

Никогда, никогда, никогда, никогда не сдаваться!

Уинстон Черчилль

Записки сетевика

Антон Агафонов

<http://antonagafonov.com>

Специально для www.eTerra24.ru

Содержание

Сетевой маркетинг и Вы	4
Почти интервью	4
МЛМ – плюсы и минусы	9
Разговор о деньгах, или проблемы роста	13
Шахматы для сетевиков	19
Новичок	23
Где взять людей?	25
Вечные вопросы МЛМ: что делать и где взять людей?	25
Срочно требуются дистрибьюторы...	30
Список знакомых – маленькая рекомендация	39
Как стать хорошим грибником	39
От встречи к встрече	43
Самый правильный метод назначения встречи	43
Как сделать промоушн спонсору?	45
Записки путешественника или как работать в регионах?	46
Сетевой маркетинг 2.0	55
Интернет-ликбез вашей сети	55
Зачем Бог создал блог?	58
Социальные сети –инструмент для сетевики	60
Партнерские программы: что это такое и с чем их едят?	63
Юмористические рассказы о сетевом бизнесе	69
Завод	69
Профессия	70
Презентация в деревне	74
Максим Петрович	77



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

Как я начал писать рассказы _____	81
Кот раскручивает новый проект _____	85
Случайная встреча _____	91
Как открыть компанию-однодневку _____	92



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

Сетевой маркетинг и Вы

Почти интервью

*Когда у меня возникла идея сделать интервью с известным сетевым лидером и моим хорошим другом **Антоном Агафоновым**, я думал, что мы будем действовать по отработанному варианту: я отправлю ему по электронной почте вопросы, он мне ответит, я ему задам другие вопросы, и так далее. Но Антон как человек творческий сделал все по-своему – просто взял и сам написал свою «сетевую историю», так что мои вопросы не понадобились. Мне кажется, так получилось гораздо лучше. /Дмитрий Данилов/*

Итак, начнем. Интервью. Все просто. Ты присылаешь вопросы «по электронке», я соответственно также, по электронке, тебе отвечаю. Можно даже представить, что мы сидим в каком-нибудь уютном столичном ресторанчике, ты, бородатый и добрый, я добрый и небородатый (ну разве только иногда, чуть-чуть), под диктофон, разумеется. Ты задаешь мне вопросы (я даже заранее знаю какие, я их читал в разных интервью с разными людьми), я отвечаю (я даже знаю что, я знаю как примерно надо отвечать на тот или иной вопрос), но так не хочется чтобы было все стандартно. Давай немного по-другому, просто посидим, помолчим, подумаем о жизни. О своей, о личной, об общественной, о сетевой, немного о жизни страны, и... И я напишу все это на бумаге. Все равно это будет обо мне, потому что это буду писать я, все равно это будет о сетевом, потому что я – сетевик. Идет? По рукам!

Начало

Начало есть у всего, однажды я тоже начался, возник, благодаря замечательной случайности, в результате любви двух потрясающих людей, моего папы и моей мамы. К области начала также относится посещение мною последовательно: яслей, детского сада, специальной музыкальной школы, шахматного клуба, консерватории и, разумеется, приход в сетевой маркетинг. Этим ограничивается генеральная линия моего жизненного пути. На стандартный для интервью вопрос: «а чем, собственно, вы занимались до?», отвечаю просто: ничем, абсолютно нигде не успел поработать, не создал какого-нибудь бизнеса, даже маленькой точки на рынке у меня не было, то есть вот так жил, учился и вдруг «бац, хлоп» – сетевой маркетинг. Я даже вижу большой и красивый заголовок для моего интервью «ему было всего 17, когда он пришел в MLM». Но это было позже, а до этого было...



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и MLM-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

Что было до...

Я учился в музыкальной школе. Я знаю, как я попал в музыкальную школу, у меня был слух и у меня в семье было много музыкантов. Я не понимаю, как я попал в сетевой маркетинг. Сетевиков у меня в семье не было, да и о деньгах я как-то совершенно не задумывался. С детства меня заботили больше всего две вещи – музыка и шахматы. И если кто-то скажет, что это совершенно разные и где-то даже несовместимые вещи – я не соглашусь. Я с детства научился слышать музыку шахмат и понимать логику музыки. Все сходится. Одно развивало мои мозги, другое – чувства. Одно дало стратегическое мышление, другое – умение держаться на сцене.

Школа

Мне очень интересно было бы почитать, что написали бы о моей учебе учителя. Но пока они ничего обо мне не пишут и мне приходится только догадываться, как же они ко мне относились. Судя по оценкам, не очень. У меня было всего две или три четверки и кажется пятерка по рисованию. Я, конечно, могу сейчас что-то придумать про несправедливости нашей школьной системы и про ее непригодность для обучения таких талантов, как я, но, честно говоря, я вообще не понимаю, почему я плохо учился. Я не был хулиганом, правда, я постоянно опаздывал на уроки, потому что не любил вставать рано утром и был немного ленив (собственно, именно это и привело меня в последствии в нашу замечательную индустрию). Мои родители придерживались совершенно правильной политики, их волновало только есть ли я еще в списках учеников, но, несмотря на две двойки за полугодие в 11 классе, я таки закончил школу и на удивление легко поступил в консерваторию.

Шахматы

Меня научил играть в шахматы мой папа, страстный любитель этой игры, когда мне было 6 лет. Он же отвел меня в шахматный клуб. С этим связан очень интересный факт моей биографии: после некоторого периода обучения мой тренер (кстати, это был первый наставник международного гроссмейстера Алисы Галлямовой) вынес вердикт, что к шахматам я не способен и выгнал меня из своего класса. Забавно, что мои первые наставники в сетевом бизнесе также не восприняли меня всерьез и не советовали мне продолжать заниматься MLM. Я, к счастью, их не послушал. Вернемся к шахматам. Наверное, моему тренеру было бы интересно узнать, что спустя несколько лет его ученик вошел в число лучших шахматных композиторов Татарстана и даже издал в 16-летнем возрасте книгу с собственными задачами.



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

Как я пришел в сетевой маркетинг

Сетевым бизнесом заинтересовались мои родители, точнее моя мама. Она увлекалась новыми способами похудеть, и ты сам понимаешь, что она просто обязана была попробовать пищевые добавки. Однажды вечером мама взяла меня на какую-то встречу, которые в то время называли «информационными». Вместо информации я услышал громкую музыку, и на сцену начали выходить какие-то энергичные люди и с энтузиазмом рассказывать, как им удалось поправить свое здоровье и заработать кучу денег. Я сразу подумал, что это, во-первых, секта, потому что я уже что-то читал по этому поводу, и, во-вторых, что это пирамида, потому что был уверен, что денег нормальным путем в нашей стране не заработать. Но чуть позже меня осенила идея, что если то, что говорят эти люди со сцены, правда, то мне не надо будет никогда вставать по утрам на работу и вообще, я смогу получать деньги, просто общаясь с другими людьми. С этого момента я не пропускал ни одной «информационной встречи», зарегистрировался и начал работать.

Трудности

Вот ты спрашиваешь меня, какие трудности у меня были вначале. Трудностей было навалом, но, пожалуй, самой большой из них было отсутствие веры в себя. Мои учителя и знакомые очень поработали над моим сознанием и сумели убедить меня в том, что мои оценки в школе – это следствие моей неспособности соображать. Один из моих учителей так и называл меня ласково «дебиллом», узнав же о том, что я занялся бизнесом, мой приятель поспорил со мной на «мерседес», что у меня ничего не выйдет!

За время работы в этом бизнесе я понял, что в MLM не преуспевают только две категории людей: те, кто в него не приходит, и те, кто уходит слишком рано. По этому поводу есть замечательное высказывание: «Выигрывает не тот, кто быстрее, выигрывает тот, кто продолжает бежать». Давай завершим скорее эту тему с трудностями, не надо на них концентрироваться слишком долго, и начнем другую, которую назовем «Успехи».

Успехи

После прихода в сетевой маркетинг список моих жизненных успехов начал пополняться очень быстро. Во-первых, я понемногу начал общаться с людьми. До этого момента я в основном общался с ними посредством альта и смычка (я – альтист, как и Юрий Башмет), а здесь я начал с ними здороваться и даже спрашивать, как у них дела. Во-вторых, я надел старый дедушкин пиджак (по правде говоря, даже прадедушкин) и вышел на улицу делать «холодные контакты». Я часами бродил по



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и MLM-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

улицам, не решаясь заговорить с людьми, но мало-помалу все-таки преодолел и этот комплекс. Наконец, я расклеил объявления о работе по всему городу (расклеивал ночью, по всем правилам конспирации) и приезжал днем к бабушке на квартиру отвечать на звонки. Все это не могло не привести к результатам: ко мне на «информационные встречи» начало приходить много народу, которые, правда, тут же уходили обратно, увидев, что их пригласил на встречу кудрявый молодой человек. Мне тогда было уже семнадцать, но выглядел я на пару лет моложе.

«Никогда, никогда, никогда, никогда не сдаваться!»

Наверное, в каждой второй статье, посвященной сетевому маркетингу, цитируются эти слова Уинстона Черчилля, но ей-богу, они того стоят. Я об этом высказывании тогда еще не знал, но сдаваться не собирался, потому что в обычной, несетевой жизни все делал неторопливо, и здесь тоже никуда не спешил. Через полгода я продал первую баночку продукции, а через девять месяцев у меня появился первый дистрибьютор. Девять месяцев – интересная цифра, не правда ли? Знаешь, что я подумал, когда это, наконец, произошло? Я подумал, что если кто-то все-таки подключился, значит, в сетевой маркетинг кто-то вообще «подписывается». И меня не волновало, что спустя неделю мой новичок выбыл из бизнеса, я уже чувствовал свой приближающийся успех!

Продолжением моих достижений можно считать факт получения мной первого чека, после года работы в MLM. Мой 12-месячный труд принес мне фантастическую сумму в 20 долларов! Когда я горделиво показывал свой гонорар друзьям, они лишь крутили пальцем у виска. Кто-то сказал, что только полный идиот может работать целый год за такую сумму. Я ничего не ответил и... продолжил проводить встречи.

Статистика

Несколько цифр, которые, может быть, вас порадуют, а может быть, огорчат. Но это реальные цифры моего бизнеса, моя история, если хотите. Я занимаюсь этим бизнесом 10 лет. То есть примерно 3650 дней. Когда-то я проводил по 5, по 10 встреч в день, сейчас, признаюсь честно, делаю это не так часто, больше времени уходит на руководство структурой. Но пусть в среднем это было 3 встречи в день. Итого 10000 встреч за 10 лет. Это привело и к очень серьезным чекам, и к организации в несколько десятков тысяч человек. Но самое интересное то, что все эти встречи привели к появлению в моей первой линии трех серьезных лидеров, которые и создают основной товароборот. Вдумайтесь: 10000 встреч, чтобы найти троих. Три результативных встречи и 9997 встреч, на многих из которых я в лучшем случае получил отказ, а в худшем – полные негатива рассуждения о сетевом маркетинге и вообще о перспективах занятия бизнесом.



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и MLM-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

Так что же такое сетевой маркетинг?

Как я сегодня понимаю эту индустрию, которая вовлекла в свои ряды огромное количество людей во всем мире и в нашей стране? Не буду говорить банальное – способ распространения товаров и услуг. Это и без того понятно. И, кстати, если взглянуть на схему, очень похоже на схему традиционного бизнеса, с его дилерами и «генеральными дистрибьюторами», но, правда, с совершенно другой системой мотивации. Сетевой маркетинг для меня – это школа предпринимательства, система, повышающая уверенность людей в себе, и это пресловутое «возможность начать с нуля», если вдуматься, то это – возможность создать, собрать свою личность с нуля, под руководством наставников, добившихся уже результатов людей. Сетевой маркетинг – это школа успеха, система работы над собой. И ваш чек, ваши результаты в бизнесе – прямой результат вашего личного роста. Именно так говорят об этом мои наставники, и так говорю я.

Вчера, сегодня, завтра...

За 10 лет произошло так много, сейчас многое кажется неважным, хотя, наверное, важно все. Из основных событий надо отметить первую структуру в 1000 человек, созданную в 19 лет, залы от 10 до 10000 человек, перед которыми довелось выступать, десятки статей в различных сетевых изданиях, два сайта в интернете, один посвященный творчеству: www.e-setevik.ru, другой бизнесу: www.e-setevik.com

Книги, по шахматам, психологии и бизнесу, тысячи людей, которых научил зарабатывать деньги в этой профессии и совершенно иной образ жизни, тот, о котором, честно сказать, и мечтать не мог когда-то сын простого инженера и преподавателя музыки.

На традиционный вопрос о творческих планах, отвечаю: очень хочу жить! В полном смысле этого слова, наслаждаясь возможностью путешествовать, играть в боулинг, в теннис, в пейнтбол, катаясь на горных лыжах, водном мотоцикле, на воздушном шаре и делая массу других вещей. Балдею от возможности общаться с интересными людьми, с нетерпением жду новых семинаров и аплодисментов, которые услышу в свой адрес. И буду продолжать и дальше, выступать, писать статьи, книги и всеми другими доступными мне способами помогать людям реализоваться в жизни!

"МЛМ-Перспектива", 2005 г.



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

МЛМ – плюсы и минусы

10 причин, по которым можно не любить MLM...

Антон Агафонов

Настоящее сетевого бизнеса в России неэстетично и некрасиво. Сетевой маркетинг, как девочка-подросток - это уже не та маленькая девочка-припевочка, которой мама заплетает бантики на голове и еще не та потрясающая девушка, с длинными светлыми волосами и глубоким пронзительным взглядом карих глаз, от которых сходят с ума ухажеры. Сетевой маркетинг в России - трудный ребенок, и, как любой ребенок, он эгоистичен, он просит внимания, он требует поклонения и жертв. И часто жертвами его становимся мы с вами, его преданные поклонники.

Итак:

1. Этот бизнес "ломает" людей. Он и вправду "ломает". По мере продвижения к успеху возникает масса препятствий, которые трудно преодолеть, не имея на то соответствующей психологической подготовки. Да и имея ее. Это только со сцены красиво звучит: "взлеты и падения, падения и взлеты". В жизни все гораздо сложнее.
2. Этот бизнес не для всех. Он для "сильных". Если ты слабый, ты должен погибнуть или измениться. Все не могут дойти до вершины. К успеху ведет узкая тропинка, и попасть на нее непросто.
3. Высокая смертность пришедших. 90% уходят из сетевого бизнеса. Это статистика. Нельзя ни на кого делать ставку. Часто трудно бывает определить, из кого же в конечном итоге что-то получится. Я не был лидером, когда пришел в сетевой маркетинг. Мои спонсоры не хотели со мной работать, они избегали меня и им казалось, что из меня ничего путного не получится. Ничего путного и не получилось, но получился лидер.
4. У этого бизнеса жуткая репутация. Это действительно так. Если вы решили пойти в гости к друзьям и сказать, что вы "независимый дистрибьютор компании Икс", то вам лучше надеть бронжилет и запастись успокоительным. На вас обрушится целая гора домыслов, слухов и мнений о нашем бизнесе. Вас будут жалеть и отговаривать, настаивать и просить, давать советы и учить жить. Можно, конечно, всех послать и перестать ходить в гости. Так и поступает большинство сетевиков - это называется "сменить окружение".
5. Домашние плохо понимают прелести вашего нового увлечения. Особенно это касается женщин. Трудно 2 раза в неделю подряд оставаться без ужина, да и



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

многих мужчин пугает, что их вторая половина начнет зарабатывать больше них и обретет моральную и материальную независимость (все-таки мы с вами собственники, не так ли?). Да и мужчин ждут определенные трудности. Женщинам так хочется, чтобы супруг все время был рядом. Естественно, при этом начинаются финансовые проблемы. И нас снова начинают "пилить". Замкнутый круг.

6. Этот бизнес отнимает много времени. Нет, он отнимает все время! Если вы всерьез хотите добиться в нем успеха, вы должны посвятить ему всю свою жизнь без остатка. Вы будете просыпаться ночами, вспоминая замечательные тренинги вашего лидера, вы будете просчитывать проценты маркетинг-плана, бреясь в ванной, первое что вы будете делать утром, это бросаться к компьютеру, чтобы почитать форум на mlm.com.ru. В общем, сетевая жизнь - это сумасшествие. Мы, приверженцы MLM, спокойно относимся к этому факту, а вот новичков это пугает.
7. В этом бизнесе много лентяев, проходимцев и просто откровенных мошенников. Они придумывают новые уникальные схемы быстрого обогащения. Они бессмысленно блуждают по компаниям, в поисках "сетевого эльдорадо". Они создают бизнес-клубы и различные ассоциации. Иногда их можно увидеть умничающими со сцены, иногда колесящими по всей стране. Их взгляды туманны, философия полна хитрых противоречий и методы просты: кидать всех и вся! Такие люди в нашем бизнесе тоже есть. К сожалению.
8. Кредиты. Этот бизнес не требует больших вложений. Почти. Требуют спонсоры. Требуют компании. Требуют обстоятельства. Я против любого насилия в этом вопросе. Я сам был жертвой затоваривания продуктом, когда начинал этот бизнес. Ничего хорошего в этом нет. Это мотивирует, конечно, но это грубая мотивация. Хотя я отлично понимаю, что бизнес без вложений возникнуть не может. Нужно разумно подходить к этому вопросу. Отсюда призыв ко всем сетевикам: учитесь управлять своими финансами и учите этому своих людей!
9. Многие структуры, работающие в сетевом маркетинге, своим почти религиозным поклонением лидерам и зомбированием дистрибьюторов напоминают секты. Никто не считает процент фанатиков, занятых в этом бизнесе. Многие из них заявляют о каком-то внезапно открывшемся у них "видении", "съехавшей крыше" и прочей чепухе. Постоянно говорится о позитивном мышлении, формировании собственного мировоззрения и других вещах, которые делают этот бизнес совершенно неприемлемым для так называемых "нормальных" людей. Я уже не говорю о массовых мероприятиях некоторых сетевых компаний, с которых серьезные люди сбегают через 5 минут после начала, как только включается громкая музыка и дистрибьюторы запускают первый паровозик...



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

10. Нестабильность российского рынка. Мы с вами живем в интересное время. Время перемен. Отечественные компании, которые сейчас выходят на арену, иногда напоминают мне смелых камикадзе, а их дистрибьюторы - пассажиров "Титаника". Западные компании тоже чувствуют себя не очень уверенно, многие не торопятся приходить на наш рынок. Их продукты, пусть даже и высокого качества, стоят зачастую чересчур дорого. Правда, в отличие от "Титаника", шанс выплыть у нас есть. Хочется пожелать и компаниям, и нам, дистрибьюторам, счастливого плавания!

... и 10 причин, по которым стоит в него влюбиться!

Светлана Ильина

И тем не менее, это чертовски привлекательный бизнес. Но чтобы поверить в сетевой маркетинг, его надо полюбить. Полюбить его можно по-разному.

Можно влюбиться, потеряв голову, часами медитировать над целями; твердить как молитву слова "Великого Мотиватора"; не спать по ночам, перечитывая горы книг; пугать прохожих на улице безумным взглядом маньяка, выбирающего себе жертву; ссориться с родными, отстаивая предмет своей страсти, и, наконец, отречься от всего, что было в прошлом, и начать "жизнь заново".

Можно полюбить глубоко и одухотворенно, возвышенно и увлеченно, неся идею сетевого маркетинга всему человечеству, воспевая её в стихах и мотивационных тренингах со сцены.

Можно воспылать страстью и заболеть. Живя от тренинга к тренингу, от события к событию, испытывая наркотическую зависимость и постоянную потребность во всё большей и большей дозе мотивации, задыхаясь от эмоций и непереваренной информации.

Можно просто полюбить, осмысленно и осознанно, как единственно верный выбор, оценив все "за" и "против", плюсы и минусы, достоинства и недостатки. Выбрать, как спутницу, на всю жизнь.

Но поняв и полюбив по-настоящему, ощутив и прочувствовав весь дух свободы, авантюризма и безграничных возможностей самореализации в MLM, возвратиться в обычную "человеческую" жизнь, такую обыденную и привычную для всего общества, поверьте, невозможно.

Есть много причин, по которым стоит полюбить сетевой маркетинг. Вот 10 из них:

1. Сетевой Маркетинг - бизнес для всех. Сюда может прийти кто угодно за деньгами, общением, признанием, тусовкой, новой идеей, информацией,



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и MLM-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

мотивацией, скидкой на продукт, прячась от одиночества, серости, ища поддержку, новых друзей, новые способы самовыражения и реализации амбиций. И придти может любой: пенсионер, домохозяйка и школьница, жена "нового русского", студент и бизнесмен.

2. Это бизнес фантастических желаний, которые становятся явью. Бизнес, где ставятся и достигаются немыслимые цели и несбыточные мечты обретают реальность. Это бизнес веры и успеха. Бизнес, который даёт сотням тысяч людей во всём мире надежду и новую жизнь.
3. Это единственный бизнес, где конечный результат абсолютно непредсказуем, где прибыль может превышать инвестиции в тысячи и сотни тысяч раз. Это тот сумасшедший бизнес, который породил огромное количество долларовых миллионеров и просто богатых людей. В этом бизнесе при минимальных инвестициях за минимальное время можно получать невероятные доходы. И единственное, что для этого необходимо, - оказаться в нужном месте в нужное время. Не упустить шанс. Вцепиться в него зубами. Поверить в себя и начать действовать.
4. Это бизнес "не-таких-как-все", ненормальных людей, ярких, неординарных личностей. Нигде не встретишь такое количество выдающихся, потрясающих лидеров, от общения с которыми захватывает дух и возникает жгучее желание подняться до их высот, порой ощущая себя новичком даже с 7-ми летним опытом в MLM. И каждая компания уникальна своим созвездием. Стремление окружить себя этими людьми, жить среди них и учиться, стать одним из них - мощный стимул для саморазвития.
5. Это бизнес информации. Это школа жизни со своей философией, с потрясающими возможностями для самовыражения, саморазвития и самосовершенствования. Чем выше твой личностный уровень, тем выше чек, тем легче идут за тобой люди, тем больше ты можешь дать им как спонсор. Люди идут за более сильными, более успешными, более информированными. За теми, кто всегда на голову выше. Только постоянно обучаясь, двигаясь вперёд по спирали развития личности, ты можешь быть лидером. Ибо в наш век "тот кто владеет информацией - тот правит миром".
6. Этот бизнес - мир, в котором живут свободные люди и царит дух предпринимательства. Здесь каждый является своим собственным боссом и господином. Никто не заставит вставать к восьми утра на работу, сидеть там до шести вечера и делать то, что не нравится. Ты вправе сам планировать свой рабочий график, отдых и доходы. И только от тебя зависит, будет ли твое дело успешным или умрёт, даже не начав приносить отдачу. Короче говоря, сетевик - это тот, кто работает круглосуточно по собственному желанию (шутка, конечно).



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и MLM-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

7. Это уникальный бизнес, где лишь помогая другим, ты поднимаешься сам. Любой другой бизнес в нашей стране - бизнес "волков-одиночек". Где в борьбе за рынок конкурент может "кинуть", подвести, поставить подножку, ведь там - это единственный способ выжить. Там никто не станет помогать, учить, поддерживать и мотивировать, а лишь порадует твоему неукладу. Сетевой маркетинг - это бизнес, в котором твой доход растёт в зависимости от того, скольким людям ты помог заработать деньги. Чем больше времени, усилий ты вложил в своего дистрибьютора, тем больше у тебя чек.
8. Это тот бизнес, который можно делать легко. Здесь можно получать деньги за то, что ты и так делал "всегда и бесплатно"! Просто за то, что общаешься с людьми, заводишь новые знакомства, даёшь полезную информацию, читаешь умные книжки, пользуешься качественными продуктами (да ещё и со скидкой), тусуешься с интересными людьми. Ну, в общем, живешь по полной программе, "почти-ничего-не-делая".
9. Сетевой маркетинг даёт возможность получить профессию XXI века. Это профессия - "сетевик", человек-универсал: профессиональный коммуникатор и психолог, учитель и маркетолог, экономист и бизнесмен, промоутер и спикер, управленец и продавец, журналист и политик, актёр и дипломат, философ и просто хороший человек.
10. Этот бизнес позволяет утолить древнейшую страсть ищущего человека - страсть к путешествиям. Ты можешь стать "Гражданином Мира" (это такая должность в MLM, причём, самая высокооплачиваемая). Можно даже вывести зависимость: чем больше городов и стран ты посетил - тем выше твои доходы. Думаю, не стоит объяснять почему. Ты можешь работать в любом городе. Ты можешь путешествовать и в любой точке мира найти себе сотни друзей. И это уже не будет чужой город. Ведь там будут жить люди, которым ты нужен.

