

МАГИЯ СЕТЕВОГО БИЗНЕСА

Ирина Осинская

МАСТЕР-КЛАСС
ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ



**Вы
будете
высыпаться
по утрам!**

**Вы будете
проводить
больше времени
с семьей!**

ВЫ БУДЕТЕ СВОБОДНЫ!

**Прочь рутину и огромные
финансовые риски.**

ПОСТРОЙТЕ СТАБИЛЬНОЕ И НАДЕЖНОЕ БУДУЩЕЕ!

Осинская Ирина Рашидовна

Магия сетевого бизнеса.

Мастер-класс для начинающих

Издательский текст

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=2902417

Магия сетевого бизнеса. Мастер-класс для начинающих:

Центрполиграф; М.; 2011

ISBN 978-5-227-02926-3

Аннотация

В сетевом бизнесе, как и в любом другом, для достижения результата необходимо не только желание, нужно знать все профессиональные хитрости и тонкости. Автор рассказывает о преимуществах такого вида бизнеса, стратегиях постановки цели, дает множество ценных советов по построению сетевого бизнеса, которые помогут любому достичь высоких результатов, делится эффективной программой успеха, следуя которой вы реализуете себя в сетевом бизнесе и станете настоящим профессионалом. Книга будет полезна всем тем, кто только делает первые шаги в бизнесе, и тем, кто уже достиг определенных успехов в построении личного бизнеса.

Содержание

Преимущества МЛМ[1]	7
Первые шаги	13
Первые контакты	17
Конец ознакомительного фрагмента.	25

Ирина Осинская

Магия сетевого бизнеса. Мастер- класс для начинающих

1–2 раза за всю жизнь человеку выпадает шанс кардинально изменить свою жизнь. Когда такой шанс появляется, человек волен воспользоваться им в полной мере или проигнорировать.
Уинстон Черчилль

Приветствую вас, дорогой читатель! Я одновременно благодарю вас и поздравляю с приобретением этой книги, которая предназначена для того, чтобы изменить отношение к ведению сетевого бизнеса. Магия... Существует ли она? Безусловно. И даже если вы скептик и не скрываете кривую усмешку, факт остается фактом, что не раз доказано жизнью. Способность менять жизнь находится внутри каждого из нас, и все мы по желанию можем стать магами своей жизни.

На протяжении всей жизни к нам приходит огромное количество новых, многообещающих возможностей. Но при этом требуется, чтобы мы приложили усилия и обнаружили их.

Зачем люди приходят в сетевой бизнес? За деньгами, за признанием, за атмосферой, за собственной значимостью. Почему тогда при таком хорошем начале большинство бросает это занятие, да еще с набором негативных установок? Да очень просто. Часто люди не хотят меняться, не хотят брать на себя ответственность за свою жизнь. А в то же время наша жизнь, мы сами представляем собой результат тех действий и тех решений, которые мы выбрали до этого. Можно сделать вывод, что, принимая другие решения сейчас, можно получить и осуществить в будущем то, что желаем и на что рассчитываем.

Ваши безграничные внутренние возможности ждут своего часа!

Так вперед за мечтой! И начинайте мечтать всерьез! Это можно. Более того, необходимо. Возможно, это замок в Испании, «ламборгини» или яхта. А может быть, это пока просто хорошая квартира или даже новый телевизор. Главное – начать!

Вы хотите жить по-новому? Вы хотите ЖИТЬ? Прочь рутину и огромные финансовые риски! Долой жизнь ради работы, проводите больше времени с семьей!

Вы уже в сетевой компании либо думаете над предложением. Сядьте и честно ответьте на вопрос: зачем вы пришли в сетевой бизнес, что вы хотите получить? А теперь будет задание чуть сложнее. Ответьте, что вы готовы дать и что готовы ради этого сделать. Не спешите, вы стоите на пути се-

рьезных жизненных изменений. Хорошо обдумайте ответы.

Что ж, теперь картина более ясна. По крайней мере, для вас самих.

Приступаем! И если вы, дорогой мой читатель, будете все делать последовательно и с желанием, я вам обещаю в скором времени изменения, которые качественно улучшат вашу жизнь.

