



2010

Сетевой Маркетинг в Старом и Новом Свете



**Леон и Марина
Бельфер**

Предисловие

Зачем нужна книга, если всё уже есть на блоге?

Во-первых, судя по комментариям читателей, впервые пришедших на блог и застрявших там на несколько часов, чтобы сэкономить таким читателям время. Не все посты одинаково значимы и интересны. В книжку мы постарались включить самое ценное, то, что вызвало наибольший резонанс. И при желании всегда можно перейти на блог и ознакомиться с тем, что в книгу не вошло.

Во-вторых, формат книги отличается от формата блога. Книга – это файл, который можно сохранить у себя на компьютере и пользоваться по мере необходимости.

Ну, и, в-третьих, если Вам книга понравилась, Вы можете её абсолютно свободно переслать Вашим знакомым или дистрибьюторам.

Теперь несколько слов о самой книжке. В ней сохранены авторский текст, картинки и ссылки, и только аудио и видео заменено на картинку, кликнув на которую можно перейти на сам файл.

Каждый заголовок является ссылкой на пост на самом блоге. После каждого поста указано количество комментариев, которое также является ссылкой, кликнув на которую можно с этими комментариями ознакомиться. Если Вы захотите оставить комментарий к этой книге, то сделать это можно в [посте «Электронная книга "Лучшие посты блога - 2010"»](#). Если Вы захотите оставить коммент к любой статье (посту), то это можно сделать, перейдя по соответствующим ссылкам на блог.

Приятного чтения!

Комментарии читателей

Наталья Коротовских

Марина! Здорово написано. Очень смешно. Я подумала совершенно не по теме : сколько талантов позволяет раскрывать сетевой маркетинг попутно с получением дохода. Марина у вас явный писательский!

Галина Жилкина

Здравствуйте, Леон и Марина!

Случайно попала на страницы вашего блога и задержалась на несколько часов. Ваша история потрясает.

Булат

Простая и доступная форма подачи сложного материала очень способствует пониманию и восприятию основ бизнеса! Я в восторге!

Марина Аксёнова

Не перестаю восхищаться стилем, умением выражать мысли, наблюдательности и прекрасным ассоциациям. Пора писать книги.

Елена Челнокова

Браво, Леон! Браво! Брависсимо! Великолепный текст! Читала с удовольствием! Замечательные образы и смысл вливается в сознание легко! Вы не только прирожденный лидер, но еще и писатель. Знаете об этом? Аплодисменты!

Надежда Хачатурова

...статья не может оставить равнодушным никого, так как необычайно талантливо синтезированы художественность и информативность. Очень талантливо, и, наверняка, многих заставит задуматься о месте в жизни.

Надежда Полищук

Гениально. Заставляет задуматься. Пошла посмотреть в зеркало. Не напугаться бы.

Нелли Щербина

Аааааа.... Ржунимагу! Супер! Леон, Марина, вы – просто супер!

Аффтар – продолжение в студию!!!! Ничего не знаю, давайте, и фсё!!!:))))

Вам, ребята, сказки-истории писать. У вас явный писательский талант!

Надежда Ковальская

Прочитала пока всего две статьи с вашего блога и обе оказались для меня супер-пупер полезными и интересными! Вы уж точно вкладываете душу в свои посты! Это чувствуется!

Спасибо Вам!

Антон Разумов

Марина, Ваши посты – это действительно событие, которого я жду. И не зря.

Вера Борисова

Попала на ваш блог и уже почти час не могу выбраться, столько всего интересного и полезного.

Жанна Дементьева

Огромное спасибо за информацию! Мой блог совсем молодой...я бы даже сказала Зелёный. Ваша статья мне поможет его раскрутить! Мои благодарности Вам!

Содержание

<u>Создание дохода при помощи сетевого маркетинга. Пошаговая инструкция</u>	6
<u>Главный вопрос сетевого маркетинга</u>	10
<u>Аксиомы сетевого маркетинга</u>	12
<u>...а вообще я белый и пушистый</u>	15
<u>Сетевой маркетинг – волшебное зеркало</u>	19
<u>... можешь ты не быть, но мегабрэндом быть обязан!</u>	21
<u>12 советов начинающему млм-блоггеру</u>	24
<u>Алгоритм успеха или «философский камень» млм</u>	27
<u>10 советов новичкам в млм</u>	31
<u>Что делает блог уникальным</u>	37
<u>Млм-тренинги. Хочу всё знать!</u>	42
<u>Ссылки</u>	44

Создание дохода при помощи сетевого маркетинга. Пошаговая инструкция

Недавно беседовала со своим новичком из Череповца о её первых шагах в сетевом маркетинге, и, среди всего прочего, она меня спросила, стоит ли ей покупать выпущенный совсем недавно одним из млм-гуру очередной супер-пупер инфопродукт, который каждому обеспечивает успех в млм.

Посмотрела о чем идёт речь. Типовой одностраничник, написанный как под копирку с аналогичных продающих текстов: регалии продавца, описание курса, объём и, как принято в таких случаях, «финансовое обоснование» цены: объяснение, что на самом деле это стоит в 10 раз дороже, а запрашиваемая сейчас цена – это просто предновогодняя благотворительность. Так что покупайте, и будет Вам счастье.

И тут у меня возникла идея сделать свой инфопродукт – пошаговую инструкцию «Создание дохода при помощи сетевого маркетинга». И в качестве предновогоднего подарка предоставить его всем читателям блога безвозмездно, то есть да'ом 😊. Надо сказать, что информацию для создания этого инфопродукта я начала накапливать уже давно, начиная с первых шагов в Интернете. Вот основные вехи:

- изучение концепции «Сетевой маркетинг 2.0» и всего «наследия» Д. Смакотина;
- ознакомление с «работами» Е. Колоколовой;
- изучение «трудов» А. Ушанова, Ю. Губайдуллина, С. Жуковского и других признанных гуру инфобизнеса (никакого отношения к млм не имеющих, но знакомство с которыми значительно облегчает понимание процесса достижения успеха);
- ознакомление с разного рода системами «млм-автопилотов»;
- и, наконец, опыт вебинаров, проводимых компанией Neways, приглашавшей таких гуру, как Д. Смакотин, А. Тележников, Е. Колоколова и др.

Кстати, о вебинарах. В отличие от всех других материалов, выложенных в сеть и доступных всем желающим, они были «закрытые» – только для дистрибьюторов Neways.

