

СТАНЬ

ПРОФИ

7 ШАГОВ, ЧТОБЫ СТАТЬ ПРОФЕССИОНАЛОМ В СЕТЕВОМ МАРКЕТИНГЕ



ЭКСМО

Москва

2014

УДК 339.1
ББК 65.290-2
С 11

Eric Worre

Go Pro - 7 Steps to Becoming a Network Marketing Professional

Публикуется с разрешения издательства Network Marketing Pro Inc.

Перевод *Ю. Бежановой*

Художественное оформление *Е. Урибес дель Барко*

С 11 **Стань профи : 7 шагов, чтобы стать профессионалом в сетевом маркетинге ; [пер. с англ. Ю. В. Бежановой]. — Москва : Эксмо, 2014. — 176 с.— (Библиотека МЛМ).**

ISBN 978-5-699-68187-7

Эрик Уорри — лидер в сетевом маркетинге уже больше 25 лет. За это время он заработал 15 000 000 долларов, построил сеть более чем из 500 000 дистрибьюторов в 60 странах, основал компанию TNP — The Peoples Network. Сегодня он обучает людей по всему миру, рассказывая о тонкостях MLM-бизнеса.

Эта книга — библия сетевого маркетинга. Автор раскрывает все секреты мастерства, накопленные за долгие годы работы в этой сфере. Книга позволит вам найти свои перспективы, эффективно презентовать ваш продукт потенциальным покупателям, помочь им стать клиентами или дистрибьюторами, способствовать их росту в вашей команде и многое-многое другое.

Эрик Уорри делится собственным опытом, приводит детально проработанные схемы разговоров дистрибьютора с потенциальными клиентами и раскрывает такие тонкости мастерства в сетевом маркетинге, которые обязательно сделают вас профессионалом.

Это книга для тех, кто хочет стать профи в сетевом маркетинге. Это книга для тех, кто хочет стать миллионером. Это книга для тех, кто хочет добиться успеха собственными силами.

Прочтите эту книгу сами и дайте почитать своей команде!

**УДК 339.1
ББК 65.290-2**

© 2013 Eric Worre, Network Marketing Pro™.
All rights reserved.

© Бежанова Ю.В., перевод на русский язык, 2013
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2014

ISBN 978-5-699-68187-7

*Эта книга посвящена дистрибьюторам
из сетевого маркетинга.*

Спасибо вам за смелость в достижении мечты.

ВСТУПЛЕНИЕ

Я помню день, когда я впервые узнал о сетевом маркетинге. Это был январь 1988 года. Мне было 23 года, и я продавал недвижимость в небольшой компании моего отца и его друга Джона Джойса.

Я недавно женился, и у меня был маленький сын. Я не мог оплатить все мои счета и находился в плачевном состоянии. В предыдущем году я заработал на продаже недвижимости около \$45 000, что, в общем-то, было неплохо. Проблема была в том, что я потратил \$60 000 и при этом не отложил денег, чтобы оплатить налоги, которые нужно было оплачивать уже через несколько месяцев.

Когда в тот день Джон Джойс подошел к моему столу и сказал: «Эрик, у меня есть способ получить дополнительный заработок», я сказал: «Хочу знать подробности!» Он рассказал, что его хороший друг хочет что-то показать нам и приглашает нас в гости. Итак, я сел в машину

с Джоном и моим отцом, и мы отправились узнать об этом.

Когда мы приехали, он провел нас в гостиную, вставил кассету в видеоплеер и нажал PLAY. Я сидел и смотрел это сумасшедшее видео. Там было огромное количество особняков, лимузинов и награжденных людей, сколотивших состояния практически мгновенно. Это было настолько красиво, что я просто не мог в это поверить и начал убеждать всех, что это плохая идея и мне это неинтересно. Мои природные умственные фильтры просто не пропускали эту информацию внутрь меня.

Затем произошло кое-что интересное. Джон и мой отец сказали: «Может, это и бред. Но мы в любом случае займемся этим».

ЭТО ОКАЗАЛО НА МЕНЯ ОГРОМНОЕ ВЛИЯНИЕ, потому что единственной вещью, страшнее, чем быть разбитым и в долгах, для меня было наблюдать, как эти двое зарабатывают большие деньги без меня! Поэтому я изменил свое отношение, отвел моего отца в сторону и попросил у него денег взаймы, чтобы подписаться. Слава богу, что он согласился, так как решение стать дистрибьютором в сетевом маркетинге полностью изменило всю мою жизнь.

Сначала я, как и большинство людей, относился к этому бизнесу не как к работе.