Преимущества МЛМ¹

Возможность не постучит в вашу дверь сама, однако вы тем более не должны сами закрывать перед ней дверь.

Доктор Максвел Мальц

И все же почему этот вид бизнеса? Все достаточно просто: именно он открывает дверь к исполнению желаний. Если вы работаете по найму, в один прекрасный день вы можете остаться без работы. Если у вас свой небольшой бизнес, то он съедает все ваше время и деньги. Даже выбраться в отпуск с семьей проблематично. Не то что прорваться вверх, просто удержаться на плаву иногда отнимает все силы. А в чем выигрывает МЛМ? Действительно ли есть у него плюсы?

Да, ответите вы, и будете абсолютно правы. Сетевой бизнес располагает рядом преимуществ, которые выгодно отличают его от других.

Первое неоспоримое преимущество. Вы можете заняться этим бизнесом, несмотря на образование, достаток и возраст.

Второе преимущество состоит в том, что это единственный бизнес, в котором при минимальной инвестиции (от 100 до 250 долларов) можно прийти к ежемесячному доходу в

¹ МЛМ – Multi-Level Marketing (MLM) – многоуровневый маркетинг.

несколько десятков тысяч долларов. В данном случае ограничителем вашего достатка может быть только внутренняя готовность или неготовность к большим деньгам.

Третьим отличительным свойством можно с уверенностью назвать постоянный личностный, профессиональный и карьерный рост. И только от вас лично зависит, каких высот вы можете достичь. Ни начальник, ни обстоятельства отныне не в состоянии вам помешать.

К тому же редко кто еще может похвастаться таким подходом к обучению. Что такое образование в общепринятом смысле этого слова? Как ни неприятно будет звучать мое определение, но оно затрагивает суть современного обучающего процесса. Обучение – это подготовка дипломированной рабочей силы для богатых людей. Обучение в сетевых компаниях в корне отличается, там учат людей мышлению процветания и взращивания в себе лидерских качеств.

Этим бизнесом на первоначальном этапе можно заниматься параллельно с основной работой, пока доход от второго не станет превышать первый источник. Ведь ни для кого не секрет, что большая часть идет в MLM из-за материальной заинтересованности. Но есть еще один значимый момент, который привлекает людей в этот бизнес. СВОБОДА! Ваша личная свобода! Помечтайте немного. Вы можете вставать, когда захотите, и при этом не надо подпрыгивать в семь утра и бежать в любую погоду на работу. Вы можете посвящать себе и детям столько времени, сколько захотите. Вы

сможете общаться и работать с теми людьми, с которыми вам приятно и комфортно. Вы еще много чего сможете сделать. Это и есть то сладкое слово «свобода». И как ни печально, большая-то часть населения не принадлежит самой себе и не в состоянии распоряжаться даже собственным временем.

Запомните, пожалуйста, простую истину: ***на все прекрасное вы можете претендовать только тогда, когда вы свободны!***

Итак, перечислю основные положения, которые должны лечь в основу бизнес-системы выбранной вами компании.

- **Бизнес должен быть простым.** Каждый человек, который принял решение работать в сетевом бизнесе, должен сразу же включиться в процесс и буквально в первые же дни начать зарабатывать деньги. Чтобы зарабатывать деньги, не нужно иметь высшее специальное образование.

- **Должна существовать система обучения**, которая за короткий срок подготовила бы из новичка профессионала. Причем бесплатная система обучения. Вы учитесь зарабатывать деньги и в то же время – зарабатываете деньги, обучаясь!

- Чтобы делать бизнес, **необходимы рабочие инструменты.** (Чтобы собрать «мерседес» из кучи деталей, вам понадобятся авто-слесарные инструменты и специальное оборудование!) Бизнес-модель **вашей компании должна соответствовать** и иметь такой инструмент, который уже че-

рез полгода позволит зарабатывать вам не менее **20 000–45 000 рублей в месяц!**

- **Бизнес должен быть легко копируемым.** Это значит, что, научившись совершать определенные ПРАВИЛЬНЫЕ действия, вы смогли бы легко обучить тому же своих партнеров по бизнесу, а они своих...

