

18+

БОРИС ГУРЬЕВ

**СЕТЕВОЙ
МАРКЕТИНГ
2.0 В ЭПОХУ
БЛОКЧЕЙНА**

Борис Гурьев
Сетевой маркетинг
2.0 в эпоху блокчейна.
О сетевом от практиков

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=55850923

ISBN 9785449899798

Аннотация

НЕЗАКОННОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ НАРКОТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ, ПСИХОТРОПНЫХ ВЕЩЕСТВ, ИХ АНАЛОГОВ ПРИЧИНЯЕТ ВРЕД ЗДОРОВЬЮ, ИХ НЕЗАКОННЫЙ ОБОРОТ ЗАПРЕЩЕН И ВЛЕЧЕТ УСТАНОВЛЕННУЮ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ. Видимо, поэтому книга ждала своего выхода 5 лет (в подходящее время), поэтому я так спешу выпустить ее именно сейчас! Я верю в то, что она может спасти многие жизни, своевременно ознакомля читателя с важнейшим фактором... нет, не успеха, **ВЫЖИВАНИЯ** в XXI веке – мышлением бизнесмена! А также показать шокированному и растерявшемуся (от всех этих пандемических реалий) читателю очень своевременную и полезную профессию, которая может сделать вас гораздо богаче, чем вы были в прошлом... Поехали... Организация "Meta Inc." запрещена на территории РФ.

Сетевой маркетинг 2.0 в эпоху блокчейна О сетевом от практиков

Борис Гурьев

© Борис Гурьев, 2020

ISBN 978-5-4498-9979-8

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Содержание:

Вступительное слово

Введение

– Предыстория

– О чем эта книга и кому она адресована

1. Эпоха сетевого бизнеса

– Роль сетевого бизнеса в наше время.

2. Здравствуй, я – Борис Гурьев!

3. Что такое бизнес?

– Пожизненный найм. Призвание. Не могу по-другому

– Бизнесмен vs наемный работник. – 1. Дикие и домашние

звери

– Бизнесмен vs наемный работник. – 2. Принципы и цен-

ности

4. Что такое сетевой бизнес и с чем его едят?

– Чем сетевой отличается от других? Бизнес из людей.

Межличностные отношения

– Кому и почему это может быть интересно?

5. Мотивация «от» и мотивация «к»: что эффективней?

6. Что поможет сделать выбор

– Фактор доверия: рейтинг десяти самых больших и стабильных сетевых компаний мира

– Виды маркетинг-планов

– Бизнес или казино: выбор за вами. Разница между аферистами, игроками и бизнесменами

– Критерии выбора: на что нужно обращать внимание, выбирая компанию и наставника?

7. Запуск бизнеса

– Сила и власть привычек

– Сила и власть мотивации. Эго.

– Постановка целей

– Планирование

– План «Форсаж»

– Концепция «Ключевого человека»

Заключение

Вступительное слово

Мы живём в интересное время. Многие профессии исчезают на глазах. Появляются новые. Как сориентироваться?

Где можно зарабатывать приличные деньги и оставаться при этом честным человеком?

В этой книге моего наставника вы найдёте ответы на многие вопросы.

Аргументированно, профессионально, и при этом очень доступно автор открывает нам мир сетевого бизнеса.

Автор книги – Борис Гурьев – практик с 20-летним стажем, успешный предприниматель, наставник и мотивационный спикер.

По образованию историк, работал на уран обогатительном предприятии, в небольшом закрытом сибирском городке. Получив представление о работе по найму осознал, что подобная деятельность не принесет реализации поставленных целей и стал осознанно изучать мир бизнеса.

Как и многие люди в конце 90хх – начале 2000хх, скептически относился к сетевому бизнесу (МЛМ, многоуровневый маркетинг – устаревшие названия чУдного и диковинного, в то время, направления в бизнесе), но, после встречи с настоящим профессионалом, мастером своего дела, рассмотрел для себя данную возможность в ином, ресурсом ракурсе!

В течение нескольких лет выстроил профессиональную дистрибьюторскую сеть в Сибири, Санкт-Петербурге, Москве, Калининграде, а так же нескольких европейских странах и США, которая по сей день приносит доход.

Сегодня Борис живет жизнью своей мечты: много путеше-

ствует (зимуя в Юго-Восточной Азии по несколько месяцев: видимо сказывается холодное сибирское детство), медитирует, занимается музыкой, диджеингом и другими, интересующими его направлениями, и, конечно же, с удовольствием продолжает консультировать и обучать своих партнеров по бизнесу!

Борис сам выбирает свое окружение и считает это очень важным фактором для счастливой и интересной жизни.

Своим примером вдохновляет сотни тысяч людей создать своё собственное дело и стать финансово свободным человеком.

Его философия такова: «Человек сам является сценаристом, режиссером и главным исполнителем фильма под названием МОЯ ЖИЗНЬ. Так пусть Ваш фильм станет шедевром!»

Евгений Луцкий, предприниматель, писатель, май, 2020год

Введение

В Telegram прозвенело сообщение: меня приглашали стать главным спикером семинара. Ну что же, труба зовет! В путь!

Недолгие сборы, перелет в Восточную Сибирь. Здравствуй, Красноярск, город моих студенческих лет! Летний день, прогулка по проспекту Мира, знакомые места, старое

общезитие – все навевало приятные воспоминания...

Почувствовав, что голоден, я зашёл в первый попавшийся кафе-бар со смешным названием «Лось и лосось». Заведение с демократичными ценами, часто посещаемое студентами. На каждом столике лежал прайс и диск, с предложением меню и... системой вознаграждения, рассчитанной на привлечение молодёжи: если порекомендуешь кафе, то можешь получать возвраты от своих друзей, от друзей друзей и так далее, до пятой глубины!

