



Анатолий Дуничев

Сетевой бизнес – это легко!

Пособие для начинающих
в сетевом бизнесе

Анатолий Михайлович Дуничев
Сетевой бизнес – это
легко! Пособие для
начинающих в сетевом бизнесе

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=22875737

ISBN 9785448369940

Аннотация

Данная книга – практическое руководство по принципу «Скопировал – применил – получил результат!» Вы получаете реально работающий инструмент, который дает быстрые положительные результаты. Вы экономите время и деньги. Вы получаете конкретные приемы, фишки, дающие результат сразу – только то, что действительно работает. Все, что вам нужно – это прочитать книгу (на это у вас уйдет максимум два часа) и дать её своему партнеру. И у вас будет результат!

Содержание

Вступление	8
Почему мы так живем?	11
Сетевой бизнес – это хорошо или плохо? Что дает нам работа по найму и что дает свой бизнес	15
Как выбрать компанию. Рынок услуг или товарный рынок?	20
Оцениваем перспективы компании – возможности карьерного роста, потенциал доходов, перспективы и объем рынка	22
Конец ознакомительного фрагмента.	27

Сетевой бизнес – это легко!

Пособие для начинающих в сетевом бизнесе

**Анатолий
Михайлович Дуничев**

© Анатолий Михайлович Дуничев, 2017

ISBN 978-5-4483-6994-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

ОТЗЫВЫ ЧИТАТЕЛЕЙ

Стиль и орфография сохранены.

Юлия. АНАТОЛИЙ, ЗДРАВСТВУЙТЕ! Я ОДНА ИЗ ПЕРВЫХ, КТО ПРОЧИТАЛ ВАШУ КНИГУ, КОГДА ВЫ ЕЁ ВЫЛОЖИЛИ, И СРАЗУ РЕКОМЕНДОВАЛА ЕЁ СВОИМ ЗНАКОМЫМ! В ЛЁГКОЙ, ДОСТУПНОЙ ФОРМЕ ВЫ СТРУКТУРИРОВАЛИ И ДОНЕСЛИ ТЕ ЗНАНИЯ, КОТОРЫЕ Я НАКОПИЛА ЗА ГОД РАБОТЫ В БИЗНЕСЕ МЛМ, ОЧЕНЬ ПОЛЕЗНО ПОЧИТАТЬ ЛЮБОМУ, СПАСИБО ВАМ!

Андрей. Анатолий круто, все мы прочитали уже ...о-о-очень много книг про сетевой маркетинг, но у вас получилось все настолько просто, легко и понятно ...просто здорово, я всей своей структуре отправил Вашу книгу – это реальный инструмент для начинающих людей, кто только делает первые шаги для построение собственной сети... еще раз говорю ...КРУТО у Вас получилось!!! Респект и Уважения ВАМ!!!

Юлия. Анатолий, приветствую Вас! Как я и обещала, мое мнение по поводу прочитанной книги. Читается легко, быстро, доходчиво, я бы действительно назвала ее кратким пособием. Тем более, если учесть то кол-во книг, которое я прочитала за последние 2 месяца (касаемо МЛМ), то Вашу я бы назвала «попурри» из разных книг, Ваше умение компоновать самые главные мысли разных писателей своими словами – это дорого стоит. Прочитала на одном дыхании, двумя словами – мне понравилось.

Вам я желаю успехов, и уверена, что в скором времени познакомимся с Вами лично, заочно я уже насыщена о Вас, как о хорошем спикере Удачи!

Максим. Здравствуйте, Анатолий! Большое спасибо! Отличная книга и полезная информация. Я Вашу книгу еще в декабре включил в список обязательный к прочтению в первый месяц работы новых партнеров Удачи Вам и успе-

Эльмира. Здравствуйте, Анатолий! Читала книгу вашу... Классно! Я не новичок в бизнесе этом, мне истины, изложенные там давно известны. Тем не менее, очень интересно... Форма изложения приятная, доступная и понятная. Спасибо большое! Теперь у меня есть пособие, которое мне будет помогать в моей работе с новичками... дала почитать – и завтра он на сетевой смотрит уже другими глазами. Именно такой эффект должен быть от этой книги, я так думаю...