- **Бизнес должен быть максимально автоматизированным и лишенным рутинных действий,** таких как разработка рекламных материалов, придумывание методов и форм работы, ведение бухгалтерии, организация поставок продукции, складов и т. д. Административная и корпоративная структура **вашей компании** работает на вас, подобно создателям «мерседеса». Вам остается только зарабатывать деньги и – наслаждаться жизнью!

- **Бизнес не должен требовать больших инвестиций.**

Так что же такое сетевой бизнес? Формула достаточно проста. Если в обычной жизни вы затрачиваете 100 процентов усилий и получаете за них 7 процентов (максимум 25 процентов), то в сетевом бизнесе арифметика иная: 100 человек затрачивают усилий по 1 проценту и на выходе получается 100 процентов. И это, мои дорогие, может быть вашим доходом. Вот почему, начиная профессионально заниматься построением сети, вы строите свое **СТАБИЛЬНОЕ** и **НАДЕЖНОЕ** будущее.

Сейчас я вам дала немного информации о сетевом бизне-

се, его отличиях от других видов деятельности, его преимуществ. Но главное впереди. И когда вы поймете и примете магическое предназначение этого бизнеса, вы достигнете полной свободы, истинного богатства, которое откроет перед вами все двери Вселенной.

Сетевой бизнес – это Дар! ПОДАРОК!!!

Сейчас каждый, кто держит эту книгу, ответьте, пожалуйста, честно: кто именно с этой позиции воспринимает сетевой бизнес? Мы с вами можем давать и делиться только тем, что имеем. Правильно? Значит, не воспринимая всерьез бизнес, что вы даете людям? И наоборот, веря в него, любя его, то же самое и передаете окружающим. А то, что вы дадите своим партнерам, они и будут нести и передавать дальше. Вот и подумайте о каждом 1 проценте, что они дадут и что на выходе вы получаете в виде 100 процентов?! Это могут быть ваши деньги, благодарность, восхищение бизнесом, уверенность в завтрашнем дне... А может быть и разочарование, внутреннее неприятие бизнеса, а значит, и неприятие того, что он может дать.

Мы всегда получаем то, что даем сами. И если вы пришли в этот бизнес, но не верите в него, стесняетесь сказать, чем вы занимаетесь, так какое право вы имеете ожидать положительных результатов?! Это противоречит законам Вселенной.

Сетевой бизнес – это Дар! Ведь все дело в **понимании**, а не в **деятельности**! Если вы поймете эту истину, вы состо-

итесь. Не поймете – не состоитесь.

А я вам желаю понять, и состояться, и прийти к Изобилию с меньшими временными, материальными и эмоциональными потерями! Успехов! И только вперед!

Собраться вместе – это начало. Остаться вместе – это прогресс. Работать вместе – это успех.

Генри Форд

Первые шаги

Выбирая начало пути, мы выбираем и его окончание.

Билл Ньюмен

Ну что, мои хорошие, приступаем к осуществлению мечты? Составление списка, формулировка целей... Это все правильно, но делать эти вещи будем позже, сейчас у нас более серьезные дела. Начинать надо с главного, точнее, с себя. А еще точнее, с подготовки своего сознания. Но чтобы наши мысли-волны спокойно проходили пространство и доходили до Высших сил в неискаженном виде, это пространство должно быть не только гармонизированным. Оно должно стать нашим помощником.

Вы пришли в бизнес, чтобы привнести изменения в свою жизнь. С этого и начнем. Первым делом наведем порядок в квартире. Да-да. Вы начинаете новое дело, поэтому и окружать вас должна новизна. Уборка не обычная. Наведите порядок во всех шкафах, на антресолях, соберите в центре квартиры все старые вещи: одежду, газеты, журналы, посуду битую, треснувшую, старые лыжи и т. д. Весь этот живописный хаос, что лежит у вас на полу, необходимо отнести в мусорный бак. Как же это сложно... Какие страсти разгораются в голове и как не хочется со всем этим «великоле-

нием» расставаться! Верю, сама прошла этот этап, на удивление очень сложно. Придумывала кучу причин, почему ту или иную вещь не надо выбрасывать. В конце концов всегда можно прийти к компромиссу. Я, например, хорошие вещи отдаю в детский дом. И тем не менее сложно, сложно, верю, мои хорошие, но сделать этот шаг надо обязательно, если у вас, конечно, искреннее желание изменить свою жизнь.