Разговор о деньгах, или проблемы роста

Всем тем, кто отправился в плавание к далеким и прекрасным странам под названием «Свобода» и «Независимость», и чьи корабли потерпели крушение, столкнувшись с маленьким рифом, который называется «финансовое планирование».

Вы делаете это? Вы обучаете планированию доходов и расходов своих дистрибьюторов? А как обстоят дела с финансовым планированием у вас самих? Вы довольны своим материальным положением? Вы не ломаете себе голову в 20-х числах каждого месяца – где бы еще перехватить денег? Вы не успокаиваете мыслью, что « вот когда мой чек станет в пару-тройку раз больше, тогда я и заживу»? А почему бы не начать жить уже сейчас? Почему бы уже сегодня не начать наслаждаться жизнью, избавившись от



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и MLM-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

неприятного ощущения постоянной гонки за деньгами (от денег?), происходящей именно из-за непонимания их сути и предназначения: ДЕНЬГИ – вспомогательный материал для строительства наших «МЕЧТ» (позвольте именно так – мне это слово нравится), и именно мы должны ими управлять, а не наоборот. Итак, давайте по порядку. Какие же это проблемы и какие методы их разрешения мы можем найти.

Трудности на старте

Даже если в компании нет страховых вложений, а стоимость контракта минимальна, все равно требуются какие-то инвестиции на покупку инструментов бизнеса, обучающей литературы, минимальной партии продукта и приведения в порядок своего имиджа.

Естественно, это требует определенных средств. Очень часто приходится занимать, и необходимо заранее просчитывать срок, на который вы берете кредит, и проценты. Кроме того, очень важно научиться держать деньги в обороте, то есть вкладывать некоторую сумму в продукт.

Если бы вы знали, как много я видел дистрибьюторов, вся проблема которых состояла всего лишь в том, что они не могли не тратить деньги, которые выручали с продаж. Начиналось это обычно так. Небольшой (или большой) кредит на покупку продукции или бизнес – инструментов первой необходимости. Использование продукта, положительные результаты от использования, несколько успешных презентаций, первые продажи, клиенты, деньги... И тут у нашего героя проявляется медный привкус успеха и постоянные ночные «видения» многоуровневого богатства! И как-то сами собой приходят мысли о ремонте квартиры, покупке новой машины, холодильника, ноутбука... А через некоторое время надо отдавать кредит... Где же деньги? А их уже нет!

Может быть не надо торопиться? Может быть, отложить ненадолго некоторые «очень важные» покупки и держать некоторое время деньги в обороте? Постойте, постойте, возрадите мне вы. А как же постановка целей? Быть может, я всю жизнь мечтал об этом самом холодильнике или стиральной машине, а о ноутбуке грезил еще в пятилетнем возрасте, сидя под диваном и меланхолично ковыряя в носу!

Что вы! Я даже и не думаю разрушать хрустальную мечту вашего детства! Я говорю просто о том, чтобы немного отложить исполнение этой мечты. Немного. И сделать это чуть позже, когда ваш бизнес встанет на ноги! Просто чуть позже.

Превышение текущих расходов над доходами

Почему так происходит? Почему мы тратим больше, чем зарабатываем, почему нам постоянно не хватает денег? Почему?



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

Всему виной наши верные спутники, самые преданные друзья и самые опасные враги – ЖЕЛАНИЯ. Они есть в каждом доме, они могут примоститься в самом углу квартиры, на продавленном скрипучем диване. Даже в периоды отчаянного безденежья, когда пояс приходится затягивать туже, чем шнурки на ботинках, ЖЕЛАНИЯ не оставляют нас и терпеливо ожидают, когда хозяину улыбнется удача. Мы ходим с ними на работу, в магазин, прогуливаемся по проспекту, отправляемся вместе на набережную... И лишь только у нас в кармане появляется немного хрустящих бумажек, как они тут же начинают что-то нашептывать, ласково объяснять, решительно настаивать и, наконец, властно приказывать...

Вот тут мы сдаемся, и сдаемся, надо сказать, легко, практически без боя. Весело спешим в магазин (вот он - храм XXI века!), делаем покупку и ... На какой –то момент наступает облегчение, даже радость. Но уже в следующий миг нас одолевают все новые и новые желания: хочу это, хочу то – обязательно, непременно, сейчас, сегодня, самое лучшее, самое красивое, такое как у соседа, как у эстрадной звезды, как у моего лучшего друга Вовика, хоть какое... Хочу!!!

И мы исполняем наши желания – далеко не все, зачастую залезая в долги, одалживая до «получки», до маминой пенсии, до стипендии, до воскресения, до «первой звезды»...И, увы – наши желания очень быстро «съедают» наших «нелегких» трудов.

Можно ли что-то изменить в этой ситуации? Да, конечно!

Каждый день я беседую с самыми разными людьми, вникаю в их обстоятельства, проблемы. И задаю им один и тот же вопрос: удастся ли им откладывать что-то из того, что они зарабатывают? Большинство отвечает: нет. Что ты, говорят они, едва свожу концы с концами, этих-то денег не хватает. Этот ответ очень меня удивляет: ведь речь идет о людях и с достатком в тысячу рублей в месяц, и в две тысячи, и в пять... Тем не менее, все они тратят столько же (а иногда больше), сколько зарабатывают!

Хотите, я открою вам секрет, как избавиться от долгов и иметь все то, что вы хотите? Надо просто тратить меньше, чем вы зарабатываете! Совершая каждую покупку, задавать себе вопрос: а нужна ли эта вещь мне (то есть, нужна ли она вам на самом деле)? Откладывать хотя бы 10% от заработанных денег! Перестать переживать по поводу отсутствия у вас той или иной безделушки, перестать равняться на соседей (родственников, сослуживцев) и просто начать жить!

Недостаточные вложения в бизнес

Удивительно, как одни и те же люди, проявляющие ужасную расточительность в жизни, становятся очень осторожными, когда дело доходит до бизнеса! И это другая



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

крайность, еще одна опасность, которой надо остерегаться. Конечно, в любой компании можно встретить людей, которые никогда не ездили на события компании, покупали продукцию по одной баночке, сэкономили на внешнем виде. Но, как правило, бизнес таких людей развивается крайне медленно или же вообще не развивается. Нужно набраться смелости и взять кредит – вот Совет, который больше всего необходим тысячам людей, которые собираются начать собственное дело в рамках сетевого маркетинга. Если вы можете получить деньги, не занимая, то это лучше всего, но если нет – займите!

Я с большим недоверием смотрю на людей, которые говорят, что сетевой маркетинг не требует вложений. Сетевой бизнес действительно не требует больших вложений, по сравнению с традиционным бизнесом, это - да, но они все-таки необходимы!

Вообще, любое коммерческое предприятие требует вложения трех вещей: денег, времени и усилий. В бизнесе необходим разумный риск, именно тщательно продуманный риск приносит здесь деньги. Стараясь обойтись без риска, можно сохранить то, что имеешь (вас действительно устраивает то, что вы сейчас имеете?!), но нельзя приобрести настоящего богатства. Те, кто боятся плавать на глубине, держатся у берега. Но у берегов больше скал, чем в открытом море, и значит, больше вероятности разбиться!

Отсюда еще один совет для тех, кто отправился в плавание по волнам сетевого маркетинга: **занимайте ровно столько, сколько можно вложить в бизнес!**

Инвестиции в тщеславие

Наверное, это нормально, что вначале мы совершаем столько ошибок. Наверное, нужно было ухлопать столько денег на электронные записные книжки, переводчики, мини-компьютеры и различные другие «прибамбасы», чтобы понять, что это не приносит никакой пользы бизнесу. Когда-то я думал, что «подписываемость» людей в нашу программу зависит от наличия висящего сбоку пейджера и сотового телефона. Теперь, когда я обвесился всякими импортными штучками с ног до головы, я уже так не думаю. Даже если вы прилетите на презентацию на вертолете, ваши кандидаты найдут, что сказать «против»! Например, что у вас вертолет не той марки. И вообще, вертолеты сейчас не в моде, все нормальные люди летают на аэропланах. И в программу они в вашу не вступят, потому что в этой программе нет дополнительных бонусов с 27 уровня и возможности спонсировать людей на территории планеты Марс.

Конечно, это шутка. В программу они не вступят совсем по другим причинам. Они подумают: этот парень очень крут, талантлив и гениален. Насколько мы помним, у него как-то по-особенному светились глаза, еще когда он ходил пешком под стол в 4-летнем возрасте. А в 7 лет он читал наизусть всего Пушкина и перемножал



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

пятизначные числа в уме. Мы не такие, к тому же у нас нет вертолета и, вряд ли мы когда-нибудь достигнем его уровня.

Очень важно понять, что развитие вашего дела совершенно не зависит от того, каким материалом отделан потолок, но оно напрямую зависит от того, есть ли у вас необходимый набор продукции и инструментов бизнеса. Конечно, приятно купить что-нибудь в дом на первые заработанные 100 долларов (так и поступают многие новички), но здесь кроется большая опасность: обогащая, таким образом, себя, мы доводим до нищеты свой еще не окрепший бизнес! Когда делу требуются деньги, из него нельзя вынимать ни копейки! Лучше не купить новый холодильник по супердешевой цене, чем нанести ущерб бизнесу!

Важно научиться отличать инвестиции в бизнес от инвестиций в собственное тщеславие и хвастовство. Не стоит покупать гидромассажную ванну, только потому, что ее купил сосед, не надо думать, что как только вы пересядете в новую машину, люди толпой пойдут в вашу организацию! Будьте хозяином себе и своим желаниям!

Помните, зачастую гонятся за самыми престижными вещами не уверенные в себе люди, которые изо всех сил хотят соответствовать моде. Преуспевающие коммерсанты никогда не кричат о своих супердоходах и не носят на всех пальцах бриллиантовые кольца. Они не стараются показать, что они богаты, они просто таковыми являются!

Плуты, попрошайки и бедные родственники

Особое место в ряду препятствий, мешающих достичь нам вершин успеха в сетевом маркетинге, занимает неумение говорить «нет» разного рода «просителям», стремящимся отнять у нас первые плоды нашего самостоятельного бизнеса.

Эта категория людей, которые умеют вынимать из нас деньги самыми разными способами. Невозможно нарисовать какой-то общий портрет - они столь многолики, их всегда так много вокруг нас! Это женщины с печальными лицами, которые заходят к вам занять немного денег до зарплаты, и юноши, клятвенно обещающие вернуть деньги уже на следующей неделе, дяди и тети, которым срочно нужно пару тысяч на покупку стиральной машины, и хорошо одетые джентльмены, небрежным тоном просящие у вас штук 3-40 на ремонт автомобиля: «Все ОК, парень. Просто возникли некоторые трудности». Странные личности, приходящие после полуночи и хриплым голосом клянчащие десятку. Горе-коммерсанты с кучей идей, для воплощения которых нужно всего несколько миллионов...

Сколько их вокруг нас - плачущих, умоляющих, требующих, обреченно вздыхающих... С лицами святых и разбойников, одетых с иголки или кое-как, честных граждан или отъявленных негодяев, простых смертных или родственников известных людей...



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

Как бы там ни было, все они похожи в одном - они хотят добраться до ваших денег!

И как бы вы не поступали в подобной ситуации – вы все равно окажетесь в проигрыше. Если займы просит ваш партнер – это может послужить плохую службу вашему бизнесу. Если денег просит ваш друг – вы потеряете друга. Никто не любит кредиторов, наоборот, их боятся и ненавидят. К тому же существует масса отлично приспособившихся к этой жизни людей, которые только и делают, что занимают деньги и очень редко их отдают. Представьте банкирам и ростовщикам это ремесло - давать в долг: они этим уже давно занимаются и достигли в этом деле совершенства. А нам, простым смертным, надо сделать единственную вещь: научиться говорить «нет!».

Если же вы достигли финансовой стабильности и обладаете некоторой свободной суммой денег, поступайте так, как делают все преуспевающие люди! Давайте в долг только тому, кто хорошо представляет, как он распорядится вашими деньгами, какую прибыль ему это принесет, за какой срок и что ему для этого нужно сделать! Только в этом случае!

И еще: если вы действительно хотите кому-то помочь, то может стоит дать ему денег ПРОСТО ТАК? Мы слишком часто в этой жизни даем займы и слишком редко просто помогаем людям. Нужно чаще давать, давать тем, кто сам делает для себя все возможное.

Несколько простых советов

В заключение несколько простых советов, которые помогут вам чувствовать себя уверенно при обращении с деньгами.

1. Попробуйте в течение месяца фиксировать каждую потраченную вами копейку. Посмотрите, на что вы тратите деньги. Все ли ваши расходы были необходимы?
2. Совершая каждую покупку, задавайте вопрос: превысит ли удовольствие от приобретения этой вещи количество той энергии, которую вы затратили на то, чтобы заработать эту сумму денег?
3. Определите количество денег, необходимых вам на первое время для развития бизнеса (продукты, материалы). Это ваш оборотный капитал. Не вынимайте эти деньги из бизнеса ни при каких условиях.
4. Старайтесь тратить меньше, чем зарабатываете. Откладывайте хотя бы 10% от ваших доходов.
5. Занимайте ровно столько, сколько нужно для вашего бизнеса.



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

6. Будьте самим собой, не старайтесь показаться круче, чем вы есть на самом деле. Преуспевающим людям не нужно доказывать, что они преуспевают! Что прежде всего хотят увидеть в вас кандидаты - так это вашу уверенность и энтузиазм.
7. Не давайте в долг.
8. Обучайте пунктам 1-7 свою организацию.

Шахматы для сетевикиков

Это была одна из тех незабываемых ночей, какие бывают обычно в дни "событий" сетевых компаний. Мы остановились в маленьком отеле, в самом центре города. Сначала мы разбрелись по номерам, кто-то даже успел перекусить (не правда ли, глупо думать о еде в 3 часа ночи?!). Но постепенно все собрались в прекрасном холле гостиницы на первом этаже. Я пришел одним из первых и застал "шефа" ("спонса", "наставника" или как там еще принято называть человека, который ставит твою крышу на место), стоящим возле гигантского размера шахмат, в которых даже небольшая, пузатая фигурка ладьи была мне почти по пояс.

- Сыграем? - предложил он, переставив пешку на два поля вперед.
- Я не умею - честно признался я.
- Жаль - задумчиво произнес он. - А я когда-то неплохо играл. Даже выпустил книгу с задачами. Да, я очень любил эту игру. И это сейчас так помогает мне в бизнесе!

Я удивленно взглянул на него, пытаюсь понять: шутит ли он в обычной своей манере или говорит всерьез. Я, правда, не мог понять: какая связь может быть между МЛМ и шахматами?

- Ты хочешь спросить меня: какая связь может быть между сетевым бизнесом и этой игрой? - лукаво прищурившись, спросил наставник. Чтение мыслей давно стало его привычкой.
- Понимаешь, - начал он, - шахматы - это не просто игра. Это модель нашей жизни. И в этом она очень похожа на сетевой бизнес. Здесь действуют те же законы, работают те же стратегии, и, изучив их, можно достичь успеха практически в любой области и даже в МЛМ.
- Когда-то в молодости я был участником десятков шахматных турниров. В начале я неизменно оказывался в конце турнирной таблицы. Постепенно я понял основные принципы, которые приводят к успеху в этой игре и начал побеждать даже очень серьезных соперников. Ты знаешь гроссмейстера Н.?



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

Я кивнул. Гроссмейстер Н. не раз участвовал в матчах претендентов на первенство мира.

– Я выиграл у него партию, красиво пожертвовав ферзя. Это была эффектная победа! Естественно, мне хотелось передать свой опыт другим. О том, что работает в этой мудрой игре, о стратегиях, которые помогают побеждать. И я даже написал статью для местного шахматного журнала.

Спонсор подошел к камину и достал свой великолепный кожаный кейс - подарок президента компании. И открыв его, извлек оттуда сложенный пополам листок.

– Хочешь, я прочитаю ее?

Я торопливо закивал головой, доставая блокнот и ручку. Я уже давно понял, что каждое слово, вылетевшее из уст "спонса", по каким-то мне неизвестным причинам спустя некоторое время обращалось в хрустящие зеленые бумажки в карманах его подопечных.

Я снова кивнул и посмотрел вокруг. В холле уже начали собираться члены нашей дистрибьюторской группы. Они тоже хотели послушать лидера. И он начал читать.

Техника турнирной борьбы

Найдите себе хорошего учителя

Хороший наставник похож на свет звезды, освещающий ваше движение ночью. Он не может за вас пройти ваш путь. Но только рядом с ним мы начинаем видеть реальность, окружающую нас, только рядом с ним начинаем видеть дорогу, по которой нам предстоит пройти, и только от него мы можем научиться "умению побеждать". Ведь он прошел этот путь и поможет это сделать и вам.

Ищите наставника. Ищите настоящего спонсора.

Играйте с сильными соперниками

Ваш рейтинг повышается, когда вы играете с сильными игроками и понижается, когда играете со слабыми. Можно ли достичь совершенства, выполняя только легкие задачи? Нет, когда возрастает сложность - растет и мастерство. Можно ли стать гроссмейстером, участвуя в турнирах начинающих шахматистов? Нет, только играя в турнирах Мастеров, можно стать Большим Мастером. Да, бывают и неудачи. Но каждая неудача - это опыт, который приближает нас к Истине. Играя со слабыми - теряешь силу и умение концентрироваться. Играя с успешными - перенимаешь их уверенность и позитивный настрой.



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

Играйте с сильными соперниками. Проводите встречи с сильными кандидатами.

Готовьтесь к партии еще до того, как она началась

Думать о том, как начать партию, в тот момент, когда вы уже сидите за столом - поздно. Это нужно делать задолго до того, как вы начали играть. Успех партии во многом зависит от предварительной подготовки. Как нужно готовиться к игре? Внимательно проанализируйте черты стиля вашего будущего партнера. Кто он? Чего он хочет добиться? В каких турнирах участвует? Какую игру он любит?

Готовьтесь к партии заранее. Подумайте о том, чего хочет человек, который придет к вам на встречу.

Позитивно настраивайтесь перед игрой

От вашего настроения перед партией нередко зависит исход игры. Кто начинает игру с сознанием неудачника - проиграл ее еще до начала. Кто начинает игру с сознанием победителя - заканчивает ее победителем.

Перед началом школы или презентации сосредоточьтесь и представьте благодарность и восхищение сидящих в зале. Они хотят присоединиться к вам. Они уже в вашей команде!

Наработайте несколько стандартных начал

Успешный шахматист всегда имеет в своем арсенале несколько дебютных схем. Домашняя подготовка часто делает встречу просто приятной прогулкой по хорошо известным местам. Удивите вашего соперника неожиданным ходом или красивой комбинацией уже в самом начале партии, и успешный ее исход вам обеспечен.

Отрабатывайте стандартные начала. Приглашение по телефону, начало выступления, встречи - пределов совершенствованию нет!

Внимательно изучайте окончания игры

Молодые, незрелые шахматисты особенно любят начало и середину игры. С опытом приходит понимание важности эндшпиля (окончания игры). Именно техника игры в конце партии определяет её исход. Существует множество приёмов, склоняющих чашу весов в вашу пользу. О них пишут книги, проводят специальные тренинги и семинары. Изучению этих приёмов профессионалы посвящают львиную долю времени.

Заккрытие сделки - ключевой момент продажи или презентации бизнеса. Ваша задача - стать профессионалом в этой области.



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

Шахматная партия - это игра для двух человек

Да, это именно так. И потому шахматная партия - это творчество двоих. Вы строите планы, вы придумываете комбинации, а в это время ваш партнер также не стоит на месте. И ваша задача - не только способствовать воплощению своих замыслов, но и внимательно следить за ответными шагами соперника. Помните, кроме вас за доской есть еще один человек!

Природа дала нам два уха и только один рот. Внимательно слушайте своего собеседника! Постарайтесь понять, чего он хочет, и дайте ему это!

Анализируйте сыгранные партии

Каждая проведенная встреча - это богатый материал для размышления. Каждая замеченная ошибка или удачно проведенный прием - это ключ к вашим будущим победам. Записывайте ваши встречи и анализируйте их вместе с наставником.

Анализ ваших презентаций позволит избежать повторения ошибок и закрепит успешные приемы. Регулярный анализ и планирование ваших действий поможет вам улучшить ваши показатели и увеличить результативность во много раз!

Ищите новые пути

Отходите от шаблонных схем. Запомните: то, что считалось совершенно очевидным 5 лет назад, сейчас может быть легко опровергнуто. Кроме того, то, что хорошо работает для одного шахматиста, совершенно не подходит для другого. Подбирайте свой дебютный репертуар в соответствии со своими вкусами, переходите в те окончания, которые больше соответствуют вашему стилю.

Ищите свою игру!

Учитесь отделять важное от неважного

Неумение отделять важное от неважного - камень преткновения для многих игроков. Компьютер может просчитать во много раз больше вариантов, чем человек, и все же человек сильнее. Почему? Потому что человек умеет сортировать, отбрасывает ненужное и не тратит время впустую. Компьютер перебирает миллионы бесперспективных вариантов, человек же сразу отбирает несколько ключевых и именно в этом направлении ведет анализ.

Именно умение отделять "важное" от "неважного" отличает успешных людей от неуспешных. Не надо делать больше - делайте умнее! Не спонсируйте всех подряд - квалифицируйте кандидатов еще до начала презентации! Выберите несколько ключевых людей в вашей первой линии и вкладывайте в них все свои силы!



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

Играйте!

Играйте. Только играя, можно научиться выигрывать! Не бойтесь поражений - они будут, они как ступеньки, которые вы должны пройти для того, чтобы взобраться на вершину. Столько книг уже прочитано, столько партий изучено! Уже пришло время показать, на что вы способны! Пора начать действовать! Пришло ваше время!

Начните играть!

Новичок

Мы смотрим на него снисходительно улыбаясь.

Он делает ошибки – мы поправляем.

Мы удивляемся, что несмотря на то, что он говорит всякую чепуху – они все таки приходят к нему на встречи.

Мы недоумеваем, почему они покупают у него продукцию, о которой ему ничего неизвестно.

Мы шаг за шагом, начинаем его обучать тонкостям нашего дела – и...

Через несколько месяцев или лет мы смотрим на него с гордостью – он все (или почти все) делает правильно! Но есть ли у него результат?

Что делает новичок по другому? Почему несмотря на «неправильную концепцию» и «отсутствие школы» бизнеса – это у него работает?!

Он применяет самый совершенный и неподдающийся четкому анализу метод – творческий или как говорят сейчас, креативный

Он не знает, как правильно назначать встречи.

Он не знает, что спонсор - это суперчеловек.

Он не понимает, что компания находится в третьей фазе четвертого этапа ускорительной программы.

Он не знает героическую историю президента.

Он перебивает выступающего на сцене.

Он не помнит названия продуктов компании и у него нет волшебного набора косметики и каталогов.



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

Он не просто не знает маркетинг-план, он убежден, что выплаты со сто двадцать второго уровня такие же огромные, как и с первого.

Он полон энтузиазма и готов подраться с каждым, кто не понимает концепцию оздоровления населения!

Он – новичок!

А везение как известно – на его стороне.

Он верит!

Он полон энтузиазма!

Он победитель, не потому что хорошо знает правила игры, а потому что он не представляет что кто-то может ему отказать!

Так чему же мы его учим???

Наша главная задача...не мешать!

Секреты волшебника продаж у вас в кармане



[Подробнее...](#)

Слово "Кризис" уже набил всем оскомину. Хотим мы того или нет, но изменения в экономике, в нашем мышлении, в нашем окружении уже происходят. И очень важно меняться вместе с той эпохой в которой мы живем.