Ольга. Здравствуйте, Анатолий! Замечательная книга! Выписала некоторые моменты, чтоб всегда были перед глазами. Особенно понравились типы людей и способы выявления этих типов. Очень полезная вещь для начинающих! Творите дальше на радость и пользу людям. Спасибо большое!

Виктория. Анатолий, здравствуйте! Книга – супер! Для новичков отличное пособие! Если Вы не возражаете, то я разошлю ее своей команде. Можно?)) Спасибо!!!

Галина. Анатолий, доброго времени суток! Я Вам очень благодарна за такой шикарный подарок! Книга – пособие замечательное. Получила ответы на все свои вопросы. Книга написана лаконично, доступным языком для начинающих. Спасибо Вам!

Настасья. Здравствуйте, книга мне очень понравилась) вы – талантище!

Люся. Написано очень понятным для восприятия языком, чтение не утомляет, т.к изложена самая суть вопроса, и что сейчас редко – грамотно (не отвлекают ошибки, т.к. их нет).. Спасибо за труд.

Наталья. Анатолий, с удовольствием прочитала. Книга замечательная. По стилю – легко читается. Информация в ней собрана очень полезная и нужная – ничего лишнего. Есть все, что нужно для нашего бизнеса. С Вашего позволения, буду использовать в работе и рекомендовать своим партнерам! Спасибо Вам.

Вступление

Здравствуйте! Меня зовут Анатолий Дуничев. Я обычный человек, если не считать того, что в возрасте 50 лет решил круто изменить свою жизнь и занялся сетевым бизнесом. Во всяком случае, многие знакомые не одобрили этот мой поступок.

Прежде чем написать эту книгу, я проработал почти три года в сетевом бизнесе, провел более тысячи личных встреч и потратил кучу денег на своё обучение.

Я прочитал практически все книги авторов: Роберта Кийосаки, Джона Вон Эйкена, Тома Шрайтера, Наполеона Хилла, Джима Рона, Ренди Гейджа и многих других, всего более 50 книг, а также освоил несколько обучающих курсов и тренингов.

В результате я пришел к выводу, что надо создать краткое пособие, которое позволит даже простому человеку, не имеющему специальных навыков и знаний в области психологии – с минимальными затратами времени и средств максимально эффективно начать свой сетевой бизнес.

Ведь что происходит, когда вы приходите в сетевой бизнес? На начальном этапе у вас есть огромное желание, вам надо скорее сделать результат, но вы не знаете как. Спонсор первые встречи проводит с вашими людьми, заставляет вас выучить текст презентации, но вы не понимаете самой сути

этой работы, поэтому у вас нет результатов и падает вера.

Компания рекомендует вам список из 10 книг, обязательных к прочтению – но когда вам их читать? Их еще надо найти и купить, и стоят они немало. И как убеждать потенциальных партнеров – когда вы сами еще ничего не умеете?

Нередки ситуации, когда новичок оказывается без помощи спонсора.

В моем случае было именно так. Я работал директором предприятия и мой работник пригласил меня на презентацию, которую проводил лидер компании. Конечно, этот лидер «свернул мне мозг» и я две ночи не мог спать. Лидер уехал, а работник стал моим спонсором.

И я оказался в вакууме – спонсор ничего не знает и не умеет, а лидер далеко. Время идет, я провожу встречи, круг потенциальных партнеров уменьшается, а результата нет. Знакомая ситуация?

Пришлось до всего доходить самому.

Суть сетевого бизнеса заключается в дублировании. Научился сам и научил партнера. И это надо делать очень быстро, потому что вера без результата в виде растущей структуры и чека – тоже быстро кончается. Проблема в том, что пока сам научишься – испортишь самых лучших людей из своего теплого круга.

И вот проходит полгода, ты уже умеешь подписывать людей, но тебе не с кем работать. Начинаешь работать с холодными контактами – а это уже новое знание и ему тоже надо

учиться. Многие до этого этапа даже не доходят.

Я даю вам реально работающий инструмент, который поможет быстро получить первые положительные результаты.

