

НАСТОЛЬНАЯ КНИГА СЕТЕВИКА 90-Х

СЕТЕВОЙ МАРКЕТИНГ 2016



38

РАБОЧИХ ИНСТРУМЕНТОВ ДЛЯ
БЫСТРОГО ПРИВЛЕЧЕНИЯ
ПАРТНЕРОВ В БИЗНЕС

Автор: Ю.Якимова, М.Авхадеева

Юлия Якимова

**38 рабочих инструментов
для быстрого привлечения
партнеров в бизнес**

«Издательские решения»

Якимова Ю.

38 рабочих инструментов для быстрого привлечения партнеров в бизнес / Ю. Якимова — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-831359-2

«38 рабочих инструментов для быстрого привлечения партнеров в бизнес» от Ю. Якимовой и М. Авхадеевой — это новое слово в бизнесе и сетевом маркетинге. В ней описаны инструменты привлечения и их практическое применение. Вы узнаете, как создать эффективную воронку для предпринимателя, занимающегося сетевым маркетингом, где привлекать клиентов, как могут быть полезны социальные сети, как получать миллионные чеки. Если вы хотите строить успешный бизнес, то эти инструменты незаменимые помощники!

ISBN 978-5-44-831359-2

© Якимова Ю.
© Издательские решения

Содержание

| | |
|--|----|
| Глава I. Почему мы написали эту книгу... | 6 |
| Чем нас купил сетевой маркетинг? | 7 |
| Где в сети большие деньги? | 10 |
| Время. Выбор компании | 11 |
| Инструменты. Где брать людей? | 13 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 14 |

38 рабочих инструментов для быстрого привлечения партнеров в бизнес

Юлия Якимова

Миляуша Авхадеева

© Юлия Якимова, 2016

© Миляуша Авхадеева, 2016

ISBN 978-5-4483-1359-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Глава I. Почему мы написали эту книгу...

Нас зовут Юля и Миляуша. Всю свою сознательную жизнь мы занимаемся сетевым бизнесом. В 2014 году нам посчастливилось познакомиться с Дарьей Трутневой¹, и уже через пару месяцев мы основали компанию Super Ego. Продуктом компании является MasterKit – это инновационная, запатентованная технология по работе с подсознанием. Даша никогда до встречи с нами не сталкивалась с сетью. Она даже шутила, что ей, к сожалению, никто не делал предложений стать дистрибьютером какой – либо сетевой компании, и легко пошла на эксперимент. Мы взяли за основу продвижения методики сетевой маркетинг. Все ее видение и понимание сети шло от нас, поэтому она влюбилась в эту индустрию, как влюбились в нее когда-то мы.

Первый год был годом создания продукта, его запаковки. Мы много тестировали, упрощали, создавали технологии, которые позволили бы любому человеку, в любой момент, в любой точке мира (правда, пока только русскоязычному, но это пока) распаковать методику, получить доступ к кабинету и начать работу над своими целями, задачами, ситуациями, страхами и обидами через подсознание.

Параллельно шла работа по выстраиванию бизнес системы. Вот тут шло не так потоково, как хотелось бы. Никакие классические принципы сети (презентации, школы для партнеров...) не ложились в основу бизнеса. Многие вещи шли вразрез с новым мышлением, которое дала нам методика. С легкостью и без всякого напряжения она вирусно распространялась в пространстве интернет через многочисленные отзывы людей, которые не представляли своей жизни без этого инструмента. Да, через год Мастер Кит использовали в 22 странах мира, но это случилось хаотично, без системы. Очень хотелось всю ту легкость продвижения методики запаковать в такую систему, чтобы в любой точке мира, в любое время, любой человек мог начать бизнес сетевого маркетинга. Начать его, остаться в нем, получать от него удовольствие и желаемые результаты.

Нашей целью стала удаленная дубликация.

Так завершился 2015 год и 2016 мы объявили годом бизнеса в нашей компании.

Большой опыт Даши в традиционном бизнесе, а также ее жадное изучение и хорошие результаты в инфобизнесе до знакомства с нами разбудили в нас желание соединить эти две индустрии. Мы понимали, что и у сетевого маркетинга, и у инфобизнеса есть много точек соприкосновения, но есть и расхождения. Было бы идеально взять лучшее от каждой из них и создать гибрид – сетевой маркетинг 2016.

В итоге у нас получилось.

Мы хотим предложить эффективную воронку для любого предпринимателя, занимающегося сетевым маркетингом, который пошагово приведет к максимальной квалификации и достойным чекам.

