

СТАНЬ ПРОФИ

7 ШАГОВ,

ЧТОБЫ СТАТЬ

ПРОФЕССИОНАЛОМ

В СЕТЕВОМ

МАРКЕТИНГЕ

Эрик Уорри,
автор книги:
заработал
\$15 000 000

построил сеть
из 500 000
дистрибьюторов
в 60 странах

Эрик Уорри
Стань профи. 7 шагов, чтобы стать
профессионалом в сетевом маркетинге

Текст предоставлен издательством
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=6994191

Эрик Уорри. Стань профи: 7 шагов, чтобы стать профессионалом в сетевом маркетинге:

Эксмо; Москва; 2014
ISBN 978-5-699-68187-7

Аннотация

Эрик Уорри делится собственным опытом, приводит детально проработанные схемы разговоров дистрибьютора с потенциальными клиентами и раскрывает такие тонкости мастерства в сетевом маркетинге, которые обязательно сделают вас профессионалом.

Это книга для тех, кто хочет стать профи в сетевом маркетинге. Это книга для тех, кто хочет стать миллионером. Это книга для тех, кто хочет добиться успеха собственными силами.

Прочтите эту книгу сами и дайте почитать своей команде!

Содержание

Вступление	4
Глава 1. Сетевой маркетинг не идеален... он просто лучше	7
«Синие воротнички»	9
«Белые воротнички»	10
Продажи	12
Традиционное ведение собственного бизнеса	13
Инвестор	14
Новая экономика	16
Сетевой маркетинг лучше	18
Подвох сетевого маркетинга	19
Глава 2. Если вы намерены заняться сетевым маркетингом, будьте профессионалом	21
Позеры	21
Любители	22
Глава 3. Как в любой профессии, вам необходимо получить некоторые навыки	25
Глава 4. Навык № 1 – поиск потенциальных клиентов	27
Конец ознакомительного фрагмента.	29

Стань профи: 7 шагов, чтобы стать профессионалом в сетевом маркетинге

*Эта книга посвящена дистрибьюторам из сетевого маркетинга.
Спасибо вам за смелость в достижении мечты.*

Вступление

Я помню день, когда я впервые узнал о сетевом маркетинге. Это был январь 1988 года. Мне было 23 года, и я продавал недвижимость в небольшой компании моего отца и его друга Джона Джойса.

Я недавно женился, и у меня был маленький сын. Я не мог оплатить все мои счета и находился в плачевном состоянии. В предыдущем году я заработал на продаже недвижимости около \$45 000, что, в общем-то, было неплохо. Проблема была в том, что я потратил \$60 000 и при этом не отложил денег, чтобы оплатить налоги, которые нужно было оплачивать уже через несколько месяцев.

Когда в тот день Джон Джойс подошел к моему столу и сказал: «Эрик, у меня есть способ получить дополнительный заработок», я сказал: «Хочу знать подробности!» Он рассказал, что его хороший друг хочет что-то показать нам и приглашает нас в гости. Итак, я сел в машину с Джоном и моим отцом, и мы отправились узнать об этом.

Когда мы приехали, он провел нас в гостиную, вставил кассету в видеоплеер и нажал PLAY. Я сидел и смотрел это сумасшедшее видео. Там было огромное количество особняков, лимузинов и наград людей, сколотивших состояния практически мгновенно. Это было настолько красиво, что я просто не мог в это поверить и начал убеждать всех, что это плохая идея и мне это неинтересно. Мои природные умственные фильтры просто не пропускали эту информацию внутрь меня.

Затем произошло кое-что интересное. Джон и мой отец сказали: «Может, это и бред. Но мы в любом случае займемся этим».

ЭТО ОКАЗАЛО НА МЕНЯ ОГРОМНОЕ ВЛИЯНИЕ, потому что единственной вещью, страшнее, чем быть разбитым и в долгах, для меня было наблюдать, как эти двое зарабатывают большие деньги без меня! Поэтому я изменил свое отношение, отвел моего отца в сторону и попросил у него денег взаймы, чтобы подписаться. Слава богу, что он согласился, так как решение стать дистрибьютором в сетевом маркетинге полностью изменило всю мою жизнь.

Сначала я, как и большинство людей, относился к этому бизнесу не как к работе. Я вступил, совершил несколько телефонных звонков и надеялся, что этого будет достаточно, чтобы стать счастливым и заработать немного денег. И сначала это работало! Я **ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ЗАРАБОТАЛ** некоторое количество денег, и это было очень захватывающе, но мне придется кое-что вам рассказать. В течение тех первых месяцев моей единственной стратегией было быстренько обзвонить все контакты моего отца до того, как у него появится время сделать это самому. Я полагал, что если я позвоню им и скажу, что мой отец и Джойс

тоже вступили, и договарюсь с ними о встрече или о просмотре видео, то в случае, если они заинтересуются, мой отец не станет для меня соперником, так как мы были в одной организации. В этом я имел определенный успех, но, как вы догадываетесь, это продолжалось недолго.

Так, спустя три месяца я перестал получать доход в сетевом маркетинге. И когда это произошло, мой позитивный настрой полностью испарился. Я начал винить в отсутствии успеха все и всех. Мои наставники недостаточно мне помогали. Компания не предоставляла адекватное обучение. У меня было недостаточно знакомых. Меня никто не уважал, так как я был довольно молод. Я винил продукцию. Я винил компанию. Я винил экономику. Я винил всех, кроме себя.

Но проблема была еще и в том, что обвинение всего мира не помогало мне оплачивать счета. Я ушел из недвижимости после получения первого комиссионного чека. Требовалось слишком много времени, чтобы получить эту комиссию. К тому же у меня не было образования, поэтому об устройстве на высокооплачиваемую работу не могло быть и речи. Единственным способом, которым я мог заработать деньги, был сетевой маркетинг.

Так я спустился с небес на землю и начал работать. Сначала это было непросто. На самом деле, за первые три года я перестраивал мою организацию семь раз! Я строил ее, и она разваливалась, я строил заново, и она снова рушилась. Снова, снова и еще раз снова.