Я не пытался изобрести велосипед, у каждого лидера и у каждой компании свои методы обучения партнеров, но уверен, что информация, которая изложена в книге, будет полезна каждому, кто начинает свой путь в сетевом бизнесе.

Я говорю это абсолютно уверенно, потому что имею отзывы нескольких тысяч человек, получивших от меня бесплатный рекламный вариант книги. Вам я предлагаю полный вариант книги, в котором информации значительно больше.

Вы получите конкретные приемы, фишки, дающие результат сразу – только то, что действительно работает. Вы будете делиться этими фишками с партнерами, которых вы приглашаете в бизнес и вместе получать результат. Все, что вам надо – это прочитать книгу (на это у вас уйдет максимум два часа) и дать её своему партнеру. И у вас будет результат!

Удачи и успехов! У Вас всё получится!

Почему мы так живем?

*Чем больше я читаю и размышляю о людях, их поступках, их судьбе,
я все больше проникаюсь убежденностью, что изначальное природное
предначертание человека, пока мы находимся здесь, в этой земной
жизни – это расти, развиваться, добиваться успеха, процветания и
обретать свое счастье.
Джим Рон, философ бизнеса*

Вы знаете, что такое комфортный круг?

Это болото, в котором живет абсолютное большинство людей. Комфортный круг – это те жизненные обстоятельства, которые не требуют от Вас каких-то усилий, хотя могут и не устраивать Вас.

Вам многое может не нравиться в Вашей жизни, но так не хочется ничего менять. Потому что это может привести дискомфорт в Вашу жизнь, непонимание близких, неприятие друзьями и знакомыми Вашего нового образа жизни, временные финансовые трудности.

Выход из комфортного круга – это всегда конфликт.

В первую очередь с самим собой, потому что требует сознательных усилий, хотя и не таких уж больших.

А ведь всего-то и надо, что поменять свои мысли.

Поднять голову, оглядеться вокруг и спросить себя: «А чего это я так живу?».

Мне 25 лет, а у меня еще нет хорошей иномарки.

Мне 30 лет, а я все еще живу в съемной квартире, а не в своем доме.

Мне 35 лет, а я еще ни разу не выезжал за границу (а некоторые в Египет по два раза в год).

Мне 40 лет, а я так и не смог подарить жене норковую шубу (Сама купила в кредит. Но у нас же общий семейный бюджет, так вроде и я поучаствовал в покупке).

Мне 45 лет, а свадьбу дочери делал в кредит.

Мне 50 лет, а такое чувство, что жизнь закончилась. Работа, дом, вялая перепалка с женой, телевизор, сон и – снова по кругу.

Так что же с нами происходит? Вроде не лодыри, как все работаем, а удовольствия от жизни нет.

А все дело в том, что любое действие человека продиктовано двумя мотивами: желанием получить удовольствие и желанием избежать боли.

Вроде бы хочется лучшей жизни, есть желание хорошо одеваться, ездить на дорогой иномарке, жить в особняке, путешествовать по миру, но оно почти всегда перевешивается возможной болью от выхода из комфортного круга, возмож-

ными неприятностями, конфликтами.

Вот и плывем по течению, даже не пытаюсь что-то поменять.

Перефразируя высказывание известного политика: «Вроде хотим как лучше, а получается как всегда».

Мы просто предаем свои мечты!

Продолжая тему болота как среды нашего обитания, приведу известную притчу о двух её обитателях. «Две лягушки попали в кринку с молоком. Одна сказала – всё, конец, нам никогда отсюда не выбраться. И утонула. А вторая сказала – нет, я все равно выберусь отсюда. Барахталась, барахталась, сбила кусочек масла, оттолкнулась от него и выпрыгнула на волю».

Не напоминает ли первая лягушка Вам себя самого?

Конечно, в том, как мы живем, определенную роль играет семья, общество, которые навязывают нам правила – как надо зарабатывать на жизнь, что хорошо, а что плохо. Если весь мир стремится к тому, чтобы не было бедных, то нам с детства внушали, что не должно быть богатых, богатым быть плохо, надо жить как все. Что единственным «правильным» источником денег является работа по найму.

Откуда же взяться в нашем мозгу предпринимательскому мышлению, стремлению к успеху?