Ничего себе, насколько все изменилось! А ведь ребята работают по-новому?! Это же типичный матричный план сетевого маркетинга и он работает сейчас, в Сити кафе, в самом центре города-миллионера России! Ну что же, добро пожаловать в 21-й век – век сетевого маркетинга!

– Предыстория

Скоро сказка сказывается, да не быстро дело делается.

Книгу о сетевом маркетинге я задумал и начал в 2014 году. Она представлялась мне в виде кратких заметок, размышлений о видении МЛМ, некоем обобщении собственного опыта. Я с вдохновением приступил к работе, затем дорабатывал, редактировал и, как это часто бывает, забросил черновики. А в 2015 появился бестселлер Роберта Кийосаки «Бизнес XX века» и во многом ответил на вопросы, которые я собирался раскрыть в своей книге. Кийосаки привел мас-

су фактического материала и дал экономический прогноз на ближайшие пять лет.

И вот что интересно, в 2014 году, когда я писал первые главы и размышлял над содержанием своей книги, я вообще ничего не слышал о криптовалюте, блокчейне и всех этих новомодных фишках (*Для тех, кто не знает, блокчейн – непрерывная цепочка блоков, в которой содержатся все записи о сделках. В отличие от обычных баз данных, изменить или удалить эти записи нельзя, можно только добавить новые. Другими словами, это технология распределенных реестров, когда всю цепочку сделок и актуальный список владельцев хранят на своих компьютерах множество независимых пользователей. Информация не пропадет, даже если один или несколько компьютеров дадут сбой*).

Сегодня же – я инвестирую деньги в криптовалюту, простыми словами могу поведать вам, что такое блокчейн и сформировал свое представление о том, какое будущее ждёт наш сетевой бизнес.

Это невероятно, но предсказания Роберта Кийосаки, которыми он делился с нами в своих книгах, сбываются с пугающей точностью! В первой книге «Богатый папа бедный папа», последующих «Бизнес школе» и «Квадранте денежного потока» он предсказал кризис 2007—2008 годов, ипотеки, пенсию для поколения бэби-бумеров, и то, что Америка попытается решить свои внутренние проблемы за счет внеш-

него мира.

Не прошло и пяти лет, как технология блокчейна, которую некоторые смельчаки называют «главным технологическим прорывом со времен изобретения интернета», уже изменила мир до неузнаваемости и он никогда больше не будет прежним! Помимо криптовалют, технология блокчейна уже привлекает даже старые финансовые институты, используется в сфере авторского права и биометрической защиты, врачебных базах и системах голосования. Принципиально новые системы расчётов технологии блокчейна изменят мир, как только поступят на службу государства. А они поступят, рано или поздно это произойдет, потому, что выгода налицо: никаких ежеквартальных и годовых отчётов, никаких деклараций, налоги платятся сразу, вознаграждения падают сразу, все происходит моментально.

Все ровно так, как говорил и писал Роберт Кийосаки!

Ну что ж, вот вам и новая реальность, где прямо у нас на глазах сетевой маркетинг из диковинного нетрадиционного бизнеса превращается в базовую модель и стандарт мировой экономики!

Моя книга написана не для тех, кто уже занимается сетевым маркетингом и все о нем знает. Своим коллегам могу сказать одно: «Успехов вам, ребята! Слушайте, что говорит ваш спонсор, а главное, делайте!»

Я пишу для молодёжи и людей среднего и старшего воз-

раста, которые планируют жить в ближайшие 20—30 лет. То есть, для людей из внешнего круга, тех, кто интересуется темой сетевого, но что-то до сих пор мешает им принять принципиальное решение в его пользу.

Я убежден: время сетевого – пришло, и игнорировать его больше не получится!

Пора переходить к делу, пора выбрать себе компанию и наставника. Пора начать получать необходимые навыки и зарабатывать деньги!

P.S. Данный параграф я пишу уже после финальной редакции моей книги и на то есть веская причина:

2 недели назад мы узнали 2 новых слова: пандемия и коронавирус. Они застали меня в Индии, в Гоа, где люблю проводить зиму. В Индии строгий карантин, нельзя покидать пределы дома, но я живу рядом с пляжем и моя свобода не ограничена так сильно. Я могу погулять по пляжу или джунглям и очень рад этому! Наблюдаю за тем, что происходит в мире и поражаюсь в очередной раз! Поражаюсь предсказанию Кийосаки и Гарри Дента, которые я слушал в 2015 году! «Сектор наемная работа займут роботы»... «Миллионы людей останутся без работы, остальные станут самозанятыми»... «Люди будут работать из дома, удаленка»... «Те, кто не примут новых правил и не научатся думать, как предприниматель, ждет гибель. Несколько десятков миллионов человек по всему миру не смогут вписаться в новую экономическую модель... Те, кто не примут новых правил и не на-

учатся думать, как предприниматель, ждет гибель»...

В-общем, когда я читал эти предсказания, мне представлялся эволюционный переход, в следствие которого осознанность людей вырастет и они смогут принять надвигающееся будущее. Но будущее наступило внезапно и по приказу! Кто не спрятался, я не виноват... Это вызывает двойкие чувства.

С одной стороны, я вижу, что наши усилия крайних 20 лет не пропали даром. Фактически, своей деятельностью мы подготовили миллионы людей с начала XXI века к будущему, которое наступило в марте 2020 года. С другой стороны, кому, как не мне знать, насколько не готовы к новой реальности сотни миллионов людей, если не миллиарды! Эти люди до сих пор верят в то, что кто-то будет о них заботиться, что они выйдут на пенсию и что есть какие-то социальные гарантии и все такое... Сегодня подобные заблуждения будут стоить человеку жизни!

Поэтому с утроенной энергией я допечатываю текст и отправляю книгу в тираж! Я верю в то, что эта книга, словно некий компас, ориентир, поможет читателю разобраться в том, что происходит сейчас в мире.