Сейчас все более очевидным каждому человеку становится тот факт, что каждый из нас должен обладать финансовой грамотностью и навыками, применение которых будет приносить нам доход.

И одним из важнейших навыков является умение продавать, что угодно и кому угодно!

У вас может быть невероятно хороший, полезный и востребованный товар, но если вы не умеете его продавать, то ваш бизнес погибнет.

У кого можно и нужно учиться продажам? Ответ очевиден - у Мастера Продаж!

[Узнать подробности...](#)



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

Где взять людей?

Вечные вопросы МЛМ: что делать и где взять людей?

"О великий и могучий сетевой маркетинг! Бесконечны и необъятны просторы сетевых организаций, выстроенных тобой с запада на восток прекрасной моей родины, красноречивы и зажигательны речи твоих лидеров, многообразны создаваемые тобой планы компенсаций и продукты... Вот только одна маленькая просьба меня мучает, один маленький недостаток мешает мне полностью наслаждаться твоей красотой и обаянием и развернуться моей свободолюбивой русской душе. Сделай так, о великий сетевой маркетинг, чтобы люди сами приходили на презентации и сами подписывали контракт! И чтобы потом они с желанием ходили на школы. А после, чтобы с жаром они брались на работу и выполняли квалификацию каждый месяц и даже каждую неделю. И чтобы приводили они за собой сотни и тысячи подобных себе. И чтобы сами проводили семинары без меня. И чтобы сами ездили в новые регионы и сами осваивали новые страны. И чтобы... чтобы..."

Молчит сетевой маркетинг. Думу думает. Видно его моя просьба врасплох застала. Ну ничего, я подожду. Где тут у меня телефонная книжка? Попробую пока своими силами..."

Кого еще пригласить в бизнес?

Наверное, в жизни каждого дистрибьютора бывает такой момент, когда он в растерянности листает записную книгу и не знает кому позвонить.

- Возле первых трех имен уже стоят галочки, Тетя Валя и дядя Коля скорее всего на даче, одноклассников беспокоить не хочется, они меня наверное и не вспомнят, Владимир Анатольевич меня пошлет, не успею я открыть рот... Вот еще какая-то Зина, но я даже не помню то ли это продавщица с рынка, то ли соседка с третьего этажа...

После мучительной борьбы с самим собой и просмотра аналитической программы "Зеркало", с Николаем Сванидзе, вы наконец набираете номер телефона "неизвестной", по имени Зина и в ответ слышите длинные гудки. В расстроенных чувствах выходите на улицу выгулять собаку, даете подзатыльник сыну, чтобы учил уроки и ложитесь спать.

На следующий день бежите на школу в надежде разобраться и понять как работают мастера вашей компании. "Мастера" рассказывают про конференцию в Гонконге, про то, какой замечательный продукт в компании, маркетинг, по которому выплачиваются вознаграждения и президент, который эту компанию сделал. Вы в приподнятом



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

настроении уходите домой и вечером продолжаете борьбу с записной книжкой. Ночью спите плохо, ворочаетесь, в голову лезут дурацкие вопросы: кто виноват и что делать? И еще более дурацкий: почему закончился список знакомых? И, правда, давайте подумаем: почему?

Почему же он все-таки заканчивается?

Первая причина банальна: потому что мы его не составляем вовсе или делаем это кое-как. Каюсь: мой первый список, составленный 8 лет назад, состоял из трех имен: мой сосед по парте, мой друг и еще кто-то третий, кажется преподаватель музыки. Я прошел его за рекордный срок в несколько минут, и дальше мне ничего не оставалось делать, как идти на улицу и останавливать прохожих, "с застенчивой улыбкой на лице...", как сказал бы поэт (собственно именно так он по-моему и сказал). Это уже потом, спустя несколько лет работы в МЛМ, я набрал на компьютере список, длиной в несколько тысяч (если не десятков тысяч) человек, проживающих в разных уголках нашей бесконечной родины, для того чтобы пройти который мне нужно запастись терпением до конца жизни. Сколько человек должно быть в списке? Решать вам и вашим спонсорам. Но только запомните, что согласно статистике любой человек старше 20 лет уже имеет несколько тысяч знакомых.

Еще одной причиной быстрой "кончины" списка является неумение с ним работать, а точнее назначать встречи. Здесь можно дать совет, старый как мир: спонсоры, научите своих дистрибьюторов назначать встречи и проследите за тем, как они это делают! Зачастую, новички стараются уже по телефону убедить своих знакомых присоединиться к компании, надо ли вам рассказывать, чем это обычно заканчивается.

Но самое главное, как мне кажется, в работе сетевики, это умение увеличивать список знакомых или умение брать рекомендации. Вдумайтесь, каждый раз, когда мы получаем отказ, наш драгоценный список уменьшается на одного человека, а значит и уменьшаются наши шансы на успех в бизнесе. Но каждый раз, когда вслед за отказом мы просим у наших собеседников рекомендации, мы увеличиваем список на несколько имен! И это тоже положительный результат! Конечно, можно пойти и более простым путем - дать объявление (хотя кто сказал, что это простой путь?), но поверьте без умения задавать простой вопрос: А знаешь ли ты кого-то, кто...? , наша работа становится намного сложнее. Подумайте только, насколько сразу увеличивается наш рынок, ведь каждый, кого мы знаем, знает кого-то еще, а каждый из этих людей в свою очередь знает еще кого-то - мы получаем почти бесконечное расширение поля нашей деятельности. Надо только научиться грамотно обращаться с просьбой о рекомендациях.



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

Как брать рекомендации

Сначала несколько слов о том, у кого можно взять рекомендации. Это могут быть ваши клиенты или же просто знакомые люди, которые по каким-то причинам сами не очень хотят участвовать в бизнесе. Для того, чтобы вам дали рекомендации нужно четко объяснить зачем они вам нужны и что вы собираетесь с ними сделать.

Давайте разберемся. Наша с вами задача получить от наших знакомых координаты как можно большего количества людей, которых можно привлечь к бизнесу. Для этого нужно задать какой-то вопрос, после которого ваш знакомый с радостью это сделает. Давайте попробуем:

- Мария Ивановна! Я конечно понимаю, что сами вы не собираетесь заниматься сетевым маркетингом, так как считаете весь этот бизнес пустой тратой времени и сплошным надувательством. Но может вы знаете кого-то, кому бы это могло понравиться?
- Что ты, Саша(Вася, Петя)! Таких дураков среди моих знакомых точно нет!

Что-то не так? Конечно!

Не пытайтесь взять рекомендации у негативно настроенных людей. Вначале, постарайтесь создать у них более благоприятное впечатление о том, чем вы занимаетесь!

Попробуем еще раз:

- Марья Ивановна! Поверьте, это очень хороший бизнес. И мне позарез нужны телефоны, так как мой собственный список уже заканчивается. Может быть, все-таки вы вспомните хоть кого-то, кто мог бы меня выслушать?
- Ах, да! Я кажется вспомнила одного. Это наш сторож. Его уже выгнали за пьянство из двух мест и он как раз сейчас ищет, чем бы заняться.

Является ли этот человек хорошим кандидатом для вас? Не думаю, что это так. Кажется, мы снова допустили какую-то неточность.

Вам необходимо заранее определиться с тем, какие кандидаты вам нужны. Нарисовать портрет своего будущего партнера: его качества, стремления, возраст и т.д.

Давайте подумаем:



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

Какие люди нам нужны?

Как это сделать? Да очень просто. Взгляните, на тех людей, которые уже работают в этом бизнесе и поинтересуйтесь, что их привело в сетевой маркетинг.

Владимир, остался без работы после сокращения. Познакомился с сетевым маркетингом, понравилось, решил присоединиться.

Света, домохозяйка, мать двоих детей. Искала возможность заработка, который бы не требовал четких временных ограничений.

Олег, приезжий. Устроиться на работу в Москве, не имея прописки не смог. Выручил сетевой маркетинг.

Николай, бизнесмен. Изобретал новые формы бизнеса, которые позволили бы ему реализоваться. Узнав о сетевом маркетинге из книги Роберта Киосаки, решил присоединиться.

Наталья, студентка. Привлекла возможность подработки параллельно с учебой.

Вадим, выпускник. Не смог устроиться по специальности. Пришел в сетевой бизнес.

Слава, бизнесмен. Держал палатку на рынке. Возросла конкуренция, пришлось искать что-то еще. Нашел себя в MLM-компании.

Ирина, врач. Платили очень мало, а нужно было содержать семью и помогать родителям. Начала подрабатывать в компании, распространяющей БАДы.

Михаил, инженер. Давно подумывал о создании собственного дела. Останавливало отсутствие опыта и стартового капитала. Друзья пригласили в MLM.

Таких историй в нашем бизнесе очень много. Проведите собственное расследование, почему ваши спонсоры, дистрибьюторы, друзья пришли в этот бизнес. Тогда вы лучше начнете разбираться в том каких людей и какие мотивы могут убедить присоединиться к бизнесу.

Итак, это могут быть :

Домохозяйки, которые ищут возможность заработка со свободным графиком.

Приезжие, которым трудно устроиться на "обычную" работу.

Бизнесмены, которые испытывают какие-то сложности в своем бизнесе или же ищут новые возможности.

Студенты, которые хотят подрабатывать.

Выпускники, которые ищут работу.



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и MLM-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

Люди, которые думают о создании своего дела, но не знают "как начать" или не имеют стартового капитала.

Врачи, преподаватели, инженеры, люди с низким уровнем доходов, которые хотят что-то изменить в своей жизни.

Хочу также обратить ваше внимание на тех людей, которые уже занимались когда-либо сетевым маркетингом. Они уже имеют опыт, но возможно сейчас обстоятельства их жизнь изменились, и они готовы снова присоединиться к бизнесу.

А знаете ли Вы кого-то, кто...?

Запомните эту фразу. Пользуясь ей, вы можете не бояться, что ваш список знакомых когда-нибудь закончится.

Только не забывайте задавать этот вопрос и каждая встреча для вас, не зависимо от решения вашего кандидата будет иметь положительный результат. Ведь каждый раз будет расти количество людей в вашем списке!

Давайте еще раз попробуем обратиться с просьбами о рекомендациях, используя данные небольшого исследования, которое мы с вами провели.

А знаете ли Вы кого-то, кто...

...ищет возможность создания своего дела, но не знает как начать или не имеет достаточного капитала?

...кто сидит дома с ребенком и ищет возможность подработки со свободным графиком?

...кто закончил ВУЗ, но не знает куда пойти работать?

...кто учится в институте и хочет заниматься делом?

...кто уже имеет бизнес, но ищет новые возможности?

...кто приехал из другого города или страны и не может устроиться по специальности?

...кто нуждается в деньгах, но не знает где их можно заработать?

...кто уже работал когда-нибудь в сетевом маркетинге или занимался прямыми продажами?

Могли бы вы вспомнить среди своих знакомых

...военных, которые вышли в отставку и ищут занятие, способное приносить деньги?

...пенсионеров, которые хотят поправить здоровье и иметь возможность больше общаться с людьми?



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

...врачей, которые хотят подрабатывать?
...энтузиастов голодовок и диет, которые ищут способы похудеть или поправиться?
...активных посетителей клубов здоровья, оздоровительных центров?
...женщин, которые предпочитают покупать эксклюзивную косметику?
И т.д.

Срочно требуются дистрибьюторы...

(По следам газетных объявлений)

К вам никогда не подходили люди на улице с огненным взглядом и жгучим желанием заняться сетевым маркетингом? А может быть они ночевали в вашем подъезде и под утро, протягивая последние сто баксов, умоляли вас взять их в свою организацию? Может быть, вам также встречались кандидаты, которые стояли в метро с табличкой "ищу работу в МЛМ. Начальный капитал обязателен". Мне такие не попадались. Их мало, встречаются они редко. Если вы таких видели, пишите мне на почту: antonag@inh5ox.ru - я с ними поговорю!

Вообще же кандидаты действуют обычно по-другому. Украдкой срывают они объявления со столбов, печатают резюме в интернете, добавляя корявую фразу: интим и сетевой маркетинг не предлагать! Что поделаешь. На то они и кандидаты.

В погоне за статистикой

Слышали ли вы когда-нибудь высказывание: сетевой маркетинг - бизнес статистический? И про то, что количество перерастает в качество? Я тоже слышал. И я с этим согласен. Но вот вопрос: не переборщили ли мы с количеством? И могут ли когда-нибудь перейти в качество те огромные толпы людей, пришедшие по объявлениям, наниматься на работу, а в результате, крепко обматерившись, сбежавшие с презентации очередного млм-проекта.

Вот примеры таких объявлений, с которыми столкнулись некоторые из них:

Работа, подработка. Возраст 16-55 лет

Возникает вопрос: а работа в качестве кого? Слесаря? Сантехника? И почему бы сразу не написать возраст любой, вместо пресловутого - 16-55?

Административная работа. Кадры, документация. В офисе. Зарплата \$500-1500



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

Мне понравился разброс зарплат. Видимо, все зависит от толщины бумаги и размеров офиса. Представьте, тоже сетевой маркетинг. По телефону ответила милая девушка и пригласила на собеседование компании... впрочем, об этом промолчу.

Вот еще несколько подобных объявлений:

Срочно требуются помощник руководителя! 1000\$ Работа в офисе. Высшее или ср.-спец. Образование.

Работа. Офис. З/п 350-800\$ В/о, ср/сп. 20-45 лет Срочно!

Российская производственно-коммерческое предприятие. Работа. От 300\$

На работу требуются сотрудники. С высшим и средне-техническим образованием. При полной занятости з/пл. 8-10 тыс. руб., при частичной 4-6 тыс. руб.

А вот мое любимое:

**Если вам нужна работа -
Приходите, мы поможем.
Если Вам нужна квартира -
В этом мы поможем тоже.**

Звучит заманчиво и многообещающе! Интересно откуда такая забота? И с чем еще могут помочь нам заботливые друзья из "компании"? Может быть с автомобилем, холодильником и стиральной машиной марки "Zanussi"? Но я бы все-таки не советовал бы звонить по такому объявлению! Напрашивается продолжение:

**Если лишних денег много,
А дела с мозгами плохи,
Приходите, мы поможем,
Нам нужны такие лохи!**

Еще одно:

**Работа в свободное время.
Можно учащимся с 16 лет.
Наше предложение Вас приятно удивит!**

И еще:

**Интеллигентные дамы, сделайте свое хобби источником дохода!
"Женский клуб"**

А вот объявление для космонавтов:

**"Галактический ПРОЕКТ века!!!"
Вы еще успеете "взлететь" вместе с нами!!!**



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

Для опытных космонавтов:

Есть ли жизнь на Сириусе? - Теперь есть!
Приглашаю Вас на планету, на которой Вы сможете быстро заработать 192\$!
Посадка на самолет здесь.

А вот тоже для путешественников, но немного иных, короткое:

Путешествуем с умом!

Объявление туристической фирмы:

Эй, ум! Ты еще не отправился в путешествие? Тронулись! Вперед!

Еще один текст, который кочует из объявления в объявление и очень меня умиляет:

В МЛМ больше не нужно продавать!
Появился продукт, который покупается сам!

Очень интересный продукт. Сам выскакивает из дипломата и радостно пища прыгает к покупателям!

Вот еще одно открытие из области производства. Судите сами!

Товар российского производства. Имеет глубокую философию.

Теперь продукты не только сами продаются, но еще и имеют собственную философию.

Совершенно новая mlm пирамида !!! Только открылась!!!

Объявление с интернета. Слово в слово. Клянусь, сам видел!

А вот еще несколько объявлений со страниц всемирной паутины:

Деньги из КОЛЕСА!!!

Уже давно стало широким достоянием масс гениальное изобретение человечества - колесо. А теперь из него можно еще и деньги получать. Интересно, как? Я написал - мне никто не ответил.

Новая сеть!

С ценовой политикой пока не до конца всё определено, точная информация так же к концу будущей недели, но цена будет лежать в коридоре 3-5\$ + плюс ваши комиссионные, маркетинг план также в стадии разработки...

Конечно, конечно. Мы с удовольствием присоединимся к нашей компании. Но только чуть позже, когда вы уже окончательно определитесь с ценовой политикой и все хорошенько разработаете. В конце будущего года!



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

MLM-ПРОЕКТЫ СЕТИ - ОБЪЕДИНЯЙТЕСЬ!!!

Заставьте работать Вашу MLM-структуру на Вас ДВАЖДЫ

О! Это старая песня! Можно также заставить работать свою структуру трижды, четырежды и десятирижды. И так до бесконечности пока у структуры не закончатся деньги на покупку стартовых наборов и они не пошлют вас подальше. Нет, уж лучше я пока повременю.

Сделай себя сам!

О! Это лозунг достойный серьезного сетевики. Непонятно только кого из себя делать и зачем? Или это намек на то, что в компании нас сделают в два счета?

Всё очень просто. Ищу лидеров.

Простота хуже воровства, говорят. Собственно говоря, все мы этим занимаемся. Но может быть перед тем как искать лидеров из других компаний, сначала попробовать вырастить своих?

Идите на 5 букв!

Идите к УСПЕХУ и не оглядывайтесь, а я Вам укажу путь, хотите?

Оригинальное объявление. На грани фола. Мне понравилось.

Мы не имеем конкурентов!!!

Вот и правда, наконец мы дождались вашего прихода! Круто, конечно, среди более чем 3,000 компаний! Неужели, правда вы - лучшие?

Бомба!!! Взрыв не минует!!!

Ложись! А что будет после взрыва? Нет, я лучше посижу в сторонке, пережду. Заходите через годик - поговорим.

Вершина! Только для понимающих!

Долго мучился, размышляя над этим объявлением. Потом написал по указанному e-mailу. Ответа не получил. Видимо действительно, только для понимающих.

Ищу единомышленников для создания финансовой пирамиды

Вот так - просто и непринужденно. Автор - молодой умелец с Украины. Говорят этого парня потом подписали в нормальный сетевой проект.

Здравствуйте!

Представляю вам три выгодных проекта, вся информация на указанных ссылках.

Конечно. Зачем мелочиться? Лучше - сразу три! Количество, говорят, переходят в качество! Ловись рыбка большая и... очень большая!



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и MLM-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

Я не буду вам обещать много денег, я обещаю вам очень много денег. Это шанс исполнить все ваши желания. Не упускайте его.

Написано в стиле писем от Далай-ламы, которые приходят через инет и которые надо переписать 33 раза и переправить 10 друзьям. Как-то, все-таки с подозрением я отношусь к подобным обещаниям. Может, старею?

Нина и Наташа

Мы сидим в офисе. Передо мной две женщины, они пришли рассказать свою историю. История простая. Два или три месяца назад они искали работу и наткнулись на объявление примерно следующего содержания:

Помощник в офисе. Срочно. Зарплата 600-1200\$...

Они, позвонили и пришли на собеседование. На их прямой вопрос: надо ли будет что-то продавать? - последовал такой же прямой и лаконичный ответ: нет. На другой: а правда ли что будут платить ... долларов? - не менее лаконичный: ну ведь там же написано? Значит будут! После небольшого обучения, которое стоило всего 500 р., на котором обучали, между прочим, тому как нанимать расклейщиков и секретарей, женщинам предложили выкупить набор продукции на сумму 600 уе., что вызвало надо сказать у наших героев некоторое удивление. Но ведь вы же сказали, что ничего продавать не надо будет? - поинтересовались они. На что последовал гениальный ответ: ничего и не надо продавать, просто пользоваться и рассказывать другим. Уже через месяц вы отобьете свои деньги и заработаете в 10 раз больше. Женщины купили продукцию, наняли секретарей, дали объявления и стали ждать результатов. Естественно, через месяц они не разбогатели и теперь сидят передо мной в обиде на весь мир и сетевой маркетинг в частности.

Что же произошло? В чем причина негатива? На самом деле все просто. Нина и Наташа пришли устраиваться на работу, а попали в бизнес. В чем разница? - спросит меня читатель. Попробую объяснить.

Каких людей вы ищите?

Есть два типа кандидатов: те, кто идут на работу и тех, кто идет в бизнес. Между этими категориями людей очень большая разница, которую вы обязательно должны понять, для того, чтобы достигать максимальных результатов в рекрутировании.

Люди, которые устраиваются на работу, хотят:

1. Чтобы им платили фиксированную зарплату, можно не обязательно большую, но обязательно каждый месяц. И без всяких испытательных сроков.



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

2. Чтобы кто-то за них решал, что им делать сегодня, завтра, послезавтра, куда им ехать, идти или в каких бумагах ставить подписи.
3. Чтобы офис в компании был красивый, рабочий стол был украшен всякими фирменными штучками и, желательно, хотя не обязательно, чтобы на работу их привозил фирменный автобус.
4. Чтобы кто-то за них планировал их пенсию и отчислял в соответствующие фонды, соответствующие деньги.
5. Чтобы над дверью висела табличка с инициалами хозяина кабинета, ну или, по крайней мере, какая-нибудь почетная грамота была пришпилена к стенке, рядом с портретом Натальи Орейро.

Люди, которые устраиваются на работу, не хотят:

1. Вкладывать деньги. Отсюда такое удивление, когда вы начинаете говорить о покупке товара - ведь ваш собеседник пришел устраиваться на работу! Трудно придумать куда и, главное, какие деньги вкладывать работающему, например, в исследовательском институте. Или на заводе. Ну не в покупку же нового оборудования? Это задача директора и соответствующих инстанций.
2. Задерживаться после работы. Нет, всякие, конечно, бывают люди, но мы сейчас об основной массе.
3. Любить свою работу. Опять же не о всех, исключения встречаются, но, вспомните, пожалуйста, Вы когда-нибудь встречали человека, работающего на овощной базе номер 13, и увлеченно рассказывающему соседу в трамвае о том какая у него удивительная база, как он ее любит, что это его смысл жизни и что огурцы и помидоры, которые хранятся в ее недрах, уникальны и удивительны сами по себе и имеют глубокую философию. В сетевом такие заявления мы слышим часто.
4. Планировать свои действия. Вспомните сколько у вас было кандидатов, которые не смотря на все ваши математические выкладки их будущих доходов и рассказы о ваших уникальных продуктах и системе обучения продолжали вас тупо спрашивать: а что делать то надо? Эти люди предпочитают руководство. Им надо знать: во сколько они должны придти на работу, с какими людьми разговаривать и какими документами заниматься. Их отпугивают громкие заявления: работа на себя, неограниченный доход. И привлекают: работа в офисе с бумагами.
5. Нести ответственность за результат. Когда вы руководите проектом, будь это проект первого канала телевидения или проект вашего собственного бизнеса в сетевом маркетинге - это накладывает на вас определенные обязательства. Причем перед самим собой. Нет ничего страшнее ответственности, которой вы



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

несете за свои собственные результаты. Гораздо проще отвечать перед шефом. Вас можно уволить, вас можно поставить на вид, если что не так. В конце концов, всегда можно договориться или поменять работу, но безалаберность в вашем собственном бизнесе приводит к финансовым потерям, отсутствию товарооборота и денег соответственно.

Теперь о целях и желаниях людей, которые хотят строить бизнес. Для того чтобы их понять, достаточно просто "перевернуть" желания людей, которые хотят устроиться на работу.

Итак, чего не хотят люди, приходящие в бизнес:

1. "Чтобы им платили фиксированную зарплату". Они предпочитают иметь % от объема продаж или прибыль от акций фирмы. Им просто не нужны те копейки, которые им заплатит государство и они понимают что хозяин также не заинтересован в том чтобы платить им за работу столько, сколько она действительно стоит.
2. "Чтобы кто-то за них решал, что им делать сегодня, завтра, послезавтра". Владельцы бизнеса знают, что никто эффективнее их не сможет выстроить свой график.
3. "Чтобы офис в компании был красивый, рабочий стол был украшен всякими фирменными штучками и, желательно, хотя не обязательно, чтобы на работу их привозил фирменный автобус". Здесь все просто - зачем нужен автобус, если есть собственный автомобиль или водитель с машиной?
4. "Чтобы кто-то за них планировал их пенсию и отчислял в соответствующие фонды, соответствующие деньги". Игры с государством в азартные игры плохи. Предприниматели не хотят жить на "одну зарплату" или на пенсию от государства. Поэтому они вкладывают часть денег в акции, недвижимость и специальные накопительные программы.
5. "Чтобы над дверью висела табличка с инициалами хозяина кабинета, ну или, по крайней мере, какая-нибудь почетная грамота была пришпилена к стенке, рядом с портретом Натальи Орейро." Все это им просто не нужно. В бизнесе ваш результат определяется прибыльностью вашего предприятия и никакие грамоты "ударника капиталистического труда" не порадуют, если бизнес идет ко дну.

