

7 ШАГОВ К УСПЕХУ



ИНТЕРНЕТ МАРКЕТИНГ ДЛЯ МЛМ И НЕ ТОЛЬКО



АРТЕМ НЕСТЕРЕНКО

@artemnesterenko

Артем Нестеренко

**Интернет-маркетинг для МЛМ
и не только. 7 шагов к успеху**

«ЭКСМО»

2020

УДК 339.13
ББК 65.291.3

Нестеренко А.

Интернет-маркетинг для МЛМ и не только. 7 шагов к успеху /
А. Нестеренко — «Эксмо», 2020

ISBN 978-5-04-108575-9

Практическое руководство по онлайн-продвижению МЛМ-проектов. Артем Нестеренко, предприниматель, коуч и телеведущий, не понаслышке знает, как социальные сети помогают достичь результата в сетевом бизнесе. Масштабы международного бизнеса Артема ежедневно растут благодаря обширной интернет-аудитории автора. В новой книге Артем рассказывает, как: – построить команду из 5-звездочных кандидатов, – создать узнаваемый личный бренд, – прокачать и монетизировать блоги в Instagram, YouTube, Facebook и ВКонтакте. Автор говорит с читателями, словно с друзьями за чашкой кофе – живо, образно и понятно. Книга будет полезна тем, кто интересуется сетевым бизнесом, интернет-маркетингом, бизнесом и удаленной работой.

УДК 339.13
ББК 65.291.3

ISBN 978-5-04-108575-9

© Нестеренко А., 2020
© Эксмо, 2020

Содержание

Введение. От автора	6
I. Почему вам надо в Интернет?	7
II. Особенности интернет-коммуникаций	12
III. Главное – прицелиться	15
Конец ознакомительного фрагмента.	17

Артем Юрьевич Нестеренко
Интернет-маркетинг для МЛМ
и не только. 7 шагов к успеху

© Нестеренко А., 2020

© Оформление. ООО «Издательство „Эксмо“», 2020

Введение. От автора

Правила игры в бизнесе изменились.

Amazon – нет своих магазинов.

Uber – нет своих машин.

Facebook – нет своего контента.

Alibaba – нет своих товаров.

Airbnb – нет своей недвижимости.

Booking – нет своих отелей.

Bitcoin – нет физических купюр/монет.

Netflix – нет своего канала на ТВ.

Но эти компании стали мультимиллиардными благодаря интернету.

Интернет подарил новые возможности, разрушил географические границы, стер языковые барьеры и в корне поменял представление о том, как можно зарабатывать деньги. Он создал новый вид предпринимательства, который не вписывается в рамки понимания, но работает!

Сегодня в интернете родилась новая культура МЛМ-бизнеса. Она в хлам разрывает шаблоны в головах!

Вы можете развиваться, как раньше: звонить и впаривать бизнес знакомым, навязываться соседям и родственникам. Или записать одно видео, которое каждый день будет давать 30–50 кандидатов, заинтересованных в работе с вами.

Если вы хотите финансовой свободы, сегодня вам придется использовать простой и современный способ ведения своего проекта. Если кратко, то вам нужно генерировать ценный контент, создавать отношения с аудиторией, показывать возможности бизнеса и строить сеть только с заинтересованными людьми. Такой способ позволит сократить отказы до минимума. У меня их нет с 2010 года.

Должен предупредить! Очень много предпринимателей сетевого бизнеса, которые стартовали до 2010-го, до сих пор работают по старым методам. Скажу больше, их раздражает сама идея того, что бизнес можно строить через интернет.

Этому есть объяснение. Новому надо учиться! А делать это категорически не хочется. Поэтому старожилы МЛМ и критикуют онлайн-методы. Но если вы сравните их доходы и доходы тех, кто вышел в интернет-пространство, то увидите колоссальную разницу величиной в несколько нулей.

Действовать старыми методами под руководством предпринимателей прошлого или идти новым маршрутом по моему навигатору – решать вам.