Но если Вы из другой компании, и не смогли послушать эти вебинары, не расстраивайтесь – ничего нового, отличного от того, что уже говорилось и писалось этими авторами ранее, и что легко можно найти в интернете, я не услышала. Это был ликбез для ленивых. Зато очень чётко на протяжении всего вебинара шел пиар ведущего и продаваемых им (ей) курса, дисков, тренингов.

Поэтому на лидерском совете компании было решено поберечь деньги дистрибьюторов (лучше пусть они продукцию на них купят) и в дальнейшем больше полагаться на «свои силы».

Ну а теперь, когда я рассказала Вам историю создания своего инфопродукта, самое время представить его. Итак:

Создание дохода при помощи сетевого маркетинга

(Пошаговая инструкция)

1-й шаг (самый важный) – ниша.

Найдите (или создайте) нишу, в которой Вы будете специализироваться. Примеры таких ниш:

Сетевой маркетинг и пенсионеры;

Сетевой маркетинг и врачи;

Сетевой маркетинг и политики;

Сетевой маркетинг и отставники, милиционеры, пожарники...

Ну, Вы поняли идею: сконцентрируйтесь на более узкой нише, чем просто сетевой маркетинг, выберите целевую аудиторию (ЦА) – и вперед.

2-й шаг. Выберите подходящую млм-компанию.

Что значит подходящую? Вход бесплатный, продукт дешёвый, ассортимент широкий.

3-й шаг. Зарегистрируйтесь в эту компанию и начните строить структуру из своей ЦА.

Например, если Вы работаете с пенсионерами, подпишите 20-30-50 бабушек и дедушек бесплатно: пообещайте им что-нибудь или попросите об одолжении, на худой конец, можно просто липовых – главное, побольше.

4-й шаг. Обозначте своё присутствие в Интернете.

Создайте свои ресурсы (сайт, блог) с оптимизацией по соответствующим ключевым словам, заведите account на Twitter, Facebook и т.д.

5-й шаг. Проведите несколько бесплатных вебинаров по Вашей специализации (можно на Кастиме или HotConference).

В нашем случае – «Особенности работы с пенсионерами в млм». Воспользуйтесь опытом А. Арканова (см. миниатюру «Профилактика ревматизма у булгахтеров»):



***Для просмотра видео [перейдите на блог.](#)**

6-й шаг. Организуйте несколько интервью (берёте не Вы, а у Вас).

Чем известнее интервьюер, тем лучше (можно даже немного заплатить).

Пропиарьте Ваше интервью на всех возможных ресурсах.

7-й шаг. Проведение вебинара для млм-компании.

Предложите какой-нибудь млм-компании (начните со своей) провести вебинар по вашей теме. Если не захотят платить – соглашайтесь бесплатно. Потом будете использовать это для рекламы.

8-й шаг. Проведение платного вебинара.

Проведите платный вебинар для ограниченного количества участников (10 – 20) с символической оплатой (5 -10\$). Если желающих не будет, договоритесь с друзьями и знакомыми, как будто они были участниками. Напишите (за них) восторженные отзывы и рекомендации не пропустив следующий.

9-й шаг. Создание инфопродукта.

Создайте свой инфопродукт – запись вебинара, видео-курс, DVD и т.д. – «по теме» и предложите его со скидкой 50%. Что именно будет в инфопродукте легко найти в интернете – там этих «продуктов» немеряно.

10-й шаг. Продажа инфопродукта.

Создайте одностраничник, продающий этот Ваш инфопродукт. Не вздумайте быть оригинальным – копируйте всё: стиль, цвет и размер шрифтов, отзывы благодарных клиентов, гарантию возврата денег...

Если Вы честно выполнили все шаги, я Вас поздравляю: Вы – признанный «гуру» в своей нише. Можете смело предлагать свои услуги: вебинары, тренинги, обучающие курсы...

А сетевой маркетинг? – спросите Вы. А при чем тут сетевой маркетинг?

Главный вопрос сетевого маркетинга

Все, кто когда-либо сталкивался с сетевым маркетингом знают статистику: 90-95% дистрибьюторов не достигают успеха. И тогда перед человеком, не получившим того, чего ожидал, встают два извечных вопроса: «Кто виноват?» и «Что делать?».

Ну, «кто виноват» он и сам найдёт. У всех есть огромный опыт в этом деле. Могу дать несколько подсказок: кризис, правительство, компания, спонсоры, родственники, друзья... А вот по поводу «что делать» хочу дать небольшой совет (все мы из страны Советов 😊).

Пусть каждый дистрибьютор задаст себе вопрос – главный вопрос сетевого маркетинга: «На кого мы работаем?»



Когда на тренингах я задаю этот вопрос, ответы получаю разные, но практически все сводятся к основным трём:

1. На компанию.

Такой ответ как правило дают люди с психологией наёмного работника.

Да, компания нам платит. И любая наша деятельность приносит компании доход.

Всё так, да не так. Мы не работаем на компанию, мы с ней сотрудничаем. Не она

нам говорит, что делать и сколько работать. Не компания решает сколько мы

будем получать, а только наши амбиции. Да и уволить дистрибьютора компания не

может (даже если он плохо работает 😊).

2. На спонсоров.

Очень часто встречающийся ответ среди ещё не зарегистрировавшихся, или только-только зашедших в бизнес.

Ну как же, многие не видят разницы между млм и пирамидой. А в пирамиде кто зарабатывает? На кого все пашут? На верхних. То есть спонсоров. Если бы в млм это было так, то все, кто вошёл раньше, были бы обречены на успех (как в пирамиде). Но в сетевом маркетинге оказывается мало раньше прийти, нужно ещё и работать. И нередки случаи, когда топ-лидер подписан не прямо под компанией, когда между ними есть ещё несколько человек, которые далеко не так преуспевают.

А когда я на занятиях прошу людей сказать, кто пришел в этот бизнес работать на меня – ни один не отвечает 😊.

3. На себя (самый распространённый ответ). Увы, это не так (хотя этот ответ «теплее», чем два предыдущих). Если бы мы работали в традиционном бизнесе, то это было бы верно. Но в млм мы должны построить сеть. Сеть из кого? Из людей, которые знают и умеют не меньше нас, а лучше больше. А как этого добиться, если мы работаем на себя?