Дальнейший этап наведения порядка. Вымываем все вентиляционные решетки, всю бытовую технику: холодильник, плиту, микроволновку, стиральную машинку и все, что есть еще. Навести порядок под ванной, раковиной, на лоджии. Отремонтировать все, что поломано. Или выбросить. Я не зря так подробно уточняю, что и где надо убрать: наведя порядок в квартире, вы очищаете пространство и готовите его к приему другой измененной энергии, которая будет вам помогать, а не тормозить в делах. Освободившись от ненужных вещей, от хлама, который годами скапливался в вашем доме, вы расчищаете энергетические завалы. Чистая энергия даст заряд бодрости, уверенности и радости жизни. А нам это сейчас ой как необходимо.

Что такое наш дом, квартира? Это рассказ о нас, предназначенный как людям, так и Вселенной. И от того, какие энергии в нем обитают, зависит многое в нашей повседневной жизни, а уж тем более движение к благосостоянию.

Вы желаете столкнуться с первыми же трудностями на пути к изобилию и свободе? Тогда точно не стоит читать эту

книгу и прислушиваться к моим советам.

Но я надеюсь на ваше благоразумие и желание себе добра, поэтому идем дальше.

Ваше жилище блестит от чистоты. Вы чувствуете, как свободно дышится, как поднимается настроение и хочется расправить плечи. Правильно, потому что пространство наполняется живительной энергией. И на будущее мой вам совет, дорогие мои: как только пошли трудности, сложности, быстро начинайте делать уборку. Результат не заставит долго ждать.

Для закрепления результата пройдите квартиру с церковной свечой и все углы побрызгайте святой водой...

На этом участке ритуала по обновлению энергии вашего дома я остановлюсь подробнее, потому что речь пойдет о поющей чаше. Что вам известно, мои дорогие читатели, о поющей чаше и почему она так важна для вашего движения к успеху? О поющих чашах ходит много легенд и преданий, потому что это поистине волшебная вещь, позволяющая создать положительно настроенные вибрации в окружающем нас пространстве.

Поющие чаши, как правило, изготовлены из сплавов семи разных металлов, где каждый металл отвечает за свою планету, они имеют круглую форму и бывают разных размеров. Мелодии, издаваемые поющей чашей, символически омывают все пространство и уравнивают энергии. Благодаря этому вы получаете возможность достигнуть успеха и состо-

нения гармонии. Поэтому вы продолжите ритуал очищения уже с поющей чашей. Он очень прост, но по эффективности ему нет равных. Мало того, советую повторять этот ритуал каждые десять дней.

Поставьте на ладонь левой руки чашу и медленно идите из комнаты в комнату. Ударяйте по чаше три раза деревянным молоточком каждый раз, когда входите в новую комнату, и обходите их по часовой стрелке. Издаваемый чашей звук очистит застоявшуюся энергию. Остановившись около стен и окон, делайте круговые движения деревянным молоточком об ободок чаши по часовой стрелке. Сильнее давя на молоточек, вы заставляете чашу петь, и это волшебное звучание ускоряет и усиливает процесс очищения. Для того чтобы добиться полного очищения, во время ритуала проговаривайте свои пожелания.

Поющие чаши следует хранить, завернув в мягкую материю.

Поздравляю! То, что вы сейчас совершили, не сопоставимо ни с какими тренингами и школами. И для них наступит время, но чуть позже.

Надо совершенно беззаветно верить в победу, отчасти еще и потому, что обратного пути нет – идти можно только вперед.

Ирина Осинская

Первые контакты

Вдохновение посещает вас одного, но исполнение требует участия других.

Харви Маккей

Что такое сетевой бизнес? Наш бизнес – это три основных умения: приглашать, продавать и обучать. Умение приглашать не случайно стоит на первом месте. И именно этот навык мы будем осваивать и развивать в этой главе. С чего начинаются приглашения? Правильно, с составления списка, то, что мы с вами перенесли на потом. Время пришло... Все должно быть в системе, и тогда все ваши фантазии станут реалиями жизни, вашей жизни.