Тех, кто готов погрузиться в мир интернет-ресурсов, социальных сетей и действительно хочет достигнуть своих целей, я рад приветствовать в сообществе представителей новой культуры МЛМ-бизнеса. У вас в руках лучшая книга по построению большой организации в МЛМ через интернет.

Читайте, применяйте и получайте результат.

Артем Нестеренко

I. Почему вам надо в Интернет?

Мы – люди поколения «И». Информационные технологии сегодня обязательная часть нашей жизни. Смартфоны стали продолжением рук, а Интернет нужен, как воздух. Люди с рождения подключены к социальным сетям и мессенджерам. Большинство начинает утро с проверки сообщений и новостей в ленте. Тем же день и заканчивается. Это стало уже своеобразным ритуалом: после тяжелой работы лежать в кровати и листать-листать-листать. Люди не выпускают из рук телефоны и планшеты, даже когда смотрят увлекательные фильмы или ужинают с семьей.

Что с этим делать? Жить!

Это реальность сегодняшнего дня. Ее нужно принять. В ней нужно научиться работать и получать результат. И чем быстрее вы это поймете, тем больше возможностей у вас будет и тем проще вам будет ими воспользоваться. Здесь, как в серфинге: гребите и будьте на волне, или волна вас накроет, и останется кормить рыб на морском дне. Я научу вас продуктивно использовать этот фактор и с легкостью привлекать новых людей каждый день.

Вы все еще спрашиваете, зачем выводить свой проект в Интернет?

Попробуйте решить нехитрую задачку.

На то, чтобы найти одного нового кандидата к себе в команду, вы затратите X времени. На то, чтобы пообщаться с ним, – Y времени.

Сколько вам потребуется на то, чтобы привлечь 10 человек?

А теперь представьте, что в единицу времени X на вас будет смотреть не 1 человек, а сразу 1000. И в единицу времени Y вы сможете влиять на сотни открытых, вовлеченных, заряженных на успех людей. Тех, кто уже без вашего участия познакомился с вашей компанией, узнал все о продукте, посмотрел маркетинговый план и в данный момент выбирает лидера – вас.

И так каждый день.

Сегодня один пост в моем Instagram просматривают 45 000 человек. Это очень много потенциальных партнеров.

Когда я запустил первую модель онлайн-развития, ко мне в команду за 1,5 года пришло 650 человек из Интернета. И это были люди со всего мира. Они были уверены во мне, хотели идти со мной рядом, готовы были развиваться вместе со мной. Все это выросло в 110 000 человек и первый миллион долларов.

У вас есть только два пути, по которым можно развиваться в МЛМ: сегодня можно повторить мой успех или продолжить работать, как раньше. Перспективы вы знаете.

Какой вариант выбрать? Решать вам.

Но знайте, реальность проста: вы будете делать по-новому или угасать по-старому.

То, что работало 15 лет назад, сейчас с трудом приносит хоть какой-то результат. А через 5 лет мир вообще не вспомнит об этих методах.

Вы можете продолжать вести бизнес прошлого века. Постоянно искать людей, подстеречь их за углом и затаскивать в свой проект. Ежедневно по несколько раз повторять одну и ту же информацию, атаковать в лоб, стрелять в упор. Снова и снова получать отказы. Иметь ничтожный процент людей, которые будут действительно заинтересованы в вашем предложении, а в итоге терять даже их. И, как следствие, эмоционально выгорать.

А можете использовать новый подход.

Понимаю, это звучит удивительно, но я точно знаю, что вы можете зарабатывать десятки тысяч долларов в МЛМ-индустрии. Если, конечно, поверите в то, что я написал в этой книге, и найдете в себе силы это не только принять, но и применять. У вас есть возможность быть в первом эшелоне и раньше других стать представителем обновленной культуры МЛМ. Она разительно отличается от старой школы, с которой вы знакомы из 90-х.

Закройте телефонную книгу. Забудьте про постоянный поиск. Вы сможете работать так, что люди сами станут приходить к вам и занимать места в команде. Сегодня вы будете зарабатывать без списка знакомых, выматывающих звонков и холодных контактов. И отказов больше не будет.

