

Валентина Лагуткина

50 СЕКРЕТОВ успеха в МЛМ



Рассказывай истории
и богатей

1000
БЕСТСЕЛЕРОВ

Валентина Лагуткина
50 секретов успеха в МЛМ.
Рассказывай истории и богатей
Серия «1000 бестселлеров»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=22218427

50 секретов успеха в МЛМ. Рассказывай истории и богатей. / Лагуткина В.: Книжкин Дом, 1000 бестселлеров; Москва;

2017

ISBN 978-5-906907-05-9

Аннотация

Данная книга будет интересна всем, кто связал свою жизнь с сетевым маркетингом. Написанная простым и понятным языком, она дает оценку текущей ситуации в МЛМ и отвечает на вопросы, которые волнуют как новичков, так и лидеров: где искать партнеров для бизнеса, как повысить свой профессионализм и научиться бороться с «сетевой проституцией», что делать, чтобы люди не уходили из МЛМ. Автор предлагает простой и эффективный метод сторителлинга для достижения успеха даже в условиях кризиса. Он также показывает, в каком направлении действовать, как в офлайн, так и в онлайн-бизнесе, чтобы результаты этих действий радовали вас и ваших партнеров. А самое главное – каждый найдет в этой книге те методы, которые

подходят именно ему. С их помощью вы сможете развивать бизнес легко и с удовольствием. «50 секретов успеха в МЛМ» – пошаговое руководство по преодолению трудностей сетевого бизнеса в период кризиса, которое приведет вас к улучшению финансового состояния путем изменения вашего отношения к неудачам. Книга поможет вам стать человеком, который достигает всех своих целей и реализовывает все свои мечты благодаря МЛМ!

Содержание

Для кого эта книга	6
Введение	9
Слова благодарности	12
Глава 1	13
Почему одни люди не идут в МЛМ, а другие уходят из МЛМ	13
Почему не всегда работает дупликация	19
Причины, по которым вы застряли в сетевом бизнесе	30
«А вдруг я сделаю что-то неправильно?»	37
Конец ознакомительного фрагмента.	42

100
БЕСТСЕЛЕРОВ

Валентина Лагуткина

50 секретов успеха в МЛМ. Рассказывай истории и богатей

Для кого эта книга



Эта книга для всех, кто имеет отношение к сетевому биз-

несу и стремитесь в нем достичь успеха или уже достиг, а также для тех, кто сомневается в том, стоит ли сотрудничать с MLM-компаниями.

На рынке очень много книг о MLM-бизнесе. Кроме того, для личностного роста сетевики используют книги о психологии бизнеса, о личностном развитии, о самосовершенствовании, о лидерстве, о деньгах и т. д.

Все книги, безусловно, полезны, многие из них стали бестселлерами. Сложно написать что-то совершенно новое об MLM. Но в этой книге наряду с общеизвестными методиками и технологиями содержатся некоторые секреты, о которых не всегда лидеры говорят своим партнерам. Возможно, что они даже не замечают, в чем их действия отличаются от действий большинства.

Я тоже это поняла не сразу. А когда поняла, то отследила на сотнях своих партнеров, что успеха добиваются только те, кто владеет этим секретом. Этот метод всем дан от рождения, но кто-то сумел его сохранить и применить, а кто-то потерял по дороге.

В этой книге описана система изменения мышления при применении дубликации, которая гарантированно приводит к увеличению дохода, улучшению отношений и переходу на принципиально новый уровень жизни.

В книге я систематизировала секреты, которым научилась у таких бизнес-тренеров и лидеров MLM, как:

◆ Саня Сим,

- ◆ Александр Ковригин,
- ◆ Александр Белановский,
- ◆ Любовь Зварич,
- ◆ Константин Данилов,
- ◆ Станислав Санников,
- ◆ Артем Нестеренко,
- ◆ Антон Агафонов и др.