Поэтому верный ответ, помогающий многим понять саму суть этого бизнеса, – мы работаем на свою структуру. И чем лучше мы это делаем, тем лучше нам. И только так. Чем раньше дистрибьютор это поймёт, тем быстрее станет на путь к успеху. Взгляд (действия, усилия, время) должен быть устремлён вниз, в downline. Должны ли мы работать на всех своих дистрибьюторов? Нет, не должны. Как отличить, кто заслуживает, а кто нет – уже тема другого поста. Но если вернуться к тем 90-95%, не достигшим успеха, и спросить их: на кого они работали (если работали вообще)? И теперь, когда они знают, на кого нужно работать, изменится ли что-нибудь в их отношении к бизнесу?

Я же предлагаю всем желающим меня позэксплуатировать обращаться без стеснения – я знаю на кого мы работаем 😊.

[Комментариев – 29](#)

Аксиомы сетевого маркетинга

Ты уже много лет в сетевом маркетинге, и знаешь практически всё, что можно знать. Тебе кажется, что тебя уже ничем не удивишь. Но приходят новые люди, и ты понимаешь, что то, что для тебя аксиома – само собой разумеется – для них совсем не очевидно.

Вот конкретная ситуация. Недавно к нам пришёл новый дистрибьютор, уже имевший опыт в млм. Пришел он через Интернет, и связь мы поддерживаем тоже по Интернету. С чего начинается работа? Разумеется, с постановки целей и составления списка. С целями как раз проблем не было, а вот со списком...

Список он составил вполне грамотно – более 100 человек, всё по-порядку. И начал работать. Выход – ноль. Абсолютный. Люди не просто не хотят прийти на встречу – слышать ничего не хотят.

Человек обескуражен (если не сказать более). Стали разбираться где «собака зарыта». Оказалось в переоценке спонсорами (то есть нами) его опыта в сетевом маркетинге.

На этапе постановки целей и составления списка наш партнёр показал себя опытным сетевиком, «владеющим материалом». Поэтому и список он прорабатывал самостоятельно.

Спросили, а как именно он работает со списком? Ну, говорит, что звонит своим знакомым, контактам (Интернет пока не трогали) и говорит о новом деле, которым недавно занялся, о возможностях...

Постановка целей – это наука. Составление списка – это наука. Работа со списком – это искусство, стратегическая игра. Такая же как пикап или шахматы. Каждый кандидат в списке – это цитадель, которую нужно либо взять, либо убедиться, что она неприступна

(сегодня 😊).

И для каждого человека, в зависимости от его возраста, жизненного опыта, характера, ситуации, должна быть разработана своя стратегия. И отступить можно лишь тогда, когда мы узнаем истинные причины, по которым кандидат не идёт на сотрудничество, и они (эти причины) нас удовлетворяют.



Почему именно так, а не иначе? Да потому что если подойти к работе со списком формально («Хочешь? – Нет», «А ты хочешь? – Нет», «А ты? – Не-а»), то результат будет нулевой или близкий к нулю. Почему?

Давайте попробуем влезть в шкуру нашего потенциального кандидата.

Итак, я (это он) получаю звонок от своего знакомого (которого, кстати, не слышал последние 3-4 месяца или итого больше) с предложением куда-то прийти или куда-то вступить.

Слова «сетевой маркетинг» или произнесены (выужены мной), или я догадываюсь.

Первое. То, что я слышал о сетевом маркетинге (даже если умудрился ни разу не попробовать), достаточно, чтобы закончить разговор сразу. А что я слышал? И насколько это соответствует действительности? А это не важно.

Реально не то, что есть в действительности. Реально то, что у меня в голове (а Вы догадываетесь, что у меня в голове при упоминании сетевого маркетинга).

Второе. Допустим, я не испугался слов «сетевой маркетинг» и дослушал до конца. Но себя

я в бизнесе не вижу. Я – учитель (врач, инженер, журналист...). Где я и где бизнес? А млм – это бизнес, ведь так? Это не для меня, я не смогу.

Третье. Ещё вчера ты был простым человеком (не очень преуспевающим), а сегодня – бизнесмен. И знаешь как мне помочь. Не верю! Ты себе помоги, потом посмотрим. А то развелось вас тут, помощников! Так и норовят продать что-то или затащить куда-то – только карман держи.

Ну что, трёх пунктов хватит? Могут быть ещё, но и этого достаточно. Теперь результат работы со списком у нашего бывалого дистрибьютора выглядит вполне логичным.

Где же выход? И есть ли он? Конечно, есть. Каждый контакт – ценность. И в каждом случае необходима «разработка операции». Кто, где и в какой форме будет делать бизнес-предложение.

И делать его должен не новичок (даже с опытом), а спонсор, или его спонсор, или вышестоящий лидер (вспомните презентации Большого Эла «двое на одного»).

Вот в этом случае список может стать эффективным рычагом для успешного старта.

[Комментариев – 19](#)

...а вообще я белый и пушистый



Этот пост – внеплановый (мы стараемся не «доставать» наших читателей). Но на днях у нас состоялся очень откровенный разговор с нашими новыми дистрибьюторами, которые пришли к нам через Интернет (и между нами семь с половиной тысяч километров). Нам просто рассказали в какой ситуации они находятся. И этот разговор выбил нас из равновесия, потому что как на машине времени вернул нас на 20 лет назад, к тем событиям, о которых мы стараемся не вспоминать. Мы были в таком же «повидле» (если не хуже).

Итак. Акт первый (как в пьесе)

Муж (32 года), жена (25 лет) и трехлетний ребёнок переезжают на ПМЖ в Израиль. Из аэропорта они едут к друзьям, где живут несколько дней, пытаются найти квартиру на съём. В кармане 450\$ (всё, что дали вывезти из Советского Союза) плюс то, что дали в аэропорту. Много это или мало, и на что этого хватит – непонятно. Вообще ничего не понятно, в том числе и язык.

Квартира стоит от 400 до 600\$ в месяц, хозяева от вновь прибывших требуют плату как минимум за полгода вперед. Таких денег у семьи нет, а квартирка у друзей маленькая – надо поскорей съезжать. Ситуация безвыходная.

Акт второй

Та же семья плюс тёща с тестем и шурином живут в одной квартире (нашли, бля, выход!) Шурин, к счастью, свалил на несколько месяцев, но обстановка от этого не улучшилась. Иногда неделями не разговаривают, а иногда «разговаривают», но лучше когда не разговаривают.

С утра до двух «молодые» учат в **ульпане** иврит, а затем жена забирает дочку из садика, а муж едет на работу – ремонтировать квартиры. Вечером он возвращается, ужинает, и за ним приезжают и увозят на другую работу – сторожить стройки. Утром – возвращение домой, завтрак, и на занятия. Плюс совместные с женой уборки чужих домов и подъездов (если повезет найти 😊).