Люди, которые идут в бизнес хотят:

1. Работать на собственные деньги. Свои деньги - дают прибыль в свой карман, чужие - в чужой. Надо также отметить, что люди, работающие на себя, не боятся кредитов. Они просто четко все просчитывают.
2. Самостоятельно определять свой график. См. выше.



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

3. Любить свою работу, свой продукт. Трудно продвигать продукт, который вам не нравится. Тяжело приглашать в компанию, в успех которой вы не верите. Это истина.
4. Планировать свои действия. Об этом я тоже уже писал ранее, добавлю лишь, что люди, которые работают на себя, делают не больше, они делают эффективнее!
5. Нести ответственность за результат. Это именно тот пункт, который является ключом к пониманию вопроса, почему большинство людей никогда не займется бизнесом. Ответственность - это то, что может нас сказочно обогатить и сделать банкротом. Ответственность - тяжкий груз, но только тогда, когда вы сами командуете парадом - можно рассчитывать на высокие прибыли и соответствующий стиль жизни.

Немного об экологии бизнеса

Так каких людей вы хотите видеть в своей организации? Я - тех, кто ориентирован на бизнес. Именно такие люди гораздо лучше воспримут на встрече идеи сетевого предпринимательства, и именно такие люди будут наиболее настойчивы в выполнении ваших рекомендаций и получении результатов. И для этого надо давать соответствующие объявления, искать партнеров, а не наемных работников.

А можно действовать по другому - печатать рекламу со словом "Работа". И просеивать огромное количество людей, большинство из которых уйдет с презентации с негативом. Так поступать нельзя. Потому что так мы убиваем свой рынок.

Рынок - это понятие глобальное и всеобъемлющее. Рынок - он, как некоторые думают, стерпит все и, как немногие думают, может все и не стерпеть. А вообще-то, наш рынок - это люди. В основном знакомые, реже - незнакомые люди, с которыми нам предстоит еще познакомиться. И здесь не прокатит лозунг - после нас хоть потоп! Ведь те же самые люди, с кем мы общаемся сегодня, завтра могут стать нашими дистрибьюторами и клиентами. Или не стать и рассказать о своем негативном опыте еще пятерым, а те еще пятерым и... Чувствуете, система заработала?

Несколько советов напоследок

Для меня очевидно, что дикий период в истории млм-рынка России закончился. Пора задуматься не только о количестве, но и о качестве. От этого зависит результат и дня сегодняшнего и особенно завтрашнего. От этого зависит состояние сетевой индустрии, атмосфера в нашем доме, который называется МЛМ.

Итак, несколько советов напоследок:



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

1. Размышляя над текстом собственного объявления, проанализируйте уже существующие тексты ваших коллег или спонсоров. Поинтересуйтесь, какая статистика звонков и какого рода люди приходят по их текстам.
2. Поинтересуйтесь, есть ли у вашей компании какие-то заготовки или рекомендации о том, какие объявления должны давать ее дистрибьюторы.
3. Станьте собирателем объявлений. Наберите их как можно больше, потом занесите в отдельный файл или тетрадь и внимательно прочитайте еще раз. Выпишите те, на которые бы откликнулись вы сами и используйте их как основы для создания своих текстов.
4. Хорошее объявление начинается с хорошего заголовка. Заголовок вашего объявления должен состоять не из описания свойств вашего продукта или компании, а на преимуществах, которые могут они дать вашим кандидатам.
5. Определитесь, каких людей, с какими качествами, возрастом, навыками вы хотели бы видеть в своей организации и направляйте текст своего объявления именно на них.
6. Избегайте слова "Работа" в объявлении. Приглашайте людей не на работу, а в бизнес. Это позволит вам сразу отсеять людей, не готовых начать собственное дело и уменьшить количество негатива.
7. В объявлении обязательно указывайте, что речь идет о создании своего дела, организации бизнеса в сетевом маркетинге и т.д. Зачем вам поток кандидатов, желающих подрядиться плотниками, столярами или сантехниками?
8. Не публикуйте никаких цифр, касающихся предполагаемых заработков или делайте это очень аккуратно. Дело в том, что люди склонны принимать эти цифры за размер ежемесячной оклада, а это уже неправда. Сетевой бизнес действительно предполагает хороший уровень доходов, но еще ни в одной компании я не встречал гарантированной фиксированной зарплаты.
9. Проявляйте побольше творчества. Ведь сетевой маркетинг - это бизнес людей творческих, необычных. Сделайте объявление интересным, оригинальным. Таким, которое заставит читателя позвонить по нему и узнать больше информации.
10. И последнее. Внимательно прочитайте объявление, перед тем как отправить его в печать. Взгляните на него глазами кандидата. Оно способно вас заинтересовать? Данные, которые приведены в нем, действительно соответствуют действительности? Не придется ли вам на собеседовании выкручиваться и придумывать объяснения по поводу тех или иных фраз?



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

Список знакомых – маленькая рекомендация

Совет действительно небольшой – разделить список знакомых на три раздела. Первый – сетевики. Второй – знакомые из других городов. Третий – все остальные. Со временем добавилась еще и четвертая категория – Интернет. У меня это поистине огромные списки в моих рассылках, электронной почте и в Интернет-пейджерах (ICQ, Yahoo, Skype).

В чем смысл деления списка на категории? Конечно же – для удобства.

С первой категорией думаю все понятно. Речь идет о людях, которые работают или работали в сетевом маркетинге. Их привлечь непросто, но игра стоит свеч. Ваша задача – встретиться с ними, дать информацию и ответить на вопросы о вашем бизнесе, если возникнет интерес. Конечно, нас впервую очередь интересуют те, кто сейчас без проекта или в поиске. Но определить это достаточно сложно – поэтому стоит встречаться со всеми, кто идет на контакт.

Вторая категория – иногородние. Опять же удобно. Вы (или кто-то из ваших партнеров) собрались в другой город или страну. И у вас перед глазами уже есть список. Кроме того, не надо забывать, что есть Интернет – он делает любое расстояние незначительным. Ведь можно дать информацию и поддерживать кандидата через электронную почту или Интернет-пейджер!

Можно конечно, разбить список на бесконечно большое количество разделов и подзаголовков. Но это отнимет больше времени и вряд ли будет эффективным.

Как стать хорошим грибником

Ищи грибы там, где они есть

Кто-то из «великих» сказал: «нельзя найти кошку в темной комнате, особенно если ее там нет». В нашем случае – похожая история. Глупо искать грибы на асфальтовой дороге, также глупо искать дистрибьюторов у себя дома. Дома – они не растут. Дистрибьюторы. И хотя наша подушка стерпит все наши презентации и даже некоторые тренинги, но все же стоит поднять трубку телефона и начать назначать встречи реальным людям, знакомым и не очень – это намного эффективнее.

Если на этой поляне нет грибов, иди дальше

«Да. Нет. Следующий!» – сказал когда-то Джон Каленч. Лаконично и просто, как все гениальное. Тем не менее, я знаю множество сетевиков, которые методично



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

«окучивают» одну и ту же поляну. Или одного и того же знакомого. Иногда, такое упорство приводит к результату. Потому что вода, как известно, камень точит. Но давайте задумаемся, что нас интересует? Команда лидеров или «армия уговоренных»? Я предпочитаю первое. И я иду дальше. Там за углом меня ждет мой лидер, мой «золотой гриб».

Учись отличать поганки, часто они выглядят привлекательно, но есть их нельзя

Ха! Когда же я первый раз услышал эту фразу: «подпиши любого человека, при любой возможности»? Но даже если и так, даже если и стоит «подписать любого человека», то точно не с любым человеком стоит работать. И истину эту подтверждает еще и тот факт что наша команда, какой бы многочисленной (или наоборот) она не была, всегда требует от нас практически все наше время. И если уж мы строим команду «на века» и если мы подбираем себе тех партнеров, с которыми мы хотим покорить сетевой «Эверест», то мы должны относиться к этому отбору очень и очень тщательно. Трудно построить бизнес с теми людьми, которые не приходят на встречи, не приводят на них людей, не выполняют наших указаний. Трудно и не стоит. Не тратьте время – ищите тех людей, кто хочет учиться, зарабатывать, готов впитывать информацию и следовать вашим советам. Ищите «людей команды».

Запасись терпением

Раз на раз не приходится и порою, вы целый день бродите в поисках «волшебной полянки», а ее все нет и нет. Стоит ли идти дальше? Стоит ли продолжать заниматься поиском грибов? Конечно! Потому что впереди вас обязательно ждет радость победы. Чек, большая команда, признание и сцена. «Никогда, никогда, никогда, никогда не сдавайтесь» – говорил старик Черчилль. А еще один мудрый человек заметил: «выигрывает забег не тот, кто быстрее, а тот, кто продолжает бежать».

Найди опытного грибника и пользуйся его советами

В лесу столько тропинок и столько разных грибов. Красные мухоморы и красивые до безобразия поганки так и просятся в нашу корзинку. Как же не заблудиться во всем этом великолепии, как пройти путь от новичка до мастера. В этом вам поможет наставник. В основном, успех в нашей профессии зависит именно не от выбора «лучшей» компании или маркетинг-плана (тем более «лучших», наверное, и не бывает, для каждого «лучшее» – это свое), а со встречи с грамотным и успешным человеком, который становится нашим учителем. Этим учителем может стать для вас ваш прямой наставник, может кто-то из вышестоящих лидеров вашей сети. Иногда, это



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

даже может быть лидер из параллельной ветки. Важно, чтобы перед вашими глазами был пример. Тот самый камертон, по которому музыканты настраивают свои инструменты, а вы настроите ваш бизнес.

Посещай все профессиональные собрания грибников, читай специальную литературу

Честно говоря, я не знаю, где проводятся специальные семинары для грибников, и как можно выписать специальные «грибные журналы». Но вот в нашем бизнесе такая литература и такие специальные обучения точно есть! Здесь, я опять же рекомендую вам прислушаться к советам вашего наставника, пусть он порекомендует вам книги, необходимые для старта и те события компании, на которых вы должны побывать. Я лишь в свою очередь пожелаю вам никогда не скупиться на обучение и посещать эти события, где бы они не проводились. Вложения в ваше обучение – это самый прибыльный предмет для инвестиций.

Ходи по грибы с командой

«Один в поле не воин» - гласит древняя поговорка. И в сетевом бизнесе это тоже так. Вместе – мы сильнее. Каждый вкладывает в команду частичку своего таланта и рождается мощь, способная брать города и страны. Найдите сильную команду. Станьте частью этой команды. Постройте внутри этой команды – свою собственную. И вы будете успешны в этом бизнесе.

Больше всего зарабатывает тот, кто выращивает грибы сам

Конечно, хорошо было бы – просто заглянуть в корзинку соседа и позаимствовать у него грибы, которые он собирал целый день. Самому ничего делать не надо и корзинка вроде полная. Но как оказывается в последствии, лидеры, сворованные из других компаний, часто не задерживаются и в вашей корзинке и бегут дальше, а успешными оказываются лишь те, кто кропотливо и долго выращивает собственных лидеров. Взять грибы из другой корзины можно лишь в том случае, если они оттуда выпали (то есть ушли из бизнеса), либо в том случае, если их не устраивают условия «хранения» (то есть, если они ищут какие-то новые возможности). А вообще, я советую вам не обращать особенно внимание на то сетевые или не сетевые люди попадают к вам в корзинку – а строить свою команду, «свою», из людей, близких вам по духу, людей, которые хотят учиться и зарабатывать вместе с вами!



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевицам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевые рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

Грибы достаются тем, кто умеет расставаться с диваном

Мне кажется, что комментировать этот совет – просто бессмысленно! Не получается, только у тех, кто ничего не делает! Идите и делайте! Начните прямо сейчас! Ваши чеки и ваши команды ждут вас! И я от всей души желаю вам успеха в нашем «грибном» бизнесе!

Секреты волшебника продаж у вас в кармане



[Подробнее...](#)

Слово "Кризис" уже набил всем оскомину. Хотим мы того или нет, но изменения в экономике, в нашем мышлении, в нашем окружении уже происходят. И очень важно меняться вместе с той эпохой в которой мы живем.

Сейчас все более очевидным каждому человеку становится тот факт, что каждый из нас должен обладать финансовой грамотностью и навыками, применение которых будет приносить нам доход.

И одним из важнейших навыков является умение продавать, что угодно и кому угодно!

У вас может быть невероятно хороший, полезный и востребованный товар, но если вы не умеете его продавать, то ваш бизнес погибнет.

У кого можно и нужно учиться продажам? Ответ очевиден - у Мастера Продаж!

[Узнать подробности...](#)



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

От встречи к встрече

Самый правильный метод назначения встречи

Задача в чем звонка? Пригласить на встречу.

Неправильно!

Задача – чтобы пришел.

Почему приходят?

Вот вам статистика:

Потому что нечего было делать – 0,1%

Потому что понравился ваш краткий рассказ о компании и продукции по телефону – 0,1%

Потому что ваш голос показался очень сексуальным – 0,1%

Потому что вы сказали фразу, которая написана в учебнике по МЛМ 1897 года издания – 0,1%

Потому что вы поставили в ситуацию выбор без выбора – 0,1%

Потому что вы позвонили в послеобеденное время – 0,1%

Потому что вы были вежливы и соблюдали правила этикета – 0,1%

Потому что ваш телефон стоит в месте, отведенном ему феншуйем – 0,1%

Потому что приглашенные поняли, что встреча с ВАМИ может принести пользу – **100%!!!**

Ура! Мы сорвали банк!

Они приходят на встречу, потому что чувствуют, что эта встреча с ВАМИ может быть им полезна.

Что Вы можете сказать им что-то действительно ценное.

Что Вы интересный (важный, сенсационный, необычный, гениальный, умный, успешный...нужное вписать) человек!

Поэтому как и любая презентация – ваш звонок должен содержать и мини-презентацию себя или САМОПРЕЗЕНТАЦИЮ.



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

Этот любопытный термин означает одно – они приходят на встречу с ВАМИ, а не с каталогом вашей компании, сборником медицинских статей, маркетинг-планом или историей вашего фантастического президента.

Соответственно, вы должны сказать о себе нечто такое – что бы их сподвигло на встречу с Вами. Иными словами – ваш звонок (как и все, что вы делаете) должен быть как-можно более личным.

Это же в конце концов **БИЗНЕС-ЛИЧНЫХ-РЕКОМЕНДАЦИЙ-ЛИЧНЫХ-ВСТРЕЧ-И-МЕЖЛИЧНОСТНЫХ-ОТНОШЕНИЙ**.

Как же это сделать?

Как сделать так, чтобы незнакомый (или малознакомый) человек захотел с вами встретиться?

Как продать себя за те несколько секунд, которые отводятся традиционно на то, чтобы завоевать внимание слушателя и назначить встречу на ЗАВТРА-ИЛИ-ПОСЛЕЗАВТРА (прием «выбор без выбора»).

Как?

Например, так, как это делал я 5 лет назад.

– Здравствуйте, вам удобно говорить сейчас? ...Отлично! Меня зовут Антон Агафонов. Вам о чем-нибудь говорит это имя?

В этот момент человек, который находится на другом конце провода лихорадочно начинает вспоминать – говорит ли ему о чем-то ваше имя? Здесь главное – интрига. Вы можете оказаться его старым знакомым, ну или просто каким-то известным и высокостоящим (сидящим, лежащим) человеком. Следовательно его ответ будет...

– Ну кажется...По моему...Вроде бы...Даже наверняка... О чем-то говорит... Вы не могли бы напомнить?

– Ну, конечно. Дело в том, что я являюсь...(В продолжении идет текст, согласованный со спонсором, карьерной книгой компании или с вашей интуицией...) ..."супер-успешным" дистрибьютором компании X...крупным специалистом в области клеточного питания...известным консультантом в области косметики...инженером человеческих душ...вашим помощником в зарабатывании суперпенсии...

Далее – в соответствии с задачами встречи, на которую вы приглашаете человека и вашим личным вкусом (он обязательно должен быть!).



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

– ...я имею честь (или просто - хочу) пригласить вас на собеседование...презентацию...деловую встречу...которая состоится...где?...во сколько?...с кем?...

Креативность и творчество во всем – будьте непохожими на других! Ищите новые пути – и вы обязательно встретитесь с вашими будущими партнерами и клиентами!

Как сделать промоушн спонсору?

Итак, вы назначили встречу и пригласили на собеседование ЕГО, вашего потенциального кандидата. Разумеется, ОН – человек для вас невероятно важный. Ведь от его решения зависят ваши комиссионные. И вы идете к спонсору (наставнику), чтобы рассказать, что ЭТО произошло, вы назначили встречу и господин КАНДИДАТ придет уже в половине шестого в четверг, или в пятницу в районе трех...Стоп!

Дальше – может произойти непоправимое. На встрече вы представите вашего кандидата по высшему разряду («это Иван Иванович, он очень важный человек в нашей организации, к его словам прислушивается шеф, и если уж он соблазнится нашим бизнесом то все – бизнес пойдет, побежит, помчится!»), спонсора же – скромно, но со вкусом...Например: «А это Вася. Мой спонсор. Он тут уже давно – сейчас он вам расскажет все, нарисует. Вася – давай!». Разумеется, после такого представления – провал встрече обеспечен на 100%.

Как же это нужно сделать на самом деле? Представьте себе треугольник: Вы – кандидат – спонсор. Все просто – ваша задача в начале встречи (а также перед встречей) сделать о-о-о-очень большой промоушн вашему наставнику. Ну а он, разумеется, в конце – должен вам этот самый промоушн вернуть. Выглядит это примерно так: «Иван Иванович, это Василий, мой вышестоящий, невероятно успешный и талантливый человек. Кстати, занимает одну из ключевых позиций в нашей компании. Я счастлив (рад, доволен) тем фактом, что удалось вырвать время из его дюже загруженного расписания и устроить встречу с ним!»

В чем же смысл для спонсора «вернуть» промоушн дистрибьютору в конце встречи? С очень простой целью – чтобы не замыкать кандидата на себе (а то ведь все же напрямую захотят общаться только с «главным и ключевым»), а передать его в руки дистрибьютора. «Кстати, мой подопечный, Николай, быстро все схватывает, подает хорошие надежды и сможет думаю оказать вам вполне квалифицированную поддержку в бизнесе!»



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

Записки путешественника или как работать в регионах?

"Твой подход к работе с регионами довольно необычен." Мы сидели с Игорем Сидоровым в уютной биллиардной в центре Москвы. Это место известно постоянным посетителям "элефантки". Мы встретились субботним вечером, обменялись новостями и очень быстро погрузились в воспоминания о совместной работе над одним из проектов. Игорь откинулся на спинку стула и продолжил: "Общепринято, что надо работать в своем городе и только потом переходить к работе в других городах, но глядя как работаешь ты, я начал в этом сомневаться." "На самом деле, ничего странного"- ответил я. "Исключения лишь подтверждают правило. Я знаю многих лидеров, которые никогда не выезжали за пределы родного города. Но построение структур в чужом городе "с нуля" - это мощный тренинг, который очень быстро превращает дистрибьюторов из профессиональных посетителей школ и презентаций в эффективных "бойцов" нашего бизнеса".

Мы говорили еще о многом, обменялись новостями и планами и разошлись. Но позднее, спустя несколько дней, я снова мысленно вернулся к нашему разговору и задал сам себе вопрос: а не стоит ли поделиться своим опытом работы в регионах и написать материал об этом? Конечно, на эту тему уже много чего написано, но одно дело теория и совсем другое практика. В данной статье я не старался как-то систематизировать свой опыт или дать многозначительные советы. Я также попытался не давать пространных нравоучений и не уходить в размышления о важности процесса. Я просто хотел описать, как я это делаю.

Несколько слов о пользе работы в других городах

Ну вот, обещал не философствовать, а сам "о пользе..." Читатель, я недолго. Всего несколько строк. Уже давно я понял, что любой дистрибьютор, который думает о поездках в регионы задает себе следующие вопросы:

1. Надо ли ехать в другие города?
2. Когда ехать?
3. Как это сделать наилучшим образом?

С первым вопросом для меня лично все очевидно. Ехать - надо! Работа на выезде - это тот опыт, который должен получить каждый дистрибьютор. К плюсам работы в других городах относится отсутствие отвлекающих факторов (дом, семья, готовка и т.д.), полная сконцентрированность на процессе, выход за пределы комфортной зоны - для дистрибьюторов, возможность плотно поработать со структурой, сплочение команды -



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

для их спонсоров. И кроме того, не надо забывать про новые самостоятельно работающие структуры, как итог вашей деятельности в этом направлении.

Когда ехать? Когда ощущается внутренняя потребность. Точнее на этот вопрос ответить невозможно. Многие "гуру" советуют сначала построить структуру в своем городе. Я же говорю: если есть возможность - надо ехать (конечно, в команде с более опытными партнерами). Работа в другом городе - это великолепный тренинг, который обеспечивает великолепный рост ваших умений и навыков. Я помню результаты своей первой поездки. Помню, что вернулся оттуда совершенно другим человеком. Появилась уверенность в себе, серьезное отношение к бизнесу. Стал бережно относиться ко времени и эффективнее его использовать.

Как это сделать наилучшим образом? Ответу на этот вопрос и посвящена эта статья. Хотя конечно же самое главное - ДЕЛАТЬ ЭТО! Хочется привести цитату президента одной крупной сетевой компании: "То, что нужно делать хорошо, можно делать вначале и не очень хорошо, пока Вы не научитесь делать это хорошо!".

С чего начать?

Итак, вы решили поехать работать в другой город. С чего начать? Во-первых, давайте решим едете ли вы в город, в котором у вас уже есть дистрибьюторы или речь идет о поездке в город, где у вас никого нет.

1. Если вы едете помочь уже работающим дистрибьюторам Первое, что вам нужно сделать, это решить насколько необходима такая поездка. Нет, я вовсе не хочу сказать, что не надо помогать своим людям работать, я просто спрашиваю, насколько это целесообразно. Ведь есть очень много других способов помочь организации даже на расстоянии. Вот некоторые из них: интернет и телефонные телеконференции, письма, звонки, промоушены, события компании в ближайших городах и регионах. Вы уверены в необходимости этой поездки? Или может быть речь идет о благородной попытке реанимации 2,5 бездельников, желающих поговорить со спонсором о погоде ?("Нельзя тащить собаку на охоту" - любил говорить мой первый наставник в таких случаях). Если же вы твердо уверены, что вам нужно ехать, то вот с чего я вам советую начать:

- Назначьте ответственного за организацию вашего приезда
- Определитесь со сроками вашей поездки
- Составьте план действий
- Решите вопрос с размещением
- Поручите организацию общей презентации и семинара



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

- Обеспечьте организацию встреч 2-1
2. Если вы едете в новый город Как можно построить организацию в городе, в котором у вас нет знакомых? Элементарно! Надо просто как можно быстрее заполучить знакомых там!
- Соберите команду в 3-4 человека, которые поедут вместе с вами. Командная работа в регионе - эффективнее.
 - Вспомните всех кого вы знаете в этом городе - достаньте старые записные книжки, записи на сотовом, почту
 - Попросите контакты у ваших знакомых и дистрибьюторов: "Я сейчас еду развивать бизнес в г. N-ске. Нет ли у тебя знакомых в этом городе?"
 - Решите вопрос с размещением
 - Узнайте всю информацию о работе компании в данном городе (офис, склад, координаты работающих дистрибьюторов)
 - Определите сроки и цели поездки
 - Спланируйте затраты на поездку

Расширение списка контактов

Вы приехали в город. Разместились в гостинице (или у гостеприимных родственников) и готовы начать действовать. В этом момент как раз самое время проверить насколько хорошо вы выполнили домашнее задание (то есть сколько контактов в городе вы нашли еще до приезда в него). Линейные фирмы ищут клиентов через рекламу, в нашем бизнесе это тоже возможно, но наш основной рынок - это наши знакомые и знакомые наших знакомых. И честно говоря, на 8-й год моей работы в этом бизнесе мне так и не удалось исчерпать этот источник. Более того, список моих знакомых растет с каждым годом в геометрической прогрессии.