Что такое список знакомых и как его правильно составлять? Бывают и такие случаи, когда люди выписывают человек пять и обзванивают их в течение нескольких месяцев, а потом удивляются, почему их бизнес не развивается. Чтобы не повторять подобных ошибок, давайте, мои хорошие, определим несколько ключевых моментов.

Чтобы эффективно начать работать со списком, необходимо сразу уяснить, что это не список людей, которых мы хотим пригласить в бизнес. Это список всех наших знакомых, которых мы узнаем в лицо, и тех, которые узнают нас.

Часто бывает, что в бизнесе развиваются совсем не те, на

которых мы рассчитывали, а совсем наоборот. Поэтому писать мы будем всех и обращаться ко всем. Никогда не решайте за человека. Это самая распространенная ошибка, которую совершают новички в нашем бизнесе. Ваша задача – дать возможность человеку, а отсеивать людей будет бизнес.

Заведите тетрадь, красивую, дорогую. Эта ваша тетрадь стоимостью миллион долларов, и что интересно, это правда, единственным условием является ваше желание убедиться в правдивости моих слов.

Разлините листы на четыре столбца:

1. Порядковый номер.
2. ФИО.
3. Полные координаты.
4. Комментарии после звонков, встреч.

Так откуда брать людей?

1. Возьмите все свои записные книжки, вспомните всех дальних родственников.

2. Давно ли вы живете в своем доме, районе? А где жили раньше? Сколько людей проходит мимо, просто здороваясь? Если вы каждое утро, выходя из дома, видите женщину, которая выгуливает собачку Тузика, то так и напишите: «Хозяйка Тузика».

3. Где вы сейчас работаете? У вас есть сослуживцы, парт-

неры, подчиненные, начальство? А где вы работали раньше? С кем учились в институте, школе? С кем служили в армии? Отдыхали в санатории, на курорте, познакомились в командировке? Посещали одни тренинги?.. Плавно переходим к знакомым в других городах.

4. Вы вспоминаете тех, кто...

пользуется вашим большим уважением;

заботлив по отношению к другим людям;

является душой вашей компании;

ищет себя в жизни;

постоянно общается с людьми и дает им советы;

активен в общественных начинаниях;

состоит в клубах; имеет склонность к управленческой деятельности;

педагог по образованию;

имеет детей переходного возраста;

хочет показать достойный пример своим детям;

владеет каким-либо бизнесом;

занимает какую-либо ответственную должность;

работает на стрессовой работе;

свободолюбив и независим;

не имеет карьерного роста на своей работе;

подумывает о новой профессии;

имеет несомненные таланты, но остается на вторых ролях;

имеет опыт в области прямых продаж;

зарабатывает на жизнь идеями (дизайнеры, конструкторы,

рекламные агенты, промоутеры);

занимается в школе бизнеса;

недавно женился;

недавно развелся;

имеет много друзей;

внушает доверие;

заботится о своем здоровье и внешности;

часто меняет работу;

занимается спортом и ведет здоровый образ жизни;

озабочен своим финансовым состоянием;

следит за своей фигурой и внешностью;

ищет признания и благодарности.

5. Вспоминаете тех, кто вас обслуживает...

Почтальоны, курьеры, стоматологи, парикмахеры, адвокаты, страховые агенты, фармацевты, участковые врачи, ветеринары, визажисты, косметологи, портные, автомеханики...

6. Вспоминаете человека, потому что он...

ваш парикмахер; учитель ваших детей;

был свидетелем на свадьбе; раньше дружил с вашей супругой(ом).

Вы составили список. Но помните, мои хорошие, чтобы ваш бизнес рос и развивался, с этим списком надо работать и его постоянно пополнять.

С чего начнем? Часто получается, что, начиная работать

со списком, вы можете столкнуться с непониманием и осуждением со стороны тех, кому будете делать свои предложения.

Поэтому переходим к следующему очень важному упражнению, благодаря которому вы будете налаживать энергетические каналы с потенциальным кандидатом и намного сократите негативные отзывы и отказы. Выберите тех людей, мнение которых для вас не очень значимо.

