив для себя «сад благополучия», вы будете до конца жизни питаться его «плодами», получая истинное удовольствие от свободной и счастливой жизни.

Семена успеха

Любимые продукты – это основа вашего позитивного, успешного бизнеса. Ни компания, ни маркетинг-план, продукт – главный залог успеха. Распространяя информацию об этом продукте, мы «сеем семена». Это первый этап в построении вашего бизнеса. Мы пользуемся продуктами сами, мы от этого получаем удовольствие, мы несем это состояние другим людям. Это удивительная возможность пользоваться не только качественной продукцией, но и зарабатывать на этом деньги. Данная деятельность не является работой, это больше похоже на увлечение, любимое занятие, хобби.

Вы пользуетесь своим любимым продуктом, получайте от этого удовольствие и несёте эту информацию людям, что есть такой продукт. И это главное в построении прочной нерушимой сети потребителей, которые будут также любить продукты, пользоваться им сами и делиться этой любовью с окружающими. Вот основа вашего успеха и благополучия, вот основа позитивного построения бизнеса. Если вам не интересен продукт, ни какой маркетинг-план, ни какая компания не поможет построить такую сеть. Вы будете обречены на неудачу.

Семена вашего успеха – это те эмоции, та любовь к продукту, которую вы передаете другим, показывая возможность преуспеть, быть счастливыми и свободными. Вы дарите это окружающим людям. Семена – эта информация о продукте, а на втором уже месте о возможностях, о перспективах, открывающихся человеку. Человеку, который не только потребляет продукты, но также делиться этой информацией с другими, помогая им преуспеть в этой жизни, улучшая их жизнь.

Посадка семян

Пользуясь любимым продуктом и имея «семена» на руках, следующим этапом будет «посадка» этих «семян» в «почву». «Почва» – это некий сегмент рынка, люди, которые с большей долей вероятности, пойдут за вами и будут пользоваться этой продукцией. То есть это те люди, те потребители, которые также как и вы будут с удовольствием пользоваться продукцией и делиться этой информацией с окружающими. И это главное, мы определяем ту «почву», куда мы будем «садить семена» вашего благополучия и успеха. Посадив «семена» не в ту «почву» они просто не взойдут и вы не получите новых «ростков» – потребителей продукции и распространителей о ней информации. Ваша задача чтобы «семена» и «почва» гармонировали между собой, чтобы «семена» подходили к «почве», и только тогда вы получите хороший урожай. Вы несете информацию о каком-то продукте или какой-то услуге, эта информация должна быть направлена на тех людей, которым это будет интересно, которые как и вы любят это дело, будут пользоваться также этим продуктом, услугами. Это «почва», в которой взойдут ваши «семена» успеха. Если не будет «почвы» благоприятной для этих «семян» или если «почва» подобрана неправильно, то даже если каким-то чудом «семена» и взойдут, они не будут долго существовать в такой «почве». Люди, которые будут пользоваться продуктом в течение всей своей жизни и получать от этого удовольствие – это та «почва» куда стоит садить ваши «семена» – информацию о вашем продукте. Продукция бывает разной и направлена она должна быть на тот сегмент рынка, где она будет потребляться с большей долей вероятности. Если вы предлагаете женскую продукцию мужчинам, то вы «сеете семена» не в ту «почву». Если вы предлагаете мужскую продукцию женщинам, то не постройте прочную сеть потребителей. На такой «почве» не взойдут ваши «семена». «Семена» не только должны взойти из «почвы», они должны расти долгие годы на этой «почве», это возможно лишь тогда, когда человек потребляет продукцию в течение долгого времени, когда она ему нравится. «Почва» – подходящий сегмент рынка, наиболее вероятные будущие потребители продукции.

Следующий вопрос, который стоит перед нами, это время посадки. Когда садить семена? Существуют разные периоды в течение года, в течение месяца, когда посадка семян наиболее плодотворна. Разные семена, разная почва и время посадки тоже разное. Некоторая продукция используется по сезонам, в некоторые периоды спрос на неё максимальный. Концентрация ваших усилий должна приходиться на это время, когда спрос на продукцию максимальный. Когда семечка готова чтобы его посадили, а почва готова чтобы воспринять это семя и чтоб оно проросло и возшло. Именно в это время нужно садить, заранее подготовленные, семена. Неправильно выбрав время начала вашего бизнеса вы «посадите семена», но не получите «всходы», не получите «урожай» и не поверите в бизнес. Поэтому время очень важно, время, когда нужно действовать максимально эффективно. Если вы будете садить семена осенью, навряд ли вы получаете в конце зимы урожай, они просто не взойдут, помните об этом. В период времени, когда нужно действовать, действуйте максимально быстро и много, в этом основа вашего успеха.

Количество семян

Итак у нас есть семена, которые прорастут и у нас есть почва, которая примет эти семена. Теперь возникает вопрос – В каком количестве нужно сеять эти семена? Ответ очевиден – Чем больше, тем лучше! Чем больше вы посеете семян, тем с большей вероятностью некоторые из них взойдут и тем с большей вероятностью, что некоторые из взошедших семян прорастут высоко вверх и принесут вам в будущем плоды благополучия. Поэтому подготовив семена, выбрав нужное время, вы сеете много семян. Посеяв одно или два семечко и на этом остановившись, вы обрекаете себя на неудачу.

Очень важно понимать, что главная ваша задача просто сеять семена в надлежащую почву, в надлежащее время, сеять, сеять и сеять. Именно объём посеянных семян принесет вам успех. А в бизнесе сработает статистика, вы просто делитесь информацией. Вы не смотрите, прорастет это семечко или не прорастет, вы просто сажаете семена. И семян должно быть много. Потому что по статистике, так же как и в жизни, не все семена прорастут не все семена дорастут до такого состояния когда они будут способные производить собственные семена. И поэтому ваша главная задача просто сеять много семян. Сеять, сеять и сеять и чем больше вы посеете семян в подходящее время и подходящую почву, семян, которые уже готовы взойти, тем большая вероятность что вы получите максимальный эффект от этого дела. Тот, кто посадил одно, два семечка и ждет, когда они взойдут, допускает ошибку. И это основная ошибка в этом бизнесе.

Получает удовольствие от этого бизнеса тот, кто не думает о результате. Все естественно произойдет, если вы выполняете правильные действия. Если вы сеете семена, то их нужно сеять много, и только тогда вы получите результат, только в этом случае добьетесь успеха.

Не нужно ожидать, что какое-то семечко взойдет, либо из него вырастет огромное дерево, пусть природа сделает свое дело. Вам не нужно переживать о результате, сейте семена и получайте от этого удовольствие, выполняя эти действия, ваш успех будет предопределен.

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.