Следуйте моим рекомендациям, и сможете достигнуть качественно нового уровня в своем бизнесе.

Еще вчера сетевики могли продавать только на узкой, строго ограниченной территории: в своем городе или даже в определенном его районе. Считалось нормальным пройтись по соседям, набрать несколько заказов и таким образом наскрести денег на месяц скудного проживания.

Новый тип МЛМ-бизнеса дает возможности, о которых наши предшественники не могли даже мечтать. Я говорю о глобальных масштабах и больших деньгах. Открывайте карту страны или мира и отмечайте города, откуда хотите получать заказы. Москва? Минск? Харьков? Берлин? Токио?

Сейчас вы можете одновременно продавать людям из Санкт-Петербурга, с Сахалина, из Киева и Лос-Анджелеса. Ваш продукт готов отправиться в любую точку мира, а ваша команда с большой вероятностью будет объединять людей из разных регионов. Рабочий день вашей команды в общей сложности может стать 24-часовым: одни будут ложиться спать, удовлетворенные насыщенным результативным днем, а другие просыпаться полные сил и приступать к работе. В новом МЛМ стираются границы, расширяются возможности, а расстояния перестают иметь значение.

Интернет почти полностью заменяет личное общение.

Мы следим за друзьями через соцсети. Можем не видеться годами, не созваниваться неделями, но оставаться в курсе их жизни и сохранять нормальные отношения.

Незнакомые лица в Интернете, которые мы видим ежедневно на экранах смартфонов, заселяются в наши головы и оказываются так близко, что становятся почти родными. Вы наблюдаете за жизнью селебрити или блогеров через замочную скважину, которую они сами прорубили увесистым таким топором. Тайного нет. Приватного все меньше. Тут напрочь стираются социальные барьеры. Могли ли вы мечтать, чтобы известный певец или артист говорил с вами тет-а-тет? Нет? А зря. В социальных сетях переписка с кумирами перестает быть чем-то недоступным. Знаменитости все чаще отвечают на комментарии и личные сообщения, коммуникация становится все более простой и непосредственной.

Здесь каждое слово, сказанное одному человеку, слышат миллионы. И этим нужно пользоваться. Хватит рассказывать последние новости на ухо соседу. Не тратьте время на личные встречи с неизвестным финалом. Говорите сразу с большим количеством целевых людей, ваших потенциальных партнеров, а встречайтесь только с теми, кого зацепила ваша позиция. В Интернете это более чем возможно.

Социальные сети сегодня дают четкую картинку – скан личности. Разнообразие форм выражения мысли (текст, фото, видео: запись или life) дарит полное ощущение реального общения.

Дружба, любовь, ненависть, война – все уходит в киберпространство.

И ваши деньги уже давно в Интернете.

Но чтобы пойти и взять их, нужна стратегия.

Эта книга поможет вам понять суть нового МЛМ и осуществить прорыв в своем бизнесе.

Можно ли сегодня построить прибыльный МЛМ-проект, создать собственную сеть и успешно реализовывать продукт без Интернета? Нет. Новый формат бизнеса мы на 80 % строим онлайн.

Входите в поток, делайте сегодня максимум, чтобы через год можно было посвящать Интернету час (два, три, как захотите) в день, влиять на мнение людей и зарабатывать желанные миллионы. Инвестировать их в продвижение и зарабатывать еще больше.

Кстати, у кого не получится этот бизнес, так это у тех, кто не готов изучать Facebook, Instagram и другие социальные сети. Если вы не готовы делать фотосессии и стать публичной личностью, вероятно, даже пытаться не стоит.

Но это не про вас!

Сегодня в сетевой бизнес идут за большими деньгами. За ними пришли вы и ваши партнеры. Но у каждого сетевого своя цель: все хотят уйти от чего-то, что их не устраивает, и прийти к какому-то светлому, на их взгляд, будущему. Вы не хотите ездить на общественном транспорте, есть дешевую еду и носить одежду с рынка (нужное подчеркнуть). И, напротив, хотите иметь собственный автомобиль, отдыхать 4 раза в год со своей семьей или друзьями, обеспечить детям счастливое детство и оплатить престижное будущее, посещать модные мероприятия и дорогие рестораны.