Акт третий (четыре года спустя).

Семья (их уже четверо) живет в отдельной пятикомнатной квартире (750\$ в месяц). Все материальные проблемы решены – и ещё как решены! – ни в сказке сказать, ни пером описать. Откуда дровишки? Нет, не лотерея, и не мафия, ну и не на зарплату, разумеется. Сетевой маркетинг.

Конец пьесы. Занавес.

За прошедшие годы я неоднократно отвечал на вопрос в чем причина моего успеха. И не только другим, но и себе. Этот разговор с новичками вновь заставил меня вернуться к вопросу: что помогло нам за столь короткий срок не только вылезти из того дерьма, в котором мы оказались (да и не только мы одни – нас таких была целая армия), но и достичь чего-то большего.

Наглость и злость. Вернее, злость и наглость.



Я был злой на всех: на тещу (ну, здесь понятно за что); на родителей, что не уехали в Израиль на 20 лет раньше (тогда бы я уже был в «шоколаде»); на тех, кто уже нашел «приличную» работу, на тех, кто нашел «неприличную» работу, но зарабатывал больше, чем я, на Советскую власть, на израильское правительство, на Буша-старшего, что «закрыл» Америку в 89-м, и я оказался в Израиле (как будто в Америке меня ждали); на соседей-израильтян, живущих в своих собственных квартирах; на молодых – за то, что молодые и им всё легче дается; на пожилых – им уже ничего не нужно... Можно добавить ещё столько же или больше. Но больше всего я был зол на себя самого.

И эта злость – а вообще-то я белый и пушистый, этакий subtilный интеллигент в очках – сделала меня наглым. Я забыл про то, что к незнакомым людям неудобно обращаться, что надоедливым быть неприлично, что друзья не для того, чтобы им продавать косметику и Гербалайф, что старших надо уважать, что я плохо знаю иврит, что терпенье и труд..., что всяк сверчок знай свой шесток, – и ещё много чего другого я был вынужден забыть (а если бы помнил, до сих пор сидел бы всё в том же дерьме).

И когда через 5 лет после эмиграции я впервые приехал в свой родной Кишинёв (развивать бизнес, разумеется), все знакомые в один голос утверждали, что я стал совсем другим человеком. Ещё бы.

А ситуация, в которой они очутились, очень мне напоминала мою, пятилетней давности – только все говорили на одном языке и обладали сходным менталитетом (у нас в Израиле такого люкса не было).

И я им рассказал, что вообще-то я белый и пушистый, но... И посоветовал разозлиться и обнаглеть – и чем сильнее, тем лучше. Некоторые этому совету последовали. Мы и сейчас, через 15 лет, с ними в одном бизнесе.

И, возвращаясь к началу поста, скажу, что ситуация, в которой оказались наши новые дистрибьюторы, опять напомнила мне наш первый год эмиграции. И очень хочется помочь, и научить, и поддержать. Но пока они остаются «белыми и пушистыми» (а даже общения по Скайпу достаточно, чтобы понять, какие это милые, мягкие, тактичные интеллигентные люди), пока ими не овладеют «злость и наглость», боюсь, помочь им будет очень трудно.

P.S. Данный «рецепт успеха», безусловно, не универсален, но в экстремальной ситуации срабатывает.

[Комментариев – 18](#)

Сетевой маркетинг – волшебное зеркало

Зеркало могло бы стать одним из величайших изобретений человечества. Но не стало.

Для чего мы используем зеркало? Я смотрюсь в зеркало дважды в день.

Правильно, когда бреюсь и чищу зубы (просто оно над умывальником 😊).

Думаю, как и абсолютное большинство мужчин.

В жизни женщины зеркало играет более важную роль. Но цель практически всегда одна – увидеть как она выглядит: как нанесен макияж, как причёска, как сидит платье...

А ведь зеркало может дать больше. Если только заглянуть в зазеркалье своей души, проникнуть в себя. Нужно всего лишь желание и время. Но у нас нет ни того, ни другого. И мы идём по жизни, не зная ни кто мы, ни что мы, ни сколько «стоим» (и часто даже не осознаём своего неведения).

Вот такой вот пролог, прелюдия.

Моё первое знакомство с сетевым маркетингом стало «любовью с первого взгляда». Мне даже трудно было поверить, что человек, общество, может создать настолько совершенную систему. Ну посудите сами, мне было 35 лет, за спиной солидный кусок жизни; семья, дети, институт, карьера, эмиграция, всё, что мы называем жизненным опытом. И этот опыт однозначно указывал на моё место в этой жизни. Но это место меня абсолютно не устраивало. Я знал, что заслуживаю лучшего. Но не видел, как я могу что-то принципиально изменить.

Поэтому, познакомившись и поняв основные принципы сетевого маркетинга, я был покорён.

О чём я говорю? О том, что в сетевом маркетинге нельзя смухлевать. Его, как и природу, не обманешь. Если Вы не посадили семена, и потом не вложили труд в их взращивание,

урожая не будет. Сколько бы Вы не занимались рекламой, PR-ом (продвижением бренда) и убеждением всех и вся (в том числе и самого себя), что «Вы знаете как». В сетевом маркетинге нет протекции, блата – никого не могут «посадить» во главе организации на место «бриллиантового» или «рубинового». Это место даже за деньги не купишь. – туда можно «забраться» только самому.

Простое зеркало не скажет Вам кто Вы и чего Вы стоите. Сетевой маркетинг, как волшебное зеркало, даёт ответы на эти вопросы. Многих эти ответы не устраивают.

И что же делать (вечный вопрос)? Ну, как всегда, есть два выхода: или себя изменить, или на зеркало попенять (хотя чего на зеркало пенять, коли рожа крива). Что выбирает большинство? Вопрос риторический. Нет, не сетевой маркетинг – кривое зеркало, а у нас в головах – королевство кривых зеркал.

Вы смотрите в волшебное зеркало, задаёте правильные вопросы и получаете честные ответы (если готовы их услышать). Сетевой маркетинг, как рентген или компьютерный томограф, просканирует Вашу сущность и покажет Вашу истинную цену на этой «ярмарке тщеславия», именуемой жизнью.



И только от Вас зависит, что дальше с этим «ценником» делать: запрятать в глубинах подсознания или наклеить на зеркало в ванной (а также на телевизор, компьютер и холодильник 😊) и пусть работает мотиватором круглосуточно.

... можешь ты не быть, но мегабрэндом быть обязан!