Я вступил, совершил несколько телефонных звонков и надеялся, что этого будет достаточно, чтобы стать счастливым и заработать немного денег. И сначала это работало! Я **ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ЗАРАБОТАЛ** некоторое количество денег, и это было очень захватывающе, но мне придется кое-что вам рассказать. В течение тех первых месяцев моей единственной стратегией было быстренько обзвонить все контакты моего отца до того, как у него появится время сделать это самому. Я полагал, что если я позвоню им и скажу, что мой отец и Джойс тоже вступили, и договорюсь с ними о встрече или о просмотре видео, то в случае, если они заинтересуются, мой отец не станет для меня соперником, так как мы были в одной организации. В этом я имел определенный успех, но, как вы догадываетесь, это продолжалось недолго.

Так, спустя три месяца я перестал получать доход в сетевом маркетинге. И когда это произошло, мой позитивный настрой полностью испарился. Я начал винить в отсутствии успеха все и всех. Мои наставники недостаточно мне помогали. Компания не предоставляла адекватное обучение. У меня было недостаточно знакомых. Меня никто не уважал, так как я был довольно молод. Я винил продукцию. Я винил компанию. Я винил экономику. Я винил всех, кроме себя.

Но проблема была еще и в том, что обвинение всего мира не помогало мне оплачивать счета. Я ушел из недвижимости после получения первого комиссионного чека. Требовалось слишком много времени, чтобы получить эту комиссию. К тому же у меня не было образования, поэтому об устройстве на высокооплачиваемую работу не могло быть и речи. Единственным способом, которым я мог заработать деньги, был сетевой маркетинг.

Так я спустился с небес на землю и начал работать. Сначала это было непросто. На самом деле, за первые три года я перестраивал мою организацию семь раз! Я строил ее, и она разваливалась, я строил заново, и она снова рушилась. Снова, снова и еще раз снова.

После этих трех лет я был более чем обескуражен. Я практически потерял всякую надежду. А потом случилось то, что изменило всю мою жизнь. На самом деле это было сочетание двух вещей. Однажды накануне собрания в компании я смотрел новости по телевизору. В качестве гостя был эксперт по теме, я сейчас уже даже не вспомню какой. В моей голове возник вопрос: «КАК ЭТОТ ЧЕЛОВЕК СТАЛ ЭКСПЕРТОМ ПО ТОЙ ТЕМЕ?» Я нашел единственный ответ на этот вопрос — он решил стать опытным, выучить все, что мог, прочитать все книги, пообщаться со всеми людьми и изучить

это так досконально, что в итоге и стал экспертом.

На следующий день я посетил собрание, на котором присутствовали суперзвезды. И меня будто ударила молния. Наконец в моей голове что-то щелкнуло, и я решил сделать это, я должен стать экспертом в сетевом маркетинге. Я должен сосредоточиться только на профессионализме. Я должен практиковаться, пока не стану экспертом, и НИКТО НЕ СМОЖЕТ МЕНЯ ОСТАНОВИТЬ.

До этого момента я всегда искал какие-то аспекты. Я надеялся, что мне повезет. Я надеялся найти суперзвезду, которая изменит все. И я боялся потерять свой шанс, если это вскоре не случится.

В одно мгновение все изменилось. Я понял, что мне не нужно беспокоиться о том, как стать счастливым. Тайм-менеджмент и правильное позиционирование важны, но не обязательны для длительного успеха. Мне не нужно беспокоиться о моих наставниках, знать нужных людей и что-то еще. Все, что мне нужно, — это стать экспертом.

Так в тот день я решил сконцентрироваться на другом и начать совершенствовать свои навыки, чтобы стать профессионалом сетевого маркетинга. Это был день, изменивший мою жизнь.

После этого моя жизнь превратилась в удивительное приключение. Сетевой маркетинг сделал мою карьеру. Сейчас у меня полная свобода во времени. Я встречаю самых потрясающих людей по всему миру. Я могу путешествовать по всему миру, принимать участие в важных для меня делах, и самое главное — в этом процессе самосовершенствоваться.

Все, что случилось со мной, может произойти и с вами. В этой книге я расскажу вам об основных принципах, которые помогут вам стать профессионалом сетевого маркетинга. Эти принципы помогали мне несколько прошлых десятилетий, и я уверен, что вам они также пригодятся.

Добро пожаловать в новое захватывающее путешествие!

ГЛАВА 1

**СЕТЕВОЙ МАРКЕТИНГ
НЕ ИДЕАЛЕН...
ОН ПРОСТО ЛУЧШЕ**

Вас преследует чувство беспокойства? Вы испытываете неудовлетворение? **ВЫ ЧУВСТВУЕТЕ, ЧТО ВЫ ДОСТОЙНЫ ЛУЧШЕЙ РАБОТЫ И ЖИЗНИ?**

Хорошие новости: **ЭТО ЛУЧШЕЕ СУЩЕСТВУЕТ, НО ОНО ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ ТОГО, ЧЕМУ ВАС УЧИЛИ В ШКОЛЕ.** Позвольте, я вам объясню это.