Не потому ли большого успеха в жизни добиваются люди, изначально лишённые поддержки, которым с детства никто не внушал – как надо жить?

Они вынуждены сами пробиваться по жизни, они по-другому смотрят на мир и используют любую возможность вырваться из нищеты. Они заряжены на победу, потому что не зашорены и им нечего терять!

А что Вам мешает жить такой жизнью?

Вам есть что терять? Вы боитесь осуждения родителей, если станете богатыми и успешными?

У вас есть обязательства перед обществом жить как все? То, что абсолютное большинство людей живет так же как и Вы, вряд ли является для Вас утешением.

Что сдерживает Вас отправиться на поиски лучшей жизни – привязанность к сегодняшнему источнику дохода, как средству погашения кредитов?

Если бы Вам предложили миллион за то, чтобы Вы ушли со своей работы, Вы бы сделали это?

«Конечно»!

Но если Вы хотите стать миллионером, тогда почему Вы все еще сидите на этой работе?

Сетевой бизнес – это хорошо или плохо? Что дает нам работа по найму и что дает свой бизнес

Каждое утро начинай с чтения списка самых богатых людей. Если твоей фамилии там нет – берись за работу.

Роберт Орбен, американский юморист

Для того, чтобы знать, где искать этот миллион, необходимо понимать основные принципы движения денег в мире.

Роберт Кийосаки, автор множества бестселлеров о бизнесе, в своей книге «Квадрант денежного потока» описывает, что мир бизнеса состоит из людей четырех типов.

Это: работающие по найму; работающие на себя и владельцы малого бизнеса; владельцы среднего и крупного бизнеса; инвесторы.

1 тип. Абсолютное большинство людей работает по найму.

И даже высокооплачиваемые управленцы, топ-менеджеры, достигшие больших высот, являются работниками по найму.

Основные минусы: Вы получаете доход, пока работаете. Если прекращаете работу – доход прекращается. Для его повышения Вам надо

еще больше трудиться. Заработанный доход не увеличивает ваш капитал и расходуется полностью, без остатка. Вы можете создать страховой резерв только за счет экономии на повседневных расходах. Вы в любой момент можете потерять работу.

Именно по этим причинам Вы никогда не разбогатеете, работая на кого-то.

2 тип. Люди, работающие на себя.

Они находятся на более высоком уровне, так как обладают такими качествами как смелость, сообразительность, упорство. Для них важна независимость. Их доход пропорционален затраченным усилиям и уровень жизни выше, чем у работающих по найму. Их доходы превышают расходы и разницу они могут использовать либо на развитие бизнеса, либо на личное потребление.

Основные минусы: Постоянная занятость, зависимость от бизнеса. Они не отдыхают, так как боятся потерять клиентов. У них низкая конкурентоспособность с крупным бизнесом, они часто разоряются, либо продаются крупному бизнесу.

3 тип. Бизнесмены (владельцы среднего и крупного бизнеса).

Это лидеры, использующие труд наемных рабочих. Владельцы крупного бизнеса стремятся построить систему, сеть, способную обслуживать как можно больше людей. Они видят

перспективные направления в бизнесе и умеют создать команду профессионалов для достижения цели. Они знают, как организовать и мотивировать людей. Они не боятся рисковать. Они настойчивы, упорны, из неудач извлекают уроки и снова начинают бизнес. Все минусы превращают в плюсы. Они знают, как делать деньги.

Это про них сказано: «Если все деньги мира разделить поровну между всеми людьми, через некоторое время они окажутся в карманах тех, у кого были до этого».

Недостаток один: не все способны на это.

4 тип. Инвесторы.

Особые люди, которые не работают за деньги. Они заставляют деньги работать на них. Их ценность – финансовая свобода.

Недостаток один: на это способны единицы.

И что же, удел большинства – это две первых категории?

Не все так плохо! Хорошая новость заключается в том, что никогда еще не удавалось с такой легкостью стать богатым, как в наше время.

Все, на чем надо сосредоточить внимание – это служение все большему и большему числу людей (Интернет, социальные сети – тому пример).

Бизнес сетевого маркетинга является новым и самым демократичным способом создания богатства.