После этих трех лет я был более чем обескуражен. Я практически потерял всякую надежду. А потом случилось то, что изменило всю мою жизнь. На самом деле это было сочетание двух вещей. Однажды накануне собрания в компании я смотрел новости по телевизору. В качестве гостя был эксперт по теме, я сейчас уже даже не вспомню какой. В моей голове возник вопрос: «КАК ЭТОТ ЧЕЛОВЕК СТАЛ ЭКСПЕРТОМ ПО ТОЙ ТЕМЕ?» Я нашел единственный ответ на этот вопрос – он решил стать опытным, выучить все, что мог, прочитать все книги, пообщаться со всеми людьми и изучить это так досконально, что в итоге и стал экспертом.

На следующий день я посетил собрание, на котором присутствовали суперзвезды. И меня будто ударила молния. Наконец в моей голове что-то щелкнуло, и я решил сделать это, я должен стать экспертом в сетевом маркетинге. Я должен сосредоточиться только на профессионализме. Я должен практиковаться, пока не стану экспертом, и НИКТО НЕ СМОЖЕТ МЕНЯ ОСТАНОВИТЬ.

До этого момента я всегда искал какие-то аспекты. Я надеялся, что мне повезет. Я надеялся найти суперзвезду, которая изменит все. И я боялся потерять свой шанс, если это вскоре не случится.

В одно мгновение все изменилось. Я понял, что мне не нужно беспокоиться о том, как стать счастливым. Тайм-менеджмент и правильное позиционирование важны, но не обязательны для длительного успеха. Мне не нужно беспокоиться о моих наставниках, знать нужных людей и что-то еще. Все, что мне нужно, – это стать экспертом.

Так в тот день я решил сконцентрироваться на другом и начать совершенствовать свои навыки, чтобы стать профессионалом сетевого маркетинга. Это был день, изменивший мою жизнь.

После этого моя жизнь превратилась в удивительное приключение. Сетевой маркетинг сделал мою карьеру. Сейчас у меня полная свобода во времени. Я встречаю самых потрясающих людей по всему миру. Я могу путешествовать по всему миру, принимать участие в важных для меня делах, и самое главное – в этом процессе самосовершенствоваться.

Все, что случилось со мной, может произойти и с вами. В этой книге я расскажу вам об основных принципах, которые помогут вам стать профессионалом сетевого маркетинга. Эти принципы помогали мне несколько прошлых десятилетий, и я уверен, что вам они также пригодятся.

Добро пожаловать в новое захватывающее путешествие!

Глава 1. Сетевой маркетинг не идеален... он просто лучше

Вас преследует чувство беспокойства? Вы испытываете неудовлетворение? Вы чувствуете, что вы достойны лучшей работы и жизни?

Хорошие новости: ЭТО ЛУЧШЕЕ СУЩЕСТВУЕТ, НО ОНО ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ ТОГО, ЧЕМУ ВАС УЧИЛИ В ШКОЛЕ. Позвольте, я вам объясню это.

Хорошие новости: это лучшее СУЩЕСТВУЕТ, но оно отличается от того, чему вас учили в школе.

Во время моих выступлений по всему миру мне нравится играть в игры с аудиторией. Я прошу людей помочь мне создать совершенную модель бизнеса и назвать те отличительные черты, которые они хотели бы иметь в таком бизнесе и с которыми они, наоборот, предпочли бы не встречаться. В итоге у нас всегда получается очень интересный список. Если бы мы сейчас встретились, я бы провел этот эксперимент с вами. Но так как это невозможно, позвольте мне сделать обобщение того, что называли люди из более 30 стран, создавая то, что мне нравится называть «Составляющими идеальной карьеры».

Обычно люди начинают с перечисления того, чего бы им не хотелось:

- Начальства
- Необходимости добираться каждый день на работу из пригорода
- Будильника
- Подчиненных
- Политики
- Компромиссов
- Требований о наличии образования

А затем люди начинают направлять свое воображение в более позитивное русло, они переходят к перечислению положительных черт:

- Позитивная атмосфера
- Отличный продукт или услуга
- Неограниченный доход
- Остаточная прибыль
- Замечательные коллеги
- Временная свобода
- Важность собственного труда
- Личностное развитие
- Множество льгот
- Высокодоходные инвестиции
- Низкие риски
- Малые издержки на освоение нового бизнеса
- Независимость от экономики
- Налоговые льготы
- Удовольствие!

Сейчас вы, конечно, захотите добавить какие-то другие черты, но согласитесь, это довольно неплохое начало. Только представьте, сколько удовольствия принесет вам работа, обладающая всеми этими характеристиками!

Все известные мне «работы» можно отнести к пяти категориям:

- «Синие воротнички»
- «Белые воротнички»
- Продажи
- Традиционное ведение собственного бизнеса
- Инвестиционная деятельность

«Синие воротнички»

Вот определение «синих воротничков» из Википедии: «Синий воротничок» – это представитель рабочего класса, занимающийся физическим трудом». Мое определение – это тот, кто что-то ремонтирует, что-то производит, что-то прибирает, что-то строит или что-то (или кого-то) обслуживает.

За свою жизнь я много раз выполнял обязанности «синих воротничков». И каждый, кто когда-либо выполнял работу этого вида, получал некое удовлетворение от хорошо выполненной работы.

Но может ли работа «синим воротничком» соответствовать списку признаков идеальной карьеры? Очевидно, что нет. Разумеется, она может соответствовать некоторым ее составляющим. Например, отличный продукт и низкие издержки освоения нового бизнеса или любые другие индивидуальные составляющие списка, но если вы серьезно задумаетесь, вы поймете, что, работая «синим воротничком», вы не окажетесь там, где вам на самом деле хотелось бы быть. Это не идеальная карьера.

«Белые воротнички»

Вот определение «белых воротников» из Википедии: «Термин «белый воротничок» относится к человеку, выполняющему профессиональную, управляющую или административную работу, в отличие от «синего воротничка», чья деятельность подразумевает ручной труд. Обычно «белые воротнички» работают в офисе».

Мое определение – это наемный работник, выполняющий различные виды работы, за исключением ручного труда или продаж.