От желанного будущего вас отделяет всего 7 шагов.

Чтобы оказаться там, куда вы хотите прийти, нужно:

– Упаковать свои соцсети.

Именно они станут вашей платформой для рекрутинга. Сегодня ваши аккаунты – ваше лицо. Следуйте моим советам и сможете получать от 20 запросов в Инстаграме ежедневно и общаться с заинтересованными людьми.

– Научиться производить тематический контент для ЦА.

Я называю это «прикормка». Вам предстоит писать тексты и снимать видео, которые смогут заинтересовать ваших потенциальных партнеров. Проведу аналогию с рыбалкой: вы должны привлечь внимание людей и разжечь их аппетит точно так же, как это делает бывалый рыбак. Цель этого контента – дать пользу. Вы делитесь тем, что знаете, и таким образом налаживаете контакт с нужными вам людьми, увеличиваете лояльность аудитории и снимаете вопрос о вашей экспертности.

– Научиться генерировать контент-маркетинговый мессендж с конкретным предложением.

В моей терминологии это «наживка» – тот контент, который даст людям ценность, продаст вас как эксперта или практика и приведет ваших потенциальных партнеров к нужному вам действию: заставит написать в директ, позвонить, отправить заявку и захотеть к вам в команду.

– Научиться гнать трафик.

Вам нужно сделать так, чтобы люди видели ваш контент: «прикормку» и «наживку». Нет притока людей – нет запросов в директ; нет личных консультаций – нет движения к цели.

– Освоить проведение бесплатных консультаций, разборов, стратегических сессий.

Вам предстоит много общаться с людьми. И я говорю не только про онлайн. Да, вы сделаете невероятный прорыв в Интернете, сможете организовать свою работу и добиться значительно большей продуктивности, но полностью исключить личное общение было бы ошибкой.

Беседуя с каждым кандидатом, вы должны задавать себе три вопроса:

– нравится ли вам этот человек?

– есть ли у него ресурсы для бизнеса?

– можете ли вы ему помочь?

Ваша задача – рассмотреть на консультациях сильных (5-звездочных) кандидатов в команду и сделать так, чтобы они захотели достигать своих целей вместе с вами.

– Посещать живые события.

С помощью них вы будете черпать энергию для работы, знакомиться и общаться вживую с замотивированными людьми и, опять же, генерировать притягательный контент. Сложно достигнуть высот в МЛМ-бизнесе, сидя в четырех стенах. Участие в живых мероприятиях – одно из преимуществ, которое вы можете получить.

– Проводить аналитику, или декомпозицию.

Для успеха вы должны контролировать все этапы работы, знать показатели по каждому и корректировать их. Когда вы разбираете проекты детально, у вас получится оптимизировать действия и улучшить результаты. Если вы понимаете, что привело вас к положительному результату, вы сможете это повторить.

Все просто: 7 шагов – и у вас будет результат. Но каждый шаг требует полной отдачи, высокой концентрации и включения в процесс.

А теперь на минуту представьте, что все уже получилось.

У вас свой YouTube-канал. Как только вы выкладываете видео, оно в первые сутки (да что там, сутки, в первые часы) набирает несколько тысяч просмотров, сотни комментариев и лайков. Вы понимаете, что ваш контент интересен и нужен аудитории. На канале вы открыто делитесь опытом из бизнеса и жизни. И вы точно знаете, что ваши видео смотрят, ими вдохновляются. Они уже изменили множество жизней и еще изменят.

Ваш Instagram, Fb и VK – один из самых популярных в сфере бизнеса. Ваши публикации регулярно попадают в рекомендации и приводят в ваши паблики ярких, активных и амбициозных людей. Ими делятся, их отправляют друзьям. Вас обсуждают, вы запоминаетесь.