И... выходите на непосредственный контакт только после налаживания энергетического контакта. Это упражнение рекомендую делать каждый день и перед каждой встречей.

Сядьте, расслабьтесь, закройте глаза и пошлите человеку мысленный подарок (школа Симорон). При этом совсем не обязательно знать человека в лицо, просто знайте, что это он... Подарки надо посылать щедрые, все, что пожелаете.

Например, вы хотите сделать бизнес-предложение той даме с Тузиком из соседнего подъезда. Сядьте, настройтесь, как было описано выше, и пошлите ей новую шикарную квартиру, молодого ухажера (вдруг это ее мечта, а вы как раз в точку), хорошее здоровье в виде образа лебедя (например), кейс с деньгами. В общем, фантазируйте. Затем мысленно красиво упакуйте свой подарок и по воздуху передайте адресату. Важно представить, как он принял подарок, улыбнулся и поблагодарил вас. Дело сделано, и, надо сказать, большое дело. Весь процесс занимает до одной до полутора минут. Подарки можете посылать всем, кому пожелаете, и столько,

сколько пожелаете. Главное, дарить от чистого сердца и только хорошее. После этого смело делайте предложение бизнеса с уверенностью положительного результата. Срабатывает в 98 процентах случаев.

На тот случай, если вы попали с соседкой в эти 2 процента, существует метод «Лучики», но он требует больше концентрации.

Выберите время, чтобы вас никто не отвлекал. Можете делать как сидя, так и лежа. Закройте глаза, представьте человека или образ, которому будет направлен энергетический посыл, можно включить расслабляющую музыку. Сконцентрируйте внимание на солнечном сплетении, представьте, как в нем разгорается солнце и становится тепло. Дождитесь, когда вы это ощутите явственно, теперь от вашего внутреннего солнца отходит один или несколько лучей, и они тянутся к образу. И когда достигают солнечного сплетения того человека, вы отдаете ему свои лучи со своими пожеланиями. Этот метод сложнее, но и по эффективности он сильнее.

Что происходит в такие моменты с вами и с тем человеком? Между вами образуется связь, о которой вторая сторона не догадывается, но при встрече с вами у него почему-то появляются к вам искреннее расположение и, мало того, желание вам быть полезным. Это не манипуляция, ни в коем случае, так как решение остается только за этим человеком, а вы просто налаживаете контакт.

Если вам надо договориться насчет презентации и вы бу-

дете просто звонить, то возможна такая ситуация, что Марья Сергеевна (к примеру), которой вы звоните, перед этим поругалась с мужем, а тут вы под руку, что в результате? Но вот перед звонком вы послали подарки, и у Марьи Сергеевны по непонятным причинам настроение не испортилось, и вы вроде даже позвонили вовремя. Но если вы сразу не можете дозвониться, оставьте на потом, сейчас не время. Учитесь считывать подсказки Вселенной.

Успех – это всегда результат индивидуальных усилий каждого человека, но в то же время не стоит обманывать себя, полагая, что успеха можно добиться в одиночку. Под индивидуальными усилиями подразумевается то, что человек должен решить, чего он хочет. С этой целью необходимо включить воображение. С данного момента успех зависит от умения искусно и тактично привлекать к сотрудничеству других людей. Прежде чем добиваться сотрудничества – нет, прежде чем вы получите право просить или ждать сотрудничества со стороны окружающих, – вы должны продемонстрировать готовность сотрудничать с людьми.

Наполеон Хилл

Вот у вас пошли первые звонки, первые приглашения, первые презентации. И вроде даже и не так плох этот сетевой бизнес. По крайней мере, разговаривают вежливо, если и случаются отказы, то их пережить можно. Вы прекрасно осознаете, что все впереди, потому что появляется первое удо-

влетворение от проделанной работы, уверенность, что все получается и получится в дальнейшем. Ведь именно в первые месяцы работы в сетевой индустрии большой процент ухода. Первая причина: неумение налаживания контактов, страх перед ними, первые отказы. И люди так никогда и не получают от жизни всех прелестей только потому, что рано ушли из бизнеса из-за внутренних комплексов и страха.

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.