Работу сетевика можно сравнить с профессией кладоискателя. В самом деле, ведь мы почти все время заняты поиском клада - наших будущих лидеров. И первое, что мы должны обеспечить себе - это максимальное количество людей, с которыми можно поговорить о нашем бизнесе. Учитывая, что смогут и захотят встретиться с вами далеко не все, то это число должно быть не меньше 100 человек. А лучше если гораздо больше. Что делать если вы уже приехали работать а этот список у вас намного меньше этой цифры? Не отчаивайтесь. Есть очень много способов РАСШИРЕНИЯ СПИСКА КОНТАКТОВ. Вот некоторые из них:

- Хол.контакты



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

- Объявления
- Газеты о поиске работы
- Объявления других сетевиков
- Рекомендации

Организация потока встреч

Встречи - залог успеха в нашем бизнесе. Сколько раз всяческие "гении" и "talанты" от бизнеса (и я, каюсь, грешен) не изобретали разного рода хитроумных уловок, с помощью которых можно было бы ничего не делая много получать, но истина осталась прежней: чтобы сеть росла - нужно встречаться с людьми. И обучать и мотивировать, конечно, и водить на тренинги и приучать к интернету, но для того чтобы было кого "водить" и "приучать" - для начала (все таки!) проводить встречи.

Наш бизнес один из ярких примеров того, как количество переходит в качество. Поэтому успех вашей поездки во многом зависит от того, какое количество контактов вам удастся раздобыть и сколько встреч провести. Организуйте поток встреч, встаньте в центр этого потока и привлекайте нужных вам людей.

Еще раз о назначении встреч

Рецепт вечной молодости еще не изобретен, и также не изобретен пока универсальный способ назначения встреч. А хотелось бы вам, читатель, узнать новый супер-уникальный способ, как пригласить человека на встречу так, чтобы он не дай бог не понял, что его приглашают в сетевой бизнес и в то же время прибежал на презентацию как ошпаренный, вместе с паспортом и деньгами? Увы, должен вас разочаровать. Я давно уже не пользуюсь такими техниками и прямо и открыто говорю людям о чем идет речь. Конечно, я не хожу по городу с плакатом: Люди, я - сетевик! Но во всяком случае я не стесняюсь, того что этим занимаюсь и прямо отвечаю на вопросы: я - дистрибьютор сетевого маркетинга! И правда, а чего мы так боимся? Что принадлежим к бизнесу, который помог подняться с колен уже тысячам людей в нашей стране? Или к тому, что косо на нас посмотрит соседка с третьего этажа и скажет сурово: "честным способом зарабатывать деньги в нашей стране нельзя!" Так эти времена в нашей стране прошли уже. Во всяком случае они должны пройти в нашей голове - мы не должны бояться этих взглядов. Давайте будем вести бизнес открыто и не стесняться своей профессии!

Вот текст, с которым я рекрутировал десятки и сотни людей, в разных городах России.



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

"Здравствуйте! Меня зовут Антон Агафонов. У вас есть сейчас пять минут времени? Отлично! Мне порекомендовала вас Галина Петровна. Дело в том, что я приехал к вам несколько дней назад строить бизнес сетевого маркетинга. Сейчас я начинаю работать в вашем городе и мне нужны серьезные люди, которые возглавят мою организацию здесь. Я буду здесь всего несколько дней, поэтому нам нужно встретиться как можно быстрее. Когда вам удобно, завтра или послезавтра?"

Надо ли встречаться с сетевиками?

Многие дистрибьюторы задаются вопросом: надо ли приглашать в свою организацию сетевиков? Некоторые, приезжая в новый город специально начинают охотиться именно за этой категорией людей, пренебрегая простыми смертными. Что сказать по этому поводу? Здесь есть свои плюсы и свои минусы. Когда мы приглашаем в свою структуру профессионалов, работать с ними нужно гораздо меньше. Они сами знают, что им делать. Им не надо объяснять - как составлять список, как приглашать людей. И естественно будет предположить, что они быстро возьмутся за работу и построят большую организацию. Но так ли это на самом деле? Далеко не всегда. Недаром французы называли сетевиков "ржавыми гвоздями". Их сначала нужно выправить, и только потом можно использовать по назначению. Многие из них приходят со своими представлениями о бизнесе и плохо уживаются в вашей команде. Многие имеют высокое мнение о себе и своих умениях в этом бизнесе, на самом деле плохо представляя, что это такое. Переучить их просто невозможно. И, наконец, не надо забывать о том, что если человек однажды ушел откуда-то, то может уйти и второй раз.

Тем не менее, стоит ли отказываться от работы с сетевиками? Давайте поразмышляем. Сетевой маркетинг существует в нашей стране уже более 10 лет. Многие ваши друзья или работают уже в этой индустрии или хотя бы побывали там. Так или иначе просто разговаривая с людьми из вашего окружения вы будете наталкиваться и на сетевиков в том числе. Стоит ли делать им предложение?

На самом деле, есть по крайней мере две категории сетевиков, которых стоит привлечь в свою организацию. Это те кто когда-либо оставил сетевой маркетинг и не против к нему возвратиться и те, кто работая в компании испытывает дискомфорт и ищет новые возможности. Но вот в чем проблема. Если первую категорию людей определить легко, то кто же из сетевиков скажет вам о том, что дела у него идут неважно и он не против сменить компанию (по правде говоря, иногда мне встречались такие дистрибьюторы и я с большим уважением отношусь к людям, которые искренне рассказывают как у них идут дела на самом деле). Выход прост - надо просто встречаться с людьми и рассказывать им о вашем предложении. А они уже пусть сами решают: подходит им ваш бизнес или нет. "Я не могу знать вашу ситуацию, - говорю я



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

людям на презентации. Вы знаете свою ситуацию лучше меня. Моя задача просто поделиться информацией, а вы сами решите, что вам с ней сделать".

Выбор ключевого человека

Многие сетевики отмечают, что самое сложное в работе в новом регионе - это подписать первого человека. Я вспоминаю рассказ одного из топ-лидеров российского МЛМ Никиты Громыко о том, как в одной из стран ему удалось привлечь первого дистрибьютора только на 40-й (!) день работы в новой стране. Воистину, героические люди работают в сетевом бизнесе! Когда первый дистрибьютор зарегистрирован и начинает приводить людей, работать становится гораздо легче. Ведь речь идет уже о привлечении знакомых людей. Возрастает доверие.

Также очень важен вопрос о том, сколько лидеров и веток нужно иметь в регионе. Я, например, считаю, что в каждом городе эффективнее создавать одну структуру, а не распылять усилия на несколько веток. В этом случае возрастает роль правильного выбора ключевого человека - лидера, который возглавит структуру. Совсем не обязательно, чтобы этот человек был сетевиком, но желательно чтобы он был амбициозен и обладал следующими качествами:

1. Обучаемость. Трудно работать с человеком, который не слышит вас, считает себя самым умным. Ищите людей, которые умеют не только подчиняться, но и подчиняться, которые готовы оставить груз знаний предыдущей жизни и начать учиться новому бизнесу.
2. Самостоятельность. После того, как вы уедете человек останется со своим бизнесом один на один. Вы не можете быть с ним все время рядом и не можете контролировать каждый его шаг. Настанет время, когда ему придется решать возникающие проблемы и задачи самому. Человек должен быть готов взять на себя эту ответственность заранее. Лидер - это еще и тот человек, который умеет брать ответственность за свои действия и результаты на себя.
3. Позитивное мышление. Так много уже сказано и написано об этом, но это так важно, что стоит сказать еще раз. Бегите от заразы хронической бедности. Бойтесь неудачников обиженных на весь мир. Такие люди могут часами рассказывать вам о том, как им не повезло в жизни, о том, как их обманывали спонсоры или партнеры по бизнесу. Если вы начнете работать с ними, через полгода они будут рассказывать такую же историю о вас. Оставьте их в покое и идите дальше.



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

Волшебная формула раскрутки регионов: сеть, доставка и обучение

Что важнее: сеть или склад? Этот вопрос напоминает мне классическое: что появилось раньше - курица или яйцо? Я часто слышу от дистрибьюторов: "Я не могу поехать в этот город, там нет склада. Куда я пошлю дистрибьюторов за продуктом?". Это заблуждение. Это не ваша забота думать о том, где будут брать продукт ваши дистрибьюторы. Вы пришли строить бизнес и в этом бизнесе вам платят за развитие структуры, продавцов и потребителей, вы должны сосредоточиться на решении именно этой задачи.

На самом деле, я не знаю, как обстоит дело в случае с птицами, но в нашем бизнесе сначала должна появиться сеть. Когда эта сеть начнет расти и набирать обороты, обязательно появится человек или люди, которые возьмутся за организацию склада или доставки продукции. Приучайте своих дистрибьюторов к самостоятельности с первых же шагов. Позвольте им решить эту задачу самостоятельно. Ни в коем случае не давайте кредитов и не делайте вложения в открытие склада в новом городе. Это не ваш бизнес.

Третьим важным моментом в раскрутке нового города является организация обучения. О том чему учить и на каких этапах также очень много написано. Замечу лишь, что здесь как и в любом деле важна система и регулярность. Если школа или презентация назначена в понедельник в 18 часов, то она должна проводиться в понедельник в 18 часов, независимо от того, сколько человек находится в зале. В моей практике был случай, когда я приехал за сотни километров в другой город проводить презентацию. Когда встреча началась, я увидел, что в зале сидит 4 человека: лидер города с женой и сыном и его новый дистрибьютор. Через несколько минут подошли еще и приглашенные - мама с дочкой, которые подписали в тот день контракт. Наверное, в жизни каждого Лидера бывают такие моменты. Встречу я тогда провел. Удивительно, но все эти люди до сих пор работают в моей организации.

Как сделать чтобы они работали, после того, как вы уедете?

Для того, чтобы поднять город с нуля нужно провести там не меньше месяца. Некоторые мои коллеги считают, что этот срок должен быть не менее полугод. Мне кажется, что долгое пребывание в регионе не способствует росту местных лидеров и может быть даже вредно. Как же сделать, чтобы после того как вы уедете из города организация не уменьшалась, а продолжала расти?



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

Для этого существует ряд эффективных инструментов и комплекс мероприятий, которые необходимо использовать. В задачу моей статьи не входит подробно их исследовать, я просто кратко их обозначу:

1. Телефон:

- общение с дистрибьюторами
- телеконференции

2. Факс

3. Интернет:

- электронная почта
- интернет пейджеры (ICQ, Odigo, MSN)
- программы для голосовых конференций (Paltalk)

4. Школы

5. Региональные события компании в регионе

6. Продуктовые туры (Обучение по продукции или медицинские конференции. Проводятся по мере необходимости.)

7. Квалификационные школы (Школы для дистрибьюторов, достигших какого-то ранга в компании или общегородские школы и презентации с приездом лидеров.)

8. Другие обучающие мероприятия

Хорошо также, если ваши региональные лидеры приедут в центральный офис для обучения. И будут регулярно появляться на всех выездных тренингах компании. Такие поездки не только дают знания и мотивацию, но и приподнимают местных лидеров в глазах их дистрибьюторов.

Самое важное

"Вы - пионеры МЛМ! Вы пионеры, потому что Вы - первые, кто начинает работать в этой индустрии в России! Вы поедете открывать новые города и построите там большие организации. Вы обучите этому своих людей и они умножат ваши усилия в несколько раз. И когда вы будете приезжать в города, которые открыли люди ваших людей, послушать вас будут собираться тысячные залы." Лидер закончил выступать и раздались громкие аплодисменты. Это было 7 или 8 лет назад. Зал кинотеатра "Мир" до отказа был набит людьми. Я сидел в самом конце зала, совсем не потому что я считал себя самым умным, на самом деле я просто был очень застенчив. И, откровенно говоря, я абсолютно не верил, что поеду открывать новые города. Все мои мечты в тот момент, ограничивались тем, чтобы подписать хотя бы одного дистрибьютора.



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

Еще через год, я сам выступал на сцене кинотеатра "Мир" в столице соседней республики и в зале сидели мои дистрибьюторы. Что же произошло за это время? Произошло - САМОЕ ВАЖНОЕ. Я просто начал действовать! Я поехал в незнакомый мне город, вместе со своим дистрибьютором и построил там организацию! Сделайте это и вы! Как показывает статистика, еще очень много есть кинотеатров "Мир", разбросанных по городам и селам бескрайней нашей родины, их залы могут быть заполнены вашими дистрибьюторами и на сцене можете находиться Вы!

Секреты волшебника продаж у вас в кармане



[Подробнее...](#)

Слово "Кризис" уже набил всем оскомину. Хотим мы того или нет, но изменения в экономике, в нашем мышлении, в нашем окружении уже происходят. И очень важно меняться вместе с той эпохой в которой мы живем.

Сейчас все более очевидным каждому человеку становится тот факт, что каждый из нас должен обладать финансовой грамотностью и навыками, применение которых будет приносить нам доход.

И одним из важнейших навыков является умение продавать, что угодно и кому угодно!

У вас может быть невероятно хороший, полезный и востребованный товар, но если вы не умеете его продавать, то ваш бизнес погибнет.

У кого можно и нужно учиться продажам? Ответ очевиден - у Мастера Продаж!

[Узнать подробности...](#)



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

Сетевой маркетинг 2.0

Интернет-ликбез вашей сети

Из разговора со знакомой:

- Я сегодня опять покупал товары через Интернет с помощью пластиковой карточки.
- Боже! А куда ты ее там засовывал?

Из разговора с обслуживающим персоналом отеля:

- Узнайте, пожалуйста, какой у вас в конференц-зале Интернет? Ну, в смысле, какой вид подключения к Интернет используется?

Через два дня звонок:

- Я узнала! У нас «Интернет-эксплоер»!!!

Интернет шагает по планете. В мире – миллиард пользователей. В России – больше 28 млн. Это 25% населения старше 18 лет и это почти в 25 раз больше чем скажем 7 лет назад! Степень «интернетизации» регионов колеблется от 20% в Поволжье до 54% в Москве! Разумно ли упускать такой огромный рынок? Не пора ли присоединить Интернет как средство поиска и рекрутирования людей к старым проверенным методам теплых и холодных контактов?

Что мешает? Что не дает вам начать делать это прямо сейчас?

Во-первых, страх. Страх, что наши люди, не успев освоить методы сетевого маркетинга 1.0 засядут за компьютер и будут проводить бесконечные часы просматривая развлекательные сайты и играя в онлайн-игры.

Во-вторых, привычка строить бизнес старыми проверенными методами. «Мой спонсор делал этот бизнес так, его спонсор делал его так, и спонсор спонсора спонсора...»

В-третьих, и это едва ли не главная причина, большинство просто не знает с чего начать «интернетизацию структуры», или не рискует это делать, не имея системы. И структура, привыкшая действовать под четким руководством сверху, «тормозит» перед новыми технологиями.

В данной заметке, я привел основные шаги, которые могут лечь в основу создания подобной системы для вашей команды. Но несмотря на то, что автор статьи на 100% уверен, что интернетизация сегодня настолько же важный процесс, как и ликвидация



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

безграмотности в свое время, а строить бизнес без Интернета, будет скоро также сложно, как и строить его сегодня без использования телефона, тем не менее я должен заявить:

«Правило номер ОДИН: Интернет для сетевика – всего лишь инструмент!».

Интернет – это всего лишь инструмент для нашей работы. Он не построит за нас наши структуры, не стоит просиживать часами за компьютером, в ущерб личным встречам и звонкам. В то же время Интернет – мощный инструмент поиска новых людей, обмена информацией и дистанционного обучения партнеров.

А теперь давайте рассмотрим примерный план «интернетизации» вашей сети.

Этап 1. Базовый уровень:

1. Заведите правило открывать электронную почту каждому члену вашей команды. Электронная почта – главный инструмент коммуникаций в наше время.
2. Приучайте ваших людей к тому, чтобы они проверяли почту, хотя бы раз в неделю.
3. Если у вашей компании есть вебсайт – научите ваших партнеров заходить на сайт и выполнять основные операции на нем (новости, заказы, просмотр отчетов, распечатки структуры)

Этап 2. Обучение и поддержка через Интернет:

4. Регулярно отправляйте новости и промоушены по электронной почте вашим партнерам. Если список рассылки получается слишком большим - заведите собственную рассылку для вашей команды на <http://smartresponder.ru/>
5. Заведите собственную дискуссионную группу на Google <http://groups.google.com/> (Если вам непонятно что это – срочно на семинары по Интернет-бизнесу ко мне <http://www.antonagafonov.com/mytrenings/index.html> или к моему другу Дмитрию Смакотину! <http://mlmblog.ru/>)
6. Выберите программу для проведения голосовых Интернет-конференций (варианты – Skype <http://skype.com/> , Palltalk <http://palltalk.com/> , Yahoo <http://yahoo.com/>). Или же купите платную программу для проведения конференций (например, <http://hotconference.com/>) и начните проводить там регулярные школы (презентации) для вашей сети.



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

Этап 3. Поиск людей с помощью сети Интернет.

7. Научите ваших людей пользоваться Интернет-пейджерами. Во многих из них есть инструменты для поиска людей по роду занятий или региону. При этом объясните, что следует четко разграничить просто болтовню и деловое общение.
8. Помогите зарегистрироваться в социальных сетях. Здесь также можно найти людей для презентаций бизнеса и продукта. (примеры: <http://odnoklassniki.ru/>, <http://moikrug.ru/>, <http://vkontakte.ru/> и др.)
9. Городские порталы, доски объявлений, чаты и форумы, различные сообщества – вот перечень тех инструментов, которыми можно воспользоваться еще для поиска новых контактов.

Этап 4. Осваивайте профессиональные инструменты Интернет-маркетинга.

Ниже я просто перечислил основные инструменты Интернет-маркетинга, о которых вы можете узнать в статьях Екатерины Бокитько, на моем «Интернет-Курсе Сетевики» и на семинаре Дмитрия Смакотина «Бизнес в режиме Нон-стоп».

- Умные Автоответчики
- Дискуссионные группы
- Блоги
- Рассылки
- Рекрутинговые сайты

Этап 5. Нет предела совершенству!

Постоянно учитесь у профессионалов этого бизнеса и ищите новые пути. Мир сегодня быстро меняется и для того, чтобы оставаться на волне успеха, надо постоянно отслеживать и быть в курсе этих изменений.

Интернет и сетевой маркетинг! Этот союз позволит нам вывести нашу индустрию на следующий виток развития. Пришло время изучать и применять Интернет-технологии на практике. Позвольте вашему бизнесу выйти на новый этап вместе с новыми технологиями Интернет!



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

Зачем Бог создал блог?

Сегодня многие сетевики задумались о создании собственных сайтов, рассылок и интернет-магазинов. Усиленно изучается язык HTML, обсуждаются разные площадки хостинга, раскупаются книги в которых присутствует слово Web или Internet. И в тоже время совершенно незаслуженно на мой взгляд - мы с вами проходим мимо замечательного, очень простого и очень эффективного сервиса блогов или так называемого "блоггинга".

Блог или интернет-журнал, или живой журнал или ...сколько же названий! Немудрено и запутаться. А вместе с тем интернет создает свои аналоги многочисленным реалити-шоу - и все больше личных дневников появляется в сети. Блоггинг сегодня становится модным, это своеобразный сериал в сети, возможность заглянуть в жизнь к другому и поделиться своим богатым, а может быть и не очень внутренним миром. И если кто-то думает, что живой журнал или блоги на майл.ру это только бесконечные истории про кошечку и поход в киношку в прошлый четверг - очень ошибаются. Сегодня ведение собственного дневника - становится не только прихотью, но и эффективным способом рекламы и продвижения собственного бренда.

В сети можно найти довольно много любопытных статей на тему "Зачем нужен блог?". Или о том, как сделать его более посещаемым.

Но мне хотелось бы сосредоточиться именно на пользе блогов для сетевого маркетинга и о том, как можно сделать его еще одним эффективным инструментом вашего бизнеса.

1. Блог очень просто создать. Гораздо проще, чем сайт или интернет-магазин. Собственно говоря блог - это и есть сайт. Имеющий уже определенную форму и традиции. Рамки, которые с одной стороны ограничивают, а с другой стороны приучают к дисциплине.
2. Сетевой маркетинг бизнес дубликации. Ведение блога - действие безусловно дублируемое. Он бесплатен. Для его ведения не нужно знать языки программирования. Открыть его легко, существует масса специальных платформ, на которых вы можете это сделать. Вот несколько примеров:

[Blogger](#)

[Movable Type](#)

[TypePad](#)

[Vox](#)



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

[LiveJournal](#)

[Text Pattern](#)

[Boast Machine](#)

[Blog.com](#)

[B2evolution](#)

[pMachine](#)

[Wordpress](#)

А вот блог, который я создал с помощью сервиса Blogger - <http://setevik.blogspot.com>

3. Блог дает ощущение частного разговора. Вы пишете о себе. О том что думаете. О том что видите, чувствуете. У читателя не возникает ощущения, что вы пытаетесь ему что-то впарить или куда-то завлечь. Все происходит совершенно естественно и просто.

4. Блог нещадно эксплуатирует извечную любовь людей к подглядыванию в замочную скважину. Это не спам и не рассылка. И вам не нужно заботиться о том, чтобы то, что вы пишете выглядело привлекательно. Вы просто 2-3 раза в неделю (или в месяц) заходите в ваш журнал и делаете там запись.

5. Статьи, которые вы пишете для блога не обязательно должны быть идеально отточены и их размер не имеет никакого значения. Это тот самый случай, когда форма - важнее содержания. Вы можете писать когда угодно и сколько угодно. И если вы искренни, если вам есть что сказать - читателей будет достаточно.

6. Блог приучает вас писать регулярно. Наверняка, многие из вас сталкивались с ситуацией, когда хорошие идеи для статьи в корпоративный журнал или на сайт компании так и не заканчивались ничем хорошим. "Благими намерениями устлана дорога в ад!". Блог - это замечательный способ развивать ваши литературные способности. Либо же просто способность излагать свои мысли.

7. Создатели других блогов станут вашими регулярными читателями. Они будут заглядывать к вам и из любопытства и из профессионального интереса. Блоггеры - это целый мир, сообщество. И это ваши потенциальные партнеры и клиенты.

8. Разумеется, ведение блога способствует увеличению вашей популярности. Создание собственного имени, узнаваемого бренда - один из основополагающих принципов создания карьеры и бизнеса в сегодняшнем мире.

9. Ну и наконец - блог это еще один способ поиска клиентов и партнеров. Создав интересный, посещаемый блог вы сможете с его помощью легко продвигать ваши идеи



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

и проекты. Здесь важно соблюдение принципа - чтобы получить, вначале нужно отдать.

Надеюсь, что я достаточно убедительно изложил для вас несомненную пользу и эффективность блога для дистрибьюторов сетевого маркетинга. Вы можете также прочитать статью безусловного авторитета в области интернет-бизнеса Дмитрия Смакотина "[Причины для открытия собственного блога](#)"

Не откладывайте создание собственного блога! Ведь это просто! Зайдите на один из тех сервисов, список которых я привел выше. Сделайте это прямо сейчас. И он (блог) очень быстро превратится в вашего надежного соратника и партнера.

Социальные сети – инструмент для сетевого

Однажды я понял, что включаю компьютер не только для того, чтобы проверить почту! Отныне - мне нужно проверить не только почту, но и еще зайти на десяток сайтов, чтобы посмотреть не оставили ли мне там сообщения! Добро пожаловать в десятилетие социальных сетей!

Сайты, блоги, рассылки - все это расступается перед безумным величием odnoklassnikov.ru ! "vkontakte" с "моим миром" я попадаю в "мой круг"! А мой круг. как вы понимаете - это seteviki.biz!

Кто же они? Герои нашего времени - социальные сети? Заглянем в "Википедию":

"**Социальная сеть** в **Интернете** — **веб-сайт** с возможностью указать какую-либо информацию о себе (школу, институт, дату рождения, любимые занятия, и другое), по которой **аккаунт** пользователя смогут найти другие участники сети.

