

www.BiznesFormula.ru

Формула успешного МЛМ-бизнеса через Интернет



NEW YORK



NEW DELHI



PARIS

**«Как построить успешный и
доходный МЛМ-бизнес через
Интернет, не сталкиваясь с
отказами»**

Закулисные секреты МЛМ-миллионеров

Андрей Веденьёв

www.BiznesFormula.ru

ORLD



Мой Уважаемый Коллега по МЛМ-бизнесу,

Если вас достало выслушивать отказы от людей, которые просто не понимают того, что вы им предлагаете...

Если вы по уши сыты голой мотивацией и криками «Наша компания – самая супер-пупер в мире», когда вам говорят «Ты главное, прикладывай побольше усилий», но не объясняют, что именно делать...

Если вы устали от неработающих методик, холодных звонков и правила одного метра...

Если вам надоело мотивировать вашу команду, которая даже и не собираются шевелиться без вашего напоминания, а слово «дубликация» вызывает у вас саркастическую усмешку...

Если вы хотите научиться строить бизнес и зарабатывать деньги, лежа в гамаке с ноутбуком.

Если вы чувствуете, что должен быть какой-то более простой способ строить бизнес, но не можете его найти...

То вы сейчас читаете самый важный спец-отчет в вашей жизни.

Я прекрасно понимаю, что вы чувствуете, потому что я был в вашей ситуации. Первые 2.5 года я не зарабатывал денег в сетевом маркетинге. Если быть точным – я терял деньги 😊

И только сделав те шаги, о которых я расскажу в этой мини-книге я смогу выйти на доходы более 11 000\$ в месяц.

Устраивайтесь поудобнее, я надеюсь, эта мини-книга будет для вас полезной.

Андрей Веденьёв

Давайте поговорим о том, какие ошибки совершает человек, который никогда в жизни не достигнет успеха и больших доходов в МЛМ.



1. Хочет быстрых результатов

Давайте включим голову. Вы учились 4-6 лет в институте (у меня на 2 высших образования ушло 7 лет:)

Вы несколько лет становились профессионалом на работе.

В линейном бизнесе вы за первый год только-только выкарабкались из кредитов и долгов и начали получать первую робкую прибыль.

Так почему же люди, считают, что в МЛМ можно стать миллионером за месяц?

Я скажу то, что многих разочарует. МЛМ - это не схема быстрого обогащения. Это просто схема бизнеса, которая поможет вам стать богатым.

Лично я приглашаю человека в свою команду, только если он готов обучаться и активно действовать минимум полгода. Минимум!

Хотите быстрого обогащения - ограбьте банк:)

2. Не хочет обучаться

На эти грабли обычно наступают очень умные люди и, как ни странно, предприниматели.

"Че вы меня учите, а? У меня два высших образования (или 5 бизнесов)."

Самый верный быстрый путь к провалу - считать что МЛМ-бизнес можно построить "интуитивно".

У МЛМ-бизнеса есть свои законы, незнание которых может очень дорого вам обойтись. Потерянные нервы, время, деньги, испорченные отношения - результат позиции "я самый умный"

К сожалению, самые распространенные грабли - это именно нежелание вкладывать время и деньги в освоение навыков, необходимых для построения бизнеса

3. Недооценивает объем работ для получения результата

Я расскажу вам одну историю, которая случилась с моим знакомым (З).

Итак, ему в аську пишет девушка (Д), которая недавно пришла в его команду и пытается строить бизнес и у них получается такой диалог

Д: Слушай, я тут уже 2 книги "Инвестируй и богатей" раздала, а у меня до сих пор партнеров нет. Может я что-то делаю не так

З: Ух ты. Раз ты 2 книжки раздала - у тебя же уже должно было быть 5 партнеров минимум (*шутка, если кто не понял:*)

Д: Вот. Я так и думала.

Поймите, чтобы стать богатым в этом бизнесе - вам надо найти всего 3-4 серьезных человека.

Недавно, я нашел результаты одного интересного опроса.

Были опрошены 70 топ-лидеров МЛМ с доходами более 30 000\$ в месяц. У всех из них 85-95% дохода приходило от командного товарооборота не более чем четырех ключевых человек.

У большинства 50% товарооборота создавал один ключевой человек.

В 50% случаев этого ключевого человека в бизнес пригласил лично этот топ-лидер. В остальных 50% случаев – этого ключевого человека пригласил кто-то из команды (то есть не лично то-лидер)

Итак, для успеха в бизнесе достаточно 3-4 **ключевых** людей.

НО!!! Чтобы их найти придется перелопатить не один десяток (а то и сотню людей). По крайней мере, мне пришлось.

Если вы за месяц рассказали о бизнесе двоим людям, один из которых ваш годовалый племянник - то не ждите, что на вас с неба прольется золотой дождь.

Вы пришли в бизнес, а не к золотой рыбке.