Многие люди решают стать «белыми воротничками», так как это один из самых уважаемых в обществе видов деятельности. Долгое время считалось, что это самый надежный и безопасный выбор. Но недавно ситуация изменилась.

Негласный договор о том, что если вы будете преданны компании, она будет преданна вам, давно не работает.

Я также работал «белым воротничком». По моему опыту, существуют два типа людей, выполняющих этот вид работы: преуспевающие и прячущиеся.

Преуспевающие – это люди, стремящиеся действовать на высоком уровне. Они амбициозны, целенаправленны и энергичны. Они полны новых идей и хотят продвигаться вверх по карьерной лестнице. Эти качества великолепны. Но есть и изнаночная сторона преуспевающих. В тот момент, когда человек решает стать преуспевающим, он становится целью. Начальник рассматривает его как угрозу для работы, поэтому начинает вставлять ему палки в колеса, нанося удары по его репутации. Коллеги видят в нем человека, который будет или стеснять их, или мешать их повышению, поэтому они начинают делать все возможное, чтобы разрушить его достижения.

Итак, чтобы остаться «преуспевающим» и выжить в этой вражеской среде, нужно хорошо знать одну вещь, которая не имеет ничего общего с продуктивностью, – это политика. Необходимо научиться свободно вращаться в мире политики, ослабляя врагов и укрепляя связь с влиятельными людьми. На самом деле самые успешные люди в деловом мире совсем не являлись «преуспевающими». Они – настоящие политики.

На самом деле самые успешные люди в деловом мире совсем не являлись «преуспевающими». Они – настоящие политики.

Поэтому, если вы решили работать в деловой среде и быть «преуспевающим», вам придется осознать, что вам также необходимо стать хорошим политиком.

Сейчас давайте поговорим о «прячущихся». Это люди, которые НЕНАВИДЯТ ПОЛИТИКУ, но все же нуждаются в работе. Они учатся не быть амбициозными «преуспевающими». Они остаются незаметными. Они не выступают на собраниях. Они не приносят новых идей. Они ПРЯЧУТСЯ. Они смотрят вниз и делают то, что им говорят. Они выполняют достаточно работы, и поэтому к ним относятся нормально. Они выживают.

Так продолжалось десятки лет. Но в условиях новой экономики прятаться стало намного сложнее. И еще у людей теперь вечно не хватает времени.

Итак, возвращаюсь к нашему списку составляющих идеальной карьеры: может ли работа «белым воротничком» соответствовать нашему списку? И снова четкий ответ – нет, конечно, нет по очень многим причинам.

Продажи

Некоторые люди не желают быть «подчиненными» и занимаются продажами. Это, конечно, более увлекательно, так как обычно менеджеры по продажам имеют проценты с продаж, а не почасовую оплату.

Я знаком с тысячами менеджеров по продажам. На протяжении моей карьеры я заметил одну общую тему. У типичного менеджера по продажам в определенный период все идет отлично. Все, к чему он прикасается, становится золотым, и он действительно зарабатывает хорошие деньги.

И как только это случается, он практически всегда начинает жить в соответствии с новым уровнем своего дохода. Он покупает новый дом, машину, отдает детей в престижную школу, приобретает загородный дом для отдыха. Какое-то время все просто замечательно.

А потом что-нибудь случается.

Компания изменяет размер компенсации, уменьшается площадь территории, конкурент начинает лидировать, они теряют своих лучших покупателей, происходит спад экономики, новые технологии делают их товар менее ценным, или указания правительства меняют их отрасль. Это всего лишь несколько примеров. Существуют сотни других причин, почему мир продаж может стать (и, вероятно, станет) более сложным.

Когда это случается, 40-часовая рабочая неделя становится недостаточной, чтобы оплатить все счета при столь высоком уровне жизни. Менеджер начинает работать 50 часов в неделю. А потом 60. Потом 70. Его жизнь становится совсем пустой. Да, у него есть хобби, но у него нет времени насладиться им.

Менеджер начинает работать 50 часов в неделю. А потом 60. Потом 70. Его жизнь становится совсем пустой. Да, у него есть хобби, но у него нет времени насладиться им.

Следующей трудностью для менеджера по продажам является то, что, неважно, как он трудится, на следующий день ему приходится все начинать с нуля. Жизнь под таким давлением на протяжении долгого времени может быть чрезмерно утомительной.

Возможно ли, работая менеджером по продажам, оплачивать счета? Конечно, возможно. Но относится ли эта работа к идеальной карьере? И снова ответ «нет».

Традиционное ведение собственного бизнеса

Некоторые люди пытаются осуществить большую мечту – организовать свое собственное дело, где они выступают в роли босса и сами всем распоряжаются. Это отличная идея, не так ли? Но вот как это выглядит на самом деле в большинстве случаев.

Шаг первый. Чтобы начать свое дело, они используют все свои сбережения, берут кредиты и не раз занимают деньги у друзей и членов своей семьи.

Шаг второй. Они влезают в еще большие долги в форме лизинга и личного поручительства.

Шаг третий. Потом вместо того, чтобы сконцентрироваться на том, что у них действительно хорошо получается (давайте представим, что они являются профи в продажах и решили начать свой собственный бизнес), им приходится быть всем и для всех. В правовых вопросах они выступают в роли адвоката, в финансовых – в роли бухгалтера, в вопросах с персоналом – няней, в вопросах покупок – переговорщиком, в вопросах по оплате счетов – коллекторским агентством. Они даже сами выносят мусор. ОНИ ЗАНИМАЮТСЯ ВСЕМ, НО НЕ ПРОДАЖАМИ, где они более всего преуспевали.

Шаг четвертый. Они сражаются. Вместо того, чтобы иметь свой бизнес, бизнес имеет их. Они первыми приходят на работу, а уходят последними. И только после выдачи зарплаты всем подчиненным они могут принести домой денег для оплаты своих собственных счетов и небольшой части долга, который они заняли для начала бизнеса.

Шаг пятый. Они добиваются успеха или же становятся банкротами. Они или встают на путь успеха в бизнесе, или проваливаются, заявляя о своей несостоятельности, и возвращаются обратно в корпоративную работу или продажи. И даже в случае успеха им всю жизнь придется работать допоздна и быть в постоянном напряжении.