Вот уже 40 минут Витька ждал в приёмной директора школы, пока тот примет его – свежеепеченного молодого специалиста. Школа была его родная, где Витька отучился с первого по десятый класс, и директор был тот же самый, времён его детства. На этом всё сходство заканчивалось. Теперь вместо казенного, убогого, каждый год кое-как отремонтированного помещения, – стильное офисное здание, оснащённое самыми современными средствами оргтехники. Наконец дверь директорского кабинета распахнулась и из неё вышел Арнольд Шварценеггер. Нет, физиономия была не Арнольдова, но всё остальное – один к одному. Следом за «Шварценеггером», сияя улыбкой и лысиной, выкатился директор школы:

- Ну проходи, проходи. Рад тебя видеть, – директор радушно похлопал Витьку по плечу. – Видал? – он с гордостью проводил взглядом удаляющегося Терминатора, – Наш новый учитель физкультуры – бывший олимпийский чемпион, работал телохранителем у одного опального олигарха. Недавно его попросили покинуть Великобританию. Теперь будет работать у нас.

Видя полнейшую растерянность и недоумение в Витькиных глазах, директор начал объяснять:

- Вот уже несколько лет как система образования стала полноценным сегментом рынка. Сейчас деньги выплачиваются не так, как раньше, а пропорционально количеству учеников: больше учеников – больше денег, нет учеников – школу закрывают. Школы сами должны привлекать учеников, занимаясь рекламой, маркетингом и пиаром.

И наша школа одна из самых успешных. Предложение наших педагогических услуг точно отвечает запросам общества, и поэтому у нас самое большое количество учеников в городе и самый большой бюджет. А это и возможность оснастить классы самым современным оборудованием, привлечь лучших учителей (мы им хорошо платим), и

даже организовывать заграничные поездки для старшеклассников.

Ты спросишь как мы этого добились. Секрет нашего успеха – в правильном подборе учителей. Сначала мы сделали ставку на традиционные профессиональные качества: опыт, образование, любовь к детям, призвание если хочешь. Но в классах было по 3 – 5 учеников. Сегодня эти ценности обществом не востребованы. Мы даже назвали это Педагогика 1.0 и соответственно Учитель 1.0. Сегодня это не работает. Сегодня учеников (а вернее, их родителей) можно привлечь только на брэнд. И мы это поняли одними из первых. Каждый наш учитель – это брэнд.

Математику у нас преподаёт Мария Ивановна – ты может быть её помнишь как Маньку-Калькулятор. 20 лет она работала продавцом в овощном магазине и обсчитывала и обвешивала весь город. Все это знали, но ни один инспектор не мог её поймать. Почти все женщины нашего города хотят, чтобы их дочери учились у неё.

Другая наша звезда – Сергей Броди. Он преподаёт экономику. Ты ещё был маленьким, когда ему дали 10 лет за создание финансовой пирамиды. Недавно его освободили досрочно за примерное поведение, и все школы мечтали его заполучить. Он выбрал нас – мы предложили самые лучшие условия.

Международные отношения у нас преподаёт Ольга Владимировна – в течение 10 лет после перестройки она была самой высокооплачиваемой валютной проституткой. Для всех девчонок она непререкаемый авторитет.

Химика обожают все мальчики. Это Руслан Асланов. Раньше он был главным инструктором-подрывником у талибов, сейчас вот передаёт свой опыт молодому поколению.

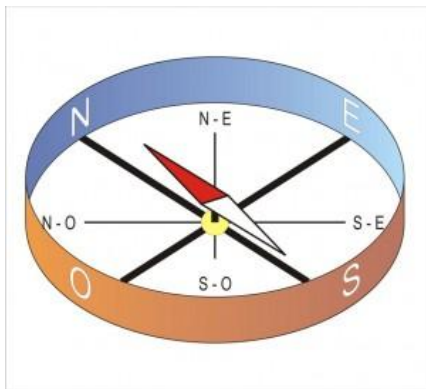
Ну и, наконец, наша супер-стар – преподаватель анатомии Леночка. Она работает у нас по совместительству, совмещая с работой в самом престижном стрип-баре. Для её открытых уроков мы снимаем зал на несколько тысяч мест.



Как видишь, наша школа смело шагнула в новую эпоху – мы называем это Педагогика 2.0. Здесь есть место только для брендов. Поэтому извини – сейчас взять тебя на работу никак не могу. Вот станешь брендом – тогда приходи, поговорим.

[Комментариев - 13](#)

12 советов начинающему блоггеру



Подытоживая [тему о развитии млм-блога](#), вот несколько советов начинающим млм-блоггерам, которые я могу дать, исходя из своего практического опыта.

1. Создайте «тренировочный полигон» – блог, на котором Вы будете отрабатывать технические детали, устанавливать и убирать плагины и виджеты, экспериментировать с цветами и шаблонами без боязни, что Вы можете «что-то испортить» и Вас могут «увидеть».
2. Отдайте предпочтение широкому шаблону с двумя сайдбарами, чтобы максимально эффективно использовать пространство экрана.
3. Создайте минимум две дополнительные страницы: «О себе» и «Контакты». Удобнее, если страницы в виде закладок, а не в виде виджета, так как это экономит место в сайдбаре (это зависит от выбора шаблона).
4. Выбирая виджеты для своего блога, примите во внимание, что среди них есть необходимые (рубрикатор, подписка на блог) и необязательные (счётчик посещений, календарь, облако меток и т.д.) Тщательно выбирайте то, что нужно именно Вам,

соблюдайте чувство меры, не перегружайте сайдбары, не увлекайтесь виджетами, не несущими функциональной нагрузки, и анимацией.

5. Предусмотрите возможность подписки на блог как по RSS, так и по e-mail.

6. Не размещайте рекламу и партнёрки. На этом зарабатывают только ресурсы с большим траффиком.

7. Планируйте свою работу.

Решите с какой периодичностью Вы будете писать. Составьте план из 15-20 постов на ближайшее время. Для этого устройте мозговой штурм, составьте максимально широкий список тем (можно воспользоваться подсказкой других блогов – проанализируйте их рубрики, метки). Затем расставьте приоритеты – по значимости и по близости темы Вам лично, Вашему опыту и Вашим возможностям.

Пишите «по делу», не увлекайтесь оффтопом.

8. Работайте над контентом.

Не заимствуйте целиком и полностью чужой контент – это ничего Вам не даст ни в плане индексирования страницы поисковиками, ни в плане продвижения своего бренда. Будет гораздо лучше, если Вы дадите маленький кусочек понравившегося Вам материала, ссылку на первоисточник и напишете что-то в развитие темы.