Так же рекомендую книгу Роберта Кийосаки «Бизнес XXI века».

Поделюсь в общих чертах своими прогнозами...

1. Этот кризис не системный, как были последние 50 лет, это кризис структурный.
2. Так, «как раньше» уже не будет. Никогда.

3. Нас ждет вереница катастроф и кризисов, из которых человечество выйдет изрядно «похудевшим» с новой моралью, принципами, экономикой и политикой.

4. Вновь, как и до начала XX века, большую часть человечества будут составлять «свободные фермеры», замозанятые. Сама корпоративная структура с гигантским количеством недвижимости, работников и бюджетами вымерет. Как вымерли динозавры.

5. Исчезнет государство в том виде, как мы его сейчас представляем. Наступит эпоха персональной ответственности индивида за все, включая старость.

6. Сетевой бизнес станет (уже стал?) базовым стандартом экономики. Товарооборот этой индустрии вырастет в сотни, тысячи раз, по сравнению с текущим. Это не будут новые деньги, просто сетевой выиграет гонку за потребителя у ритейла. Соответственно, количество богатых людей из сетевой индустрии тоже вырастет в сотни, тысячи раз. Сетевой бизнес, по масштабу, заменит сектор «наемная работа» (то есть примерно 80% людей будут принимать участие в этом виде деятельности).

Видимо, поэтому книга ждала своего выхода 5 лет (в подходящее время), именно поэтому я так спешу выпустить ее именно сейчас!

Я верю в то, что она может спасти многие жизни, своевременно ознакомив читателя с важнейшим фактором... нет, не успеха – ВЫЖИВАНИЯ в XXI веке – мышлением бизне-

смена! А так же показать шокированному и растерявшемуся (от всех этих пандемических реалий) читателю очень своевременную и полезную профессию, которая может сделать вас гораздо богаче, чем вы были в прошлом...

Поехали...

О чем эта книга и кому она адресована

Дорогой читатель! Замечаете ли вы, что, несмотря на ежедневно звучащие слова «инновации», «развитие» и «толерантность», мы живем всё в том же жестоком мире, где каждый сам за себя, а людьми правит жажда власти и денег? В наши дни эта первобытная концепция изящно прикрыта красивой рекламой, обещающей несуществующие блага (или же блага в обмен на пожизненную кабалу), успокаивающими и отвлекающими телешоу, общепринятыми «цивилизованными» формами общения, балансирующими на грани фальши и лицемерия. Однако за ширмой подобных форм всегда скрыт вечный человеческий эгоизм и корыстные интересы, как в любую эпоху существования человечества.

Вряд ли можно изменить намерения и природу всех людей на нашей планете – это благородная, но абсолютно бесперспективная цель. Эта книга и не ставит подобной задачи.

Первый абзац написан для того, чтобы вы осознали: мы по-прежнему живем в условиях неявной, но постоянной борьбы (или войны, если хотите) за себя, своих близких лю-

дей, свои деньги, в конце концов. Каждый день представляет собой череду сражений, стычек, поединков, в которых вы можете уступить или победить. Важно понять главное: **в условиях действительности невозможно отсидеться в стороне, спрятать голову, подобно страусу, остаться «при своих интересах».** Если вы сами не займете активную позицию и не задействуете собственный ресурс в виде жизни, интеллекта, навыков, знаний, то это сделают с вашими ресурсами другие люди (охотников полно!). А вам останется пахота до пенсии и переживания за малые пенсионные накопления до самой смерти.

Кстати о пенсии. Знаете, о чем говорит ведущий американский бизнес-консультант Гари Дент, спрогнозировавший экономический бум стран Азии в конце двадцатого века и мировой кризис банковской и кредитной систем в 2008 году? Он предрекает скорую и неминуемую отмену пенсий в США и других экономически развитых странах. Первой ласточкой стали повышения пенсионного возраста в нескольких странах Западной Европы. А в Китае и Индии (почти три миллиарда населения нашей планеты) института пенсий нет в принципе! Дент считает, что в условиях жесткой конкуренции экономик этих стран США не сможет сохранить свое ведущее положение, если не последует их примеру в вопросе пенсий.

Так что, существует вероятность, что вам не придется волноваться на тему своей будущей пенсии – возможно, ее уже

успеют отменить.

Но есть в ближайшем будущем и светлые перспективы, например современная профессия – **сетевой предприниматель**. Можно сказать, что эта возможность доступна всем желающим. Речь сейчас не о желающих внезапного и легкого заработка – их я попрошу не беспокоить...

Чтобы добиться успеха в сетевом маркетинге, о котором пойдет речь в книге, потребуется умение проявлять себя с лучшей стороны на постоянной основе, день за днем (и даже год за годом). Но постараться, безусловно, стоит!

1. Эпоха сетевого бизнеса

Прямые продажи появились еще во времена пещерных людей и не претерпели глобальных изменений. В те дремучие времена за топор с кремниевым наконечником расплачивались куском туши мамонта, а сейчас за свои покупки в супермаркете мы платим кредитной картой.

Принцип сетевого маркетинга был впервые опробован в США в конце пятидесятых годов двадцатого века. В 1945 году американские предприниматели Lee S. Mytinger и William S. Casselberry стали национальными дистрибьюторами компании «Nutrilite Products», положив в основу своей деятельности принципы сетевого маркетинга.

Не понятно, как велся учет партнеров, регистраций и товарооборота в докомпьютерную эпоху, но за прошедшие

семьдесят с небольшим лет сетевой бизнес зарекомендовал себя гениальным решением и подлинным шагом в будущее. MLM-концепция (MLM, от английского multilevel marketing, «мультиуровневый маркетинг») позволяет реализовывать как базовые человеческие потребности, так и самые амбициозные жизненные цели.