¹ Дарья Трутнева – автор методики по работе с подсознанием, автор книг «Как впустить в свою жизнь большие деньги», «Как впустить в свою жизнь идеальные отношения».

Чем нас купил сетевой маркетинг?

Это было давно, в 2001 году проходило мероприятие, где было около 10 000 человек. На сцену выходили люди и говорили, что практически с нуля заработали кто 40 000 долларов, кто 100 000 долларов.

Они очень просто рассказывали: «Я помог пятерым, а мои пятеро помогли еще пятерым... Встаньте те, кто в моей команде?» И вставала четверть зала.

Лично нас это вдохновляет. Сама идея, что на хорошем продукте, который приносит пользу практически любому человеку, можно построить таких масштабов бизнес, кажется гениальной. При этом ты не упаханный, а кайфуешь, путешествуешь, у тебя все хорошо в семье, и твой стиль жизни – олицетворение успеха самой компании.

Вот это соединение: бизнес в удовольствие и достойные деньги, – любой лидер сетевой компании хочет превратить в легкую, повторяемую систему.

Сеть идеальна для любого целенаправленного человека. Если я хочу без кредитов и долгов покупать недвижимость, транспорт, путешествовать, получать образование, не так уж и много вариантов эти цели осуществить. Когда начинаешь анализировать нишу, понимаешь, что только в сетевой индустрии я могу без особых вложений, специального образования, опыта работы, независимо от возраста, пола, связей выйти на достойный доход.

Когда-то нам понравился анализ возможностей заработка. Он дает трезвое понимание, где взять деньги на свои мечты. Хорошо, что нам всё-таки рассказали об этом сразу после института.

Давайте вместе поразмышляем?

1) Можно пойти устроиться на работу. Найм.

Не забываем, что мы ставим задачу финансово преуспеть в жизни (квартира, путешествия, машина, обучение детей...).

Если я работаю по найму, могу ли я себе это позволить? Скорее всего, это ипотеки и кредиты. Соответственно, риски увеличиваются, потому что не работать уже нельзя. А понятия маленький ребенок, возраст, больничные, конкурсный отбор кадров, опыт работы и прочее с каждым годом все сильнее заставляют бороться за свое рабочее место. Зарплата работников при наличии огромной конкуренции на место не повышается. Это не выгодно работодателю. Богатый человек, работающий по найму, это иллюзия в 80-ти процентов случаев. Плюс в работе по найму один – минимальная ответственность.

2) Специалист.

Если говорить о специалистах, то эти люди уже понимают свою ценность, вкладываются в свое развитие. Это еще не бизнес, но мой доход уже напрямую зависит от моей квалификации, а не от условий и целей работодателя. Если я понимаю свою ценность для клиентов и имею некоторую смелость выйти в свободное плавание, то перехожу в сферу специалистов. Здесь тоже достаточно трудно заработать много из-за естественного ограничения – времени. Невозможно за день постричь или вылечить всех желающих. И специалисты задумываются о создании бизнеса.

3) Бизнес.

Бизнес – очень крутая вещь, потому что не ограничивает возможности доходов. Но почему тогда каждый не открывает бизнес? Нужны вложения – раз. Надо найти нишу, иметь что-то особенное, отличное от конкурентов, нужна идея – это два. Команда профессионалов, кадры для материализации идеи – это три. Быть лидером, управленцем – это четыре. В бизнесе

все зависит от тебя, от видения масштабов основателей и руководителей. Неоспоримый плюс – неограниченность дохода.

Почему? Только бизнес использует время и руки других людей. И даже мозги.

4) Рантье.

Это люди, живущие за счет доходов, получаемых с инвестиций. У вас есть, откуда получать процент прибыли, да такой, чтобы безбедно жить и покупать все желаемое?

5) Уникальное творчество/спорт.

К 25—30 годам уже понятно, кто состоялся в этой нише. Художник ты гениальный или талантливый спортсмен – это определенная уникальность, которая обычно развивается с детства. Свои таланты тоже нужно учиться монетизировать, чтобы быть признанным еще при жизни. К сожалению, после определенного возраста человек редко осмеливается заявлять миру о своих талантах и тем более их миру продавать.

6) Военные, МВД.

Там нужна физическая подготовка, специальное образование, и девочкам в этой области непросто дойти до вершин.

7) Гос. Служба.

Депутаты, министры, президенты... Жесткий отбор на руководящие должности.

8) Криминал.

Сомнительные деньги.

9) Наследство, брак, лотерея.