Эта система открыта для каждого, у кого есть желание и упорство и не зависит от ваших сегодняшних доходов, возраста, пола, расы, образования.

Для начала бизнеса не требуется больших вложений.

Это командный бизнес, в котором Вы достигаете успеха, только помогая достичь успеха своим партнерам.

Кроме того, потенциал дохода в сетевом маркетинге теоретически не ограничен и зависит лишь от того, каков потенциал рынка. То есть, насколько востребован на рынке предлагаемый Вами товар или какому количеству людей нужна предлагаемая Вами услуга.

А какие возможности открывает использование интернета в продвижении этого бизнеса (общение по скайпу, реклама в социальных сетях и т.д.)!

И самое главное – Вы можете начать сетевой бизнес, по-прежнему работая по найму.

На начальном этапе, Вы можете заниматься им 1—2 часа в день и это будет приносить Вам дополнительный доход. А когда доходы от сетевого бизнеса превысят Ваши доходы от работы по найму, выбор в его пользу сделаете легко и безболезненно.

Вас будет воодушевлять мысль, что Вы создаете свое будущее, потому что сетевой бизнес предоставляет возможность формирования пассивного дохода, а значит и стабильного будущего.

Вывод однозначен: **Единственный доступный боль-**

Большинству людей способ стать богатым – сетевой бизнес!

Как выбрать компанию. Рынок услуг или товарный рынок?

На необитаемом острове двое спасшихся после кораблекрушения. Спасаясь, каждый из них схватил самое ценное: один – кусок золота, а другой – кусок сала. Стал один сало кушать, подходит второй и просит отрезать ему кусочек. Тот отвечает: - Куши! – А сколько стоит? -Кусок золота! – -Да ты обалдел! Кусок золота за кусочек сала?

– А ты походи по базару – поторгуйся!

Народное творчество

В 70-х годах прошлого века 80% рынка занимали товары и только 20% услуги.

Сегодня – наоборот, 70% услуги и 30% товары. Сотовая связь, покупка товаров через интернет и их доставка на дом, гигантское развитие социальных сетей, увеличение объемов юридических и страховых услуг, телемедицина, интернет-порталы государственных услуг и многое другое – тому подтверждение.

Человек по своей природе ленив, поэтому **пользуется спросом все, что можно получить, не вставая с дивана.**

Конечно, и товарный рынок учитывает меняющиеся потребности людей. Все больше товаров распространяется че-

рез сетевые компании, создаются гигантские сети магазинов, кафе быстрого питания, интернет-магазинов и т. п.

Но, конкуренция на товарном рынке все-таки значительно больше, чем на рынке услуг. Рынок продуктов, одежды, косметических товаров, БАДов, электроники, бытовой техники заполнен предложениями сотен и тысяч компаний.

В то время как рынок страхования жизни и здоровья заполнен на 3%, рынок дистанционных юридических услуг – на 1,5%, рынок интернет-услуг вообще безграничен.

Следовательно, **наиболее перспективным является рынок услуг** и, именно на нем я рекомендую строить свой сетевой бизнес.

Однако и товарный рынок далеко не исчерпал своих возможностей. Люди по-прежнему хотят хорошо выглядеть, пользоваться качественными товарами, заботиться о своем здоровье. Появляются новые товары, создаваемые на основе современных технологий.

Поэтому возможности сетевого бизнеса на товарном рынке по-прежнему велики. Единственный минус – большая конкуренция.

Выбор за Вами.

Оцениваем перспективы компании – возможности карьерного роста, потенциал доходов, перспективы и объем рынка

– Рабинович, я слышал – вы женитесь!

– Таки-да!

– И как вам ваша будущая жена?

– Ой, сколько людей, столько и мнений. Маме нравится,

мне – нет.

Народное творчество

Прежде всего рассмотрим маркетинг-планы, используемые MLM-компаниями. Их можно поделить на четыре основных типа:

1. Одноуровневый.

Одноуровневый или Unilevel маркетинг – это система прямых продаж, где вознаграждения выплачиваются только за реализацию или сбыт товаров или услуг.

За привлечение новых дистрибьюторов комиссионные вознаграждения не выплачиваются.

