

ТВОЙ УСПЕХ

В СЕТЕВОМ МАРКЕТИНГЕ



МАРК МАРЦИНКОВСКИЙ

УДК 339.138:004.738.5
ББК 65.291.3с51
М 29

Марцинковский Марк

М 29 Твой успех в сетевом
маркетинге. — Москва:
Издательская группа
«АВТОР-ОНЛАЙН»,
2019 г. — 158 с., ил.

Все права сохранены.
Ни одна из частей данного
издания не может быть
воспроизведена
в какой-либо форме,
включая фотокопировальные
средства или системы
хранения данных
на электронных носителях.



По вопросам, связанным
с использованием текста книги,
обращаться по адресу:
good.ini1@bk.ru

ISBN 978-5-6042575-4-8

© М. А. Марцинковский, 2019

Уважаемый читатель!

Если вы держите в руках эту книгу, значит, вам интересно новое. Но не просто новое, а всё, что связано с деньгами. Деньги нужны всем. Это неоспоримый факт, и современная жизнь дает людям все возможности для их получения. Способов заработать — масса, и один из них представлен в этой книге.

Это не детектив и не развлекательная литература. Здесь нет банальных советов, «надерганных» из Интернета. Нет. Эта книга — практические рекомендации реального человека, который, начав с нуля, многого достиг в финансовом плане.

Автора книги я знаю лично и очень давно, с Марком Марцинковским мы общаемся уже много лет. Его кредо — целеустремленность и активная

жизненная позиция. Я рад, что он решил поделиться своим полезным интересным опытом, который поможет многим людям улучшить свою жизнь.

Ничто не стоит так дешево и не ценится так дорого, как информация. И если эта книга поспособствует тому, что вы будете получать больше денег, сделает вашу жизнь ярче, осуществит ваши мечты жить так, как хочется и там, где хочется, — значит, цель достигнута!

Желаю успехов и процветания!

*Юрист, инвестор, специалист
в сфере финансов
и драгоценных металлов
Олег Ульянов*

Глава 1
О СЕБЕ



Я никогда в жизни не мог представить, что буду заниматься сетевым бизнесом. Для меня самого до сих пор загадка, как я к нему пришел. По натуре страшный интроверт, я всегда боялся прямых контактов, новых знакомств. Даже, стоя на кассе в магазине, мне порой было очень трудно завести диалог с продавцом. В детстве я заикался и меня отдали в специальный сад, чтобы логопед помог мне справиться с этой проблемой. Но до сих пор, когда я волнуюсь, могу очень сильно заикаться. Я творческий человек, пишу музыку и тексты и крайне люблю одиночество. Мне не нужны шумные компании, путешествия, тусовки. Для меня идеальный отдых — находиться в уединении в своей комнате, чтобы мне никто не мешал творить, создавать что-то новое, слушать и читать книги, лекции, развиваться. Но так сложилось, что я познакомился с сетевым бизнесом, когда в жизни возникли очень серьезные проблемы, и именно они толкнули меня к переменам.



Мне было 22 года, я тогда активно занимался спортом и в то время познакомился с одним человеком, бизнесменом. Жили мы по соседству. Он ездил на дорогой машине, показывал свою состоятельность, был намного старше меня. Видя мою хорошую физическую форму, он попросил поделиться, как можно быстро убрать живот, стать подтянутым и стройным. Я посоветовал ему правильно питаться, предложил также записаться в спортзал и заниматься вместе со мной. Он согласился. Мы начали вместе практиковаться на тренажерах, и, естественно, разговаривали о бизнесе. Мой новый знакомый тогда открывал свой мини-маркет. И я, в свою очередь, обратился к нему с просьбой, чтобы он по мере возможности обучал меня, что-то рассказывал о своем бизнесе, делился опытом. Я хотел стать его учеником, обыкновенным подмастерьем.