Не у каждого есть двоюродная бабушка – миллиардер, у которой только я единственный любимый наследник. Можно выйти удачно замуж или жениться. Можно выиграть миллион в лотерею. А можно и не выиграть. Минус здесь один – это не контролируемо.

10) Остается сетевой маркетинг.

Про этот вид дохода существуют разные истории, но факты остаются фактами. Лидирующая мировая компания MLM делает на протяжении многих лет товарооборот более 10 млрд долларов в год. О чем говорит товарооборот сетевых компаний? О том, что половина от товарооборота выплачивается в сеть. Партнерам, дистрибьюторам. А это 5 млрд долларов в год. Сетевой бизнес очень прибылен для партнеров, сумевших построить большие потребительские и партнерские сети. При этом он не требует больших вложений, специальных знаний. И самая весомая причина, почему выбор падает на сетевой маркетинг: в нем, как и в бизнесе, можно неограниченно использовать время и навыки других людей. Поэтому масштабы сетевого маркетинга могут быть абсолютно любыми. Все зависит от желаний конкретного человека.

В остальных восьми пунктах (кроме бизнеса и сетевого маркетинга) с масштабами сложнее: даже когда ты уникальный спортсмен, но каждые 4 года рождаются новые олимпийские чемпионы. Нужно быть гениальным, чтобы все время оставаться наверху, вне конкуренции.

Плюсы сетевого маркетинга по сравнению с традиционным бизнесом тоже очевидны:

– не нужно создавать продукт. Он есть, причем эффективный, иначе его нереально будет предлагать знакомым и друзьям. Соответственно, вложения в разработки, производство продукции берет на себя компания сетевого маркетинга.

– не нужно самому создавать систему учета – бухгалтерия, юридическая поддержка, сопровождение клиентов, партнерские кабинеты созданы компанией сетевого маркетинга.

– нет ограничений территориальных, если компания мирового уровня. Получай доход от потребления товара либо услуги с любой точки мира.

– компания предоставляет систему обучения партнеров. При этом, можно включать в бизнес партнеров сильнее и успешнее, чем я сам на сегодняшний день. В какой другой сфере деятельности на меня будут работать успешные люди?

– создав единожды потребительскую сеть, вы постоянно получаете доход от того, что ваши клиенты и партнеры пользуются продуктом или услугой, где бы вы географически ни находились. Во многих компаниях сетевого маркетинга свое место в бизнесе можно передать по наследству.

– на вас работают мотивированные партнеры с правильным отношением к деятельности, а не часто меняющиеся сотрудники отделов продаж! Мечта любого предпринимателя традиционного бизнеса!!!

Где в сети большие деньги?

Анализируя возможности сетевого бизнеса, не ставим вопрос: СКОЛЬКО я могу заработать (любая компания по своему маркетингу рассчитает миллион, и не один), а возникает вопрос: КАК мне эти деньги из маркетинга сделать своим чеком? Даже школьнику понятно, что 1% от миллиарда лучше, чем 50% от тысячи. А как сделать оборот в сотни тысяч, миллионы?

И вот тут-то и начинается первое сопротивление. Что делать, чтобы зарабатывать миллион?

Составлять список знакомых?

Делать бесконечные звонки по холодным базам? Проводить встречи и презентации?

Не хочу. А тогда как?

В России интернет-маркетинг на начальном уровне. Люди, которые умеют вести страницы в социальных сетях и из пространства интернет брать людей для построения бизнеса, кажутся богами в MLM.

Через информацию, изложенную в следующих главах, мы научим привлекать практически бесконечное количество новых потенциальных партнеров, у которых сформируется уважительное отношение к индустрии сетевого маркетинга. А она достойна уважения уже за то, что каждый год рождает сотни и тысячи успешных и состоятельных предпринимателей.

Чтобы спрогнозировать свой доход в сетевом маркетинге, давайте проанализируем его составляющие. Их три:

время (насколько моя тема своевременна);

инструменты (насколько богат у меня набор инструментов); – личность (насколько я профессионален).

Рассмотрим подробнее каждую из них.

Время. Выбор компании

Итак, первое условие большого и стабильного чека – это ВРЕМЯ.

Насколько своевременна компания, ее миссия, продукт?

Чтобы зарабатывать большие деньги, позиция времени очень важна. Это не менее важно, чем личностные характеристики человека. Возьмем, к примеру, ОАЭ. Сегодня, чтобы быть обеспеченным, достаточно просто родиться арабом и жить в Эмиратах. Но если бы араб родился в ОАЭ 50 лет назад, это никак не означало бы его состоятельность. Что влияет на состояние денежного счета араба? Время.