Одна из обычных черт социальных сетей — система «друзей» и «групп».

Также бывают социальные сети для поиска не только людей со схожими интересами, но и самих объектов этих интересов: веб - сайтов, прослушиваемой музыки, книг и т. п. В таких сетях обычно используется **фолксономия**."

Опустим обсуждения термина "фолксономия", нам бы разобраться пока с более простыми примерами) Итак, социальные сети - это возможность:

1. Создать собственную страничку, с фото и любой информацией о себе, по которой о вас могли бы судить случайные и не очень посетители.
2. Найти одноклассников, однокурсников, одноклассников, однополчан, односельчан, "однофирмачан" и все такое в этом роде!



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

3. Пообщаться с ними, выяснить что с ними интересного произошло, посмеяться над животами, лысынами и прочими изменениями облика знакомых и незнакомых людей! Заодно и свои фотки разместить (и видео по возможности!)
4. Познакомиться с новыми людьми - друзьями друзей или просто приглянувшимися юзерами.
5. Завести собственную группу по интересам и постараться набрать как можно больше участников и продвигуть свои идеи, или просто организованно пообщаться!
6. Иногда к соц. пакету социальных сетей прилагается еще и собственный блог!
7. Можно поискать/предложить работу ("Мой круг").

В общем и в целом создается определенная, благоприятная атмосфера для общения, знакомств и объединения на базе практически любых ценностей и идей!

Все это хорошо! Но мы сетевики и как мы можешь применить все эти замечательные блага на практике, то есть для поиска новых кандидатов для бизнеса и для покупки наших продуктов? - спросит меня пытливый читатель.

Мой друг Дмитрий Смакотин - сторонник автоматизации любых процессов в бизнесе и в интернете в частности - неоднократно обращал внимание на способность социальных сетей пожирать время нерадивых пользователей.

Моя хорошая знакомая Екатерина Бокитько (которую я обязательно обещал упомянуть в этой статье), раскритиковала социальные сети - однократно, в своей искрящейся юмором заметке на блоге: [Как сделать деньги на чик-чик и буль-буль](#)

И тот и другой впрочем понемногу используют социальные сети для выполнения своего гражданского долга (общения с одноклассниками и "однополчанами", я так полагаю).

Мои аргументы в пользу социальных сетей выглядят предельно просто. Мы (сетевики) должны быть там - где народ! Нам без народа никак нельзя! Потому что именно он делает товарообороты в наших необъятных структурах и покупает продукцию, с которой вышла на рынок наша замечательная компания. А народ - в социальные сети идет активно, его здесь, извиняюсь за выражение, очень много и продолжает все время прибывать (на момент написания статьи самые крупные в России - 18 миллионов в "одноклассниках" и 14 миллионов - "вконтакте" и это далеко не предел!)

Другой аргумент выглядит следующим образом - социальные сети являются наиболее простым способом отыскать себе собеседникам практически по любым параметрам (город, возраст, профессия, интересы) и предварительно ознакомиться с его "брендом" (ввернул таки это умное словечко) на его же, собственно, страничке.



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

Поскольку я встречаю еще людей, которые не знают что такое Skype и ICQ, то упомяну также в качестве преимущества легкость регистрации в системе и дальнейшего процесса общения. То, что не нужно скачивать дополнительных программ, для многих чайников вероятно является огромным преимуществом.

Теперь к вопросу о рекрутировании и продажах с помощью СС.

Такое вполне возможно и напоминает немного процесс обычных холодных контактов в людных местах. С тем отличием, что в интернете познакомиться гораздо быстрее и естественнее (попробуйте на улице начать обращаться ко всем с приветствием: "хэллоу, как дела! чем занимаешься, приятель?")

Также интересным свойством социальных сетей является склонность людей бродить по личным страничкам других пользователей - не уверен, что есть кто-то, кто любит бродить по личным или корпоративным веб-сайтам с целью познакомиться с себе подобными.

Добавьте сюда легкость регистрации и мы поймем, что социальные сети привели в интернет и сделали привлекательным для целого слоя, никакого интереса доселе к компьютеру не испытывающих, граждан нашего общества.

Несколько советов по применению и правильному употреблению СС для нашей деятельности:

1. Адреса наиболее популярных русскоязычных социальных сетей:

<http://odnoklassniki.ru>

<http://mirtesen.ru>

<http://vkontakte.ru>

<http://moikrug.ru>

<http://moimir.mail.ru>

2. При заполнении обязательно опубликуйте ваши фото (это увеличит реальность и привлекательность вашего "бренда" для кандидатов)
3. Поработайте над описанием "о себе". Оно должно быть недлинным, четко обозначающим ваш образ и интересным для потенциальных собеседников.
4. Подробно заполните графу "интересы". На мой взгляд здесь стоит указать название вашей компании и обозначение индустрии - "сетевой маркетинг". Были случаи, когда люди сами спрашивали какой-то конкретный продукт, либо просили взять их в свой бизнес.



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

5. Если в социальной сети есть такая возможность - создайте группы с названием вашей компании, клубы по интересам, которые будут любопытны вашим клиентам или потенциальным партнерам. Вообще, группы - по форме напоминают форум или гостевую доску, или дискуссионную группу, или все это вместе взятое. Как вариант - вы можете принять участие в обсуждениях в уже созданных группах(темах). Те, кому понравятся ваши мысли, смогут легко найти информацию о вас и о том, чем вы занимаетесь, кликнув по вашему имени.
6. В некоторых социальных сетях - ваш рейтинг, от которого зависит легкость нахождения вашей странички, можно поднимать, отправляя платное смс или другими способами.
7. Старайтесь поддерживать контакт и просто общаться. Не торопитесь с предложениями, но сделайте так, чтобы на вашей страничке было написано чем вы занимаетесь и была ссылка на ваш сайт (блог).
8. Массовая рассылка ваших рекламных предложений всем подряд, без предварительного общения называется спам и обычно заканчивается вашим исключением из социальной сети.
9. Кстати, люди, которые рассылают вам "рекламный спам", могут стать для вас объектом ответных предложений из области бизнеса!
10. Опыт ведения сайтов, блогов, рассылок и общения на форуме приветствуется! Кстати, вот интересная статья моей хорошей знакомой Анны Левинсон, которая называется [10 правил поведения на форуме](#)

Ну и в заключение мои странички в некоторых социальных сетях:

Vkontakte - <http://vkontakte.ru/id793497>

Odnoklassniki - <http://w6.odnoklassniki.ru/dk?st.cmd=userMain&tkn=2557>

Seteviki.biz - <http://www.seteviki.biz/profile/AntonAgafonov>

Удачи вам в общении и не забывайте, что реальное общение гораздо интереснее виртуального! 😊

Партнерские программы: что это такое и с чем их едят?

Стартовала партнерка для сетевиков по распространению видео-дисков с [конференции «Сетевой маркетинг 2.0»](#). В ответ посыпались вопросы.



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

Дело в том, что многие слышали, читали, но не многие понимают что такое **партнерская программа**.

Решил написать пост на тему для тех, кого банальное объяснение типа: «можно деньги заработать» не устраивает.

Наверное, вы уже сталкивались с предложением, которое обращено бывает обычно к веб-мастерам (никакого отношения к ВнешЭкономБанку, кстати!), владельцам собственных рассылок и прочих «ресурсов» получить дополнительный доход. Доход, кстати, действительно получить можно, и у некоторых умельцев он достигает нескольких сотен и даже...

Приличные товарищи при этих словах вынимают из кармана бумажник или вывешивают сканы чеков с фамилиями «реальных людей», я этого делать не буду по этическим соображениям, но поверьте мне, что среди участников конкурса «млм-блоггер», например, таких людей уже достаточно много!

Суть партнерских программ очень проста. Кто-то написал книгу или создал диск с ценной информацией. Начинает ее продажи и привлекает к этому других людей, владеющих сайтами, блогами, рассылками или просто популярных в интернет-среде товарищей.

Предлагает он им обычно два вида вознаграждений: продажи и процент от продаж участников первого уровня. Партнерки с большим количеством уровней рассматривать по всей видимости смысла не имеет, потому что это и есть, собственно, сетевой маркетинг!



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

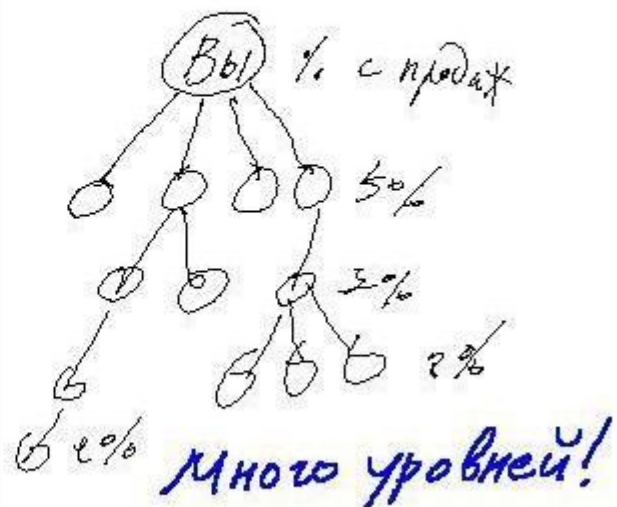
Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

ПАРТНЕРКА



MLM



Как это происходит? Предположим, существует на свете некий автор, его зовут Виктор Серебряный, ведущий рассылки «Кактусы для всех». Виктор создал уникальный диск, с информацией о том, как выращивать кактусы. Он написал об этом на своем замечательном сайте и предложил приобрести эту книгу за **1000 рублей**.

Следующим шагом стало открытие партнерской программы. Виктор обратился к своим подписчикам с предложением: «Дорогие друзья, многие из вас с интересом восприняли идею моего диска «Как выращивать кактусы». Предлагаю вам принять участие в партнерской программе, в соответствии с которой я плачу **20%** всем, кто поможет мне в распространении диска».



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и MLM-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

Диск „Кактусы“



Стоимость диска
1000р.

Каждая продажа
приносит
200р.

Вы прочитав это послание, и будучи большим любителем кактусов решаете помочь Виктору и заработать 20%. Как вам это сделать? Очень просто. Как правило, вы размещаете уже готовый баннер с рекламой диска на своем сайте (баннер предоставляет автор партнерки). Может быть, отправляете сообщение своим читателям и подписчикам своих рассылок: ура, товарищи, появился новый уникальный диск про кактусы.

20% от диска это **200 рублей** (напомню, что диск стоит 1000). Если вы продали два таких диска – вы заработали 200 рублей. 5 дисков – 1000 рублей. 10 дисков – 2000 рублей и т.д.

Многие партнерские программы, предлагают также доход от продаж ваших партнеров. То есть, если кто-то из ваших покупателей или просто прохожих (посетителей вашего сайта или рассылок) захочет стать участником партнерки и совершит продажу диска (1000 рублей), то сам он получит 200 рублей, а вы, как его информационный спонсор

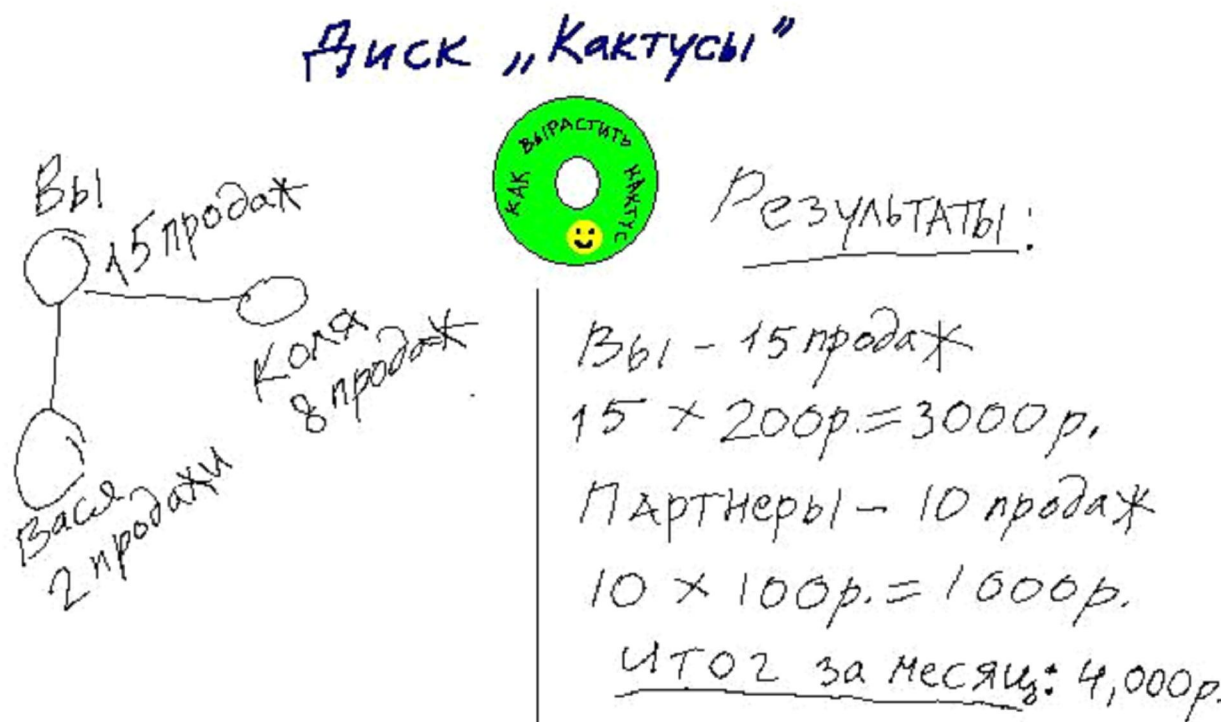


Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

– 10% от стоимости диска, то есть 100 рублей. Эта цифра в разных программах бывает разной.



Партнерские программы предоставляют каждому участнику возможность следить за своими заказами и заказами партнеров через интернет. Выплаты комиссионных происходят обычно раз в месяц на пластиковые карты или электронные кошельки. Кстати, разнообразие методов оплат позволяет удовлетворить, как говорится, интересы любого интернет-пользователя.

Если кто-то не верит, что через интернет в нашей стране что-то вообще продается, посмотрите на постоянно мелькающие баннеры и рекламу на всех популярных ресурсах. Как сказал один поэт (или рекламист): если кто-то заказывает рекламу в интернете (уже на сотни миллионов долларов), значит это кому-то это нужно!



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

Надеюсь, что в общих чертах все стало понятно. Я к чему это клоню. Все просто, если вы зашли на мой сайт, то скорее всего вы являетесь любителем не кактусов, а сетевого маркетинга или прямых продаж.

Об [MLM-партнерах](#) вы можете прочитать подробнее на соответствующем разделе моего сайта. Что касается лично меня, мой рекорд ежемесячного участия в партнерских программах составляет около 1000 «вечнозеленых» что называется «дополнительного дохода». Думаю это далеко не предел, и с вот этой [партнеркой](#), я этот рекорд побью в самое ближайшее время.

Всем удачи и процветания!

Секреты волшебника продаж у вас в кармане



[Подробнее...](#)

Слово "Кризис" уже набил всем оскомину. Хотим мы того или нет, но изменения в экономике, в нашем мышлении, в нашем окружении уже происходят. И очень важно меняться вместе с той эпохой в которой мы живем.

Сейчас все более очевидным каждому человеку становится тот факт, что каждый из нас должен обладать финансовой грамотностью и навыками, применение которых будет приносить нам доход.

И одним из важнейших навыков является умение продавать, что угодно и кому угодно!

У вас может быть невероятно хороший, полезный и востребованный товар, но если вы не умеете его продавать, то ваш бизнес погибнет.

У кого можно и нужно учиться продажам? Ответ очевиден - у Мастера Продаж!

[Узнать подробности...](#)



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и MLM-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

Юмористические рассказы о сетевом бизнесе

Завод

Это была обычная страна, где по утрам вставало солнце, а по вечерам родители укладывали детей спать с помощью полицейских дубинок и электронных радиоуправляемых нянь. Страна, где девушки выходили замуж сразу и навсегда за счастливых, гладко выбритых мужчин, которые увозили их тут же в неизвестном направлении. Это была обычная страна, где всю работу выполняли роботы, нормальные люди занимались сетевым маркетингом, и только горстка несчастных работала на последнем ЗАВОДЕ по сборке складных корейских снегоуборочных машин и в закрытом институте секретных разработок. Везде по городу были расклеены объявления о вакантных местах, имеющих на заводе примерно следующего содержания: "Вас интересует заработок в свободное от МЛМ время? Звоните по тел. 222-22-22" или "Измените свою жизнь к лучшему! Очистите ваш организм от снега! Тел. 333-33-33" Работа на ЗАВОДЕ пользовалась дурной репутацией, и жители города обходили объявления стороной.

Наум Ласточкин работал на заводе давно, лет 20, на ЗАВОД он пришел из солидного, многоуровневого бизнеса, о чем часто вспоминал с содроганием. Друзья часто уговаривали его вернуться к нормальной жизни, но он настойчиво бормотал им что-то о свободе, которую дает ему ЗАВОД, и о новом стиле жизни, который он приобрел. Он вставал рано, часов в 6, неторопливо разводил клейстер и шел расклеивать объявления на домах в центре города. Дважды его ловила Зеленая Полиция, один раз даже заставили заплатить штраф за нарушение порядков, и теперь Наум всегда надевал лыжи, чтобы его принимали за спортсмена. После 10 часов он шел домой и садился на телефон - отвечать на звонки. Чаще всего звонили сотрудники ИНСТИТУТА, чтобы завербовать его к себе. Заводские не любили институтских за то, что те переманивали у них людей, и, надо сказать, это чувство было взаимным. Ласточкин торопливо говорил заученный текст, старался отделаться от вопросов и записывал звонящих в старенький нерусифицированный ноутбук. Обычно разговор прорисовывался примерно так:

- Алло, это вам звонят по объявлению! Скажите, это случайно не работа на заводе?
- У нас много различных вариантов. Подойдите, пожалуйста, завтра на собеседование по адресу...



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевицам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

- А все таки, это не завод?
- Я всего-лишь секретарь, я не обладаю полной информацией по данному вопросу...
- Значит, ЗАВОД... Я уже был у вас на презентации! Я не буду заниматься такой ерундой! ЗАВОД - это запрещенная финансовая схема! Там зарабатывают те, кто стоят наверху... И вообще, вы все жулики!

Дальше, как правило, бросали трубку и раздавались противные короткие гудки, от которых у Наума начинала болеть голова. После каждого такого разговора Ласточкин ругался и вытирал пыль с висящего у камина портрета основателя ЗАВОДА. "Главное не сломаться и не уйти, - часто повторял он слова своих начальников, - тогда тебя обязательно заметят и продвинут по службе!". В продвижение это Наум верил свято и каждый раз внимательно читал все приказы, висящие у входа в цех. "Когда-нибудь и мне повезет!"

В 12.00 Наум съедал оставленный сестрой завтрак и уходил на работу. Жена от него ушла пару лет, сказав: "Так не может больше продолжаться! Уйди с ЗАВОДА, устройся на нормальную работу в МЛМ, и я вернусь! Ты не любишь меня, ты не можешь думать ни о чем, кроме своего ЗАВОДА!" Наум стал говорить ей что-то про перспективы, про то, что только сильные люди добиваются успеха в жизни, но она не хотела ничего слушать. "Значит, так надо", - сказал сам себе Ласточкин и принялся работать еще упорнее.

Работал он до полного изнеможения. Уже к 19.00, закончив очередную модель, он падал возле станка в обморок, и товарищи уносили его на презентацию. На презентации он рассказывал приглашенным о том, как он счастлив, работая на ЗАВОДЕ, и какое у них замечательное руководство. Пару раз ему поручили тему "продукция", и он, захлебываясь от восторга, говорил про замечательные снегоуборочные машины, про уникальные корейские детали, которые используются при их изготовлении. Потом выходил начальник отдела и открывал всем суть той важной миссии, которую выполняет ЗАВОД, помогая людям избавиться от снега и призывал всех присоединиться. На встречах присутствовали ЗАВОДЧАНЕ, смелые и упрямые люди с измученными добрыми лицами, и Науму Ласточкину было хорошо рядом с ними.

Наверное, он даже был по-своему счастлив.

Профессия

Постоял немножко возле своей комнаты. Погулял по набережной. Посмотрел на друзей, на родных и улетел.



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

На небесах, в приемной помощника ангела выстоял очередь. Не знаю как долго – там нет часов. Да и какой это уже имело смысл?

Взял газету «Земные новости», пролистал выпуски за последние лет десять. На последней странице долго отгадывал кроссворд «Знаете ли вы металлургическую промышленность?». Разговорился со старичком, оказались соседи. На одной улице жили, там... ну, в общем, в жизни еще земной. Только никогда не общались, даже на улице не здоровались!

Наконец, очередь дошла.

Зашел, сел на кожаный диван сначала, потом пересел на стул напротив помощника. Извинился, откашлялся. За что извинился, спрашивается? Непонятно. Какое-то замешательство что ли, неудобство легкое. Вспомнились земные кабинеты, чиновники всякие.

- Товарищ ангел! – обратился.
- Я НЕ АНГЕЛ – ответил Собеседник.
- Ах, да-да – испугался он. Я же читал вывеску.
- НА ТАБЛИЧКЕ КРУПНЫМИ БУКВАМИ НАПИСАНО, ТОВАРИЩ... Э-Э-Э...
- Иванов! Да-да, простите...

Как-то сразу заволновался, сердце закололо. Или просто по привычке? Ведь какое же может быть сердце? Ведь он же теперь...

Помощник представлял собой как бы предварительную инстанцию. Связующее звено. Принимал решения - передавать ли дело в предварительную комиссию или сразу в комитет по распределению... Комитет имел длинное название, но суть сводилась к следующему – отправлять товарища Иванова в рай или же в ад. Конечно же, и дальше можно было обжаловать решения. Были еще более высокие инстанции и, наконец, даже СУД БОЖИЙ. Но процесс это был невероятно трудный и требовал много времени и сил.

Помощник листал огромную папку «Дело», явно заимствованную у земных служащих (скорее, конечно, наоборот). Что-то помечал в сиреневой тетрадке и время от времени поправлял очки. Вобщем, всячески пытался показать, что процедура это совершенно стандартная, он-де человек маленький (то есть, конечно, уже не человек) и от него ничего не зависит.

По ходу дела он задавал Иванову вопросы, на которые и сам, по всей видимости знал ответ, но что поделаешь, протокол!



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

Родители, детство, учеба. Наконец дошли до раздела профессия. И тут...

- КАК, ЗНАЧИТ, ПРОФЕССИЯ ВАША ПРАВИЛЬНО НАЗЫВАЕТСЯ?
- Сетевик! Специалист по продвижению то есть...
- НАПИШИТЕ НА ЛИСТОЧКЕ – КАК ПРАВИЛЬНО – СЕТЕВИК ИЛИ СИТИВИК?
- Сетевик, конечно.
- НАПИШИТЕ!...ТАК... ХОРОШО... СЕЙЧАС ПРОВЕРИМ.

Помощник подошел к длинному ряду толстых книг, настолько многочисленных, что, кажется, другой конец этой удивительной библиотеки заканчивался в соседней вселенной. Книги сначала неспеша, потом все быстрее задвигались, уже нельзя было разобрать ни названий, ни даже цвета обложки. Потом все также неожиданно остановилось, и он вытащил огромный справочник – РЕЕСТР ЗЕМНЫХ ПРОФЕССИЙ.

Слюнявил палец, листал страницы, шевелил беззвучно губами, наконец, поднял глаза на Ивана Ивановича.

СКАЖИТЕ, НЕ СВЯЗАНО ЛИ ЭТО С ИНТЕРНЕТОМ? ИЛИ С КАКИМИ-ТО ДРУГИМИ СЕТЯМИ? СКАЖЕМ, СЕТЕВОЙ АДМИН, АДМИНИСТРАТОР, ПОВАШЕМУ?

- Нет, нет – что вы! – засуетился Иванов. Это совсем другое. Этого я даже и не знаю! А я сетевик. Это бизнес такой! Работа. Есть продукт, разговаривать с другими, носить значок... Это, знаете ли, очень даже просто, вот я вам сейчас нарисую...