Пишите как можно короче – больше шансов, что Вас прочтут. Если тема объёмная – разбивайте материал на части.

9. Перед публикацией поста покажите готовый материал другому человеку. Выслушайте мнение «со стороны» – конструктивная критика может оказаться очень полезной.

10. Составьте список своих первых подписчиков: это могут быть Ваши друзья, коллеги, дистрибьюторы и спонсоры. Попросите их подписаться, читать и оставлять комменты.

11. Включайтесь в социальную жизнь блогосферы. Читайте и комментируйте другие блоги, знакомьтесь с коллегами, участвуйте в мероприятиях, способствующих продвижению Вашего блога: конкурсах, эстафетах...

12. Сделайте себя узнаваемым. Когда Вы оставляете комменты, должна отображаться не только ссылка на Ваш блог, но и Ваша фотография. Если у Вас gmail – создайте профиль на Google и загрузите своё фото. В остальных случаях можно воспользоваться для этих целей сайтом <http://ru.gravatar.com/>.

[Комментариев - 11](#)

Алгоритм успеха или «философский камень» млм



Несколько лет назад проводил я занятие в Кишинёве, и когда уже всё закончилось, один молодой человек задал мне вопрос, который я помню до сих пор. Причем сформулирован он был таким образом, что ответ подразумевался положительным: «Ведь существует же алгоритм успеха в млм, и все успешные сетевики его знают?» И пояснил, что под алгоритмом он подразумевает именно то, что это слово и обозначает – определённую последовательность шагов, гарантированно приводящую к желаемому результату. И что зная этот алгоритм, дистрибьютор «обречен на успех». Непонятно только почему, зная этот секрет, те, кто уже добились успеха (и я в том числе), не хотят им поделиться, а вместо этого «поливают» о целях, мотивации и личностном росте.

Тогда я ему ответил, что если такой алгоритм и существует, то мне он не известен. Я же достиг успеха благодаря правильной постановке целей, умению мотивировать людей и личностному росту, как своему, так и дистрибьюторов моей организации, поэтому именно этим и делюсь. На этом разговор, который заинтересовал всех, кто нас окружал, закончился.

Но периодически я к этому разговору возвращался (мысленно, оппонировав сам себе), и вот к каким выводам я пришел.

Алгоритма успеха (в его буквальном значении) в сетевом маркетинге не существует. Попробую это доказать. От противного.

Допустим он (алгоритм) есть, и его кто-то знает, что позволяет этому человеку достичь успеха в млм. Он передает этот алгоритм своим дистрибьюторам и они (все и гарантированно) достигают успеха. И передают его дальше. Цепная реакция успеха. При современном развитии средств информации скрыть такой «феномен» невозможно, тем более, что его нужно не скрывать, а афишировать как можно шире.

Ни о чем подобном (кроме рекламы различных лохотронов, как раз и уверяющих ~~ложных~~ честных фраеров, что у них такой алгоритм есть), никто из млмщиков не слышал. Если бы слышал, уже был бы в этой компании. А раз никто не слышал, значит его нет.

Но не менее интересно порассуждать на тему почему такой алгоритм и не может существовать в принципе, как и философский камень. Возможно эти рассуждения помогут отдельным гражданам избежать сетей «искусителей», утверждающих, что за символическую плату могут таким алгоритмом снабдить.



Итак, какова, в конечном итоге, цель каждого сетевика? Привлечь нового человека в свою структуру и мотивировать его на работу – привлечение новых людей и продвижение продукта.

Как это достигается? Во-первых, необходимо установить контакт – любым доступным образом – индивидуальный, групповой, online, offline и т.д. Во-вторых, передать **message** (не пишу информацию, так как **message** – это больше, чем просто информация, это и эмоции, и видение, и энтузиазм (если есть) и многое другое. В-третьих, получить **feedback** (ответную реакцию на «раздражение»), и в зависимости от этого действовать дальше. И в этом «дальше» есть огромное количество средств и методов как и «куда» действовать.

Отдельные элементы этого процесса вполне поддаются если не автоматизации, то алгоритмизации. Например, установление контакта. С передачей **message** уже сложнее, так как этот этап зависит в большей мере от передающего – его опыта, личностных качеств и т.д. и в какой-то степени от того, кому передается, особенно если контакт индивидуальный. Третий этап (**feedback**) полностью зависит от личности новичка, а от

«принимающей стороны», т.е. спонсора, требуется умение расшифровать истинный «сигнал», а не только его «видимую» (озвученную) часть.

Дальнейшие же действия «обеих сторон» настолько зависят от этих «сторон», что количество вариантов растёт если не по экспоненте, то в геометрической прогрессии. То есть почти как в шахматах, где, как известно, можно алгоритмизировать отдельные элементы (игру в дебюте, эндшпиль), но общего алгоритма нет и быть не может (доказательство от обратного).

Так и в сетевом маркетинге можно алгоритмизировать и даже автоматизировать, например, процесс передачи определённой начальной информации – о продукции, маркетинг-плане, процедурах, принятых в млм-компании, инструментах, используемых в работе... – в виде рассылки, ознакомить дистрибьютора с типичными ситуациями (например, работа с отказами). Но единого алгоритма, приводящего начинающего дистрибьютора к гарантированному успеху в млм (как и любого начинающего шахматиста к званию гроссмейстера), нет и быть не может.

Кстати, того парня, который спрашивал про алгоритм, в моей структуре уже нет. Наверное, всё ещё продолжает искать «философский камень».

[Комментариев - 5](#)

10 советов новичкам в MLM

1



Если Вас зовут на дело
То есть бизнес предлагают
Калькуляцию успеха
Пусть представят: «от» и «до».

А потом, как Станиславский,
Прокричите им «Не верю!»
Хоть упустите возможность
Зато всем утрёте нос.

2



Если всё ж решили строить
Новый бизнес млм-ный,
Никому не говорите.
Это будет Ваш секрет.

Потому что люди станут
Вам завидовать ужасно,
Или станут насмехаться,
Ни к чему Вам это всё.

3



Если нужно разобраться
С новой линией продуктов,
Зря Вы времени не тратьте:
Нечего там изучать.

И без них прекрасно жили
Не мороча себе мбзги.
А от лишнего ученья
Только пухнет голова.