За вами наблюдают десятки тысяч предпринимателей, потому что каждое ваше слово имеет ценность и полезность. У вас полностью укомплектована первая линия. В нее входят лучшие из лучших: яркие, звездные, активные, целеустремленные кандидаты мечты. Вы уже не помните, когда проводили встречу для вовлечения, потому что каждый день к вам просятся люди в команду. И, честно говоря, вы уже человек триста отдали на глубину!

Звучит неправдоподобно?

Это то, что уже работает! Например, с 2010 по 2012 год ко мне в команду попросились 600 человек. И это были не просто случайные ребята, которым еще пришлось раскладывать все по полочкам, разжевывать и класть в рот. Нет! Это были люди, которые уже изучили продукт и маркетинг-план, а также знали все условия для старта. Конечно же, я стал ТОП-лидером и заработал столько денег, что у меня бежали мурашки по коже каждый раз, когда я получал

свой чек. Я убрал его в карман с мыслью: «Неужели!» Но быстро менял ее в своей голове на: «Ты это заслужил. Сейчас все круто, но будет еще лучше!»

Важно, вам предстоит сделать все семь шагов к успеху. Не три, не пять, не шесть, все семь! Вы должны следить за каждым звеном этой цепочки, чтобы получить именно такой сто-процентный результат.

Бессмысленно жаловаться на то, что луна сегодня не в той фазе и поэтому у вас нет консультаций. Нужно стараться понять, почему так произошло: проводить диагностику и вычислять слабое звено. Эта машина поедет только тогда, когда все детали будут исправно работать. Если что-то барахлит, нужно это починить и мчать дальше.

Мы не можем убрать одно из звеньев цепи.

Нельзя проигнорировать упаковку Инстаграма и сразу начать гнать трафик. Ведь в этом случае вас просто не будут воспринимать так, как нужно. Гнать трафик и при этом не работать над контентом = убивать конверсию. Если отказаться от посещения живых событий, то вы лишите себя возможности быть в контакте с правильным, амбициозным, ярким окружением и с высокой вероятностью потеряете энергию, которая так нужна для достижения целей. Без аналитики вы никогда не поймете, как на самом деле нужно действовать, и вся ваша работа будет похожа на гадание на кофейной гуще.

Но если вы все сделаете правильно, то сможете показать крутые результаты.

Уверен, вы уже мечтаете о том, как зарабатываете по-новому. И я готов вам в этом помочь.

Полный вперед!

Полетели!

II. Особенности интернет-коммуникаций

Все новое и неизведанное одним людям кажется сложным, а другим страшно интересным. Надеюсь, вы относитесь ко второй категории и готовы с головой окунуться в процесс создания и продвижения своего МЛМ-проекта в Интернете.

И чтобы подготовиться к тому, что вас ждет, давайте разберемся, какие отличия вы ощутите при коммуникации в Интернете. Это поможет вам выстроить работу комфортно и постепенно улучшать свои навыки интернет-общения.

Нет личного контакта в привычном понимании этого слова.

Мы привыкли к тому, что личный контакт – это встреча лицом к лицу. Но в изменившемся сегодня мире трансформировались правила игры.

Теперь мы поставляем в соцсети информацию о самых личных моментах нашей жизни. Именно поэтому аудитория чувствует близость блогеров. Кажется, что они – друзья, с которыми мы делим печали и радости, смеемся и плачем, обсуждаем и насущные проблемы. Они с легкостью показывают свою приватную жизнь. Можно сказать, что сейчас нарисовалась новая тенденция: в интернет-пространстве люди бывают еще более открытыми, чем в реальной жизни.

Личная переписка почти приравнялась к разговору. Перекинувшись парой сообщений с товарищем, вы узнаете последние новости из его жизни. Переписка незаметно делает из незнакомцев закадычных друзей.

На фоне всего этого соцсети постоянно совершенствуются, регулярно выпускают обновления и дают нам все больше инструментов, чтобы создать ощущение прямого личного контакта.

Вы не всегда можете привлечь внимание людей классическим способом.