Почему я решил изложить свои мысли об MLM именно сейчас? Идея проста: **сетевой бизнес плотно вошел в нашу жизнь и не заметить его просто невозможно. Он здесь и сейчас, его время пришло!**

Абсолютно очевидно, что классический крупный бизнес всю использует некоторые элементы сетевого маркетинга:

- создает по сетевому же принципу интернет-магазины, заправки, супермаркеты, салоны сотовой связи, аптеки и т. д.;

- эксплуатирует многие «фишки» сетевого: скидки и специальную цену для привилегированных пользователей, накопительные баллы, бонусы за привлечение клиентов и др.;

- стремится превратить своих клиентов в активных участников рынка.

Вот только вам, как клиенту, «классика» не предложит скидку в 30% со старта, бонусную систему стабильных доходов, а также партнерство в бизнесе и заработок до 60 копеек с рубля. **В классике речь идет об экономии, в сетевом – о процессуальном доходе .**

В наше время, прямо у нас на глазах, в обществе проис-

ходит сдвиг парадигмы в сторону сетевой индустрии, и моя книга, надеюсь, этот сдвиг ускорит и разовьет. Скептически улыбаетесь? Зря. Уже хорошо известно, что все нововведения в обществе проходят три стадии:

1. Этого не может быть, потому что не может быть никогда.

2. В этом что-то есть...

3. Только так и должно быть!

В свое время так было с банками, ставшими неотъемлемой частью современного цивилизованного общества. *В наши дни банкиры – уважаемая и всеми признанная часть бизнес элиты. Но были времена, когда эта профессия презиралась. Добропорядочный христианин или мусульманин не мог давать деньги в рост, поскольку и Коран, и Библия запрещают это делать. Ростовичиками становились евреи. Они работали в бесконкурентной среде и могли развиваться беспрепятственно. В результате знатные люди и даже целые государства становились зависимыми от банков. Война – дело затратное, требующее вложений, но она приносит огромную прибыль в случае победы, поэтому потребность в крупных ростовичиках, могущих обеспечить потребности монархов, на протяжении веков только росла. Спрос порождает предложение: за каких-то 200 лет еврейские банкиры проделали путь от презренных ростовичиков до важнейших стратегических партнеров влиятельных монархов. Учитывая темп глобальных изменений в прошлом – очень*

быстро.

Сегодня сетевая индустрия прочно занимает лидирующие позиции в мировой экономике. На то есть причины:

– Сеть диверсифицирует риски и гарантирует прибыль (если какая-то точка сработала в минус, другая это компенсирует).

– Сеть требует создания надстройки в виде управленческого звена, так как владелец бизнеса не справится в одиночку с управлением сетью.

– Создание управляющей надстройки заменяет владельца бизнеса, поэтому он получает прибыль и время.

Главное в этом бизнесе – настроить систему. **Сетевой бизнес – персональный франчайзинг, доступный каждому.**

На данный момент сетевой бизнес находится на этапе перехода от пункта «В этом что-то есть» к пункту «Только так и должно быть», участниками процесса становятся широкие массы населения, а не единичные революционеры, как прежде. Почему бы не воспользоваться этим шансом и вам?

• Роль сетевого бизнеса в наше время

То, что сетевой бизнес в XXI веке станет лидирующей индустрией, не вызывает сомнений. Ведущие экономисты, мега корпорации заключают договоры с самыми крупными компаниями в сетевой индустрии, поскольку такое сотрудниче-

ство выгодно как для них, так и для их клиентов (мотивированный потребитель – мечта любого производителя или ритейла). «Богатые люди создают и развивают сети, остальные ищут работу», – справедливо заметил бизнес-эксперт Роберт Кийосаки, который будет еще не раз упомянут на страницах этой книги.

Точнее, сетевой бизнес УЖЕ стал лидирующей индустрией. Оглянитесь по сторонам:

- Операторы сотовой связи: «Билайн», «Мегафон», МТС.
- Продуктовый ритейл: «Пятерочка», «Перекресток», «Магнит» и многие другие.
- Автомобильное топливо: «Газпромнефть», BP-Shell и прочие.
- Питание: «Макдональдс», «Теремок», «Две Палочки» и так далее.
- Сети кинотеатров, парков развлечений, названия которых вам прекрасно известны.

Большая часть этих бизнесов – **франчайзинг, когда обладатель широко известной торговой марки заключает договор с другими фирмами или предпринимателями на право действовать от своего имени.** А сетевой бизнес – персональный франчайзинг, доступный каждому.

Сегодня еще популярна пришедшая из XX века схема создания и развития сетевых структур, в которой дистрибьютор находится в активной роли, а кандидат в бизнес – в пассивной. То есть, сидит и ждет, что ему предложат и когда

счастье найдет его (многие применяют подобную стратегию при поиске партнера по жизни, хотя практика доказывает, что это далеко не лучшая стратегия).

Но в XXI веке этот процесс претерпит существенные изменения в силу экономической целесообразности и технических возможностей, которыми обладает наше информационное общество.

Во-первых, сетевая модель выгодна как производителю (мотивированный покупатель, привлекающий других покупателей), так и потребителю (скидки до 60%, акции, гарантии, постпродажное обслуживание, превращение продукта из расходной части бюджета в доходную).

Во-вторых, благодаря интернету любой человек теперь может узнать не только мнения людей, далеких от индустрии (любителей, поскольку они не зарабатывают в ней деньги). Но и **ФАКТЫ** – неоспоримые, доказанные сведения, которые подтверждены конкретными данными и не могут быть опровергнуты в присутствии юристов. Например, что *сетевой маркетинг невероятно устойчив по отношению к финансовым кризисам. Потому что большинство компаний – частные, работают на собственном капитале и имеют собственное производство, то есть не так плотно интегрированы в мировую финансовую систему и являются более гибкими в вопросах ценообразования и защищены от давления со стороны ФРС. Таким образом, кризис скорее выгоден сетевой индустрии.*

Представьте себе огромные парусные фрегаты, вооруженные пушками до зубов и в прошлом представляющие из себя грозную военную силу в морском сражении... если ветер дул в нужную сторону. Появление небольших быстроходных военных кораблей с паровым двигателем, не зависящих от ветра, сразу свело на «нет» значение неповоротливых фрегатов и списало их на свалку истории.