В этой книге я даю пошаговые технологии, которые сделают вашу жизнь счастливой благодаря МЛМ и увеличат личный доход. Все методики проверены сотнями людей моей структуры и курсантами школы «Скажи Интернету «Да!»», руководителем которой я являюсь. Некоторые отзывы курсантов школы я разместила в самой книге, чтобы читатели смогли убедиться в результативности описанных технологий.

Введение

Уважаемый читатель!

Если вы читаете эти строки, то, скорее всего, уже не первый год занимаетесь MLM-бизнесом, и тогда вы, как никто другой, должны понимать, что сегодня MLM-бизнес находится на распутье. Сегодня методы работы «на земле» (в офлайн) воюют с методами работы в Интернете (в онлайн).

Именно сегодня перед MLM-лидерами стоят вопросы, как же усилить свои команды, как увеличить количество новых партнеров, как сделать так, чтобы чеки росли, как сохранить и наращивать товарообороты, несмотря ни на кризис, ни на рост доллара и евро.

Именно сегодня развита «сетевая проституция», когда люди бегают из компании в компанию в надежде найти проект, который поможет им зарабатывать. Сейчас нередко люди работают в двух и более компаниях, «многостаночники» таким образом пытаются залатать дыры в своем кошельке. Лидеры не понимают, как им бороться с «сетевой проституцией» и как вести себя с «многостаночниками».

Сейчас трудно рекрутировать новичков, потому что новички боятся идти в сетевой бизнес, они не могут отличить компанию с товаром или услугами от финансовой пирамиды, которая часто маскируется под MLM.

В то же время есть лидеры в MLM-бизнесе, которые

успешно развиваются, несмотря на кризис. Значит, в сетевом бизнесе существуют секреты, которые почему-то неизвестны большинству сетевиков, или они просто их не уловили, когда им о них рассказывали.

В этой книге вы найдете 50 уникальных секретов, которые помогут вам не только ответить на все вышеперечисленные вопросы, но и помогут найти решение ваших проблем в МЛМ. Они помогут вам не потому, что они волшебные, а потому, что они проверены на практике. Эта книга поможет вам успешно строить структуры, развивать регионы, осваивать интернет-технологии, увеличить доход, делая простые и всем понятные действия.

На страницах книги я поделюсь с вами собственным опытом и отвечу на злободневные вопросы: «Почему люди уходят из сетевого бизнеса?»; «Как остановить «сетевую проституцию»?»; «Как вести себя с «многостаночниками»?». И это не просто мой взгляд на эти вопросы, а практический опыт, накопленный за 12 лет работы в сетевом бизнесе.

В этой книге вы найдете 50 уникальных советов, как увеличить ежедневный приток денег. Эти советы пригодятся и новичкам, и лидерам. Новичкам надо просто брать и внедрять эти пошаговые инструкции. Лидеры найдут ответ на вопрос: «Как научить новичков всему тому, что умеешь сам?».



Эти секреты подойдут всем без исключения, независимо от того, в какой компании вы работаете. Занимаетесь ли вы продвижением косметической продукции, продукции для здоровья или рекомендуете услуги – в любом случае вы найдете ответы на свои злободневные вопросы.

А для того чтобы получить максимальную пользу от этой книги, прочтите ее с блокнотом и ручкой в руках. Вам предстоит увлекательное путешествие, в результате которого благодаря 50 секретам вы научитесь использовать свои сильные стороны, свой опыт, свои собственные умения для создания денежного потока и пассивного дохода, которого вы заслуживаете.

*С уважением,
Валентина Лазуткина*

Слова благодарности

Я выражаю искреннюю благодарность Александру Белановскому и Жанне Фроловой за помощь в написании этой книги, так как она написана благодаря тренингу «Бестселлер за неделю».

Огромное спасибо моей семье за понимание и поддержку всех моих начинаний, в том числе и при написании этой книги.

Хочу выразить огромную благодарность бизнес-тренерам: Александру Ковригину, Константину Данилову, Станиславу Санникову, благодаря которым я успешно развиваю сетевой бизнес «на земле», а также Сане Сим, Александру Белановскому, Любви Зварич, у которых я училась системному подходу к развитию бизнеса и личного бренда в Интернете.