Иванов взял листочек бумаге, выхватил из рук чиновника дорогую серебряную ручку и начал выводить кружочки, проценты, объяснять, захлебываясь от восторга и возбуждаясь все больше походу рассказа. Речь шла и о продукции, и о чудесных результатах, наконец, дошло дело и до знаменитой системы 1+1, затем начал выстраивать пятерками уровни вниз, и когда он дошел до триллионов и триллиардов, помощник схватил листочек бумаги, и долго смотрел на цифры и кружочки...

- МИНУТОЧКУ! – наконец сказал он и схватился за телефон.
- АЛЕ? НЕБЕСНАЯ КАНЦЕЛЯРИЯ? ЭТО ВАС ВТОРОЙ ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫЙ ПОМОЩНИК АНГЕЛА БЕСПОКОИТ. ПОДСКАЖИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, ЧТО У НАС ЕСТЬ ПО ПРОФЕССИИ «СЕТЕВИК», НУ И... ПО СТУПЕНЧАТОМУ МАРКЕТИНГУ И СИСТЕМЕ РАБОТЫ ПЯТЕРКАМИ?

Он замолчал, по всей видимости, на том конце провода ему долго что-то объяснили, он удовлетворенно качал головой, и, время от времени, поддакивал. Затем, положил трубку и повернулся к Иванову.

- НИЧЕГО!



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

- Ничего? – удивился Иванов.
- НИЧЕГО – ответил небесный чиновник.
- Ну, может быть, хоть что-нибудь?
- НЕТ
- Ну, хоть что-то ведь должно быть?
- ВРЯД ЛИ. У НАС ИЛИ ВСЕ ИЛИ НИЧЕГО.
- Понятно – огорчился Иванов. И что же теперь со мной?
- С ВАМИ? СОГЛАСНО ИНСТРУКЦИИ.
- А что согласно инструкции со мной должно быть?
- ТО, ЧТО ПРЕДПИСАНО.

Помощник вызвал из приемной секретаршу и она начала заполнять какие-то анкеты, время от времени задавая Иванову вопросы по поводу истории сетевого бизнеса и маркетинга, и Иванов снова и снова возвращался мысленно в земную жизнь и рассказывал истории успешных людей. Когда Иванов заговорил о продукции, девушка заинтересовалась духами и косметикой. В голове Иванова пронеслась дикая мысль, вот если бы сейчас... Тут же на столе появились знакомые до боли флаконы и баночки с эмблемой компании. Секретарша улыбнулась и забрала их в сумочку. Господи, поразился Иванов, при такой быстроте выполнения заказов и отсутствии проблем с логистикой какой бизнес здесь можно развернуть!

Наконец, она сложила документы в стопочку и сказала:

- Пойдемте.
Иванов встал, но идти не пришлось. Тут же кабинет исчез, и они оказались в большом просторном зале. Секретарша подвела Иванова к ближайшему свободному стулу и посадила.
Иванов огляделся. Повсюду сидели бородатые мужчины с одухотворенными лицами и широкими белоснежными крыльями за плечами!

На сцене выступал какой-то человек, Иванов не прислушивался к его рассказу, он оглядывался по сторонам и заметил, что у всех присутствующих в руках распечатки с рисунками маркетинг-плана, его рисунками, которые он оставил только что в кабинете.

Удивительно, подумал Иванов, ведь здесь никто еще ничего не знает о нашей компании!!!



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

Абсолютно новый рынок!

Наконец, зашла речь о нем. Ведущий заседания, представляя Иванова рассказал факты его биографии. В какие-то моменты Иванов краснел, за какие-то ему было стыдно, а над чем-то он хохотал, вместе со всеми присутствующими. И как-то понемногу он все больше расслаблялся и начинал чувствовать себя все более уверенно! Появилось знакомое ощущение азарта и возбуждения, которое бывало у него перед каждым выступлением на семинаре.

И вот, наконец, его пригласили на сцену. Конечно, немного не хватало привычных аплодисментов, но десятки и сотни заинтересованных глаз, смотрели на Иванова, следили за каждым его движением и ждали когда он начнет говорить. И Иванов заговорил и это была его лучшая в жизни ПРЕЗЕНТАЦИЯ.

Презентация в деревне

Презентация началась как обычно, в 5 часов. Михалыч принес с балкона скамейку для зрителей, столик, неторопливо расставил табуретки прямо у забора. Убрал со двора свиней, кур, долго гонялся за петухом. Наконец, все было готово. Приглашенные начали подтягиваться задолго до начала события. Баба Шура пришла с двумя дочерьми и привела с собой свояка из соседней деревни. Дед Максим долго стелил газету на табурет, сел и уставился прямо на сцену, которой служило крыльцо, заботливо выкрашенное в прошлые выходные в зеленый цвет. Пришел хромой тракторист с сожительницей, паспортистка с ухажером, какие-то смешливые накрашенные девицы. Чуть позже подтянулся председатель колхоза, с женой и сыном-лоботрясом. Звучала громкая музыка - это надрывался старенький граммофон, кажется что-то из "Мадам Батерфляй" Пуччини или "Кармен" Бизе. За столом сидела "первая линия" Михалыча, старая партия Валерия Кузьминична. Сегодня она была ведущей. Слева, вдоль протянутой бельевой веревки стояли ее дистрибьюторы - братья Харитоновы, уголовники со стажем. Они были при параде, в пиджаках поверх телогреек и тщательно вычищенных, черных галошах. Недавно они ездили в райцентр, по каким-то своим темным делишкам, где между прочим попали на событие и лично познакомились с "третьей линией" Компании, личным другом президента, г-ном Колотым-Резаным. Теперь, их лица напоминали лица солдат, несущих вахту у Мавзолея.

К 17-00 вся деревня была в сборе. Михалыч взглянул на трофейные часы, доставшиеся ему от деда, и резко махнул рукой - начинай! Кто-то за стеной выключил граммофон, меццо-сопрано взвизгнуло в последний раз, вздохнуло уже басом и застыло на середине пассажа, в самом начале какой-то трагической арии. Валерия



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

Кузьминична встала, откашлялась и начала хлопать. Хлопки поддержали все присутствующие, сначала робко и неуверенно, потом все сильнее и сильнее, словно разгоняясь. Братья Харитоновы, Степа и Митяй, хлопали и приплясывали, как подростки на дискотеке, баба Шура приставила пальцы к своему беззубому рту, свистела и была похожа теперь уже не на бабу Шуру, мать-героиню четверых или пятерых дочерей, а на Маргариту из романа Булгакова. Дед Максим отбросил сигаретку и с криком "Эх, молодость!" начал странно, будто с удивлением разводить руками и вдруг резко сводить их, отчего получались, впрочем, очень мощные хлопающие звуки. Буквально через пару минут все это безумство прекратилось. Валерия Кузьминична встала из-за стола и громко спросила: "Кто присутствует на собрании нашей компании первый раз?" Таких не оказалось. Презентации компании "Зюшцт интернешионал" были единственным развлечением в деревне "Большие Заварухи". Пенсионерка удовлетворенно кивнула головой и продолжила. Где-то совсем рядом, кажется, метрах в ста, промчался поезд и заглушил на время речь оратора. Когда звук его колес стал исчезать вдали, селяне услышали: "...в этот момент, когда мы с Вами находимся на пороге удивительных технологических прорывов, когда в каждый дом, в каждую избу приходят новые технологии, как можете Вы равнодушно сидеть в своих избах, вправе ли Вы отказать себе и своим детям в новых возможностях, повсеместно открывающихся перед нами?" Кузьминична грозно посмотрела на присутствующих. Слушатели затихли. Слышно было как собака в конуре громко зевнула и повернулась на другой бок, лязнув цепью. "Я спрашиваю вас: МОЖЕТЕ ?" "Нет!" - хором ответили сельчане.

Кузьминична говорила еще минут пять, говорила важные и серьезные вещи. О безработице в деревне, о новых мировых тенденциях, о какой-то всемирной паутине, спешно окутывающей весь мир, и о том как "весь мир", опутанный этой паутиной, радостно идет судьбе навстречу. И что они, ее односельчане, тоже могут пойти. И что многие уже идут. И что те, кто не пойдут - пожалеют. И про то, что нужны не все. И про то, что те, "кто нужны" - они сами это знают. И что те, "кто не нужны", тоже знают, но не показывают вида. Народ слушал внимательно, кое-кто записывал. Потом она рассказала собравшимся о том, как в далекой стране Америка зародился почти 60 лет назад удивительный бизнес под названием МэлээМ. О появлении на свет удивительного человека, будущего президента компании "ЗЮШЦТ интернешнл" Зака Ыхта. О тех поразительных способностях, которыми природа одарила этого гениального ребенка, о тех трудностях, которые встретились ему на долгом и бесполезном до недавнего времени жизненном пути, и о той нечеловеческой силе духа, которая и привела в конце концов этого трудного подростка, бывшего наркомана, контрабасиста-неудачника, простого рабочего-сварщика Нью-Йоркского Металлургического Комбината к созданию собственного успешного бизнеса в МэлээМ. Потом, буквально в двух словах, она раскрыла концепцию компании, упомянула между



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

прочим о СУПЕРПРОДУКТЕ, уникальном анти-блошином креме, который позволяет решить глобальную проблему человечества - сделать присутствие блох на собачьем теле и телах других обитающих на этой планете существ просто невыносимым и облегчить тем самым жизнь вышеупомянутому человечеству. А также сказала несколько слов о Маркетинге компании, самом высокооплачиваемом в мире, позволяющим зарабатывать до 237% в ширину, при условии нахождения в ней по крайней мере 99 "сапфировых директоров", соблюдающих 21% отрыв от основной ветки, согласно правилу одной составляющей и до 342% в глубину, причем процент захвата поколений может существенно расти от количества активных членов и полуактивных членов, находящихся в 7 поколениях, полностью квалифицированных "суперрубиновых лидеров компании"... Вдруг Кузьминична остановилась. Поправила платок, сползший прямо на вспотевший лоб и задыхаясь, истошным голосом закричала: "Присоединяйтесь!!! Сделайте это прямо сейчас!!! Вы устали!!!! Вы хотите жить полной жизнью!!! Вы хотите зарабатывать деньги!!! Вы хотите иметь новую корову и большой огород!!! Вы хотите быть лучшими!!! Вы хотите признания!!! Вы знаете, как Вы этого можете достичь!!! Вы подпишите контракт!!! Вы сделаете это с нами!!! С компанией "ЗЮШЦТ"!!!! С ее президентом господином Заком Ыхтом!!! Это говорю Вам Я!!! Валерия Кузьминична!!!!"

Старушка закашлялась и схватилась за сердце. Народ одобрительно загудел. Потом захлопал. Пенсионерка остановила аплодисменты, резко вскинув руку вверх. Взгляд ее стал металлическим, как у преступника из популярного бразильского телесериала. Видно было, что сейчас она скажет что-то важное, имеющее общечеловеческое значение, что-то такое, что коснется каждого из сидящих на табуретках возле забора жителей деревни "Большие Заварухи".

"А сейчас, - прошептала Кузьминична. - А сейчас, - произнесла она уже более твердым голосом. - А сейчас, - почти крикнула она, - я хочу, чтобы вы поприветствовали удивительного человека, который привез этот бизнес в нашу деревню. Человека, встреча с которым у дверей этого вот дома 10 дней назад изменила мою жизнь и, я уверена, изменит жизнь каждого из Вас!!! Этот человек знает, чего он хочет от жизни!!! Этот человек умеет вести за собой людей!!! Этот человек заставит вас забыть все то, что вы знали до сих пор и заставит вас поверить во все то, чего не случится никогда!!! Этот человек является лучшим другом господина Колотоного-Резаного, который является "третьей линией" компании "ЗЮШЦТ интернешнл" и лучшим другом Президента компании "ЗЮШЦТ" Заком Ыхтом!!! Откройте свои уши и откройте свои сердца для встречи с этим замечательным человеком!!! Я нисколько не сомневаюсь, что именно его слова дойдут до самых глубин вашего глубинного подсознания и будут глубоко осознаны Вами!..."



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

Она говорила в таком духе еще минут десять, основательно завела народ и наконец объявила о том, что сейчас будет выступать Михалыч. Народ бушевал, аплодировал и ждал его выхода. Аплодисменты и завывания длились около часа, но Михалыч не вышел. Тихий и спокойный, одетый в свой единственный, свадебный костюм, сидел он на берегу местной речки и удил рыбу. Уже начиналось третье тысячелетие, но рыба по-прежнему хотела есть и, как и в стародавние времена, по-глупому ловилась на червяка.

Вечерело. Новые тенденции медленно, но неотступно овладевали деревней.

Максим Петрович

Вслушайтесь в то, что Вы говорите на своих презентациях. Проверьте еще раз цифры, уточните факты. Округляйте в меньшую сторону и не путайте операции умножения с операциями деления. Наша замечательная индустрия и ваша замечательная компания совершенно не нуждаются в преувеличениях их заслуг. Они хороши уже сами по себе. Они правда хороши, они фантастичны, они развиваются быстрыми темпами и все же... Остановите на пару часов плавное течение ваших презентаций и прислушайтесь, присмотритесь к тому, что происходит вокруг. Наступает Новая Эра в Истории нашего бизнеса - Эра РЕАЛЬНОГО СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА! Друзья, давайте говорить ПРАВДУ!

Максим Петрович не бегал по утрам. Он не выпивал стакан сока на завтрак и не съедал за обедом 2 дольки чеснока. За завтраком, за обедом, а также за ужином он быстро заглатывал кучу разноцветных таблеток и капсулок, в строго определенное время, в точно рассчитанном количестве. Дело в том, что Максим Петрович занимался МЛМ ("мульти левел ..." и т.д.), проще говоря "сетевым маркетингом". Занимался он им основательно, изводя человечество своим умением долго и неотрывно бить в одну точку. Работал в режиме неполной занятости, только в свободное время, коего у него, как и у всякого пенсионера было просто навалом.

Главное для Максима Петровича во всем была СИСТЕМА. Он искал ее всю жизнь и в должности старшего заместителя младшего инженера крупного института и на посту охранника какого-то непонятного совместного предприятия. Он шел к ней, он преследовал ее везде и всюду и вот, наконец, нашел в МЛМ (расшифровку см. выше). СИСТЕМА прослеживалась буквально во всем. Максим Петрович внимательно проштудировал книги американских миллионеров, прочитал все книги Большого Джона и Долговязого Тэда и старался следовать каждому слову. В книгах писали множество чрезвычайно полезных вещей, начиная от того как рекрутировать кандидата за 5 с половиной секунд и заканчивая тем, как организовать систему обучения с помощью голосовой почты и спутниковых телеконференций. Что такое



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

голосовая почта Максим Петрович не знал, а спутниковые конференции видел только по телевизору в передаче "Очевидное для Невероятных", а потому с большим уважением относился к заслуженным авторам всех этих книг.

Дело всеобщего оздоровления считал главной задачей нашего общества. Писал заметки в местную газету. Рассказывал старушкам на улице про высокое качество продукции КОМПАНИИ. Старушки крякали, называли его ласково "Петрович" и отзывчиво кивали головами. Давал объявления в бегущую строчку два раза в месяц. Каждый день ходил на склад, крутился возле оператора, задумчиво курил в специально отведенном для этого помещении и уходил домой. В общем, вел обычный образ жизни обычного дистрибьютора.

В этот день Максим Петрович пришел на презентацию компании в особенно хорошем настроении. На днях он рекрутировал двух чрезвычайно перспективных кандидатов и мысленно подсчитывал грядущие чеки. У зала скопилось невероятное количество народу. Это было удивительно, потому, что на презентации никогда не собиралось больше 100 человек. К тому же Максим Петрович пришел на полчаса раньше. С трудом протолкнулся в зал. По дороге встретил своего спонсора, протискивавшегося в обратную сторону. "Что случилось?" - спросил он. "Потом!" - отмахнулся спонсор. Проникнув в зал, Максим Петрович занял место возле старенького цветного телевизора со странным названием "ТОШИБА". Телевизор предназначался для показа видеороликов КОМПАНИИ и временно не работал последние полтора года.

Максим Петрович уселся на стул, открыл кейс и достал очки, чтобы лучше слышать. Спустя пятнадцать минут внимательных наблюдений он понял, что в город кто-то приехал. Справа говорили, что первая линия компании, личный друг президента, полностью квалифицированный трижды рубиновый "суппердиректор", слева - что ученик Рабиндраната Тагора, брат Далай Ламы, олимпийский чемпион по прыжкам в ширину и прочее. Справа сидели "сетевики", слева, разумеется, наоборот.

Прошло немного времени и на сцену развязной походкой поднялся ведущий. "Здрасьте!" - сказал он и поклонился. Кашлянув, продолжил: "Дамы и господа! Леди и их с позволения сказать спонсоры! Сегодня у нас абсолютно удивительный день! К нам приехал совершенно замечательный человек..." И он слово в слово повторил догадки и левой и правой стороны, несколько их приукрасив и добавив кое-что от себя лично. Потом резко остановился, загадочно подмигнул и крикнув "Встречайте!", ловко соскочил со сцены.

На сцену под истерическое "даешь!" и несмолкающий гвалт аплодисментов поднялся долговязый мужчина хлипкого телосложения. Его древний костюм, прошедший три мировые и одну межгалактическую войну, сидел на нем сердито и дерзко, оттопыриваясь во все стороны. На носу у прекрасного незнакомца были очки, а слева



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

из кармана торчал платок. Трижды по пути на сцену он споткнулся, упал и присутствующие увидели, что на ногах у него вместо ботинок целлофановые пакеты, в натуральную величину. "В поезде украли" - сказал он, застенчиво улыбаясь. Зал понимающе загудел.

Поправив длинные темные волосы и высморкавшись в платок, незнакомец пробормотал: "Ну что же вам такое сегодня рассказать? Разве что-нибудь про индустрию в целом..." И уже громче и увереннее: "Политическая обстановка в мире чрезвычайно нестабильна, народ волнуется. На этом фоне замечательные успехи сетевого маркетинга выглядят просто потрясающе. Из существующих на сегодняшний день компаний - около 97% перешли уже на сетевой маркетинг. Предприятия закрываются, директора покупают веревки и мыло, наступает кризис менеджеров высшего звена, потому что менеджеры среднего и нижнего уходят в МЛМ. Билл Гейтс тщетно пытается рекрутировать зятя Тома Шрайтера. Зять не соглашается и просит половину Майкрософта.

Японцы оставили Курильские острова в покое у них появились другие проблемы: торговля молоком и хлебом приостановилась - все продавцы ушли в сетевой маркетинг. На улицах беспорядки. 90% продукции продается через МЛМ уже сегодня. Что же будет завтра, неужели продажу колбасы и билеты на концерты местной рок-звезды тоже придется пустить через сеть? Но это же международный скандал!

Весь электорат в мире разделился на 3 части: сторонники ступенчатых, матричных и равноуровневых планов. Политики в недоумении. Народ интересуется только один вопрос: увеличит ли "Орифлейм" размер бонуса для "Золотых" и "Бриллиантовых Директоров". Надвигаются крупные рыночные реформы. Поскольку сетевой способ распространения практически вытеснил все остальные формы бизнеса, Филипп Котлер в срочном порядке переписывает свои учебники.

Участились случаи самоубийств среди долларовых миллионеров в США. Остальные в срочном порядке переходят на МЛМ. Им тяжело пережить успех простых граждан, которые за столь короткий срок сумели довести процент заработавших миллионы \$ на СМ по некоторым оценкам до 40-80% от общего числа миллионеров.

Ведущие мировые биржи в панике, сетевые компании развиваются слишком быстро. Печатные станки не успевают печатать акции. Открываются один за другим журналы и газеты по СМ. "Московский комсомолец" задыхается от зависти - тираж "Московского сетевики" растет невиданными темпами. В Голливуде снимают фильм - "Легко ли быть дистрибьютором". Билл Клинтон изменяет "Амвею" с "Гербалайфом". Сторонники "NSP" ведут переговоры о том, чтобы назвать первые три месяца года в честь девиза компании: "Качество", "сервис" и "надежность".



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

Центр тренингов "Хорошие новости" разрабатывает программу школьного и институтского обучения, в котором сетевому маркетингу отводится 87% учебного времени. Это сделали уже все известные мировые ВУЗы, при это пришлось даже пойти на некоторые неизбежные в данном случае потери - в Гарварде например пришлось упразднить ряд дисциплин - астрономию, математику и иностранный язык. "МЛМ-Форум" вместе с Игорем Мининым провозглашают нового президента России. Им избран известный ставропольский сетевик А.Лысенко, причем на неопределенный срок.

Плановое повышение цен на продукцию ряда западных и российских сетевых компаний вызвало массовые беспорядки в столице. Разбито 13 фонарей, выбиты стекла в витринах и зверски избит случайный прохожий - кстати, тоже дистрибьютор.

Все эти, а также некоторые другие, известные только мне факты о СМ подсказывают единственно правильный выбор, который вы можете сделать сегодня - как можно скорее подписать договор с нашей компанией..."

Олимпийский чемпион остановился и оглядел присутствующих. Люди сидели совершенно обалдевшие и смотрели на него как мухи на паука: со страхом и обожанием. Кто-то принес графин, раздался характерный звук - журчание воды, попадающей в недры человеческого организма. Тихо, очень тихо было в зале. Оратор почувствовал первые приступы вдохновения и продолжал говорить в том же духе еще часа 2. Динамика повествования постепенно нарастала и заканчивал он уже почти криком:

"В связи со всем вышесказанным, а также в результате собственных незрелых размышлений у вас может сложиться неправильное впечатление о том, что сейчас можно присоединиться буквально к любой компании СМ и быстро разбогатеть! Но это не так! Сетевой маркетинг - бизнес человеческих отношений. И каждый человек, несет ответственность за свой выбор. И ваш выбор - это выбор вашего сердца! А что говорит вам ваше сердце? Сердце говорит о том, что надо присоединяться именно к нашей компании, только в ее рядах можно обрести огромное счастье и радость, которую может дать этот бизнес человеку.

Наша компания - это оплот человеческой надежды. Наш президент - сосуд чистоты и святости, великой сетевой мощности, мудрости и успеха, заключенной в одном отдельно взятом организме. Люди протягивают руки к продукции нашей компании, зная, что только она способна излечить раны тела и души. Люди смотрят на нас, они понимают, что наше время пришло. Люди присоединяются к нам, потому что понимают, что не быть с нами означает потеряться в запутанном лабиринте этой жизни.



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

Растопите и вы ледники лежащие на океане вашей души! Отворите врата своего разума на встречу с лучшим из того, что имеет сейчас место быть на этой планете! Оставьте философию нищего человека в прошлом! Отбросьте ненужные стереотипы! Ступите на путь самоизменения!..."

В ту ночь Максим Петрович не спал. Он ворочался с боку на бок. Ему мерещился то Билл Гейтс, просящий подаяния возле метро, то сегодняшний оратор, ученик Тагора, совершающий прыжок в ширину на олимпийских играх. Ученик медленно разгонялся, потом отталкивался босыми ногами и с криком "Нас не догонят!" разбрасывал их в разные стороны. Под утро Максим Петрович твердо принял решение вырастить за следующий месяц 125 долларовых миллионеров в своей организации и заснул спокойно.

Как я начал писать рассказы

Все произошло во вторник или в среду. В позапрошлом году.

Я возвращался домой как обычно, часов в одиннадцать. Вечера. Или ночи. Ну, как вам удобнее. И он увязался за мной. Так и идем вдвоем от метро: я и кот. Я с кейсом, черный весь такой, в костюме. И он чуть подальше, тоже черный, но без кейса.

И вдруг вспомнил я, что надо зайти в магазин, взять хлеба. Я уже стоял у кассы, расплачивался и тут он, смотрит пристально, будто сказать хочет: купи молока. Я ему тоже мысленно отвечаю: не куплю, здесь нет которого я люблю! И быстро домой пошел. Он за мной. Я к нему оборачиваюсь: ну ладно, до дома дойдем я тебе налью немного. Дом близко, в двух шагах. Зашли, он тоже прошмыгнул, вот наглый кот думаю! Дома попил он молока из блюдечка, я открыл дверь входную: - До свидания! А он и говорит: - Никуда я не пойду, мне и здесь хорошо! Я про себя отметил, что говорящие коты - это первый признак сумасшествия, но сам не растерялся и все-таки вытолкал его в коридор. И спать лег.