Вы можете находиться в Киеве, а ваши читатели, слушатели, зрители – по всему миру. У вас не получится сесть с каждым из них в кафе, рассказать в деталях свои идеи и каждый раз дергать собеседника за рукав, когда тот решит отвлечься.

Здесь нужно использовать другие лайфхаки. В тексте – свои, на фото – свои, в видео- и аудиороликах – свои. Но задачи остаются прежними:

- быть заметным: добиваться того, чтобы люди предпочитали общение с вами своим делам или могли совмещать и то, и другое;

- выделяться: сделать так, чтобы люди видели именно вас среди сотен конкурентов;

- добиться того, чтобы ваш контент потребляли целиком: от первой до последней буквы, с первой до последней секунды.

Ваш идеальный клиент здесь, и его можно найти.

- Запомните три важных пункта. Вы должны:

- давать ценность,

- строить отношения,

- приглашать на специальную консультацию.

Я делю всех кандидатов на три категории:

- 3-звездочные.

Они забирают много энергии и нервов, постоянно жалуются, что их показатели не растут, им негде искать людей, а все методы, которые вы им предлагаете, не дают результатов. Но на

самом деле они просто проявляют мало активности или вовсе ничего не делают. Эти ребята не работают в полную силу и ждут результатов, как у моря погоды. Надеяться на то, что они покажут класс и добьются умопомрачительных высот, – глупо. Ожидать от них 100 %-й отдачи точно не стоит.

– 4-звездочные.

Эти люди хотят и делают, но уперлись в стеклянный потолок. Они видят перед собой большие деньги, но не могут их получить. Из месяца в месяц они повторяют свой результат, но не сдвигаются с мертвой точки. Каждому такому кандидату мешает развиваться что-то свое: отсутствие навыка стратегического планирования, неумение посмотреть на ситуацию со стороны, банальные страхи и неуверенность. У них свой путь, и если они с него не сойдут, то обязательно пробьют потолок. Им нужна поддержка, мотивация, внимание и грамотные советы мудрого наставника. Если дать им все это, они будут стабильно и хорошо работать.

– 5-звездочные.

Те, что прут как танки, прошибая с треском не только стеклянный потолок, но и любые другие препятствия, которые появляются у них на пути. Их не нужно мотивировать, они и так полны энергии и сфокусированы на своей цели. Им важно быть первым, показывать лучшие результаты и зарабатывать деньги здесь и сейчас, а потом еще завтра... и всегда. У 5-звездочных кандидатов необузданные амбиции, высокие стандарты, большие требования ко всему, что происходит вокруг них, и к самим себе.

На таких людей и нацелена эта книга.

P. S. Со временем и под воздействием грамотного лидера кандидат может вырасти из 3-звездочного в 5-звездочного. У вас есть время подождать? В моем случае это заняло не один год (да-да, когда-то я был 3-звездочным). Вы можете отложить достижение своих целей и методично выращивать суперзвезд из нытиков. Но зачем? Никогда не ставьте подбор на паузу. Продолжайте поиск своих звезд каждый день.

P.P.S. 5-звездочные кандидаты в большинстве своем – люди старше двадцати пяти. Очень редко такой рейтинг бывает у студентов или просто молодых парней и девушек. До двадцати пяти обычно у людей мало мотивации и много отвлекающих факторов. Очень много. Редко есть семья и дети. Зато часто учеба, тусовки, нестабильные отношения. Сконцентрироваться на результате в таких условиях очень сложно. Это я знаю из личного опыта.

Какой же он, тот человек, что должен написать/заказать/прийти к вам в команду:

- он умеет зарабатывать деньги;
- хочет признания и славы;
- готов добиться быстрого результата;
- не страдает гордыней;
- жаждет достичь новых высот.

Интернет дает нам возможность легко искать подходящих людей. Социальные сети позволяют ранжировать аудиторию, выбирать и привлекать нужные сегменты. Да, найти идеального кандидата, который бы соответствовал всем пунктам из списка, действительно очень сложно. Но даже частичное совпадение дает нам большое преимущество в работе с человеком. И главное, что процесс работы с кандидатами до определенного этапа мы проводим, сидя в удобной позе дома, в современном коворкинге, на фудкорте торгового центра, в офисе или на песчаном берегу в тени пальм. Не имеет значения, где вы и что в данный момент делаете. Вы параллельно можете вести переговоры с кандидатом мечты и с успехом закрывать первую линию.