Особую благодарность хочу выразить моим партнерам, которые помогли мне выявить проблемы сетевого бизнеса на современном этапе, которые верили в меня и помогали, рассказывая новые истории из жизни.

Благодарю мою дочь Ольгу Зюзину-Лагуткину и жену моего сына Милу Аюпову за художественное оформление книги.

Глава 1

Основные особенности МЛМ-бизнеса сегодня

Почему одни люди не идут в МЛМ, а другие уходят из МЛМ

Сегодня очень трудно встретить человека, который бы не был знаком с сетевым маркетингом. Кто-то является клиентом одной или нескольких сетевых компаний. Кто-то уже пробовал и не добился успеха. Одни из них обвиняют саму систему МЛМ, другие – спонсоров или компанию, третьи просто себя оправдывают тем, что они не строили бизнес, а были потребителями.

Частично каждый из них прав. Но основная причина неуспеха в МЛМ – это отсутствие личностного роста. Если человек, придя в МЛМ, не готов меняться, развиваться, обучаться, то вряд ли он сможет добиться успеха.

Возможно, ему просто сильно повезет или среди его приглашенных найдутся люди, готовые к изменениям.

Сегодня в сетевом маркетинге находится огромное количество разных людей. Одни легко добиваются успеха. Дру-

гие делают это с трудом. Третьи потеряли веру в то, что они могут быть успешными.

Вера убита многочисленными разочарованиями. Людям кажется, что они постоянно работают, а товарооборот и, соответственно, вознаграждение не растут.

Также в сетевом бизнесе есть очень большая группа людей, которые зарабатывают незначительные деньги, например, 5-15 тысяч, и их это вполне устраивает. Соответственно, и своим партнерам они не могут показать путь к пассивному доходу.

Если ваша организация ориентирована на дополнительный заработок, а не на создание денежного потока, то мало кто из ваших партнеров придет к пассивному-бизнеса.

Мне известно множество примеров, когда, уйдя из компании, лидеры продолжали получать вознаграждение в несколько тысяч долларов благодаря когда-то построенному бизнесу.

В то же время я встречалась в МЛМ со случаями, когда по какой-то причине менеджер перестал работать (например, попал в больницу), и уже через месяц его бонусы упали практически до нуля.

Дело в том, что для того чтобы просто зарабатывать и для того чтобы запустить денежный поток, необходимо применять разные технологии. Не все это понимают, да и не все лидеры об этом знают. А иногда знают, но не говорят своим партнерам.

Другая проблема, что есть люди, которые приходят в МЛМ за быстрыми деньгами. Хотят все и сразу. Именно желание быстрых денег, без определенных усилий, привело к созданию финансовых пирамид, в которых также теряется суть остаточного дохода. Они быстро возникают и быстро рушатся, как карточные домики.



Страх оказаться обманутым – это то, что останавливает многих сделать шаг навстречу сетевому бизнесу. Даже оказавшись в сложной жизненной ситуации, с долгами, без работы, эти люди в объявлениях пишут: «Сетевой и интим не предлагать». Среди них и те, которые действительно получили негативный опыт работы в МЛМ.

Так почему же не все добиваются успеха в МЛМ? Многие пытаются строить структуры с помощью инструментов и технологий, которые никогда не приведут их к успеху и пассивному доходу. Они просто не поняли саму суть сетевого бизнеса.

Я тоже это поняла не сразу. Для того чтобы разобраться, пришлось потратить несколько лет, сменить три компании. Три раза начать сначала, но, в конце концов, понять, что и как надо делать. Я не хочу вас обнадеживать в том, что технологии, о которых я расскажу в этой книге, приведут к пассивному доходу всех без исключения. Но могу дать 100 %-ную гарантию, что успеха добьются те, кто вникнет в то, о чем я говорю, и возьмет себе на вооружение те секреты, которые подходят именно ему.

В этой книге я расскажу много разных реальных историй, которые показывают разный взгляд на одни и те же события, на одни и те же технологии. Это будут как реальные истории, так и анекдоты и притчи. Но в любом случае они помогут вам найти ответы на обозначенные вопросы.