Мой новый приятель был не против и начал везде брать меня с собой. Мы вставали очень рано, вместе ездили смотреть площадки для магазина,

посещали банки, встречались с арендодателями и другими нужными людьми, обсуждали сложности и нюансы дела, и я начинал постепенно понимать и впитывать тонкости этого процесса. То есть открывал для себя, как он устроен изнутри. Можно сказать, я имею опыт открытия мини-маркета с нуля. Мы тогда с ним очень хорошо сдружились, был тесный, плотный контакт, я надеялся, что и дальше все будет складываться также прекрасно и позитивно.

Я считал его своим другом, наставником, учителем, видел реальную деятельность: не первый месяц мы уже работали вместе. Если это можно было назвать работой, скорее, я просто учился у него. Мне даже казалось, что он хотел сделать меня своим партнером, преемником, наблюдая мою активность, принимая мои предложения, идеи. Я тогда, действительно, этим очень горел. Наши доверительные отношения не вызывали никаких сомнений, поэтому, оформив четыре кредита на себя, я все деньги отдал ему, чтобы оплатить товар и другие



расходы. Магазин начал работать, клиенты пошли. На тот момент мы не имели конкурентов, магазин приносил хорошую прибыль, так как его местоположение было удачным. Я с удовольствием наблюдал, как отлично идут дела.

Поначалу этот человек давал мне деньги на погашение кредитов. Но спустя несколько месяцев он стал пропадать, часто не отвечал на звонки, обещания перевода денег так и оставались обещаниями. И уже через несколько месяцев стали расти долги (кредитов было примерно на пятьсот тысяч рублей). Я тогда нигде не работал. И в прошлом мой трудовой стаж был невелик: рабочий на автомойке и продавец в спортивном магазине. Естественно, я ждал от своего приятеля помощи, потому что магазин приносил прибыль, а по документам полностью принадлежал ему. Но напрасно, я остался абсолютно один. Платить мне было нечем, я очень злился, переживал. Коллекторы уже звонили и мне на мобильный, и родителям на домашний телефон, и это очень сильно эмоционально

давило. Тяжело, когда ты каждый день пребываешь в состоянии стресса: утром, вечером, днем, напряжение только усиливается, никакого выхода не находишь... Устроиться на обычную работу за зарплату в тридцать тысяч — для меня тоже был не вариант. Я человек очень свободолюбивый, в спортивном магазине даже дня не проработал: после претензий девушки-администратора я развернулся и ушел. Что делать, я просто не знал! Состояние шока и апатии одновременно тяготило меня неимоверно.

Надо сказать, что я всегда искал Бога: кто он такой, где он, откуда. И за свою небольшую жизнь познакомился с разными религиозными течениями. На момент своих невзгод с кредитами я был увлечен сознанием Кришны и ходил на все богослужения, на все мероприятия, организованные этим обществом. Там я познакомился с одним человеком. Скорее, это произошло так: я поехал в ашрам — кришнаитский монастырь — на несколько дней, чтобы как-то переосмыслить все, что со мной



происходит. В монастыре и случилось мое знакомство с Сергеем. Мы нашли общий язык, начали общаться. Он рассказал мне про «Форекс Клуб» (это биржа, на которой можно спекулировать с валютой (покупать/продавать) с целью заработать на разнице между ценой покупки и продажи), а я — как закинул деньги в финансовую пирамиду в 2012 году. Я видел в ней даже не финансовый, а скорее идеологически-финансовый аспект, который, как я думал, приведет к свободе всех людей и вселенскому благополучию. Сейчас я понимаю, насколько это глупо, но в молодом возрасте, бултыхаясь в волнах оккультно-изотерических течений, подобные воззрения казались нормой.

Но ошибок не совершает тот, кто не живет. Сильная личность признает их и движется дальше. Не везет тому,

Устроиться на работу...
в тридцать тысяч — для меня
был не вариант

кто не умеет делать выводы из собственных промахов и постоянно наступает на одни и те же грабли.

Итак, наши неудачные денежные вложения сплотили нас с Сергеем. И мне, и ему нужна была работа. Более всего привлекательной для нас обоим казалась идея заработка в интернете.