Увольнения, сокращение рабочих мест, рост курса доллара и сокращение импорта, разорение целых отраслей в бизнесе и освобождение СЕГМЕНТОВ на рынке косвенно работает на сетевой бизнес. И в периоды кризиса он растет невиданными темпами. Благодаря концепции концентратов и разумной ценовой политике и в обычное время продукция сетевых фирм является не только более качественной, но, как ни странно, более выгодной. А во время кризиса, когда люди начинают внимательно относиться к расходам и экономить, она становится еще более востребованной.

Современный человек, имеющий смелость занять активную позицию, имеет возможность опираться именно на ФАКТЫ в принятии своих решений, и самостоятельно выбирать себе делового партнера в лице сетевой корпорации. Так же, как люди, развитые духовно и интеллектуально, выбирают себе пару, мужа или жену – не спеша, с чувством, толком, расстановкой, опираясь на факты и другие, измеримые и конкретные критерии.

Цель данной книги – дать читателю эти критерии, снаб-

дить инструментами, позволяющими их измерить, рассказать, под какие задачи заточены компании сетевой индустрии, использующие разные маркетинговые стратегии, и научить разбираться в них.

2. Здравствуйте, я – Борис Гурьев!

Поделюсь с вами личной историей о том, как я оказался в сетевом маркетинге, которым занимаюсь около 20 лет, как развивался в нем, и чем привлекло меня именно это направление. Здесь не будет громких баек о том, как я за 3 месяца из обыкновенного офисного клерка превратился в миллионера. Это реальные эпизоды жизни: обычный человек обретает финансовую независимость и свободу от очень многих ограничений.

С чего все начиналось? Я работал аппаратчиком центрального производства на небольшом заводе в Красноярском крае. Занятие не приносило мне никакого удовольствия, а главное, – связывало по рукам и ногам, ограничивая не только свободу финансовую, но и физическую. Изюм в день одно и то же: завод – дом, завод – дом, завод – дом.

Понимая, что карьера на предприятии – не предел мечтаний, я параллельно начал заниматься сетевым маркетингом. Поначалу это было практически хобби, в свое свободное время к ставке на заводе я мог дополнительно заработать несколько тысяч рублей, что не могло не радовать. Но что

было гораздо ценнее денег? Я получил доступ к обучающим материалам! Помню, как прочитал «Богатого Папу» Роберта Кийосаки еще до того, как книга вышла на русском языке. У меня появился собственный бизнес, и я получил возможность не просто учиться, но и применять полученные знания на практике.

Чем больше я погружался в МЛМ, тем сильнее убеждался в том, что хочу сделать его главным делом своей жизни. Уже через полгода я уволился с завода (мой доход в бизнесе сравнялся с моей зарплатой), и полностью посвятил себя сетевому маркетингу.

В течение первого года мне удалось выйти на доход, который был обозначен мною, как стартовая цель (2000\$), и я переехал жить в Красноярск.

Что же я понял, уйдя от «заводской» стабильности в сетевой бизнес?

– Наша жизнь полностью в наших руках, и мы можем сделать ее такой, какой хотим.

– Мы сами являемся авторами сценария, режиссерами и исполнителями главной роли в фильме под названием «Моя Жизнь».

– Только от нас зависит, станет ли этот фильм востребованным шедевром или будет пылиться на полке.

– Мы несем ответственность за все, что происходит в нашей жизни.

Я получил новое, столь необходимое мне, мировоззре-

ние и стал развивать в себе привычки человека Успеха. Моя жизнь изменилась кардинальным образом. Она превратилась в систематическое движение от одной цели к другой. За это время я встретился с тысячами людей в разных городах и странах и поговорил с ними о двух самых важных вещах в жизни: об их страхах и желаниях. Такой опыт позволяет мне утверждать, что в вопросах типа «и хочется, и колется» я разбираюсь лучше многих дипломированных психологов и психотерапевтов.

Перебрав буквально вручную тонны «живой» породы, я не только неплохо изучил человеческую натуру (прежде всего свою собственную), но и приступил к формированию своей успешной структуры, буквально по крупицам создавая сферу реальности и общения специально под себя.

Через мои информационные встречи прошли сотни, если не тысячи людей. Изучая бизнес, человеческую природу, получая необходимые для успеха навыки, я с партнерами приступил к поиску лидеров, созданию и развитию наших бизнес команд. Это было волнительно и очень интересно! Я мог бы посвятить не одну страницу книги каждому из ключевых людей, а их у нас немало! В 2008 году на Лидерский Семинар Успеха на острове Тенерифе с нами приехало более 200 лидеров с объемом продаж от 1 000 000 рублей в месяц!

Когда я думаю о сетевом маркетинге, мне трудно представить другой вид деятельности, представляющий подобную свободу действий и такое высокое ка-

чество людей в создаваемом окружении.

Вы знаете, почему для людей так важно их окружение? Потому что оно оказывает на нас чрезвычайно большое влияние. Автор бестселлера «Богатый Папа, Бедный Папа», успешный бизнес-эксперт Роберт Кийосаки говорит о том, что наши доходы равны доходам 5 людей, с которыми мы проводим больше всего времени, деленное на пять. А выдающийся психотерапевт Михаил Ефимович Литвак верно заметил, что горные системы, в основном, известны по самой высокой их точке. Говоря про Кавказ, мы представляем себе Эльбрус, а Гималаи прочно ассоциируются с Эверестом, или Джомолунгмой, если хотите.