Этот тип самый простой и легко объяснимый.

Одноуровневые планы наиболее демократичны. Они хорошо подходят тем, кто хочет просто приобрести продукцию со скидкой для собственного потребления, у кого есть страх или отвращение к продажам.

Данный тип маркетинга используют около 1% компаний.

2. Классический (Ступень – точка отделения).

В классическом маркетинге работает основная масса МЛМ-компаний.

Основным отличием от одноуровневого маркетинг-плана является то, что здесь выплачиваются вознаграждения за работу привлеченных вами дистрибьюторов.

Все дистрибьюторы под Вами считаются частью Вашей персональной группы, их и Ваш персональные объемы продаж объединяются и позволяют Вам занять очередную более высокую ступеньку карьерной лестницы.

С некоторого уровня Ваша группа отделяется вместе с Вами и с Вашим групповым объемом от группы Вашего спонсора, и Ваш групповой объем перестает учитываться в групповом объеме спонсора.

Присутствуют также требования персональных объемов продаж, которые Вы лично должны выполнять каждый месяц.

Основным недостатком таких маркетинг-планов, является то, что хорошие деньги Вы начинаете зарабатывать только с определенного уровня.

В начале пути новичок получает минимальные выплаты.

3. Бинарный.

Бинарные маркетинг-планы предлагают хорошую базу для построения простой, дублицируемой системы построения сети. Они более просты для понимания и выполнения.

Рекрутируйте всего двоих и на начальном этапе занимайтесь только тем, чтобы помогать им сделать то же самое.

Если одна сторона является более слабой, спонсируйте больше людей в слабую ногу.

Очень хорошим мотивирующим моментом на начальном этапе является декларируемая вышестоящим спонсором помощь в виде перелива дистрибьюторов, которых он будет ставить в Вашу ногу, помогая Вам строить сеть.

Вам надо приобрести продукцию всего один раз, но, как правило, на приличную сумму (от 1000 долларов и выше).

Деньги в таких маркетинг-планах на начальном этапе Вы получаете гораздо быстрее. Конечно, если хорошо развиваете сеть.

4. Матричный.

Самые модные – это матричные маркетинг-планы.

Матрица заполняется участниками слева направо, сверху вниз.

При заполнении матрица делится и каждый ее участник продвигается вверх, верхний забирает причитающееся вознаграждение и переходит обычно на следующий уровень.

Матрица ограничивает число дистрибьюторов в первой

линии, тем самым помогая заполнению матриц нижестоящих партнеров (переливы).

Хорошо работает обещание, что матрица будет сама заполняться, Вам надо только заполнить первый уровень и деньги потекут рекой.

Практика показывает, что никто ни за кого работать не будет.

Не надейтесь, что кто-то поставит вам партнеров на халяву – это просто один из способов привлечения дистрибьюторов в сеть.

Рассчитывайте только на свои усилия и возможности.

Существуют еще **гибридные маркетинг-планы**.

В них за основу берется один из вариантов основных маркетинг-планов и добавляются, как правило, сильные элементы другого.

Сумма и условия входа – важный критерий в выборе компании. Матрицы и бинары здесь явно проигрывают в сравнении с классическими ступенчатыми и одноуровневыми компаниями.

Вход в классические компании гораздо дешевле, иногда даже бесплатно. Обычно это от 20 до 150 долларов.

Как правило, на эти деньги вы получаете качественную продукцию.

Более важными критериями являются **качество и стоимость продукции** компании.

Именно продукт, а не сам маркетинг-план способствуют

успеху бизнеса.

Стоимость продукта в бинарных и матричных системах значительно выше, чем в классических и одноуровневых маркетингах.

Отчасти это обусловлено большими выплатами в сеть.

Насколько долговечны такие компании?

Ведь чтобы зарабатывать, нужно сначала купить дорогой продукт, а затем выстроить сеть из людей, готовых поступить так же. И это, конечно, минус.

Однако, если компания имеет перспективную, социально ориентированную услугу или продукт, то 10—15 лет существования ей обеспечено, пока на рынке не появятся аналогичные продукты по более дешевым ценам.

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.