

Введение

О чем беседуют люди, сидя за столом в окружении своих близких? Мало ли о чем... Но наверняка не раз вам приходилось слышать и такие слова: “Надо что-то придумать, чтобы начать зарабатывать деньги. Может, открыть собственный бизнес?” Не исключено, что и вы, читатель, раздумываете над этим, полагаю, и вас не удовлетворяет ваше финансовое положение.

Если мы могли бы оказаться за вашим столом во время такого рода беседы, то спросили бы вас: “Почему же вы до сих пор не начали собственный бизнес?” Скорее всего, в ответ услышали бы одну из стандартных фраз.

- ✓ У меня нет денег.
- ✓ У меня нет опыта.
- ✓ Я не знаю как.
- ✓ Я не знаю, чем заниматься.

Мы бы сказали: “Старина, мы готовы рассказать, как решить эти проблемы. Мы знаем, как можно улучшить финансовое положение за несколько недель, а возможно, и дней”. Если вы готовы слушать дальше, мы достали бы вот эту книгу — *Сетевой маркетинг для чайников* — и кое-что зачитали бы из нее. И очень быстро вы убедились бы, что на самом деле ничто не мешает вам начать собственное дело, причем на самых удобных для вас условиях, и значительно пополнить свой кошелек.

Но почему, спросите вы, авторы так верят в наше финансовое благополучие, ведь они даже не знакомы с нами? Авторы не знают вас, но хорошо знают людей. Да, мы знаем, что многие так же сомневались в себе, как и вы. Мы также знаем, каких успехов они достигли, и не сомневаемся — если бы у них была возможность поговорить с вами, они сказали бы, что верят в вас и ваши силы. Вы можете сделать то же, что сделали они, — *если только захотите*. Да, главное — захотеть. Ведь несмотря на то, что мы покажем и расскажем, как начинать и что делать, успех не придет сам собой. Вам придется много работать. От вас не потребуется ни значительного стартового капитала, ни опыта, ни специального образования. Только желание работать! Но вы ведь уже работаете, не так ли? Работаете честно и добросовестно, мы не ошиблись? Разница лишь в том, что сейчас вы работаете на кого-то, а в сетевом маркетинге сможете работать на себя.

Позвольте же нам показать вам возможности, которые открывает сетевой маркетинг, называемый также *многоуровневым*. На страницах этой книги вы встретитесь с несколькими десятками успешных сетевых маркетологов (мы считаем их мастерами своего дела!), которые расскажут вам о своей работе и достижениях. Ежегодный мировой оборот в сетевом маркетинге составляет почти 100 млрд. долл. Дистрибьюторы продают сотни наименований товаров и услуг, и множество сетевых компаний ждут,

когда же вы к ним присоединитесь. Так что оставьте ваши страхи, сомнения, не спешите говорить “ни за что!” — просто почитайте о сетевом маркетинге и попробуйте представить себя в нем.

Что такое сетевой маркетинг

Если вы взялись за чтение этой книги, потому что кто-то вам ее рекомендовал (а мы надеемся, что так оно и есть), то это — сетевой маркетинг. Если вы потом посоветуете прочесть ее кому-то из своих знакомых (нам *очень* этого хотелось бы) — это сетевой маркетинг. Можно сказать, что вы занимаетесь сетевым маркетингом всякий раз, когда делитесь с другими своим удовлетворением или, напротив, недовольством по поводу тех или иных товаров, услуг или событий. А теперь представьте, что за это вам платят, — это и есть профессиональный сетевой маркетинг и тема нашей книги!

А вот вам точное определение. *Сетевой маркетинг* — это система распространения товаров и услуг через сеть независимых продавцов, или дистрибьюторов (реализаторов). Дистрибьюторы зарабатывают деньги за счет продажи товаров и услуг и/или набора (рекрутирования) и обучения новых дистрибьюторов, которые становятся членами их собственной организации — *нисходящей линии (даунлайна)*. В последнем случае дистрибьюторы называются также *спонсорами*, и они получают комиссионные или бонусы от продаж, осуществляемых членами их организации.