Что касается меня, то сетевой бизнес предоставил мне возможность учиться у таких мастеров тренинга и мотивации, как Брайан Трейси, Роберт Кийосаки, Бодо Шефер, Алан Пиз и многие другие, но не это главное. В конце концов, при желании можно ознакомиться с идеями и концепциями этих одареннейших представителей человечества по их книгам и видеокурсам.

Гораздо более ценным и важным для меня является **возможность обучения** и, если можно так выразиться, консалтинга от ведущих бизнесменов сетевой индустрии.

Некоторым из них уже сильно за шестьдесят, а то и за семьдесят лет! Но они находятся в прекрасной физической форме, не только благодаря качественным велнес-продуктам, которые они продвигают на рынок, но и тому стилю

жизни, который они обрели в MLM бизнесе. На протяжении многих лет эти подлинные профессионалы своего дела делятся своими сокровенными знаниями с десятками и сотнями тысяч людей, находят достойных учеников и воспитывают из них настоящих лидеров, помогая реализовать самые амбициозные цели. Благодаря этому раскрывается их человеческий потенциал, а это невероятно важно для гармоничной и счастливой жизни! *Выдающийся философ Антонио Менегетти заметил, что если амбициозный человек не реализует заложенный в нем потенциал, то последствиями этого может быть высокое кровяное давление, проблемы с шейей и позвоночником, а также шизофрения, не говоря уже о несчастной жизни в семье.*

Каждый из бизнес-мастеров, о которых идет речь, является практиком по сей день, активно строящим и развивающим свой собственный, и без того надежный и прибыльный, бизнес. Почти все они – долларовые миллионеры, а некоторые – миллиардеры, создавшие свои состояния, помогая другим людям в развитии их собственного предпринимательства.

Это люди с невероятно свободным стилем жизни. А еще – с особо чуткими счастливыми партнерскими, семейными отношениями. Вот такие примеры в сетевом маркетинге удивительны! В обычном бизнесе такого точно нет. Ведь богатство – понятие относительное, в книге я, в основном, говорю о доходе, о финансовом богатстве. Но есть же еще и теп-

лые человеческие отношения, дающее необходимое каждому из нас внутреннее наполнение для гармоничной жизни.

Хочу особо выделить две семьи, повлиявшие на меня. Первая – семья Егер из Соединённых Штатов. Декстер и Бёрди Егер в бизнесе, в семейном тандеме, находятся более 50 лет, и на сегодняшний день в сетевом бизнесе у них уже третье поколение. К 30 годам у Декстера с Бёрди было 7 детей. Мотивация для чего строить бизнес была совершенно понятной. Помимо своего актива в сетевом, они владеют и другими бизнесовыми проектами (банки, недвижимость, строительные тресты и тд). Это долларовые мультимиллионеры, миллиардеры. Но гораздо важнее упомянуть, что они – одна из первых успешных семей-дистрибьюторов в мире!

И вторая семья, Збигнев и София Рек – мои прямые наставники. В 80 —м году из Польши их пригласили преподавать физику в Стэнфорд, что говорит об их высоком профессиональном уровне как ученых. Через некоторое время они познакомились с идеей сетевого бизнеса и стали невероятно успешными: бизнес в более чем 30 странах мира, ежемесячные первоклассные поездки в год от компании, дом в Силиконовой долине. Нас, их учеников, поражают в первую очередь способность этой семьи слышать и ценить друг друга, жить на одной волне, быть одной крови, занимаясь общим делом.

Благодаря знакомству с работой ведущих бизнесменов сетевой индустрии, мою жизнь наполнило отборное окруже-

ние качественных и профессиональных людей! Смог бы я достичь этого, если бы сидел на пятой точке, заняв выжидательную позицию?

Сетевой маркетинг предоставляет полную свободу действий и возможность сформировать качественный круг высококлассных людей вокруг себя.

Знаю, современный читатель, ты недоверчив и нетерпелив. Ты не любишь абстрактные рассуждения, сыт по горло руководствами в духе «10 шагов к неминуемому успеху в бизнесе» и навязчивыми вирусными роликами. Поэтому немедленно **приведу доказательства успешности автора, выраженные в конкретных цифрах.**

Специфика сетевого (как и любого другого) бизнеса заключается в том, что он похож на рутинный крестьянский труд. Сначала ты сажаешь семена, потом ухаживаешь за ними и в конце, если всё было сделано правильно, собираешь урожай. Это способ зарабатывать позаимствован у самой природы. Ежемесячная зарплата по принципу «нажми на кнопку – получишь результат» – способ искусственный, неестественный.

Проработав 15 лет, я решил подвести промежуточный итог своего труда в сетевом бизнесе. Итак, за этот период я заработал 1.500.000 \$, что составляет 8333\$ в месяц в среднем. Важно понимать, что сюда не входят разовые денежные премии и оплаченные компанией поездки на лидерские семинары успеха, их мы и не будем учитывать. За первый

год из этих полутора миллионов я заработал 3000 \$, из них 2000 \$ пришлось на последний месяц года. Первоначальные инвестиции (профстарт в бизнес) составили 400 \$.

Это как мультик про трех поросят. Обычно, когда деньги зарабатываются как хайп, легко, «под шумок», то они как пришли, так и ушли. Почему уходят деньги? Потому что фундамента нет. Как у Ниф-Нифа и Нуф-Нуфа, в домах, которых не было фундамента. А вот когда мы, как Наф-Наф из камней, изумрудов*, бриллиантов* строим свой бизнес, то закладываем мощный фундамент, который позволяет получать доходы или создавать и использовать потом пассивные источники доходов много лет, когда ты уже и не строишь активно бизнес. Вначале нужно поработать и заложить этот фундамент. Преимущества сетевого бизнеса не в суперприбылях, а в стабильности, постоянстве и отсутствии побочных проблем.