**И под страхом страшной кары
Вы не пользуйтесь продуктом
Ни к чему Вам результаты,
Обойдётся и без них.**

**Потребление продукта -
Это только трата денег.
Пусть другие покупают -
Хватит лохов и без Вас.**

5



О продукте Вы ни слова
Никому не говорите.
Всё равно никто не купит,
Так чего же горло драть.

Лучше Вы купите водки,
Пригласите в дом соседа,
А продукт задвиньте в угол,
Он же в лес не убежит.

6



Если Вас сомненья гложат,
Или страхи одолели,
Быстро ими поделитесь
Со структурой своей.

После слива негатива
Враз наступит облегченье,
И структуре Вашей польза-
Кадры надо закалять.

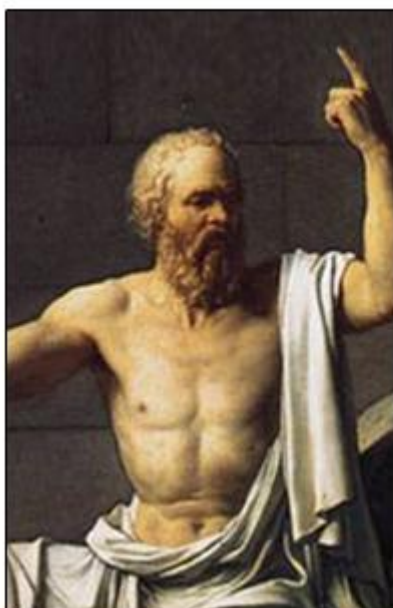
7



Если спонсоры звонят Вам,
Или будут в Скайп стучаться,
Ни за что не отвечайте,
Будто «дома нет никто».

Вам от них одни проблемы,
Вечно хотят результатов,
Спонсор хуже чем пивка,
С ним Вы будьте начеку.

8



Если Вас зовут на школы,
Семинары, вебинары,
Сразу твёрдо откажитесь
От напасти от такой.

Всем известно: много знаний
Умножают нам печали.
А Сократ – он самый умный,
Ничего вообще не знал.

9



Во заливает!

Телевизор и газеты
Вы в друзья себе возьмите.
В них Вы истину найдёте
Без усилий и труда.

И они Вас не обманут,
Всё покажут, всё расскажут,
И, конечно, Вам помогут
Своё мнение иметь.

Читайте прессу
Она не может врать

10



Если всё же ненароком
Вам удача улыбнулась,
Хотя Вы её не звали,
А скорей наоборот.

Всё равно не доверяйте,
От удачи отвернитесь,
Пессимизм и скептицизм -
Ваша верная «броня».

[Комментариев - 21](#)

Что делает блог уникальным

Хотя в сетевом маркетинге мы давно, наш млм-блог – проект молодой. Ему ещё года нет. Честно говоря, долго присматривались, раздумывали нужно нам это или не очень, наконец, мой муж волевым решением «вляпал» меня в это дело.

Разумеется, с полной своей поддержкой. Тут расчет был, во-первых, на то, что я не переносу недоделанных дел, а значит, проект не заглохнет, едва начавшись; а во-вторых, на мой перфекционизм. Потихоньку моё отношение к блогу менялось, и из «общественно-полезной нагрузки» он превратился в любимое детище, которое хочется сделать «самым обаятельным и привлекательным» 😊.

В этом нам помогает информация и советы, которыми делятся очень известные и успешные блоггеры. Я когда читаю «просто блоггеров», сразу перевожу информацию в плоскость млм-блоггинга. Законы общие, но есть своя специфика. Поэтому какие-то идеи беру на вооружение, а что-то не подходит.

Недавно очень известный блоггер Darren Rowse (блог [ProBlogger](#) – 142000 подписчиков) в одном из постов поделился мыслями на тему: «Как сделать свой блог уникальным». Желающим прочитать пост в оригинале сюда – [The Power of Uniqueness](#). А я предлагаю Вам вольный пересказ тех пунктов, которые можно отнести и к млм-блоггингу, разбавленный моими комментариями.

- *Литературный стиль*

Ну, тут и обсуждать нечего. Это уж кому как Бог дал (хотя, говорят, что над этим можно работать) Если о стиле, то блог [Фрол – Невмерущий](#) вне конкуренции.



- *Дизайн блога*

Это отличный способ произвести впечатление, выделиться из общей массы и привлечь внимание.

Согласна на все 100%. Млм-блог – это выражение нашей индивидуальности. Если посетитель приходит на блог, и этот блог как две капли воды похож на 5-7-10 других блогов в Интернете, о какой индивидуальности может идти речь? Мы все знаем поговорку «встречают по одежке, провожают по уму». Почему-то принято делать акцент на второй части. Но ведь если «одежка» будет непривлекательна, может случиться так, что до «богатого внутреннего мира» и дело-то не дойдет. (Как пример отличного дизайна «от других» – блог [«Грани успеха»](#)).

- *Название блога*

Иногда одно только название блога делает его непохожим на другие, будучи противоречивым, забавным или выделяющимся ещё как-то.

Название может притягивать посетителей на блог (или наоборот – оттолкнуть).

«Вкусное», запоминающееся название – это удача. (Зацените название [Блогоника – город блоггеров](#)).

- *Глубина и качество контента и частота постов.*

Есть блоггеры, которые быстро производят короткие посты, в которых ссылки на другие ресурсы составляют единственную информационную ценность.

Другие – много работают над контентом, тщательно продумывают его, стараются полностью и со всех сторон осветить затрагиваемую тему.

Что же касается частоты обновлений, то основная масса наиболее раскрученных блоггеров чтобы удержаться в топе пишут часто. Тем не менее, есть блоги, которые используют другой подход – обновления на них

появляются достаточно редко, и выход каждого поста является долгожданным событием, информация о котором широко расходится по Интернету.

Лично для меня связь между качеством контента и частотой обновлений на блоге за редким исключением подчиняется физическому закону «выигрываешь в силе – проигрываешь в расстоянии». Или – или.

Я исхожу из того, что, в отличие от «больших блоггеров», которые зарабатывают на своих блогах напрямую, и для которых написание постов и является ежедневной работой, млм-блоггеры используют блог как один из инструментов построения бизнеса сетевого маркетинга. У нас есть много других дел, связанных с нашим бизнесом, а написание качественного поста требует времени.

И ещё одно соображение по поводу частоты обновлений на блогах по сетевому маркетингу. Есть мнение, что сетевикам нужно писать блог чуть ли не каждый день. Если млм-блог используется исключительно как личный дневник и инструмент личностного роста, то да, наверное.