Тут вы наверняка подумали: “А, это для продавцов. Мне это не годится”. И ошиблись! Не надо быть профессиональным торговцем, чтобы построить собственный сетевой бизнес. В сетевом маркетинге опыт продавца не нужен! Если вы можете разговаривать с людьми о товарах и услугах, которые вам нравятся и которыми, надеюсь, вы пользуетесь, то у вас явные способности к сетевому маркетингу. На страницах данной книги мы расскажем об этом подробнее. Прочитайте ее, чтобы узнать новые факты об этой профессии.

А пока проверьте себя. Сетевой маркетинг — это не то, что вы думали!

- ✓ Сетевой, или многоуровневый, маркетинг (MLM) не относится к числу незаконных, мошеннических либо неэтичных сфер деятельности.
- ✓ Сетевой маркетинг — это не способ быстро обогатиться за счет людей, присоединяющихся к организации.
- ✓ Сетевой маркетинг — это не финансовая пирамида, т.е. не тот вид бизнеса, который признан незаконным и неэтичным.
- ✓ Сетевой маркетинг — это не та система, где несколько счастливых обогатятся за счет множества разорившихся. Такая система — это тоже пирамида.
- ✓ Сетевой маркетинг — это вообще не способ *быстро и без усилий* разбогатеть. Запомните это раз и навсегда!
- ✓ Сетевой маркетинг — это не то место, где кто-нибудь другой будет строить сетевую организацию за вас.
- ✓ Сетевой маркетинг — это занятие не только для продавцов.

- ✓ Сетевой маркетинг — не слишком дорогое удовольствие. В отличие от обычного бизнеса, сетевой бизнес можно начать с небольшим стартовым капиталом, максимум в 500 долл., а обычно даже меньше 100 долл.
- ✓ Сетевой маркетинг — это не способ для компаний продавать свои товары дистрибьюторам.
- ✓ Сетевой маркетинг — это не распространение товаров, которые никому не нужны или которыми никто не пользуется.
- ✓ Сетевой маркетинг — это не лицензия на продажу товаров и услуг по демпинговым ценам.
- ✓ Сетевой маркетинг не для тех, кто не желает упорно работать.
- ✓ Сетевой маркетинг не для тех, кто не умеет или не желает следовать проверенным схемам, ведущим к успеху.

Сетевой маркетинг открыт для всех, независимо от пола, опыта, образования, финансового состояния. Кто угодно может присоединиться к сетевой компании и создать успешный и прибыльный бизнес. Конечно, не каждый может овладеть профессией дистрибьютора, например бессмысленно заниматься этим тому, кто не готов полностью посвятить себя делу, которое приведет к успеху. Прочитав эту книгу, вы узнаете, чем придется пожертвовать для достижения ваших целей. А также — как повысить свой уровень мастерства. В целом же ваш успех в сетевом маркетинге зависит только от вас!

Об этой книге

Необязательно начинать чтение этой книги с первой главы, как необязательно читать ее от корки до корки. Эта книга представляет собой справочное пособие, и вы можете читать ее главы и разделы в любом порядке по мере необходимости. Просто *начните читать*, неважно, с какой страницы.

Термины, используемые в этой книге

Что общего между всеми сетевыми маркетологами? То, что все они очень разные! И совершенно независимые. Подобно другим профессиям, сетевой маркетинг имеет свою терминологию, т.е. слова, имеющие смысл только в данной профессии. Например, сама комбинация слов *сетевой* и *маркетинг* — это термин. Это другое название *многоуровневого маркетинга*, который еще называют *индивидуальным маркетингом* или *дистрибьюцией*. В этой книге мы будем пользоваться термином *сетевой маркетинг*. Продавца товаров сетевых компаний — *независимого представителя по продажам* — мы будем называть *дистрибьютором*, *сетевым маркетологом* или *сетевым распространителем*, хотя в разных компаниях эта должность называется по-разному, например *реализатор*, *консультант* или *партнер*. Говоря об оплате, мы будем использовать термин *компенсационный план*, а также *маркетинговый план* и *план выплат*.

Не стоит беспокоиться по поводу терминов — мы будем пояснять их по мере появления. Кроме того, в конце книги вы найдете словарь, который поможет вам понять значение непонятных слов.

Кто вы, мой читатель?