В Интернете вам могут стать доступными люди, недостижимые в обычной жизни.

Недавно я прочел книгу «Жажда», которую написал Игорь Рыбаков. Он, на секундочку, имеет состояние \$1 300 000 000 и входит в список Forbes. Так вот, после прочтения книги я написал пост и отметил его в Инстаграме. Каково же было мое удивление, когда я получил от него сообщение в директ: «Прочитал твой пост по поводу Интернета и предпринимательства. Полностью с тобой согласен».

Вряд ли я бы смог пообщаться с таким человеком где-то на улице. И даже если бы у меня получилось заговорить, не факт, что это к чему-то бы привело. А здесь всего один пост – и сразу реакция, можно продолжать диалог.

Очень часто я слышу, что Интернет не дает личного контакта. Старые сетевики говорят о том, что должен быть контакт глаза в глаза. Вы представляете вообще это? Я опираюсь на факты.

Люди, которые посмотрели пять моих видео хотя бы по 30 секунд, намного больше доверяют мне, чем если бы я с ними встретился первый раз и настраивал контакт глаза в глаза.

Вам предстоит создать такое же цепляющее наполнение для своего аккаунта в соцсетях и с его помощью общаться с подписчиками очень тесно. Контент – это особый язык вовлечения аудитории в себя. Чем быстрее вы это поймете, тем быстрее будет результат. В этой книге мы вместе начнем изучение. Однако здесь важно не только знать, но и действовать. Я вооружу вас лайфхаками, напигую голову техниками и технологиями, дам пошаговые инструкции, а вам следует максимально быстро начать действовать... Пока ваше кресло в бизнес-классе еще не занято.

III. Главное – прицелиться

Если вы уже какое-то время работаете в MLM-бизнесе, то наверняка слышали это псевдомотивирующее: «Давай! Делай! Беги быстрее! Вперед!» Но не всегда после этого призыва шевелиться и ускоряться приходит четкое понимание того, к чему нужно стремиться. Бежать быстрее? Нет проблем. Но куда? Когда ваша перспектива туманна, ваши действия становятся размазанными и бессистемными.

Делать что-нибудь и двигаться хотя бы куда-то – это не про нас. Вот почему прежде, чем нажать на газ, начать действовать и совершить прорыв, нужно разобраться с целями.

Возможно, перед вами уже замелькали пачки стодолларовых купюр в ваших руках, но сейчас я пишу не совсем об этом. Почти каждый предприниматель ставит свои личные финансовые цели, но не каждый потом показывает соответствующий результат. Так почему одни при первой возможности съезжают с шоссе успеха, а другие показывают скорость уровня Формулы-1 и показывают невероятные результаты? Я открою вам секрет: чтобы добиться успеха в сетевом бизнесе, вам нужна БАЦ – большая амбициозная цель.

Она будет каждый день мотивировать вас двигаться вперед.

Она станет флагманом, ведущим за собой ваших партнеров.

Она поможет управлять энергией людей, которые пойдут за вами.

Именно она позволит вам вести по-настоящему большую игру.

Отсутствие БАЦ – распространенная ошибка начинающих MLM-предпринимателей. Они бегают, суетятся, совершают миллиард действий, но сами не понимают, ради чего затеяли все это. Не понимают и не могут объяснить другим. Если на старте вы будете говорить только про маркетинг-план, проценты, деньги, акции, промоушены, продукты и, не дай бог, еще про проценты, скорее всего, построить большую команду вам не удастся.