Даже человеку, далекому от бизнеса, как туманность Андромеды, ясно, что это – очень выгодный проект.

Хочу сразу заострить ваше внимание: **преимущество сетевого бизнеса не в суперприбылях, а в стабильности, постоянстве и отсутствии побочных проблем (поскольку всё легально на сто процентов)**. Не бизнес по принципу: «снял навар и отвалил», а создание станции мощных, хорошо работающих насосов – себе, компании, партнерам и клиентам на радость.

Я по сей день продолжаю активно развивать свой бизнес.

Казалось бы, зачем, ведь есть пассивные источники доходов, стабильный системный бизнес? Не верьте тем, кто говорит, что можно создать бизнес и потом сидеть, ничего не делая. Это сказки для простаков, которые работают исключительно ради денег, занимаясь нелюбимым делом. Закон природы таков: то, что перестает расти и развиваться, начинает разрушаться и деградировать.

Представьте, что вы больше всего на свете любите кататься на горных лыжах или летать на дельтаплане. Обучение этим занятиям сложное, а иногда и опасное дело. И неужели вы решите, что будете кататься (или летать), пока не станете в этом занятии профессионалами, а потом поставите лыжи в гараж и займетесь ничегонеделанием на пляже? Глупо.

Уверен: чем больше профессионализма вы обретете, тем с большим удовольствием будете заниматься любимым делом. Правда, на этапе обучения придется запастись терпением.

*изумруд, бриллиант – лидерские уровни квалификации в млм компании, определяющийся по количеству Q веток (отделившаяся ветка, генерирующая товарооборот от 1млн.руб в месяц); изумрудный уровень присваивается при создании от 3 Q веток, бриллиантовый от 6Q веток

И всё-таки, почему я решил написать книгу? Михаил Жванецкий как-то сказал, что писать, как и писать нужно

тогда, когда больше не можешь терпеть. Видно за пятнадцать лет у меня накопилось так много, что нет больше возможности держать это в себе!

Крушение иллюзий – самое болезненное, что только происходит с нами в жизни, что в бизнесе, что в личных отношениях. Вместо того, чтобы мучительно разбираться с последствиями этих самых иллюзий, лучше предотвратить их появление, научиться правильно оценивать людей, предложения, ситуации. Вот еще серьезные причины, побудившие меня написать эту книгу.

– Я хочу вооружить всех заинтересованных читателей фактами, дать верную карту, вместе с ними пройти все перевалы и опасные места, чтобы достичь цели «путешествия».

– Я хочу дать информацию о том, как правильно выбрать компанию, максимально соответствующую вашим ожиданиям, и научить извлекать прибыль из этого сотрудничества. Речь идет о надежности, стабильности, престижности и прибыли, которую может дать компания-партнер.

– Мы коснемся вопроса поиска спонсора-профессионала, наиболее подходящего вам, профессионального старта и правильных первых шагов в бизнесе, которые позволят вам сэкономить кучу денег и нервов при наработке профессиональных привычек и интеграции в бизнес-систему. Эти два момента (выбор правильной компании и правильного наставника) на 90% обеспечат успех в будущем.

– Здесь вы сможете найти несложные рекомендации, кото-

рые при последовательном и систематическом применении дают ошеломительный результат уже на плече года.

– Вас ожидает практика, практика и еще раз практика от бизнес-практика с двадцатилетним стажем, входящего в двадцатку самых успешных предпринимателей в сетевой индустрии России. Никаких розовых соплей и сентиментальной белиберды в духе фильма «Секрет». Поскольку никакого волшебства или магии в силе намерения нет. Она измеряется с той же математической точностью, что и сила притяжения или скорость свободного падения в физике.

– Это похоже на рекомендации тренера или инструктора в спортзале. Такие рекомендации дадут стопроцентный результат, если вы четко представляете, зачем пришли в спортзал, и готовы либо сдохнуть, либо добиться результата, который перед собой поставили.

Вы еще не бросили читать книгу? Я приветствую вас в мире реального сетевого маркетинга!

3. Что такое бизнес?

– **Пожизненный найм. Призвание. Не могу по-другому.**

Фраза «Бизнес – это пожизненный найм» – принадлежит бизнес-эксперту Владимиру Михайловичу Любарову. И я готов подписаться под ней. На нескольких моментах остановлюсь подробнее. Без аналогичного понимания бизнеса не на-

ступит и понимание многих ценных вещей, изложенных далее в моей книге.

– Люди начинают заниматься бизнесом с ясной и понятной целью получить доход. Но не все замечают, что меняются при этом сами. Вектор изменений может быть различным: от постоянного самосовершенствования до полной деградации, – речь сейчас не об этом. Вы не сможете достичь успеха в бизнесе, которым вы занимаетесь «из-под палки». Это нонсенс.

Заниматься бизнесом ради того, чтобы заработать денег – это подмена понятий цели и средства. *Всё равно, что вы бы постоянно откладывали путешествие своей мечты из-за того, что по горло заняты его планированием. Вы выбрали бы наилучший вариант перелета, меняли даты, общались с турагентствами ..., но в итоге, – так и не отправились в путь.*

Деньги являются ресурсом и результатом правильно выбранной стратегии, которую всё равно необходимо шлифовать. Ресурс не может быть целью – он служит ее достижению и приносит комфортную, размеренную (деньги и планирование ходят за ручку), качественную жизнь.

Как говорит Михаил Ефимович Литвак*, которого я считаю Учителем с большой буквы: «цель у всего живого одна: покорить планету». Именно поэтому в мире соблюдается баланс и равновесие, как бы парадоксально это ни звучало.

ло. У одного цель урвать куш и дать деру, у другого – приделать краник, у кого-то – собраться вместе и «рубануть бабла по-крупному в каком-нибудь ивенте» (подробнее поговорим об этом, когда будем обсуждать варианты маркетинг-планов, в 6 главе). Напомню, что **образ сетевого бизнеса – это насосы** и наша задача, чтобы такие насосы стояли в каждом доме, где есть электричество.