Расскажу сейчас анекдот на эту тему:

Ищу постоянную работу, можно круглосуточную, можно на улице, можно без выходных, можно без пере-

рыва на обед, согласен на 5\$ в день. Сетевой маркетинг не предлагать!

Сетевой маркетинг, как и все в нашем мире, претерпел огромные изменения. И, как и в любой деятельности, успешным может быть только тот, кто готов подстраиваться под эти изменения. А суперуспешным может стать только тот, кто сам находит свои собственные методы, которые становятся самыми продуктивными в новых условиях.

Сейчас на эмоциях и мотивации можно успешно начать бизнес в МЛМ, но без владения технологиями, соответствующими сегодняшнему дню, большого успеха и богатства достичь невозможно.

Сегодня в МЛМ лозунг: «Не думай! Действуй!» – работает не всегда. Важно понять, какие надо выполнять действия, чтобы получить результат.

В некоторых главах я дам пошаговые рекомендации, которые использую сама и которые применяют мои партнеры. А некоторые главы – это рассуждения на заданную тему, которые помогут понять суть проблемы и найти из нее выход.

Отдельно хочу обозначить проблему, которая возникла с применением интернет-технологий. Здесь надо понимать, что не существует волшебной кнопки, которая даст результат. Очень часто успеха в Интернете добиваются те, кто и без него не менее успешно развивает свой бизнес. В Интернете, как показывает практика, легко начать зарабатывать, (на-

пример, на продаже продукта) и сложно построить бизнес, ведущий к пассивному доходу.

Одна из известных технологий, которая является основной в МЛМ, – это дубликация. На современном этапе и дубликация срabатывает не всегда.



Домашнее задание:

1. Ответьте честно на вопрос: «Что вас больше привлекает – быстрые деньги или пассивный доход?»
2. Запишите в блокнот вашу цель прихода в МЛМ:
 - ◆ скидка на продукт;
 - ◆ дополнительный доход;
 - ◆ пассивный доход.

Почему не всегда работает дубликация

Давайте разберемся, что мы будем понимать под дубликацией. Под дубликацией в сетевом бизнесе понимают, во-первых, повторение одних и тех же действий, которые приводят к результату.



Расскажу анекдот.

Поспорили звери, кто быстрее станет успешным в сетевом бизнесе.

Лиса сказала: «Я самая хитрая, я всех обхитрю и быстрее всех добьюсь успеха».

Лев сказал: «Я царь зверей, меня все боятся, я стану самым успешным, потому что под меня все будут регистрироваться, мне не надо никого уговаривать».

Заяц сказал: «Я самый быстрый, я всех зверей обегу и быстрее других стану успешным».

Но самым успешным стал попугай, потому что он просто рассказывал всегда одно и то же.

Во-вторых, под дубликацией понимают определенный набор действий, который выполняют все сетевики. К ним относятся:

- 1) составление списка или поиск потенциальных клиентов;
- 2) приглашение на встречу или к разговору;
- 3) рассказ о возможностях или презентация;
- 4) рекрутинг партнеров и клиентов;
- 5) обучение новичков.

Это основа сетевого бизнеса. Система, которая дает результат. Это подсказка для всех, как строить бизнес. Если вы освоите эти шаги, то добьетесь успеха. Если все так просто, то почему многие люди уходят, не достигнув успеха? Где возникает проблема? Какой этап оказывается самым сложным?

Великие лидеры всегда применяют новые подходы.

Они не пользуются методами других.

Марк Ярнель

Дело в том, что успеха в МЛМ добиваются только те, кто на первом этапе (поиск потенциальных клиентов) применяет свои выгодные стороны. Вспомните вышеописанный анекдот. Очень важно в привлечении новых партнеров использовать свой прошлый опыт, свои сильные стороны, свои собственные умения. Важно, чтобы эти методы были для вас комфортными и давали результат.