Что я думаю о вас, читателе этой книги?

Вы устали работать на кого-то или вам надоела бессмысленная работа. Другими словами, как любят говорить в сетевом маркетинге, вы смертельно устали от своей смертельной усталости! Тогда вам действительно поможет эта книга, ведь дистрибьюторы работают исключительно на себя, и при этом они мотивированы и полны энтузиазма, как все профессионалы.

Вы хотите зарабатывать больше денег, чем сейчас. Сетевые реализаторы зарабатывают от нескольких сотен до нескольких тысяч долларов в месяц, кому сколько нужно. На страницах этой книги вы узнаете, как им это удается.

Вы понятия не имеете о том, как работает сетевой маркетинг, но хотите узнать. Но на самом деле вы уже все знаете — ведь, как мы уже говорили, вы в нем участвуете, сами того не подозревая! А теперь подумайте — может быть, пора зарабатывать на этом деньги?

Ваши скудные знания о сетевом маркетинге носят отрицательную окраску. Мы не удивимся, узнав, что вы прячете эту книгу от своих знакомых и не хотите, чтобы кто-то узнал, что вы ее читаете. Более того, мы вряд ли увидим вас читающим эту книгу в самолете или на пляже. Но нас это не пугает. Мы развенчаем мифы о сетевом маркетинге! А когда вы заработаете первые солидные суммы как дистрибьютор, *Сетевой маркетинг для чайников* наверняка станет вашей настольной книгой.

У вас есть мечты, но вы не знаете, как воплотить их в жизнь. Что ж, узнайте, о чем мечтали и чего добились дистрибьюторы, рассказавшие свои истории в этой книге. Продолжайте мечтать, и мы покажем вам, как воплотить ваши мечты в реальность.

Вы боитесь, и не стоит этого скрывать. Что ж, мы не станем вас успокаивать, а просто предложим реальные факты. Больше всего человека пугает неизвестность. Вы боитесь, потому что ничего не знаете о сетевом маркетинге. Прочитайте эту книгу, и вы узнаете достаточно, чтобы перестать бояться и захотеть действовать.

Как построена эта книга

Книга включает в себя пять частей, разделенных на главы, а каждая глава состоит из небольших разделов. В ней есть оглавление, и вы можете для начала ознакомиться с ним. А можете открыть на любой странице и читать что вздумается. Роман так читать нельзя, а нашу книгу можно.

Вот краткий обзор содержания книги.

Часть I. Почему сетевой маркетинг работает

Часть I — это немного истории, немного о будущем и немного “Почему это получится у меня?” Из главы 1 вы узнаете, как появился сетевой маркетинг и как он стал мощной индустрией с годовым оборотом в миллиарды долларов. Нам нравятся

прогнозы экспертов относительно развития сетевого маркетинга — надемся, и вам они тоже понравятся. В плохие и хорошие времена сетевой маркетинг предлагает дополнительные возможности. А теперь, с развитием Интернета, он выходит на новые рубежи. Мы заканчиваем часть I главой, которая поможет лично вам разобраться, подходит вам сетевой маркетинг или нет. Вообще-то он подходит практически всем, главное — найти подходящий товар.

Часть II. Поиск и оценка возможностей

Отдохнули? Теперь придется поработать. Прежде чем инвестировать свои тяжким трудом заработанные деньги в сетевой бизнес, вы должны как можно больше узнать о сетевом маркетинге. Наши эксперты помогут вам: расскажут, какие вопросы кому, как и когда задавать. Обычно в первую очередь потенциальных дистрибьюторов интересует компенсационный план компании. Мы не обещаем превратить вас в знатока компенсационных планов, но поможем приобрести базовые знания.

Часть III. Вступление в компанию и подготовка к будущим успехам

Если вы уже готовы всерьез заняться сетевым маркетингом и намерены зарабатывать большие суммы, заранее проконсультируйтесь с юристами, экономистами, бухгалтерами и налоговым инспектором. Узнайте, каким образом вы должны платить налоги, как зарегистрировать свой бизнес и т.д. Сетевой маркетинг — это не хобби, поэтому относитесь к нему соответственно.