Ночью слышу уже во сне, плавно так форточка открывается. Ну, я думаю, ладно! Утром я тебе покажу... почему у нас добавки! И засыпаю окончательно. Утром встаю, чувствую, на кухне что-то происходит. Не иначе как сестра в гости заглянула. Захожу, смотрю - он. Котлеты жарит. В одной лапе лопаточку держит, ворочает их, чтобы не сгорели. Я еще раз отмечаю про себя: зря я в Свиблово переехал. Климат здесь для меня неподходящий. Воздух чистый слишком! Коты, жарящие котлеты - это сильно!

- Тебя наверное Бегемотом зовут? - спрашиваю садясь за стол.

Он тоже присаживается на табуретку.



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

- Какой же я бегемот ? Я - кот и зовут меня Вася.
- Ага, думаю, с Булгаковым мы не знакомы... Странные все-таки коты попадаютя - классику не читают!
- Сетевики вообще ничего не читают, кроме "Хороших новостей" и очень надо сказать неплохо живут!

Я не стал его разубеждать насчет сетевиков, ел котлету и размышлял куда обычно сдают говорящих котов? Которые по совместительству еще и угадывают мысли? Ответ не находился. Позвонил телефон. Я тут же вскочил с места, но кот уже сорвал трубку и занудным кошачьим голосом спросил:

- Але? Кто говорит? И мгновением позже:
- Нет, он не может подойти, он кушает, перезвоните позже! И повесил трубку.

Я, ошарашенный, стоял посреди кухни с недоеденной котлетой на вилке.

- Кто звонил? - Какой-то Ленин или Левин.
- А-а-а! - заорал я. Это же директор Хороших новостей!
- Ну и что - меланхолично заметил кот. Не будем же мы прерывать завтрак из-за телефонного звонка. Перезвонят позже.
- Ага - говорю. И откуда ты такой взялся на мою голову?!
- Я на твою голову взялся, чтобы из тебя человека сделать - ответил он.
- Кто бы из тебя человека сделал - огрызнулся я и пошел собираться на встречу.

Вечером вернулся опять поздно. Шел от метро и думал: может почудилось? Тем не менее купил в магазине молоко и пельмени. С замиранием сердца открыл дверь. На пороге стояло хвостатое существо и смотрело на меня своими умными, почти человеческими глазами.

- Молока купил?

Так продолжалось не один день. Я уходил утром, проводил встречи, презентации. Вечером возвращался - меня встречал мой говорящий приятель. Я конечно больше люблю собак. Но кто вам сказал, что у нас есть выбор? Все происходит именно так, как оно и должно происходить. Но об этом в другой раз. Я уже вижу большую статью именно с таким заголовком. Так вот, я работал, кот валял дурака и следил за порядком в квартире. Обстановка стала невыносимой. Все сетевики, как сетевики, живут себе припеваючи, контракты подписывают. А я с котом ругаюсь...Домой возвращаться вообще неохота!



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

Однажды я и не пришел. Совсем. Задержался у приятеля. Заболтались, потом смотрим на время - поздно уже. Он говорит:

– Оставайся, я тебе на кухне раскладушку поставлю!

А я ему:

– Не могу! У меня дома кот некормленный!

– Да ладно тебе, - говорит. До утра не пропадет.

И я про себя думаю: мой не пропадет. Мой - говорящий. И готовить умеет.

В общем остался. Поворочался на раскладушке и заснул. Часа в три звонок. Ночи. Я мобильник достаю, говорю: у аппарата! У меня привычка такая, меня когда ночью будят я всегда говорю "у аппарата!" С той стороны доносится непонятное шипение, потом голос, мне спр сонья показалось что женский:

– Ты что совсем обалдел? Три утра ночи уже, а тебя все нет! Я же волнуюсь! Вдруг с тобой что приключилось?

– Але, а кто говорит то?

– Кто-то... Кот в пальто! Что трудно позвонить, предупредить, да?

Тут только до меня дошло, что звонит мне мой собственный кот. Домашнее, так сказать животное. Доигрался!

– Извини, закрутился. Из головы вылетело...

Утром сидим с приятелем, кофейничаем. Я ему: так мол и так. Все и рассказал как есть. А он качает головой, не верит:

– Жениться тебе надо, Василич! А то так совсем с ума сойдешь со своим сетевым!

Бегу домой. На балконе кот какой-то сидит, на воробьев любит. Приглядываюсь: вроде не мой. Захожу в дом, смотрю - завтрак на столе, кот за ноутбуком сидит, как ни в чем не бывало, чего-то печатает. Вылитый - Матроскин.

– Я тут, - говорит, - кое-какие твои материалы посмотрел, подправил там кое-что и в редакцию направил.

У меня внутри все похолодело.

– В какую редакцию?

– В какую-какую. Как будто у нас, сетевиков их 38 штук. В "Хорошие новости", разумеется. Я взял на заметку это: "у нас". Говорящий кот-сетевик, вот это тема.



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

"Темная тема", как говорит один мой друг. А вслух ничего не сказал. Шутит, наверное, думаю.

- Совсем забыл - добродушно промурчал кот. Интернет у нас закончился, я тут немного по сайтам полазил, на форуме сетевиков пару реплик оставил. Надо бы за карточкой сгонять.
- Да-да, конечно - обреченно сказал я и побрел в магазин.

С тех пор я стал возвращаться еще позже. Ночью метро ходит редко, народу мало. Я ехал в одиночестве в вагоне и вспоминал детство, беззаботное, со скрипкой в руках и тройкой по русскому. Где не было никаких котов, а были только учителя по музыке и классный руководитель - Валентина Семеновна. Приходил домой усталый, съедал бутерброд и ложился спать. Кот, напротив, по ночам напряженно трудился. Нередко заставал я его, беседующим по телефону. Он познакомился со всей сетевой элитой, подписался в американскую компанию NSP, стал потребителем чистой питьевой воды, поругался на форуме с Репьевым и подолгу висел в интернете в "одиго."

- Ха-ха - смеялся он - представляешь, сегодня опять на форуме какой-то чудак предлагал вступить в новый проект.
- Я глупости не читаю! - огрызнулся я. У меня времени на это нет.
- Ну смотри - пожимал он плечами, ну или точнее делал какое-то движение туловищем, похожее на наше "пожимание." Кот давно уже одолжил у меня пару рубашек и дома ходил в них. Зрелище получалось презабавное.

Как-то раз мне позвонил тот самый приятель, у которого я задержался однажды.

- Поздравляю! - сказал он, когда кот позвал меня.
- С чем? - не понял я.
- С публикацией. Рассказ твой прочитал жене, смеялись до упаду. Юмор у тебя конечно специфический, но все схвачено точно.

На следующий день я помчался в редакцию. Все точно: Антон Агафонов. Рассказ.

- Убью кота!

Дома я поймал паршивца за хвост.

- Ты меня подставил?
- Ага, я. По-моему не плохо получилось. Всем понравилось.
- Всем понравилось! А рассказы под моим именем издавать это как?
- Ну, знаешь, я решил свою фамилию не ставить...



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

- Да нет у тебя никакой фамилии. Ты - кот, а у котов фамилий не бывает. И место тебе в зоопарке, в клетке с надписью: " Говорящий кот. Осторожно, опасен для общества!" Где тут у меня телефон зоопарка...

Я начал рыться в справочнике, разыскивая нужный телефон.

- Я дистрибьютор и не позволю писать рассказы, прикрываясь моим честным именем - возмутился я.

Кот вздыхал в углу.

- Нас коты не интересуют. Даже говорящие. - ответил мне грустный голос из зоопарка.
- У нас тигр болеет, нам тигр нужен. А вам надо в цирк обращаться, там вами займутся нужные люди.

Обзвон цирков тоже ничего не дал. Я вынужден был констатировать тот факт, что спрос на говорящих котов в нашем обществе находится на чрезвычайно низком уровне.

Кот сидел на кресле, ел крабовые палочки и плакал. Мне стало его жалко.

- Ладно, оставлю тебя. Только чур никаких рассказов больше! - строго сказал я.
- Конечно, конечно - обрадовался кот. Те два, что я отправил сегодня, будут последними.

У меня из груди вырвался стон.

- Парень, ты попал - сказал я себе и запустил ботинком в радиоприемник.

Прошел уже год. Или два. Звонки продолжают. Приходят так же письма через интернет. "Поздравляю!" и далее в том же духе. Я махнул на все рукой и принялся за работу. Кот продолжает писать. Через некоторое время я стал автором десятка статей и рассказов, к печати готовится моя книжка. Я неоднократно обращался в общество по защите животных. Они только разводят руками. Никто не может защитить меня от произвола говорящего и пишущего кота, а он, кот, продолжает писать, позоря мое честное имя дистрибьютора сетевого маркетинга!

Кот раскручивает новый проект

Быть котом сложно. Быть говорящим котом – сложно вдвойне. Я не был ни тем, ни другим. Зато я прекрасно понимал какого жить с говорящим котом!



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

Можно долго философствовать на тему : кто кого выбирает – мы котов или они нас. Можно подискутировать относительно разумности данного вида животных. Можно порассуждать об истории зарождения отношений между котами и людьми, можно поломать голову на тему кто появился раньше – но...

Я не философ и не мыслитель. Я даже не писатель, хотя регулярно выкидываю в интернет очередную порцию рассказов. Я также как и большинство нормальных людей спал на уроках биологии и играл в крестики-нолики на уроках анатомии. Что-то я упустил. Что-то очень важное. Во всяком случае разгадать загадку говорящих котов мне было не под силу. Поэтому я просто плюнул и продолжал жить. И вместе со мной продолжал жить кот.

Слава богу мы виделись не часто. Последний год много поездок – семинары, тренинги. Просто поездки. Без семинаров. Поезда, самолеты. Автобусы. Высококомфортабельные. И среднекомфортабельные. Разные. Разлуки и расставания. И встречи. С котом.

Однажды приезжаю – дверь в квартиру открыта. Накурено. Ба – думаю – неужто кот курить начал. Закрываю дверь, захожу. «Здрасьте – я ваша тетя!». Сидит на кухне троица – кот, мужик приличного вида и мужик неприличного вида. Тот , который неприличного вида приподнимается мне на встречу – протягивает руку улыбаясь:

- Игорь
- Оч. приятно – отвечаю я обалдело. - Антон.

Кот вскакивает суетливо.

- Да, забыл сказать. Я живу тут не один. Это мой приятель. Кстати, тоже сетевик.

Меня передернуло от этого «тоже». Но виду не подал. Жду, что дальше будет.

- Юра – представляется мужик, который попрличнее. - А у нас тут маленький сабантуй!

Я оглядываю помещение: пустые бутылки разного калибра. На столе красуется «Клинское». По всей квартире дым коромыслом. Хорошенькая картина.

- Присаживайся! – предлагает мне Игорь. - Чувствуй себя как дома!

И видя мое замешательство продолжает:

- Не волнуйся мужик, все путем! Взяли мы твоего Ваську в хороший проект, дали ему сильное место – бабки сами посыпятся!

Видя что его слова не произвели на меня никакого впечатления «приличный» добавил:



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

- Компания еще не зашла на рынок, проект в стадии становления, информация в России с начала месяца – но уже совершенно фантастические результаты! 20 человек подписаны, еще 84 на грани, мой спонсор уже закрыл три цикла и уехал в Америку за продуктом. Кстати, продукт совершенно потрясающий – продает себя сам!
- А что за продукт? – поинтересовался я робко.
- Да ты не робей – Антоныч! – похлопал меня по спине «неприличный». Продукт что надо! Сразу видно, что ты наш человек! Мы тебе хорошее место уступим.
- А что бывают плохие места? – удивился я.
- Бывает, все в жизни бывает... – задумчиво произнес Юра, заложив ногу на ногу.

Никакой обуви на госте не было и сквозь дырявый полосатый носок засверкал ноготь большого пальца.

Кот отвел меня в соседнюю комнату и зашептал:

- Это очень известные сетевики. Познакомился в интернете, в Москве они проездом. Только что из Польши с семинара одной хорошей компании. Игорь – крупный специалист по бинарам и имеет большие сети в нескольких мЛМ-проектах. А с Юрой они познакомились на форуме – Юра тоже очень талантливый человек. Он знает как выжать из любого маркетинга максимум и никогда не уходит из фирмы без денег.

Кот посмотрел на меня – пытаюсь угадать какое впечатление произвели на меня его слова и видимо удовлетворившись результатом продолжил:

- Старт в компании всего 300 \$. Я взял три места – но хотел одолжить у тебя еще на двенадцать.
- А может тебе еще и ключи от квартиры – где деньги лежат? – возмутился я.
- Ключи у меня уже есть. Только вот деньги у меня что-то долго не залеживаются – огрызнулся кот. Ладно – ты иди к гостям – а то неприлично оставлять, а я звонки кое-какие сделаю.

Кот сел за аппарат, я скинул в прихожей дубленку и вернулся на кухню. Гостей уже не было – они переместились в большую комнату. Когда я вошел, Юра сидел в кресле и раскладывал пасьянсы на моем ноутбуке, а Игорь валялся на диване прямо в ботинках и насвистывал очередной хит от «Виагры».

Я расположился на стуле, возле дивана и вежливо поинтересовался кто собственно наши сегодняшние гости и чем они занимаются в последнее время.



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

Игорь снова заулыбался и запел песенку из «Бременских музыкантов»:

- Мы свое призвание не забу-у-дем, смех и радость мы приносим лю-у-дям!

Юра принялся отвечать в более серьезном тоне, что дескать – они здесь практически случайно. С Василием (то есть с моим котом), познакомились сегодняшним утром, он (кот) им понравился сразу и они решили строить с ним сеть. Что их ждут во многих городах, но сейчас они решили поработать именно здесь, в Москве – потому что здесь больше возможностей.

Я не выдержал и перебил его:

- Но ведь он – кот! Мой Василий, как вы его называете – стопроцентный кот, домашнее животное и по этой причине участвовать в бизнесе не может.

Тут Игорь громко загоготал и вдоволь насмеявшись заявил, что в нашем бизнесе это даже к лучшему – коты они не думают, а просто делают и зарабатывают больше некоторых людей.

Юра же назидательно поднял указательный палец и продекламировал:

- Самое большое счастье – быть уверенным что тебя любят! Виктор Гюго.

Я начал думать к чему бы это он, а Игорь одобрительно покачал головой:

Наш Юра – большой артист. Чуть не закончил ВГИК и неоднократно замечен на съемочной площадке. Кстати, знает всего Онегина наизусть.

Юра покраснел от удовольствия, откашлялся и начал:

- Не мысля гордый свет забавить,
Вниманье дружбы возлюбя,
Мой друг позволь тебе представить,
Залог достойнее тебя...

От Онегина меня спас звонок в дверь. Кот побежал открывать, «великие сетевики» сразу засуетились – убрали пустые бутылки под диван, а диван накрыли пледом. Из прихожей раздался мужской голос и Юра торопливо пробормотал, кажется из Шекспира, а может быть даже из какого-то фильма:

- Еще один болван нас осчастливил своим присутствием...

Вошел молодой человек, все поздоровались сели и начали рассказывать какие они крутые.



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

Парень тоже оказался сетевиком, прошел по его словам огонь и воду, а медные трубы до сих пор горели у него в глазах. Судя по одежде чеков у него не было давно, а судя по его словам – Гейтсу грозило уступить ему в ближайшие несколько недель пальму первенства и звание самого богатого человека мира.

Наши гости тоже суетились, кричали, размахивали руками и рисовали кружочки на листах формата А4.

Где-то через час все закончилось, парень побежал на следующую встречу, а Юра меланхолично произнес:

– Мы разошлись как в море корабли...

Я заметил, что с моей точки зрения стоило показать парню продукцию и хотя бы пару слов сказать о фирме, на что «приличный» Юра ответил цитатой из Шекспира:

– Благородство – удел глупцов.

Я снова подумал, что замечание совершенно ни к месту, но мои мысли перебил Игорь:

– Понимаешь, дружище! Мы знаем толк в этом бизнесе. Я например участвовал в раскрутке пятнадцати абсолютно новых фирм и три или четыре из них успешно работают до сих пор. Юра – тоже непризнанный гений и давно бы уже разбогател, родись он в приличной стране, в приличное время.

Юра закивал головой и тут же начал читать стихи Леонида Филатова, с которым по его словам у него много общего:

– В семнадцать лет, продутый на ветру,

Газетных и товарищеских мнений,

Я думал, окажись, что я не гений,

Я в тот же миг от ужаса умру...

Он дочитал стихотворения до конца и мне почему-то особенно врезались в память следующие строчки:

– Все было прежним – лужа на крыльце,

Привычный контук мусорного бака,

И у забора писала собака,

С застенчивой улыбкой на лице.

Я уже представил белобрысую дворняжку, писающую возле мусорных баков возле детской площадки на нашем дворе, но тут снова раздался звонок в дверь и спустя две



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

минуты в комнату вплыла элегантная дама, возраста героинь фильма «Секс в большом городе», двадцать лет спустя. Юра забежал по комнате, помог даме раздеться и продемонстрировал редкое в наше время знание Владислава Ходасевича:

- Милые дамы, верьте мне или не верьте!
Но сердце мое поет только Вас и Весну...

У стихов было и продолжение:

- ...Но вот уж давно меня тянет к смерти,
Как Вас иногда тянет ко сну

- от которого наш неудавшийся режиссер воздержался.

Дама расплылась в улыбке и достала папочку со своей программой. Оказалось, что проект наших «профи» уже был ей знаком и поэтому она стала делиться рассказом о своем, который был еще «новей.»

Юра с Игорем сначала ее перебивали и пытались говорить о своем. Потом неожиданно передумали и подписали контракт. Поскольку деньги у них были на карточке, а карточка осталась в гостинице – дама любезно согласилась на бартер. Они вступили к ней, а она к ним и таким образом новые возможности предоставились «великим комбинаторам» практически даром.

Когда она ушла, Юра как всегда ляпнул что-то глубокомысленное, а Игорь пояснил: чтобы преуспеть в сетевом бизнесе – нужно не пропускать ни одного нового проекта.

Богатство может ждать тебя за любым углом и за каждым новым стартовым набором – надо только продолжать двигаться вперед!

Я заметил, что тоже давно в бизнесе и имею очень неплохие результаты и знаю, что работа в нескольких проектах одновременно еще никого не приводила к настоящему успеху. На что Юра ответил, что он тоже так думает и считает что параллельно можно работать не более чем в трех программах.

До конца вечера было еще несколько встреч, на которых Юра и Игорь подписались еще в два новых проекта и кого-то на условиях «бартера» также затащили в свою сеть. Мне это стало неинтересно и я пошел в свою комнату отдохнуть.

Ночью в квартире был сабантуй и утром я застал на кухне кота, моющего посуду.

На мой вопрос где вчерашние гости – кот мрачно ответил – там – и показал лапой в неопределенном направлении. «Великие сетевики» покинули столицу нашего государства и побежали дальше за своей судьбой и за новыми «великими возможностями».



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

Случайная встреча

- Девушка, простите, который час?
- Что вы хотите этим сказать?
- Я? Ну... То что мои часы встали...
- Мои тоже. Но я не собираюсь заниматься сетевым маркетингом.
- А я и не предлагаю вам.
- Но вы же хотели мне предложить?
- Нет. С чего вы это взяли?
- У вас был очень растерянный вид.
- ?
- Вы были взволнованы.
- ???
- У вас побледнело лицо. Руки покраснели. И ноги тоже.
- Вы врач?
- Нет, а вы?
- Просто я очень замерз.
- И поэтому решили спросить меня, сколько времени?
- Я решил уже давно. Еще когда было тепло.
- Но ведь мы видимся первый раз?
- Мне казалось, что не первый.
- Может быть Вы - и не первый, но я никогда вас раньше не встречала.
- Встречали. Наверняка. Я стою здесь каждый день. У перехода. С 10 до 12. Листовки раздаю.
- Но я обычно бываю здесь после 12.
- Я тоже.
- Собираете листовки обратно?
- Нет, просто в 14 мне снова раздавать. Не ехать же из-за двух часов домой.



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

- А чем вы занимаетесь?
- Сетевым маркетингом.

Как открыть компанию-однодневку

Пункт первый

Чем непонятнее название – тем привлекательнее компания для потенциальных дистрибьюторов. Лучше, если имя компании будет написано на английском. Хорошо также подходят различные китайские слова. Можно иероглифы. Все в компании от начала до конца должно быть необычным и привлекательным, чтобы никто ни на секунду не задумался об истинных намереньях ее создателей.

Пункт второй

История компании запутанная и туманная, овеянная мраком и героическими подвигами основателей компании должна быть как можно более древней (желательно ведущей свое начало еще с 39 династии фараона Кидала-Тона). Если компания продает средства от облысения, то среди родных президента обязательно должны быть смертельно лысые лица, волшебным образом излеченные в результате использования продукции. Если в компании продукции не имеется или продуктом являются услуги, то желательно, чтобы основатель был нобелевским лауреатом, ну или как минимум другом техасского миллиардера. Если вы организуете финансовую пирамиду, то репутация ее руководства должна быть безупречной и описана в бульварной прессе (ну или на худой конец, в брошюрах компании) в самых лучших тонах.

Пункт третий

По поводу продукции. Продается как известно не продукция, а результаты. Поэтому смело накручивайте на продукты вашей компании десятикратную цену и придумывайте самые невероятные истории фантастического излечения. Далее, активно используя печатный станок и длинный язык дистрибьюторов вашей компании начинайте их продвигать в народ.

Пункт четвертый

Относительно маркетинга. Исторически так уже сложилось, что в мире существует только три типа маркетинг-плана, а компания не может платить в сеть больше, нежели чем выручает от продажи продукции (то есть по крайней мере не больше 100%). Но это не должно останавливать талантливых экспериментаторов, вроде вас. Ищите



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевики рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". [Узнать подробности...](#)

непроторенные пути, их много еще осталось. Во-первых, надо основательно запутать будущих дистрибьюторов наличием огромного количества дополнительных бонусов и скидок, чтобы они находились в полной уверенности что именно ваша компания готова осыпать их деньгами с ног до головы еще до начала работы! Хорошо бы придумать новую концепцию или название какой-нибудь уникальной части в вашем маркетинг-плане (например, «двойное вертикальное сжатие седьмой компоненты, реализованное в виде голографического бонуса, со скользящей шкалой»), чтобы ваши лидеры горделиво рассказывали о ней на презентациях и писали в объявлениях! Можно чуть-чуть поиграть соотношением баллов и долларов и добавить несколько невыполнимых условий в лидерской части, чтобы можно было похвастаться выплатами, например, 93% в сеть.

Пункт пятый

После того, как продукт, маркетинг и история компании сформированы, нужно как можно скорее начинать работать. Можно начать, еще до того, как это будет сделано. Списки дистрибьюторов элементарно составить и вручную, даже при отсутствии контрактов. Деньги на проплаты лучше собрать заранее. Тогда, в независимости от того появиться ли продукт вообще, вы все равно не останетесь в накладе! Главная задача этого этапа: как следует прорекламировать свою компанию. На форумах в интернете, в газете «Работа и Зарплата» и даже на столбах возле проезжей части! Побольше интриги и поменьше конкретики! Не гнушайтесь ничем! Чтобы ни говорили – лишь бы говорили!

Если Вы внимательно прочитаете «Памятку...», а также появите немного фантазии, то легко создадите компанию, которая просуществует два, три или даже четыре месяца! Дерзайте!!!



Если Вы хотите увеличить свои продажи...

Прямо сейчас читайте книгу Антона Агафонова

Секреты волшебника продаж у Вас в кармане

[Узнать подробности...](#)



Владельцам региональных складов сетевых компаний, руководителям сервисных пунктов обслуживания и МЛМ-лидерам!

Всем сетевикам, работающим с декоративной косметикой!

Лидеры-сетевика рекомендуют для обучения и мотивации вашей структуры видеокурс "Макияж для тебя". **[Узнать подробности...](#)**