У меня в структуре есть партнер, которая строит свой бизнес на «холодных контактах» в электричке. У нее в Москве есть основная работа, в больнице. Сетевой бизнес она рассматривает как подработку и задел на будущее, когда выйдет на пенсию. От нас до Москвы надо добираться два часа на электричке. Эти два часа она и использует для рекрутинга.

Важно произвести какое-то действие, чтобы соседи сами задали нужный вопрос. Летом часто в электричках жарко, а зимой холодно. У нас есть продукция, которая помогает легче переносить жару, и другая продукция, которая помогает не замерзнуть в холодном вагоне.

Она применяет ее на глазах у соседей, которые ей задают вопрос: «А, что это у вас такое?»

Дальше уже ее задача – рассказать, показать и дать попробовать.

Таким образом каждая поездка дает ей несколько но-

вых клиентов или партнеров.

Не надо механически копировать методы, которые использует ваш наставник. Это устаревшая концепция в этом пункте. «Делай, как я», здесь не у всех срабатывает. И кто этого не понял, чаще всего терпит неудачи в сетевом бизнесе. Именно эти люди нам говорят, что они уже пробовали.

Очень важно пользоваться теми методами, которые для вас эффективны, не вызывают у вас дискомфорта, соответствуют вашему характеру. Например, кому-то комфортно работать с «теплым рынком», с родственниками и друзьями, а у кого-то это вызывает страх быть непонятым.

Однажды мы с сыном приехали в регион к его партнеру с целью помочь рекрутировать новичков. Елена тогда работала директором детского сада, и она нас попросила провести презентацию для работников этого детского сада.

Перед презентацией Елена нас представила следующим образом:

– Это мои хорошие знакомые Валентина и Сергей, они занимаются сетевым бизнесом. Меня лично заинтересовала продукция для здоровья, и я начала ей пользоваться. Получила результаты и попросила Валентину и Сергея рассказать вам об этой продукции.

То есть Елена сразу обрезала возможность развития биз-

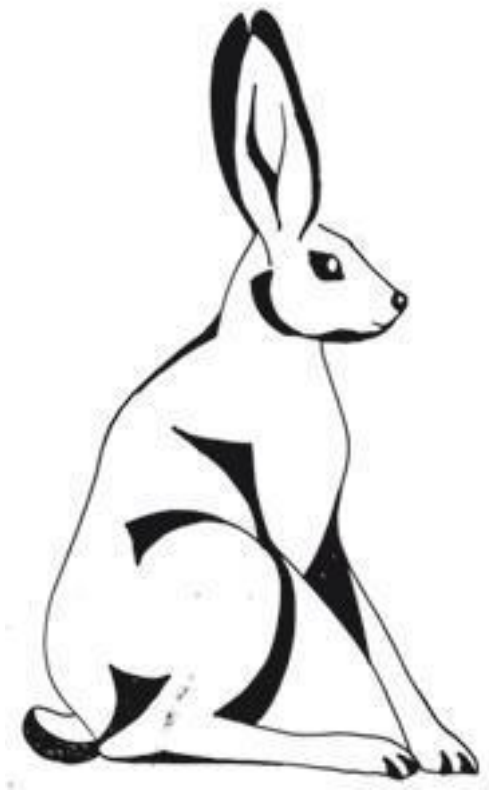
неса, она не представила себя как будущего наставника. После презентации появились клиенты, которые решили покупать продукцию со скидкой.

Но Елена нашла свой метод работы. Она стала успешно рекрутировать новых партнеров через соцсети. Незнакомым людям ей оказалось гораздо легче рассказывать о бизнесе.

Марк Ярнелъ в своей книге «Ваш лучший год в сетевом маркетинге» пишет:

«Дубликация системы в сочетании с творческими подходами – основа основ успеха в МЛМ».

И я с ним полностью согласна. Пробуйте, ищите свои собственные методы. Анализируйте, что дает наилучший результат и при этом позволяет добиваться успеха, выполняя те действия, которые вам приносят удовольствие.



Важно действовать. На эту тему расскажу еще один анекдот.

Сидит ворона на елке. Мимо бежит заяц.

– Ворона, ты что делаешь?