Вы думаете работать с партнером? Это естественно, ведь сетевой маркетинг точно специально создан для партнерства — с мужьями и женами, родителями и детьми, братьями и сестрами. Партнерство обычно выгодно в сетевом маркетинге, хотя есть и исключения. Мы расскажем, как сделать партнерство плодотворным.

После того как вы присоединились к сетевой компании, вам нужно будет кое-что спланировать. Мы расскажем, что и как именно.

Часть IV. Торговые и маркетинговые навыки, полезные в сетевом бизнесе

В этой части мы расскажем, как искать клиентов, привлекать новых дистрибьюторов в собственную сеть, мотивировать подчиненных, строить прочные отношения с покупателями, оттачивать навыки и т.д.

Вы узнаете, что сетевой маркетинг — это не торговля в обычном смысле этого слова, а *создание отношений*. Это самый важный урок, который вам предстоит усвоить в ходе превращения из обычного продавца в сетевого маркетолога. И чем быстрее вы усвоите его, тем лучше. Потому что когда вы поймете это, деньги потекут к вам рекой, а удовлетворение от работы и жизни станет абсолютным. Об этом вам расскажут наши мастера сетевого маркетинга.

Привлечение и удержание клиентов — самое главное для достижения успеха, и мы надеемся, что вы оцените наши рекомендации о том, как добиваться лояльности клиентов и завоевывать их дружбу.

Часть V. Великолепные десятки

Эту часть книги можно рекомендовать для начала чтения, ибо там в кратком виде собрано множество полезной информации. Вообще-то мы могли бы сделать эту часть гораздо большей по объему, но издатели нам этого не позволили, делая упор на ограниченный объем книги. И это даже хорошо, потому что нам трудно было бы остановиться, столько всего хотелось уместить в великолепные десятки советов.

Пиктограммы, используемые в этой книге

На страницах этой книги, как и во всех книгах серии *...для чайников*, вы встретите маленькие картинки — так называемые *пиктограммы*, отмечающие разного рода информацию. Вот что они означают.



Ценные идеи и полезная информация, касающиеся как бизнеса, так и жизни вообще.



Это стоит запомнить, или об этом мы уже говорили.



Жемчужины мудрости от наших мастеров сетевого маркетинга, экспертов и Зига Зиглара.



Истории успеха наших мастеров сетевого маркетинга. Из таких историй мы могли бы составить огромную книгу!



Этого делать не следует — рискуете получить неприятности. Мы расскажем, как их избежать.



С вами говорит Зиг Зиглар.

Куда двигаться дальше

Это зависит от того, что вы намерены делать. Прочитайте оглавление, и вы узнаете, где находится. Начинайте читать откуда угодно и перечитывайте столько раз, сколько нужно. Наслаждайтесь чтением и представляйте, какой будет ваша жизнь, когда вы станете преуспевающим сетевым маркетологом. Чем бы вы ни занимались, берите на вооружение наши идеи и советы, и тогда сбудется пожелание Зига Зиглара, сформулированное им много лет назад: “Мы увидим вас, да-да, именно *вас*, не просто *на вершине*, а *над вершиной!*”

Ждем ваших отзывов!

Вы, читатель этой книги, и есть главный ее критик. Мы ценим ваше мнение и хотим знать, что было сделано нами правильно, что можно было сделать лучше и что еще вы хотели бы увидеть изданным нами. Нам интересны любые ваши замечания в наш адрес.

Мы ждем ваших комментариев и надеемся на них. Вы можете прислать нам бумажное или электронное письмо либо просто посетить наш сайт и оставить свои замечания там. Одним словом, любым удобным для вас способом дайте нам знать, нравится ли вам эта книга, а также выскажите свое мнение о том, как сделать наши книги более интересными для вас.

Отправляя письмо или сообщение, не забудьте указать название книги и ее авторов, а также свой обратный адрес. Мы внимательно ознакомимся с вашим мнением и обязательно учтем его при отборе и подготовке к изданию новых книг.

Наши электронные адреса:

E-mail: info@dialektika.com

WWW: <http://www.dialektika.com>

Наши почтовые адреса:

в России: 127055, г. Москва, ул. Лесная, д. 43, стр. 1

в Украине: 03150, Киев, а/я 152