Звучит романтично, не правда ли? Если вы никогда раньше не начинали свой собственный бизнес, спросите друзей, прошедших через это, насколько правдиво это описание. БОЛЬШИНСТВО ЛЮДЕЙ, НАЧИНАЮЩИХ СВОЕ ДЕЛО, ДАЖЕ НЕ ПЫТАЮТСЯ ПОЛУЧИТЬ ПРИБЫЛЬ ОТ СВОИХ ВЛОЖЕНИЙ. ОНИ ПРОСТО ХОТЯТ ВЕРНУТЬ СВОИ ИНВЕСТИЦИИ. Это вполне очевидно, ведь традиционное ведение собственного бизнеса не может быть идеальной карьерой.

Инвестор

Последним способом заработать деньги является инвестирование. Что необходимо для того, чтобы стать инвестором? Деньги, не так ли? В случае если вы не располагаете большими суммами, вам будет очень сложно зарабатывать на жизнь, получая доход от ваших вложений, особенно если вы будете консервативны и сведете к минимуму риск потерь.

Но давайте представим, что вы все-таки стали инвестором. Что вам необходимо делать, чтобы получить успех? Вам нужно обладать невероятными знаниями и навыками. Я знаю достаточно людей, которые являлись опытными инвесторами в недвижимость на протяжении многих лет. Но потом дела на рынке недвижимости кардинально изменились, и их навыки уже не могли им помочь. Они потеряли очень многое.

Желаете ли вы вложиться в чей-то небольшой бизнес? Удачи. В большинстве случаев вы будете не инвестором, а скорее всего филантропом.

А что вы думаете о фондовой бирже? Люди отлично там зарабатывают, не так ли? Немногие и правда зарабатывают, по крайней мере, время от времени. Но я знаю достаточно людей, которые потеряли, а не заработали на бирже, особенно в течение последних 10 лет. Получать гарантированную прибыль очень сложно, если вы не держите все под контролем. Являясь инвестором, вы НЕ сможете все проконтролировать. Что-нибудь обязательно произойдет. И это может случиться даже ночью.

Являясь инвестором, вы НЕ сможете все проконтролировать. Что-нибудь обязательно произойдет. И это может случиться даже ночью.

Позвольте, я расскажу вам одну историю на эту тему. В конце 2001 года я хорошо зарабатывал. Я продал компанию, соучредителем которой являлся, и работал очень высокооплачиваемым консультантом. От продажи своей доли я получил примерно 170 000 акций в новой компании. Ее акции продавали на Нью-Йоркской фондовой бирже по \$44 доллара, таким образом, размер моего капитала равнялся семи с половиной миллионам долларов. У меня был высокий доход и отличный портфель ценных бумаг. ЖИЗНЬ БЫЛА ПРЕКРАСНА.

Я потратил некоторую часть денег на погашение строительного кредита размером в два миллиона долларов, который я взял на строительство дома своей мечты. Остальные же деньги я решил никуда не вкладывать, так как был уверен, что благодаря хорошей продукции и потрясающим продажам дела в компании обстоят отлично.

Затем случилось то, на что я никак не мог повлиять. Ночью стоимость акций на бирже снизилась до \$37, так как, нацелившись на компанию, группа инвесторов открыла короткие позиции на фондовом рынке. Другими словами, чем меньше становилась цена на акции, тем больше прибыли они получали.

Мне казалось это нелепым, так как в компании все было отлично, и поэтому я купил еще акций по цене \$37, используя свои акции в качестве гарантии. Я был уверен, что цена на акции обязательно поднимется до прежнего уровня. Потом она упала до \$33. Я приобрел еще акций. Их стоимость снизилась до \$27. Я стал получать маржин-коллы, что означало, что, если я не переведу им деньги, они начнут продавать мои акции, чтобы покрыть убытки. Но я так и не перевел.

Цена акций продолжала снижаться и упала до \$10 за штуку. Я потерял свои семь с половиной миллионов долларов. Ужас! Всего за менее чем 90 дней. Со временем на бирже все устаканилось, и стоимость акций этой компании возросла до \$65. Но я уже был не при делах. Меня просто уничтожили.

Мог ли я действовать умнее? Конечно. Совершил ли я ошибки? Разумеется. Но усвойте следующий урок: если вы планируете стать инвестором, вы должны смириться с тем, что время от времени будут происходить вещи, неподвластные вашему контролю. И если это произойдет, это может очень дорого вам стоить.

Итак, вернемся к нашему списку составляющих идеальной карьеры. Соответствует ли инвестирование критериям этого списка? Я так не думаю.

Мы поговорили о «синих воротничках», «белых воротничках», продажах, традиционном ведении собственного дела и инвестировании. И ничего из вышеперечисленного не может соответствовать нашему списку составляющих идеальной карьеры. В таком случае возможно ли вообще существование отличной карьеры? Мой ответ «да», но чтобы добиться этого, вы должны осознавать, что все меняется. Старые модели получения дохода исчезли или постепенно исчезают. На каждом этапе нашей жизни мы проходим через огромнейшие экономические изменения.

Старые модели получения дохода исчезли или постепенно исчезают.
На каждом этапе нашей жизни мы проходим через огромнейшие экономические изменения.

Новая экономика

Как известно, мир изменился. И для людей, не желающих принять этот факт, наступят худшие времена. Но для тех, кто это понимает, настанет самое лучшее время.

На протяжении последнего столетия мы наблюдали интересный феномен. Развитие корпораций стало обычным явлением в обществе. Работа по найму являлась безопасным и достойным способом существования для человека.

Шаг первый. Учиться в школе тому, как стать работником по найму.

Шаг второй. Найти компанию, которая возьмет вас на работу.

Шаг третий. Проработать в этой компании 40 лет.

Шаг четвертый. Уйти на пенсию.

В последние десятилетия обещание получить вознаграждение от компании за преданность и трудолюбие стало мифом. Люди начали осознавать, что их преданность компании не дает им никаких преимуществ. Прослеживается иная тенденция.