ХОРОШИЕ НОВОСТИ: ЭТО ЛУЧШЕЕ СУЩЕСТВУЕТ, НО ОНО ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ ТОГО, ЧЕМУ ВАС УЧИЛИ В ШКОЛЕ.

Во время моих выступлений по всему миру мне нравится играть в игры с аудиторией. Я прошу людей помочь мне создать совершенную модель бизнеса и назвать те отличительные черты, которые они хотели бы иметь в таком бизнесе и с которыми они, наоборот, предпочли бы не встречаться. В итоге у нас всегда получается очень интересный список. Если бы мы сейчас встретились, я бы провел этот эксперимент с вами. Но так как это невозможно, позвольте мне сделать обобщение того, что называли люди из более 30 стран, создавая то, что мне нравится называть «Составляющими идеальной карьеры».

Обычно люди начинают с перечисления того, чего бы им не хотелось:

- Начальства
- Необходимости добираться каждый день на работу из пригорода
- Будильника
- Подчиненных
- Политики
- Компромиссов
- Требований о наличии образования

А затем люди начинают направлять свое воображение в более позитивное русло, они переходят к перечислению положительных черт:

- Позитивная атмосфера
- Отличный продукт или услуга
- Неограниченный доход
- Остаточная прибыль
- Замечательные коллеги
- Временная свобода
- Важность собственного труда
- Личностное развитие
- Множество льгот
- Высокодоходные инвестиции
- Низкие риски
- Малые издержки на освоение нового бизнеса
- Независимость от экономики
- Налоговые льготы
- Удовольствие!

Сейчас вы, конечно, захотите добавить какие-то другие черты, но согласитесь, это довольно неплохое начало. Только представьте, сколько удовольствия принесет вам работа, обладающая всеми этими характеристиками!

Все известные мне «работы» можно отнести к пяти категориям:

- «Синие воротнички»
- «Белые воротнички»
- Продажи
- Традиционное ведение собственного бизнеса
- Инвестиционная деятельность

«Синие воротнички»

Вот определение «синих воротничков» из Википедии: «Синий воротничок» — это представитель рабочего класса, занимающийся физическим трудом». Мое определение — это тот, кто что-то ремонтирует, что-то производит, что-то прибирает, что-то строит или что-то (или кого-то) обслуживает.

За свою жизнь я много раз выполнял обязанности «синих воротничков». И каждый, кто когда-либо выполнял работу этого вида, получал некое удовлетворение от хорошо выполненной работы.

Но может ли работа «синим воротничком» соответствовать списку признаков идеальной карьеры? Очевидно, что нет. Разумеется, она может соответствовать некоторым ее составляющим. Например, отличный продукт и низкие издержки освоения нового бизнеса или любые другие индивидуальные составляющие списка, но если вы серьезно задумаетесь, вы поймете, что, работая «синим воротничком», вы не окажетесь там, где вам на самом деле хотелось бы быть. Это не идеальная карьера.

«Белые воротнички»

Вот определение «белых воротничков» из Википедии: «Термин «белый воротничок» относится к человеку, выполняющему профессиональную, управ-

ляющую или административную работу, в отличие от «синего воротничка», чья деятельность подразумевает ручной труд. Обычно «белые воротнички» работают в офисе».

Мое определение — это наемный работник, выполняющий различные виды работы, за исключением ручного труда или продаж.

Многие люди решают стать «белыми воротничками», так как это один из самых уважаемых в обществе видов деятельности. Долгое время считалось, что это самый надежный и безопасный выбор. Но недавно ситуация изменилась.

Негласный договор о том, что если вы будете преданны компании, она будет преданна вам, давно не работает.

Я также работал «белым воротничком». По моему опыту, существуют два типа людей, выполняющих этот вид работы: преуспевающие и прячущиеся.

Преуспевающие — это люди, стремящиеся действовать на высоком уровне. Они амбициозны, целенаправленны и энергичны. Они полны новых идей и хотят продвигаться вверх по карьерной лестнице. Эти качества великолепны. Но есть и изнаночная сторона преуспевающих. В тот момент, когда человек решает стать преуспевающим, он становится целью. Начальник рассматривает его как угрозу для работы, поэтому начинает вставлять ему палки в колеса, нанося удары по его репутации. Коллеги видят в нем человека, который будет или стеснять их, или мешать их повышению, поэтому они начинают делать все возможное, чтобы разрушить его достижения.