Наш блог – для читателей, и все они люди занятые. Принимая это в расчёт, стараюсь писать покороче и не очень часто (этот пост не в счёт 😊).

- *Использование медиа-средств*

Не стоит пренебрегать медиа-средствами. Сочетание точно подобранных друг к другу текста, картинок, аудио- и видеоподкастов производят гораздо более сильное впечатление.

Это точно. Иногда на поиск или создание нужной картинки, крохотного аудио- или видеофайла тратится больше времени, чем на написание поста. Но овчинка стоит выделки. Очень уж это украшает.

- *Своё мнение*

Это один из самых простых способов обратить на себя внимание. Возможно, Ваше мнение по тому или иному вопросу не будет отличаться оригинальностью, но, выражая его, Вы, безусловно, будете выгодно отличаться от тех блоггеров, которые только распространяют новости.

Я просматриваю много блогов по сетевому маркетингу. И нередко встречаю посты типа: «Скоро состоится тренинг великого гуру Х. Налетай, торопись, покупай живопись!» Или: «В нашей компании был супер-пупер-семинар. Ух! Ох! Ах!». Или: «Вчера великий гуру У сказал тото и тото».

И у меня в таких случаях возникает недоумение: охота человеку ретранслятором работать. Ведь если я зашла к ТЕБЕ на блог, мне интересно, что ТЫ сказал. А что сказал великий гуру я прекрасно почитаю у него на блоге. И мне интересно что ТЫ конкретно полезного для себя вынес с этого супер-пупер семинара (тренинга, конференции – нужное подчеркнуть). А то, что там был класс, блеск и полный отпад, так это само собой. Только это не интересно. Мне, по крайней мере.

(На блоге [Михаила Габова](#) каждый пост – это собственное мнение автора).

- *Полезность*

Некоторые блоги чертовски полезны. И хоть это ясно как дважды два, но вновь повторяю: блог, содержащий полезную информацию, имеет очень большие шансы на успех.

Ну что тут комментировать? «Умри, Денис, лучше не скажешь!»

(на блоге [Дениса Браиловского](#) вы найдете кучу полезностей). Кстати, в цитате имеется ввиду другой Денис - Фонвизин.

- *Доверительность*

Когда читаешь некоторые блоги, возникает ощущение, что автор физически находится где-то рядом, и вы беседуете друг с другом. Кажется, что слышен его

голос. Такие блоггеры не просто передают информацию, они вкладывают в общение свою душу.

Это, по-моему, тот идеал, к которому всем млм-блоггерам нужно стремиться. Ведь доверительные отношения – фундамент нашего бизнеса.

- *Профессионализм*

Блоггеры быстро поднимаются в топ в своей нише, если они профессионалы своего дела. Их охотно читают, так как у них большой опыт и им есть что сказать по данному предмету.

(Примером такого профессионализма может служить блог [Екатерины Бокитько](#)).



Я желаю всем стать настоящими профессионалами, и чтобы нам всем было что сказать.

И чтоб Ваш млм-блог был уникальным.

Продолжение темы – [Что делает блог уникальным – 2](#)

[Комментариев - 22](#)

Млм-тренинги. Хочу всё знать!

Прочитала на днях на блоге Михаила Габова пост «[Место клизмы изменить нельзя!](#)» Зацепило. Села писать коммент, а оказалось, что хочется высказаться аж на целый пост.

Одна из прелестей сетевого маркетинга – это возможность учиться чему-то новому и расти как личность. По мере роста твоих знаний и умений происходит и рост твоих доходов. Тут всё ясно, понятно и неоспоримо. Ну, надо, так надо. Ещё Владимир Ильич это говорил.

И народ учится – аж дым идёт! Только у многих результата (денежного) нет. Знания и личностный рост есть, а роста доходов нет. Вот ведь незадача какая! Потому что в сетевом маркетинге доход не растёт **автоматически** по мере роста знаний. Нужна ещё одна составляющая – действия. Ты уже знаешь достаточно – иди и делай! По ходу дела будешь вносить необходимые коррективы.

Если проанализировать расклад по времени у таких людей, то окажется, что львиная доля времени тратится на различные обучающие мероприятия, и мизер – на конкретные действия по построению бизнеса. Естественно, его (времени) на работу уже практически и не осталось.



Почему так происходит – это тема отдельного разговора. Сейчас я просто хочу сказать, что это явление наблюдается повсеместно.

Спрос, как известно, рождает предложение. Если есть такая масса сетевиков «алчущих знаний», появилась целая обучающая индустрия. Сейчас только ленивый не пытается делать деньги на млм. Я подчеркиваю: не «в млм», а «на млм». А это, как говорят в Одессе, «две большие разницы».

Посмотрите, что творится в Интернете! Целая армия бизнес-тренеров за скромную плату «научит» Вас строить бизнес. Желаете личностный рост? Да пожалуйста, сколько угодно!

От всего этого разнообразия крыша едет даже у опытных сетевиков. Что же говорить о новичках? Нужно затратить массу времени, чтобы, во-первых, разобраться, что из предлагаемого представляет какую-то ценность, а что – мусор, а, во-вторых, выбрать из качественных продуктов именно то, что тебе нужно на данном этапе построения бизнеса. Чтобы не получилось как в известной сценке.



* Для прослушивания файла [перейдите на блог](#).

Я глубоко убеждена, что лучше всего учиться бизнесу сетевого маркетинга у спонсоров. Это единственные люди, которых действительно волнует Ваш результат. Тут все честно: Вас учат бесплатно, и если учат хорошо – это отражается в чеках. Ваших и спонсорских.

А мотиваторы со стороны?.. Нужны, конечно. Но это как приправы в кулинарии. Хорошие повара добавляют их по чуть-чуть, только чтобы оттенить основной вкус блюда, а плохие – помногу, чтобы забить вкус того, что они настряпали.

[Комментариев - 24](#)

Ссылки

Ссылки на некоторые другие посты (которые не вошли в сборник, но могут быть интересны читателю).

[Сетевой маркетинг – не пирамида ли он?](#)

[Что наша жизнь? Игра!](#)

[Посиделки с Екатериной Бокитько](#)

[Об инвестициях в сетевом маркетинге](#)

[7 этапов развития млм-блога. Часть 2](#)

[7 этапов развития млм-блога. Часть 1](#)

[Телемост Канада-Россия с Александром Синамати – 2](#)

[Затражали!](#)

[Телемост Канада-Россия с Александром Синамати](#)

[Млм-тренинги. Ответы Александру Синамати](#)