Шаг первый. Учиться в школе, чтобы стать работодателем.

Шаг второй. Найти компанию, которая трудоустроит вас.

Шаг третий. На протяжении всей карьеры каждые три или пять лет менять компанию по каким-либо политическим или экономическим причинам.

Шаг четвертый. Отработав 40 лет, обнаружить, что размер пенсии не так уж и велик, и поэтому продолжить работать.

В настоящее время мы проходим через самые серьезные изменения за все наше существование. Целое столетие компании платили людям зарплату за час, за неделю или за год работы. Сейчас все это глобально изменилось.

Мир движется в направлении производительной экономики. И она существует уже сейчас. Вот что это значит: в будущем вам будут платить только за производительность. Вам больше не будут платить за время. Официанты в пищевой промышленности уже работают по этой схеме. Они получают совсем небольшую почасовую зарплату, как того требует закон, на самом же деле зарабатывают благодаря чаевым за качество выполненной работы.

Если вы мысленно примените подобную схему практически в каждой работе в мире, вы поймете картину будущего. Уборщица в отеле не будет получать почасовую оплату. Ей будут платить за каждый убранный номер.

Вот пример с офисными работниками.

Годовой заработок человека равен \$60 000.

Шаг первый. Компания снизит ему зарплату примерно до \$50 000, так как сейчас на рынке есть люди, согласные трудиться за меньшую зарплату.

Шаг второй. Они сократят оклад до примерно \$20 000 в год.

Шаг третий. Они сообщат работнику, что он может заработать еще \$30 000 в год, если сможет выполнять некоторые месячные планы.

Другими словами, если он добьется установленных показателей, он получит еще \$2500 в месяц. Это создает определенное давление, и компаниям это нравится. Если вы не выполняете план, они могут сэкономить даже больше денег. Если вы все-таки выполнили установленный план, угадайте, что ждет вас в будущем? Они повысят планку.

Если вы не суперпрофессионал, с вами это обязательно произойдет, если, конечно, еще не произошло. Подумайте об этом. И так будет в любой профессии в мире. Эволюция уже началась.

Почему так происходит? Во-первых, это более выгодно для компаний. Они получают более высокие результаты, понеся меньшие расходы. Во-вторых, новая экономика требует меньше людей, и поэтому в компаниях становится больше людей, чем рабочих мест.

Позвольте мне объяснить, почему в новой экономике требуется меньше людей. Невроятное развитие технологий изменило все. Более 100 лет назад население занималось сельским хозяйством. Сегодня благодаря поразительной производительности доля сельского хозяйства составляет менее 1 %, и фермерские профессии исчезли.

Помните ли вы, что раньше, обращаясь в колл-центры по работе с клиентами, вы разговаривали с живыми людьми? Сегодня вам приходится общаться с машинами, и профессии оператора колл-центра уже не существует. Помните, как много раньше было продавцов в компаниях? Сейчас люди заказывают все он-лайн, а те вакансии продавцов исчезли. Помните видеопрокаты, где работали люди? Сейчас люди смотрят фильмы по портативным или планшетным устройствам, а те должности также исчезли. Я обожаю книги, но пользуйтесь возможностью посетить местные книжные магазины. Вскоре они станут историей, а вместе с ними и вакансии, которые предлагают эти магазины.

Я могу продолжать в этом духе практически о любой профессии в мире. Технологии и производительность постепенно ликвидируют рабочие места, и мы никак не можем помешать этому процессу. На самом деле он, наоборот, приобретает все больший размах. Если вы все еще надеетесь, что экономика придет в норму и эти рабочие места появятся вновь, не ждите. Они не вернутся.

Так же как в свое время дети фермеров ушли из сельского хозяйства в другие направления, люди, занятые в профессиях старой экономики, будут вынуждены сменить род своих занятий. Чтобы выжить, им все же придется осознать реальность и искать новые рабочие места.

Сетевой маркетинг лучше

Я считаю, что самым лучшим способом выжить и процветать в условиях новой экономики является сетевой маркетинг. Сейчас в мире существует огромное количество важных продуктов и услуг, которые нужно продвигать среди людей, нуждающихся в них. Покупателям все еще нужно объяснять ценность и полезность того, что им предлагается.

У компаний есть выбор. Они могут воспользоваться рекламными услугами, обратиться в крупную дорогостоящую службу продаж или использовать сетевой маркетинг, чтобы рассказать о себе миру.

Все больше и больше компаний начинают использовать сетевой маркетинг, так как он соответствует условиям новой экономики. Для продвижения продукции они могут обеспечить дистрибьюторов корпоративной поддержкой и платить им полностью на сдельной основе. Это чрезвычайно эффективный способ, так как в новой экономике реклама, передаваемая из уст в уста, работает лучше, чем какая-либо другая форма продвижения. Компания может использовать денежные средства, которые они могли бы потратить на рекламу и продвижение, и оплатить труд дистрибьюторов их продукции.

Это позволяет предпринимателям получать доход от обычного ведения собственного дела, ничем при этом не рискуя. Ваш заработок не будет иметь границ, так как КОМПАНИИ В СЕТЕВОМ МАРКЕТИНГЕ ХОТЯТ, ЧТОБЫ ВЫ ЗАРАБАТЫВАЛИ КАК МОЖНО БОЛЬШЕ. К чему ограничения, если вы получаете сдельную зарплату?

Подвох сетевого маркетинга

Все это звучит великолепно, и это на самом деле так. Но все-таки существует один подвох, о котором вам мало кто скажет. Вот он:

Вы должны смириться с временным отсутствием социального уважения от незнающих людей.

Разумеется, это временное явление. Но люди, все еще живущие и работающие по старинке, будут недооценивать вас. Они не поймут вас. Они решат, что вы сошли с ума, вступив в сетевой маркетинг.