Предлагаем посмотреть своевременность компании и продукта по графику. Этот график преподают на МВА, и в нем более трех этапов. Но нам сейчас интересны первые три. Первый этап – развитие. Второй – стадия роста. Третий – стабилизация.



1) Когда возникает какая-то идея, она начинает принимать материальные очертания и служить людям. Это стадия формирования продукта или идеи. По мере создания продукта возникает обратная связь с покупателем. Становится понятно, насколько эта идея приживется в обществе. До второй стадии идея может и не дойти, если она не пройдет важную точку – осознание массами ценности этого продукта или услуги. Непоправимая польза человечеству. Люди, которые первыми чем-то пользуются, это революционеры в своем роде. Они тестируют для всех. Как вы думаете, ваш продукт реально помогает человеку? Какая реакция пользователей? Какие отзывы? Какая волна пошла от прихода вашей компании на рынок? На этом этапе закладывается фундамент бизнеса. Его не очень видно глазами, но он от этого не становится менее важным, чем остальные. Это основа. Разработка стратегии, понимание боли своей целевой аудитории, осознание своих ключевых компетенций, конкурентных преимуществ – все это формируется на первом этапе.

2) Вторая стадия – рост. Она начинается с момента, когда общество осознает, что продукт ценный. Например, сначала думается, что подсолнечное это страшно, что сотовые телефоны вызывают рак, что БАДы только для больных, интернет приводит к деградации... Это

нормально, потому что это ново. Мы не хотим меняться, выходить из привычного, из зоны комфорта. Но в точке осознания ценности новизны начинается волна, которую не остановить. Помните, как с сотовыми телефонами? Не было, были в диковинку, только у избранных, а потом раз – и вся страна с телефонами. Джинсы, пластиковые окна, бытовая техника, витамины, косметология... Все, что способствует развитию человечества, идет по стадиям этого графика. Вторая стадия очень интересная, потому что за короткое время зарабатываются максимальные деньги. И это бывает один раз. Наполнение продуктом происходит один раз. Нельзя сейчас повторно всем продать сотовую связь и еще раз заработать на этом огромные деньги. Нужно придумывать новое. Продукт переходит в следующую стадию.

3) Этап стабилизации замечателен для клиентов. Здесь идет эволюция самого продукта, улучшается качество, снижаются цены. Были телефоны большие, стали маленькие, появились слайдеры, смартфоны, добавили камеру и т.д. На этом этапе каждому очевидно, что некий товар либо услуга приносят деньги. Клиент признал ценность. Но эта стадия не для бизнеса. Если уже очевидно, что сотовые телефоны востребованы, поздно зарабатывать серьезные деньги в этой нише. На этом продукте.

Часто предприниматель приходит на уже занятый рынок с огромной конкуренцией, где правда жизни – это постоянная борьба за клиентов и деньги в бизнесе достаются с огромнейшим трудом.

Из данного графика понятно, что лучшее – это прийти на пустой рынок. Воспользоваться уникальностью момента. Минус пустого рынка – нет культуры пользования новым продуктом или услугой. Но зато потенциал денег в сотни раз больше. Когда вы поймете, что начинать надо, когда продукт только в первой стадии, вы будете видеть в мире ниши, где действительно находятся деньги. Большие.

Инструменты. Где брать людей?

В индустрии сетевого маркетинга на сегодняшний день есть большая боль: все инструменты, которые были предложены 20 лет назад, очень устарели. А хочется идти в ногу со временем, быть привлекательным для предпринимателей и людей с лидерским мышлением. Хочется для своего бизнеса брать лучшее и предлагать лучшее.

Мы подобрали 38 инструментов, которые могут повлиять на сумму вашего чека. Даже внедрение в свой бизнес небольшой части того, что мы предлагаем, сильно изменит уровень вашего бизнеса.

Когда Вы твердо приняли решение, что этот бизнес для Вас, все остальные вопросы начинаются со слова «как». Это важный момент. Если меня одолевают сомнения, я свою голову занимаю вопросом принятия решения начинать мне путь в этой компании или нет, а если я твердо решил, то просто иду до конца. Конечно, анализ процесса очень важен. Бизнес – это цифры, и бизнес сетевого маркетинга тоже важно оцифровывать, выявлять узкие места, корректировать, но это вопрос уже другой книги.

Итак, вопросы «как».

Как сделать мои продажи эффективными?

Как подключить больше людей? Как лучше предложить бизнес?

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.