– Ничего не делаю, просто сижу.

– Вот так просто сидишь и ничего не делаешь?

– Просто сижу и совсем ничего не делаю.

– Вот здорово! Я тоже посижу.

Сел заяц под елку, сидит и ничего не делает. Бежит мимо лисица. Видит: сидит заяц и даже не пытается убежать. Набросилась лисица на легкую добычу и съела зайца. А ворона кричит, причитает:

– Ах, заяц, заяц! Я ведь забыла тебе сказать, что сидеть и ничего не делать можно только тогда, когда ты уже на вершине!

Часто говорят, что для достижения успеха нужно выйти из зоны комфорта.

По моему мнению, важно расширять свою зону комфорта, приобретая новые навыки, которые основаны на ваших собственных сильных сторонах.

Ваши сильные стороны, ваши таланты, особенности – это крылья вашего бизнеса, которые поднимут вас на вершину.



Из выступления лидера перед новичками:

– Не бойся делать то, что делать мастерски пока ты не умеешь. Помни, что Ковчег был построен любителем, а «Титаник» строили профессионалы...

1. Получайте удовольствие от своей деятельности.

2. Расширяйте границы своей зоны комфорта.

3. Используйте для развития бизнеса свои сильные стороны,
совершенствуйте свои умения.

На одном из вебинаров услышала фразу, которую считаю очень актуальной:

«Действуйте, опираясь на свои сильные стороны!»

ЗАПОМНИТЕ: только действия приносят деньги. Добавлю: действия, которые вы делаете с умом.



Понятно, что не все сильные стороны возможно использовать в МЛМ. Расскажу анекдот на эту тему.

– Наконец-то мне повезло, и я нашел у вас работу. Мне ведь очень нужна работа, у меня жена и семеро детей...

– А что вы еще умеете делать?

Для того чтобы был результат в бизнесе, безусловно нужны правильные и профессиональные действия. И самое главное, что их должно быть много.

Правильные действия в малых количествах –

неправильные действия (из выступления на семинаре).



Домашнее задание:

1. Подумайте, какие ваши сильные стороны вы можете использовать для развития бизнеса.
2. Наметьте и запишите в блокнот план действий прямо сейчас, с использованием ваших сильных сторон и опыта из прошлой деятельности.

Причины, по которым вы застряли в сетевом бизнесе

В сетевом бизнесе часто встречаются ситуации, когда новички быстро стартуют, а потом вдруг останавливаются.

Важно понимать, что каждый лидер в МЛМ на каком-то промежутке пути тоже был неудачником. Редко кто добивается успеха без препятствий.

Какие же основные препятствия приходится преодолевать практически всем?



Прежде всего это страх, что ничего не получится. Такие люди чаще всего говорят: «Это не мое».

Важно понять, где сидит этот страх, в чем он заключается. Необходимо разобраться, действительно ли МЛМ – это не ваше или просто надо поработать над собой.

Создайте в блокноте таблицу и ответьте честно на вопро-

сы: «Что мне нравится в МЛМ?» То есть какие преимущества в МЛМ вы видите для себя. «Что мне не нравится в МЛМ?» То есть недостатки в МЛМ для вас.

№	Что мне нравится в МЛМ?	Что мне не нравится в МЛМ?

Проанализируйте полученные результаты. Если вы нашли больше недостатков, чем преимуществ, то закройте эту книгу – МЛМ не для вас.

Если вы отметили и преимущества, и недостатки, то вам просто придется потрудиться, для того чтобы поверить в себя. Вам нужно немного поработать над собой, и в этом вам поможет эта книга.

Если же у вас больше преимуществ, чем недостатков, то вы смело можете развивать этот бизнес, а вопросы использовать для своих партнеров.

Здесь мы опять вернемся к вашим личным талантам и ценностям. Подумайте еще раз, что вы умеете делать в совершенстве, и найдите применение своим талантам для развития сетевого бизнеса.