На самом деле слово «смириться» подобрано не совсем точно. Вам нужно сделать немного больше. Вам нужно принять временное отсутствие общественного уважения от незнающих людей. Сейчас только ВЫ знаете будущее, скоро это будет очевидно для всех. **ТОЛЬКО ВЫ ОБЛАДАЕТЕ УМОМ. ВЫ – ТОТ, КТО ДЕЙСТВУЕТ, ЧТОБЫ СДЕЛАТЬ СВОЮ ЖИЗНЬ ЛУЧШЕ.**

Причина, почему люди относятся к вам несерьезно, кроется не только в том, что они застряли в старой системе. Основная масса людей или вы сами когда-либо работали в сетевом маркетинге или знакомы с такими людьми. Вот как размышляют почти все те, кто решил заняться сетевым маркетингом: «Хмм, я знаю пять-шесть человек, которые могли бы присоединиться! Моя сестра будет иметь успех! Моему другу нравятся подобные вещи. И я знаю еще несколько людей, идеально подходящих для этой работы! Хорошо, я вступаю».

Другими словами, они не вступают в профессию. Они просто надеются на удачу, подписав несколько человек, чтобы покрыть вступительные сборы и продолжить сидеть и ждать деньги. Привлекательность того, что можно получать деньги за чью-то работу, является очень убедительным фактом, но это большое заблуждение.

Они не начинают заниматься бизнесом по-настоящему. Они всего лишь покупают лотерейный билет. Представьте себе лотерейный билет с шестью местами с надписью «сотри». Эти места можно сравнить с людьми, которые, по мнению новичка, обязательно присоединятся. Они связываются с этими людьми и стараются убедить их вступить в сеть. Но из-за недостатка опыта большинство из них ничего не добивается – точно так же, как и в лотерее. Это становится еще одной упущенной возможностью, а так как новички действовали непрофессионально, они также могли испортить отношения с друзьями.

На этом они рвут билет и вместо того, чтобы осознать свою вину в несерьезности ведения бизнеса, они начинают винить сетевой маркетинг и обязательно всем расскажут: «Поверьте, я прошел через это. Я сделал это. Я разговаривал со всеми, кого я знаю, но сетевой маркетинг просто не работает. Поберегите ваши деньги».

Вот то, с чем вам придется столкнуться, если вы решите заняться сетевым маркетингом, – мнениями незнающих людей, которые уверены, что они сделали все правильно, но это не работает. Если вам будет слишком сложно с этим справиться, то сетевой маркетинг не для вас. Но если вы примете это, тогда все будет в ваших руках.

ЛЮДИ, ПРИНИМАЮЩЕЕ ЭТО, ЗАРАБАТЫВАЮТ БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ. Компании платят огромные деньги людям, которые могут вернуть слепым зрение, дать образование безграмотным и построить общество единомышленников.

Некоторым людям нравится говорить: «Восприятие – это реальность». Я ненавижу это высказывание. Все великие лидеры мира веками игнорировали это. Что было бы, если бы Нельсон Манделла считал, что восприятие – это реальность? Что, если бы Мартин Лютер Кинг Младший считал, что восприятие – это реальность? Что, если бы Стив Джобс считал, что восприятие – это реальность? Все великие лидеры мира говорили: «Реальность – это реальность, и я сделаю все возможное, чтобы помочь людям понять это».

Правда в том, что СЕТЕВОЙ МАРКЕТИНГ НЕ ИДЕАЛЕН. ОН ПРОСТО ЛУЧШЕ. И это реальность!

Глава 2. Если вы намерены заняться сетевым маркетингом, будьте профессионалом

Позеры

В сетевом маркетинге существует три категории людей. Я встречался с представителями каждой, более того, в свое время я принадлежал ко всем этим категориям. Это Позеры, Любители и Профессионалы.

Позеры относятся к этой профессии, как к лотерейному билету. Они стараются извлечь максимум выгоды, прилагая при этом как можно меньше усилий. Когда я начинал, я был Позером, надеясь выехать на связях моего отца и его партнера. К счастью, я добился некоторых результатов, и это позволило мне продолжить работу, по крайней мере, какое-то время. Но, думаю, вы согласитесь, что оставаться в категории Позеров – это плохая идея. Примерно через 90 дней и я перешел в категорию Любителей.

Любители

Любители фокусируются на разных вещах. Являясь любителем, я концентрировался помимо всего прочего на удаче. Я на самом деле надеялся, что мне повезет и я подпишу того потрясающего дистрибьютора, который сделает меня богатым. Все мы знаем истории о неких людях, жизнь которых полностью изменилась всего лишь после одной подписки. В действительности даже если некоторые из этих историй правдивы, они не делают для нашей профессии ничего хорошего, так как они побуждают людей тратить время впустую, надеясь на этот большой куш.

Второе, на чем я, как любитель, сосредотачивался, это распределение времени. Не поздно ли я вступил в сеть? Могу ли я стать самым молодым членом верхнего уровня в компании? Сколько других лидеров уже работали на местном рынке? Было ли их слишком много, чтобы конкурировать с ними? Достаточно ли этого для того, чтобы сделать верный толчок? Какова была компания? Была ли она достаточно крупной? Не сошел ли я с кривой роста? Была ли она слишком мала? Я был поглощен мыслями о распределении времени.

Третьим объектом моего внимания было позиционирование. Был ли я сотрудником нужной организации? Было ли лучше положение других людей? Возможно, я неправильно двигаюсь вверх по уровням. Могу ли я добиться лучших результатов, работая в другом месте?

И четвертым, на чем я фокусировался, являясь любителем, были методы, требующие наименьших затрат. Я всегда искал зацепки. Я использовал все возможные приемы. Реклама в газете? Хорошо. Помочь расставить объявления на обочине? Давай сделаем это. Раздавать флаеры в торговом центре? Я за. Обходить дома? Давайте попробуем. Интернета еще не было, когда я был любителем. Только представьте, сколько бы всего я мог сделать, используя все интернетные стратегии. Все это означало то, что каждый раз, когда я узнавал о возможности использования нового блестящего приема, я хватался за него, стремясь добиться результата.

А ПОТОМ Я НАКОНЕЦ РЕШИЛ СТАТЬ ПРОФИ. В Википедии определение профессионала звучит следующим образом: «Человек, который получает деньги за выполнение специального ряда заданий». Мое определение профессионала в сетевом маркетинге следующее: «Человек, который является экспертом, обладающим способностями, необходимыми для построения большой и успешной организации сетевого маркетинга».