БАЦ должна вдохновлять вас. Заставлять просыпаться рано утром и бежать вперед, навстречу ей. Она призвана не дать вам сидеть и бездействовать. С БАЦ вы забудете о прокрастинации. Вы не сможете просто уныло лежать дома, свесив ноги с дивана, отращивать пивной живот и щелкать пультом от телевизора. Да что там, вы настолько можете быть поглощены идеей своей БАЦ, что каждую свободную минуту захотите уделять ее достижению. Но в итоге вы будете не просто пахать, а работать и кайфовать не только от результатов, но и от процесса.

Люди, которые будут с вами соприкасаться, должны чувствовать энергию успеха и денег. Неважно, встретитесь вы на мероприятии или пообщаетесь в Инстаграме или ВКонтакте. Чтобы собрать мощную команду, вам нужна осанка на \$1 000 000. Это выражение из тренинга, который ведет Рэнди Гейдж, но именно оно отражает суть. Осанка на миллион ощутима как офлайн, так и онлайн. И именно БАЦ позволяет расправить плечи.

Вам нужно поставить БАЦ, про которую вы эмоционально расскажете своим потенциальным кандидатам, в которую вы будете вовлекать своих партнеров, но прежде всего это должно касаться именно вас.

Если у вас не будет понимания, ради чего вы делаете этот бизнес, произойдет самое страшное. Окружающим (да и вам самим) начнет казаться, что вы затеяли все это только лишь из-за денег. В MLM это губительно. Партнеры не загорятся тем, чтобы попасть в вашу команду. А даже если присоединятся к вам, то будут работать постольку-поскольку, а не выкладываться по полной. У вас должна быть идея, ради реализации которой люди будут действовать.

Вам необходимо убить в себе обычного сетевику и создать ROCK-STAR, МЛМ-ракету. Когда мы встречаем слабого человека, который сам еле выживает, мы не захотим пойти за ним, и никто не захочет. Если человек сам не разжег в себе желание больших результатов, он будет посредственным. А лидер таким быть просто не может по определению.

Я называю в МЛМ-бизнесе 3 основные категории людей:

1. Пчелки.

Много делают. Не боятся получать отказы. Всегда на позитиве. Находятся в зоне роста.

Когда вы получаете в команду такого человека, вы можете быть в нем уверены, рассчитывать на него. Он трудяга, молодец, не боится трудных задачек, не сдаётся, не пасует перед сложностями. Таких важно поддерживать, вдохновлять. С ними постоянно нужно быть в контакте. Или связываться как минимум раз в три дня, когда они уже будут работать самостоятельно.

Помните о моменте признания. Для каждого человека важно, чтобы его результаты были отмечены, а для пчелки это важно вдвойне. Они должны слышать от вас похвалу. Им нужно точно знать, что вы замечаете их заслуги.

2. Глисты.

Ноют. Критикуют. Жалуются. Мало делают. Ковыряются везде и во всем. Начинают знакомиться с параллельными ветками. Ищут проблемы. Забирают энергию.

Важно вовремя вычислить и обезвредить глиста. Он может навредить всей вашей команде. Иногда они маскируются и производят впечатление нормальных перспективных кандидатов. Вы можете дать глисту шанс и ждать, что он превратится со временем во вполне пристойного партнера, который будет успешно работать сам и приносить деньги вам. Но из шишек не рождаются бабочки. Как правило, люди не меняются, и рано или поздно вам откроется их сущность. С такими товарищами надо прощаться, и как можно скорее.

3. Ракеты.

Это те, кто вам нужен. Именно они приходят ко мне для «Большой игры». Они готовы стартовать и показать результат. Они думают как предприниматели, даже если только начали свой путь. Их часто можно встретить на живых событиях. Для них поездка на мероприятия или в другой город – это праздник. Они кайфуют от общения, от того, что находятся в тусовке, они чувствуют себя своими в разных компаниях, уверены, позитивны, спокойны.

Они умеют совершать продажи и создавать обороты. Мало говорят и много делают.

Нужно понимать, что ракеты нуждаются в особом отношении и повышенном внимании. Когда вы получаете в команду такой бриллиант, вы должны быть готовы должным образом за ним ухаживать. Если правильно оказывать ракетам поддержку, они свернут горы.

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.