Однажды, работая в регионе, я познакомилась с женщиной по имени Елена. Она задавала очень интересные вопросы по существу и очень толково отвечала на мои вопросы. А после семинара она подошла и сказала, что у нее не получается строить бизнес. Ей очень нравится продукт, а вот структуру строить не получается.

Я спросила, кто она по профессии. Оказалось, что учитель биологии. И тогда я посоветовала ей использовать ее знания анатомии и физиологии человека для того, чтобы людям объяснять, что произойдет с их организмом, если они не будут давать ему питание (витамины, минералы, аминокислоты).

– Не надо никого призывать начать бизнес, просто показывайте людям их проблемы и рассказывайте, как они могут решить их с помощью продукции.

В сетевом бизнесе могут пригодиться все ваши ценности и таланты, а еще будут открыты новые, о которых вы даже не подозревали. Возможно, именно вы откроете новые горизонты для развития МЛМ-бизнеса.



Анекдот в тему.

– Вы самые мощные, самые сильные.

У вас самая лучшая продукция.

У вас самый лучший маркетинг.

И у вас есть то, чего нет у других. У вас есть я!!!

Второе препятствие, которое приходится преодолевать многим – это подмена деятельности видимостью деятельности.

Часто партнеры говорят, что они все делают, но у них не получается. Задаешь вопрос: «Что конкретно не получается?» И тишина!

Очень часто из-за страха дистрибьюторы подменяют деятельность по системе совершенно другими действиями.

Они читают книги, изучают продукт, ходят на презентации, посещают школы. В общем, тратят уйму времени, при этом не совершают действия, которые ведут к результату.

Многие даже говорят: «Учусь-учусь, а ничего не работа-

ет».

А некоторые утверждают: «Вот сейчас еще один тренинг пройду и начну действовать».

Любое обучение ценно только тогда, когда вы применяете его в действии, когда оно дает результат. И эта книга даст результат только в том случае, если вы вникнете во все секреты и будете их применять, интерпретируя на себя.

Любое обучение, все рекомендации наставника применяйте в соответствии с вашими способностями и возможностями. Важно действовать и двигаться в направлении успеха.



Иначе может получиться, как в анекдоте.

Лидер инструктирует подающего надежды дистрибьютора, который в первый раз едет завоевывать другой город:

– Послезавтра, по приезду в Урюпинск, сначала отдох-

ни в гостинице. Пообедай. Выпей для бодрости рюмочку «Наполеона» и отправляйся на встречу. На встрече покажи все образцы нашей продукции, расскажи о возможностях нашего бизнеса и как можно быстрее сообщи мне результаты встречи...

Через трое суток приходит телеграмма из Урюпинска:

– Обошел весь город. Нигде нет коньяка «Наполеон». Что делать?

Хочу отметить еще одну важную особенность. Наставнику необходимо работать с теми дистрибьюторами, которые совершают активные действия в нужном направлении.

Однажды мой партнер Наташа из соседнего города попросила меня провести презентацию для новичков, которые уже имели опыт работы в сетевом бизнесе. Компания закрылась, и они ищут другую компанию.

Соответственно, я приехала, подготовила все для презентации и начала работать с новичками. На встрече присутствовало много новичков, и я была сильно увлечена. Потом я попросила партнеров, которые давно работали в компании, поделиться отзывами и обратила внимание на Наташу. Она переписывалась с кем-то в скайпе, потом перешла в «Одноклассники», затем поиграла «в косынку».

И я не была удивлена, когда новички сказали, что они подумают. Они тоже видели все ее действия. Иметь та-

кого наставника захотят немногие.

А через неделю все присутствующие зарегистрировались в мою структуру, но уже под другого наставника. Я даже не стала их убеждать, что они поступили неправильно.

Для того чтобы понимать, насколько эффективно прошел ваш день, планируйте его. А каждый вечер подводите итог.



Домашнее задание:

1. Честно оцените, чем занят ваш день.
2. Планируйте ваши дела.
3. Ежедневно подводите итоги ваших планов.

«А вдруг я сделаю что-то неправильно?»