В нашей профессии есть одно выражение, которое скорее приносит вред, чем пользу. Оно гласит: «Незнание на огне лучше знания на льду». Смысл этой фразы в том, что лучше быть воодушевленным и незнающим, чем равнодушным и умным. Может быть, это и правда, но зачем мы должны выбирать?

Позвольте, я приведу пример. Давайте представим, что вам необходима операция. Вы встречаетесь с доктором в больнице. Он приходит и говорит: «Я так рад, что буду оперировать вас. Я настолько взволнован по этому поводу, что я едва ли могу спать. Никто не хочет вам помочь так, как я хочу». Вы говорите: «Вау, спасибо доктор. Сколько времени вы уже делаете подобные операции?» Он отвечает: «Ну, я никогда не проходил обучение именно по этой операции, и я никогда не практиковал и никогда не делал эту операцию, но это неважно,

так как я очень хочу оперировать!» Что вы почувствуете? Энтузиазм – это великолепно, но на самом деле чувства должны сопровождаться умением.

Профессиональные атлеты тратят бесконечное количество времени, готовясь к соревнованиям, но, начиная заниматься сетевым маркетингом, они не желают прилагать и однодневных усилий для изучения наших навыков. Доктора посвящают десяток лет своей жизни и тратят огромное количество денег, чтобы стать специалистами, но когда они вступают в сетевой маркетинг, они не уделяют и месяца для изучения и практики, чтобы стать профи.

Исследование Малкольма Гладуэлла в книге «Гении и аутсайдеры» показало, что, чтобы стать экспертом в какой-либо области, требуется приблизительно 10 000 часов практики. То есть, занимаясь четыре часа в день, вам потребуется семь лет. Это также касается и сетевого маркетинга. Вам понадобится около семи лет, чтобы стать профессионалом мирового класса. Но хорошие новости заключаются в том, что эта профессия очень великодушна, и вы сможете зарабатывать большие деньги даже в процессе становления экспертом. Идея в том, что никогда нельзя быть довольным собой; не прекращайте учиться, зарабатывая деньги.

КОГДА Я ПРИНЯЛ РЕШЕНИЕ СТАТЬ ПРОФИ, ДЛЯ МЕНЯ ВСЕ ИЗМЕНИЛОСЬ. Я перестал заикливаться на везении, распределении времени, позиционировании и методах, требующих наименьших затрат. Я даже перестал думать о деньгах. Мир вокруг меня изменился, когда я начал концентрироваться на получении навыков и осознал необходимость практиковаться, практиковаться и еще раз практиковаться, пока я не овладею ими.

Когда я решил стать профи, произошло следующее. Внезапно моя группа начала развиваться. Казалось, люди почувствовали изменение в моем сознании и стремление к совершенству и также захотели принять в этом участие. Вспомните тот период в вашей жизни, когда вы находились рядом с человеком, стремившимся к совершенству. Возможно, это был учитель, тренер, начальник или друг. Какое влияние это оказывало на вас? Это воодушевляло вас, не так ли? Вы поймете, что также станете стимулом и для других, когда вы будете проводить эти важные изменения.

Основное правило заключается в том, что если вы собираетесь заняться этой великой профессией, вы должны все делать правильно и относиться к этому делу, как к профессии. **ЕСЛИ ВЫ СТАНЕТЕ ПРОФИ, ВАШ БИЗНЕС БУДЕТ ИМЕТЬ ОГРОМНЫЙ УСПЕХ.** Если вы останетесь Позером или Любителем, вы потерпите поражение.

Вы, наверное, уже заметили, как часто я использую слово профессия. Я делаю это целенаправленно. Сетевой маркетинг – это больше, чем просто проект. Это не индустрия. Это профессия. Если вы все правильно делаете, вы действительно выбираете в пользу карьеры. Это позволит вам оставить работу, которая не приносит вам удовольствия, и получить абсолютную свободу.

Вот что я говорю людям каждый день: «Я хочу, чтобы вы решили стать профессионалами сетевого маркетинга, чтобы вы решили стать Профи, так как это очевидно, что есть лучший путь. А сейчас давайте расскажем об этом миру».

Когда 11 марта 2009 года появился мой сайт NetworkMarketingPro.com, было очень мало людей, которые могли назвать себя профессионалами сетевого маркетинга. Сейчас все изменилось. Миллионы людей поменяли отношение к нашему бизнесу, и я горжусь этим.

Я жду с нетерпением, когда настанет тот день, когда люди не будут удивляться, услышав следующие фразы:

Я доктор, но я также профессионал сетевого маркетинга.

Я работаю в строительстве, но я также профессионал сетевого маркетинга.

Я спортсмен, но я также профессионал сетевого маркетинга.

Чем больше людей услышат эти слова, тем больше мир будет готов к лучшему пути.

Глава 3. Как в любой профессии, вам необходимо получить некоторые навыки

Я надеюсь, что на данный момент я был успешен в убеждении вас, что сетевой маркетинг – это лучший путь. Я также надеюсь, что смог донести до вас мысль о том, что, вступая в сеть, лучше быть профессионалом. Следующим шагом будет понимание того, что вам необходимо получить некоторые навыки. Но прежде, чем мы приступим к изучению навыков, позвольте я расскажу вам хорошие новости.

В отличие от большинства профессий вам не потребуется много денег на обучение. Вам не придется брать студенческие займы, и на самом деле вы можете начать зарабатывать уже в период обучения. К тому же эта профессия лишена всяких предубеждений. Она дает возможность каждому на земле. Ваше происхождение, опыт, круг знакомых, возраст, раса или пол не имеют никакого влияния на способность овладения навыками Профи.

И наконец, это совсем не сложно. Умения, необходимые для развития большого и успешного бизнеса, крайне просты для освоения, и вам будут помогать учиться поразительное количество людей, имеющих финансовый интерес.

Существуют три основных элемента ведения бизнеса в сетевом маркетинге.