То есть цель в бизнесе – занять максимально возможную (пока не попробуешь, не узнаешь какую) долю рынка (которую заранее нужно запланировать, чтобы потом понимать, насколько верно ты прицелился).

– Если вы стремитесь добиться больших целей в бизнесе, неважно, занимаетесь ли вы сетевым маркетингом или работаете в другой сфере, вы должны жить им, сделать бизнес своим призванием.

*М. Е. Литва́к – психолог, психотерапевт, кандидат медицинских наук, автор 30 книг по практической и популярной психологии, общий тираж которых на 2013 год составил более 5 миллионов экземпляров, и ряда научных статей? посвященных вопросам психотерапии, психологии общения. Член-корреспондент РАЕН

Подход «я работаю сегодня восемь часов, но не больше, потому что в девять вечера мы договорились с друзьями посмотреть футбол», не работает.

Про актеров, которые профессионально справляются со своей работой, говорят, что они «проживают свои роли на сцене (или перед камерой)».

Вам предстоит проживать свой бизнес, а не просто «заниматься бизнесом» и четко понимать различие между этими двумя подходами.

Настоящий профи занимается бизнесом с тем же удовольствием, каким обычные люди предаются отдыху. Вспомните себя в детстве, на дне рождения у закадычного друга? Мамы наготовили всякой вкуснятины: здесь блинчики, тут тарелочка с заварными пирожными, а чуть дальше конфеты «Мишка на Севере» с хрустящими вафлями внутри! И вот сначала все наслаждаются пирожными, потом мороженым, а потом тянутся еще за в-оо-ооон той конфеткой...

Вот так и профи с удовольствием переключается с одного дела на другое. «Для миллиардеров работа и удовольствие – это одно и то же», сказал как-то американский бизнесмен (и миллиардер) Дональд Трамп.

– В сетевом маркетинге для его участников открыты практически неограниченные возможности. **С помощью этого бизнеса можно добиться исполнения самой смелой своей мечты.** Но лишь при условии, что вы будете отдавать всего себя на протяжении продолжительного промежутка времени. Как вы думаете, возможно ли это, если вы не будете верить в себя и свой бизнес?

На самом деле 90% людей стремятся в первую очередь

вырваться из того окружения, в котором они находятся, а не добиться исполнения своей смелой мечты. Мотивация избегания – великая вещь, которая работает надежней и стабильней мечты, и об этом мы поговорим подробнее в одной из следующих глав. Но мечта (или цель) необходима для того, чтобы рвануть с 10.000\$ к 100.000\$ ежемесячного дохода, ибо здесь о выживании речь уже не идет, и без Великой Мечты или Глобальной Цели тут не обойтись.

– В сетевом бизнесе ваша жизнь постоянно записывается на диктофон и видео, но **вам нечего скрывать и незачем притворяться. Ведь вы так ЖИВЕТЕ: созидательно, легально, эффективно.** Люди вокруг вас зарабатывают деньги, а окружение извлекает из общения с вами интерес, развитие и выгоду. И при таком раскладе вы сами просто обязаны быть здоровым, привлекательным, полным энергии. Согласитесь: это хорошая обязаловка?! Как говорил польский писатель Юлиан Тувим: «Жить надо так, чтобы не бояться продать своего попугая самой большой сплетнице города».

Вам интересно знать, **как построен мой день, «день сетевого»?**

Бодрый подъем в шесть утра с первой мыслью: «Как здорово, Бог мне подарил еще один чудесный день!» В течение насыщенного дня ожидается несколько интересных встреч согласно **СОБСТВЕННОРУЧНО** составленному плану.

Утро – время, отведенное для физических упражнений и персонального личного роста, самосовершенствования. Те, кто занимаются йогой, знают термин «сатва». Он означает чистую и натуральную еду, а в более широком смысле – путь естества и благодати.

День – время встреч, переговоров, продаж, спонсирования. В терминологии йоги, день – время «раджас»: повседневности, проявления эмоций, в том числе, волнения и агрессии.

Вечер посвящен анализу, просмотру почты и отчетов. Стараюсь лечь спать до полуночи, оптимально – в десять вечера. Награда за продуктивный и результативный день – прекрасное настроение и здоровый крепкий сон.

Время с **девяти вечера до четырех утра** – время тамаса («невежества»), поэтому различным порокам или страданию фигней обычно предаются именно в это время. Единственно полезное, чем можно заниматься в невежестве – спать. Сон с десяти часов вечера до двух ночи – лучший способ восстановить свои силы и перезагрузиться. В это время организм вырабатывает гормон мелатонин, который сравнивают со смазкой для организма. Поэтому продуктивные люди всегда используют эту возможность так здорово и здорово отблагодарить себя за то, что их день прошел в соответствии с планом Создателя.

– **Бизнесмен vs наемный работник – 1. Дикие и домашние звери**

Предпринимательство и наемный труд – это две картины мира, два разных мировоззрения. **Предприниматель** похож на дикого зверя, живущего в лесу. Скажем, волка. Ему необходимо каждый день отстаивать свою территорию от нападок сородичей-конкурентов, быть достаточно умным и хитрым, чтобы ловить проворную добычу и при этом не попадаться на глаза охотникам. Несмотря на все эти сложности, дикий зверь по-настоящему свободен (насколько это вообще возможно).

Наемный работник, по аналогии с волком, домашняя собака. В ее обязанности входит вилять хвостом от радости при виде хозяина, выполнять его поручения, не задумываясь над тем, нравится ему или нет, а в награду получать каждый день миску с пищей.

Всё это понятно, но лично меня интересует вопрос: **почему один человек с легкостью расстается со своей свободой, а у другого она входит в базовый список ценностей, без которых немыслима жизнь?**

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.