В сетевой бизнес приходят люди разных профессий, многие привыкли выполнять работу, следуя инструкциям, по определенным правилам. Они не привыкли проявлять инициативу. У таких людей возникают опасения: «А вдруг я сделаю что-то неправильно?»

Любое новое дело требует выработки навыков, поэтому необходимо пройти 4 этапа:

1. Я чего-то не знаю, но я это не осознаю. – Бессознательная некомпетентность. Новичок даже не осознает, что он не знает технологий ведения бизнеса МЛМ. Именно на этом этапе получают огромное количество отказов. На этом этапе самое большое количество страхов. Важно делать, преодолевая страхи, для получения опыта. Как только новичок осознает отсутствие навыка, он переходит на следующую стадию развития компетентности.

2. Я осознаю, что я этого не знаю. – Сознательная некомпетентность. На этом этапе очень важна помощь наставника, который вовремя ответит на вопросы. Новичок осознанно начинает изучать технологии ведения сетевого бизнеса. Но именно в этот период возникают сомнения, неуверенность, которые мешают дальнейшему развитию. Часто на этом этапе человек получает сигнал о правильности своих действий –

появляется первый клиент или партнер. Только пройдя второй этап, новичок переходит к следующему.

3. Я знаю и осознаю каждое выполненное действие. – Сознательная компетентность. Дистрибьютор наращивает свои навыки, но он еще не может делать действия без самоконтроля. Появляются первые результаты, первые чеки, вырабатывается привычка делать определенные действия.

4. Я знаю и делаю все на автомате. – Бессознательная компетентность. На этом этапе навык становится автоматическим. Легко выполняются запланированные действия. Доведя навык до совершенства, дистрибьютор приобретает мастерство.



Когда дистрибьютор проходит все четыре этапа развития компетентности, он становится профессионалом. Все действия профессионалами МЛМ выполняются автоматически, с удовольствием. За время прохождения всех четырех этапов меняетесь не только вы, меняется отношение к вам окружающих. Вот как этот процесс описывает моя знакомая Татьяна

на.

Сначала я сама не понимала, что я должна делать. Пыталась что-то рассказывать, люди от меня шарахались. Близкие считали, что я сошла с ума. Я не сдавалась только потому, что видела, какие изменения произошли в жизни моего наставника благодаря сетевому бизнесу.

Я сама пользовалась продуктом и, получив первые результаты, стала рассказывать о них. Люди начали прислушиваться, кто-то даже что-то купил. Но я терялась и не могла отвечать на вопросы, которые мне задавали.

Мои друзья и родные на этом этапе не помогали, но уже и не мешали, не предлагали все бросить.

Потом я начала понимать, что надо сначала задавать вопросы людям, слушать ответы и только тогда предлагать то, что нужно именно им. А отзывы помогают в завершении сделки. У меня появилась структура. Мои близкие стали по-другому смотреть на это дело и даже иногда помогают: «А ты расскажи Ивану Ивановичу о продукции, у него спина болит, я тебя с ним познакомлю». Хотя многие друзья просто наблюдают, спрашивают, сколько зарабатываю, и считают, что мне повезло.

Я полюбила этот бизнес. У меня нет страха при

общении с людьми. Я владею информацией о продукции, смело рассказываю о возможностях. Разработала свои тексты для презентаций и рассказываю все свободно. Растет моя организация, товарообороты тоже растут, а вместе с ними и чек. Друзья сами приходят и просят: «Возьми меня в свою команду. Я не понимаю, что надо делать, как надо делать, но надеюсь, что ты меня научишь».

Ваша компетентность, безусловно, влияет на развитие бизнеса. Освоив одни навыки, необходимо пройти все эти же этапы для развития следующих навыков. Процесс развития практически бесконечен. Например, у вас все отлично получается в развитии бизнеса «на земле» (в офлайн), но вы должны понимать, что сейчас без использования Интернета добиться большого успеха невозможно. Значит, вам предстоит пройти все эти этапы по освоению навыков работы в Интернете.



Домашнее задание:

1. Запишите, какими навыками вы уже обладаете на уровне бессознательной компетентности.

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.