1. Во-первых, у вас есть продукция компании. Если кто-то имеет успех в распространении этой продукции, а вы нет, то проблема не в продукте. Другими словами, все представители вашей компании предлагают одинаковую продукцию.

2. Во-вторых, у вас имеется компенсационный план. Если кто-то зарабатывает много денег, а вы нет, то дело не в компенсационном плане. Не существует плана специально для мужчин и специально для женщин. Нет отдельного плана для разных возрастных групп или для людей с разным образованием или с разным цветом кожи. Компенсационный план одинаков для всех.

3. Третий элемент самый важный, и этот элемент – ВЫ. Вы действительно являетесь единственной переменной величиной. Все имеют одинаковую продукцию и одинаковый компенсационный план, но именно от вас будет зависеть успех или провал.

Это означает, что вам необходимо прямо здесь и сейчас взять на себя полную ответственность за ваш бизнес в сетевом маркетинге. Решите сегодня никогда никого и ничто не винить за отсутствие положительных результатов.

На самом деле в сетевом маркетинге распространяется некая эпидемия. Людям просто нравится винить их верхний уровень (людей, располагающихся выше в структуре) во всех проблемах. «Если мой верхний уровень сделает то или иное для меня, все станет гораздо лучше».

Если вы намерены построить большую и успешную организацию, я с радостью поддерживаю вас в совершении чего-то значимого. Я советую вам попрощаться с вашей верхней линией. Позвоните им и скажите что-нибудь подобное:

«Я хочу поблагодарить вас за эту возможность. Я очень ценю это. Для меня было очень важно попасть в этот бизнес, я ценю вас за то, что вы привели меня в компанию, в которую вы верите и в которую я сейчас также верю. Но с этого момента, решив построить свой собственный бизнес, я буду использовать вас в качестве источника необходимой мне информации. Я буду звонить вам время от времени. Если вы окажетесь свободны, это будет здорово. Если нет – то без проблем. Я собираюсь создать собственный бизнес, и я знаю одно: он начинается и заканчивается мной».

Все изменится, когда вы возьмете на себя всю ответственность за карьеру в сетевом маркетинге.

Удивитесь ли вы, если узнаете, что чтобы построить большой бизнес в сетевом маркетинге, вам необходимо овладеть всего семью основными навыками? 7, а не 70. Каждый из них является основным, но меня всегда очень поражает то, насколько мало усилий люди прилагают для их изучения. Если бы в колледже преподавали курс сетевого маркетинга, это бы был самый простой предмет. Это не ракетная техника, но вы будете приятно удивлены, обнаружив, что это самый высокооплачиваемый набор навыков в мире.

Давайте вместе разберем каждый из них.

Глава 4. Навык № 1– поиск потенциальных клиентов

Когда люди думают о сетевом маркетинге, одним из главных вопросов для них является «Знаю ли я кого-нибудь?». Они полагают, если у них есть много знакомых, то их будет ждать успех, в противном случае у них нет шанса. Это звучит логично, но это совсем не так.

Как я рассказывал во второй главе, в сетевом маркетинге существуют три типа людей: Позеры, Любители и Профессионалы. Когда дело доходит до поиска потенциальных клиентов, Позеры составляют в уме список из трех, четырех или пяти человек, которые, как они надеются, присоединятся к их бизнесу, и все их будущее зависит от решения этих немногих людей. Если им повезет и они уговорят вступить хотя бы одного человека, они смогут на некоторое время продолжить свою карьеру. Они даже могут составить другой мысленный список из трех или четырех человек. Надеюсь, со временем они все-таки решат прекратить быть Позерами и перейти на любительский уровень.

Будете ли вы удивлены, узнав, что практически 80 % всех людей, вступивших в сетевой маркетинг, начинают строить бизнес, являясь Позерами? Это правда. Восемь из десяти дистрибьюторов впервые берутся за бизнес с позерским мышлением. Они составляют небольшой мысленный список и просто наблюдают за происходящим. Они никогда не стараются получить необходимые навыки. Вашей задачей является убедиться в том, что вы один из них, и помочь членам вашей команды сделать то же. Обучайте людей. Помогайте им понять, насколько может быть велика возможность, если относиться к ней серьезно. Единственным настоящим шансом для Позеров является удача, и удаче лучше бы случиться как можно скорее.

Единственным настоящим шансом для Позеров является удача, и удаче лучше бы случиться как можно скорее.

Вторым типом являются Любители. Вместо небольшого мысленного списка эти люди составляют письменный список, тем самым делая шаг в нужном направлении. Давайте представим, что они составили список из 100 потенциальных клиентов. Но сделали они это с воодушевлением, а не с умением. Они начинают работать со списком, и он начинает уменьшаться. В то время как он становится все меньше и меньше, они начинают все больше и больше беспокоиться. Их самым большим страхом является отсутствие людей, с которыми можно работать. И я также боялся этого больше всего.

Когда мне было 20 с небольшим, я не мог похвастаться своим списком. Как я рассказывал ранее, сначала я пытался использовать контакты моих родителей, но вскоре они закончились. Все мои знакомые знали о том, чем я занимался, и либо согласились вступить, либо отказались. Это было ужасно. Я понимал, что если я не смогу найти несколько сильных людей в своем списке и не сделаю это в ближайшее время, я провалюсь во всем деле.

Мне никогда не приходило в голову, что поиск нужных перспективных людей является навыком. До этого момента в моей карьере я всегда относился к «списку», как к счастливому билету. Если у вас отличный список, вы будете иметь успех, а если плохой – вам придется или надеяться на удачу, или провалиться.

Когда наступил переломный момент и я решил стать профессионалом, я начал учиться у людей, которые построили большие и успешные организации. Я понял, что профессионалы относили поиск людей к одному из их основных навыков. Поиск новых людей являлся частью их работы. Их не интересовала удача. Они не беспокоились из-за отсутствия людей. Они совершенствовали свои навыки, чтобы быть уверенными, что отсутствие людей им не грозит. Профессионалы начинали с письменного списка. А затем они старались постоянно добавлять в него контакты. Они создавали то, что называется «активный кандидатский список», и я расскажу вам, как это делается.

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.