Уже в Москве Сергей рассказал мне о том, что есть некая компания, которая занимается золотом. Тогда мы отнеслись к этому посредственно: какая-то компания, какое-то золото... непонятно, что с этим делать. Однако, посмотрев презентацию, нам сразу все очень понравилось. Не более чем за полчаса мы уяснили, как можно быстро заработать много денег, причем легально. Загоревшись идеей, мы стали думать, как войти в этот бизнес. «ВКонтакте» и на YouTube мы нашли тех, кто продвигает эту компанию, ознакомились еще с несколькими презентациями, посмотрели на людей, с кем придется работать. Пообщавшись с некоторыми из них, мы остановили свой



выбор на, скажем так, самом агрессивном человеке, который очень эмоционально и напористо говорил об этом бизнесе. Его энергичность нас подстегнула, и мы решили работать с ним.

Но меня волновал финансовый вопрос. На тот момент у меня даже мелочи не было на маршрутку или на метро. Ситуация крайне критическая, о чем я так прямо и сказал: «Сергея, я бы с радостью включился в бизнес, но у меня действительно огромные проблемы с деньгами, а вот людей я тебе предоставляю». На тот момент я вел канал на YouTube, у меня была своя большая аудитория среди оккультистов и вегетарианцев. Он ответил: «Хорошо, я тебе помогу». И это было начало успеха. Начало нашего пути. Мы пошли в банк, перевели на банковский счет

*Более привлекательной
казалась идея заработка
в интернете*

компании необходимую сумму и стали полноправными членами ее команды. Тогда нам еще не совсем было ясно, как устроен сам бизнес, мы не понимали деталей, но горели идеей и верили в успех. У нас был только один путь — наверх!

Я переехал в квартиру Сергея (он жил в съемной однушке с женой), пришлось мириться с неудобствами. Но того требовало дело. Мы просыпались рано утром и начинали работать: с двух ноутбуков рассылали сообщения всем, кому только можно, всем, кого знали и не знали; звонили по Skype; отвечали на вопросы; делали посты «ВКонтакте»... И так до самой ночи. Исходящий информационный поток был ошеломляющим!

Мы стали одними из первых, кто предложил интернет-заработок. Буквально через несколько дней мы нашли своего первого клиента (точнее, первым был зарегистрирован Серега, потом я). Мой первый клиент — один



из друзей «ВКонтакте» — написал мне: «Я тоже хочу». Его звали Паша. Имя второго клиента также помню — Антон. Затем наша клиентская база стала расти, как снежный ком.

В течение месяца мы закрыли первый стол, матрицу — сначала Сергею, потом мне. Вот так за месяц я заработал свои первые деньги в сетевом маркетинге — 120 тысяч рублей.

Мы с Сергеем разработали собственную стратегию развития и начали обучать свою команду. Работа была проделана колоссальная, и уже через четыре месяца я заработал свой первый миллион рублей. Я закрыл все свои кредиты и еще больше загорелся идеей этого бизнеса. С этого момента началась моя новая жизнь.

Глава 1.	
О СЕБЕ	9
Глава 2.	
ЧТО ТАКОЕ МЛМ-БИЗНЕС?	23
Глава 3.	
НАЧАЛО ПУТИ —	
САМОЕ СЛОЖНОЕ	35
Глава 4.	
ДВА КЛИЕНТА	45
Глава 5.	
РЕКЛАМА В ИНТЕРНЕТЕ	53
Глава 6.	
КАК РАБОТАТЬ «ВЖИВУЮ»	63
Глава 7.	
ВЕБИНАРЫ	74



Глава 8.	
КАК ПРАВИЛЬНО	
СНИМАТЬ ВИДЕО	87
Глава 9.	
КАК ПИСАТЬ ПОСТЫ	93
Глава 10.	
ТРИ ТИПА ЛЮДЕЙ	113
Глава 11.	
ЯМЫ	123
Глава 12.	
КОНЦЕНТРАЦИЯ	131
Глава 13.	
«ТЕПЛЫЙ» КРУГ	
ИЛИ «ХОЛОДНЫЙ»	137
Глава 14.	
ИТОГ	149