4. Давит на кандидатов

Ошибка из серии "Ну как же ты, идиот такой, не понимаешь! Я же тебе такой классный бизнес предлагаю!"

Это ошибка, которую совершают 95% новичков. Это ошибка, которая сильно портит репутацию МЛМ. Это ошибка, которая угрожает вам кучу нервных клеток.

Есть такая фраза "Сетевой маркетинг идеально подходит всем. Но не все подходят для сетевого маркетинга."

Только проспирив 3 часа со своим лучшим другом, который рогами упирается при попытках пригласить его в бизнес - вы поймете, что давить на людей БЕССМЫСЛЕННО.

А как по-другому? Об этом позже.



5. Пытается устраивать перепись населения

Если пролететь на воздушном шаре над вашим утренним городом, разбрасывая листовки "Все ко мне в мой самый лучший супер-пупер бизнес!!!", то наверняка кто-то заинтересуется и станет вашим партнером. Правильно?

НЕПРАВИЛЬНО!

Поймите, наконец, что 90% населения любой страны не хотят ничего менять в своей жизни. Они никогда не придут в ваш бизнес и закончат жизнь на нищенской пенсии в 3000 р. Не всем быть богатыми. Не всем можно помочь.



Вам нужно найти 10% людей с работающим мозгом. Их можно найти у метро, раздавая флаеры, но вместо того, чтобы забивать гвозди микроскопом - может стоить направить свою кипучую энергию в более эффективные методы работы?

6. Использует устаревшие методы работы.

Давайте я угадаю, что вам сказал спонсор, когда вы только-только подключились в бизнес.

Составь список из 100 человек, включи в него всех друзей, родственников и знакомых. Сейчас мы их обрадуем нашим потрясающим бизнесом.

Я ничего не имею против работы со знакомыми. Более того, одним из моих самых мощных и эффективных партнеров стала моя жена.

Но при этом, я очень часто вижу, что окружение многих новичков совершенно не готово ни к бизнесу, ни к обучению, ни к изменениям.

К чему приводит ковровая бомбардировка списка знакомых? Куча отказов, разочарование, усталость, желание все бросить и рявкнуть "Да пошел это бизнес в (вписать станцию назначения)!!!"

Эгей! Проснитесь! На дворе 21-й век. Хотите приглашать в бизнес знакомых - отлично. Это действительно может очень хорошо сработать.

Не хотите - тогда почему, вы еще не научились строить цивилизованный бизнес через Интернет?

Вы все еще варите яйца кипячением? Тогда мы идем к вам.

7. Пытается удержать свою команду голой мотивацией

Это почетные грабли для неудачников со стажем. Если человек сам не знает как строить бизнес, то и своих партнеров он зачастую пытается заставить действовать исключительно на голой мотивации.

Нарисуй коллаж мечты, визуализируй, будь более позитивным, дуй на конгресс.

Вместо того, чтобы просто-напросто дать своим партнерам пошаговую систему - начинаются пляски с мотивационным бубном.

В результате эффект даже от крупного конгресса компании длится неделю. Глаз горит, руки чешутся, мотивация есть, но... пройти по минному полю на одной мотивации и горящих глазах не получается. Бабах!!!

Отказ, отказ, еще отказ, еще отказ и вот.

Собрав все грабли, ваш партнер дает обратный ход.



Я заметил интересную штуку: когда люди знают, что (и главное КАК) делать - у них резко повышается желание строить бизнес. И их уже не надо пинать всю дорогу.

Если вы делаете эти ошибки - то успеха не ждите.

Есть такая фраза "он каждый раз умудрялся вырвать поражение даже из цепких челюстей победы". Это про людей, которые сами убивают свой успех, раз за разом наступая на одни и те же грабли.

Когда вы прочитаете, к каким проблемам приводят эти ошибки - у вас мурашки по спине побегут. Потому что вы увидите до боли знакомую картину.

Вот что происходит, когда люди пытаются взять успех в МЛМ-бизнесе, выстраивая его неправильно.

1. Начнем с того, что люди вас не понимают

Вы искренне желаете людям добра. Вы знаете, что ваш бизнес действительно может изменить их жизнь. Они хотят денег? Да. Им надоело работать на дядю? Давно. Вы можете предложить им и дополнительный доход, и свободное время....

НО от каждого второго, не считая каждого первого, вы слышите "Мне это не интересно. Отстань от меня со своим сетевым маркетингом!"



Хм.. Может вы просто разговариваете не с теми людьми?

2. Надоело слушать отказы

И когда в очередной раз сработало правило 80/20 (8 человек послали вас, двоих послали вы) - эта ситуация постепенно начинает доставать.



Изо дня в день люди говорят вам "Нет". Конечно, можно думать, что каждое "Нет" приближает нас к "Да", но от этого почему-то не легче.

3. Одной мотивации мало

Вы идете за помощью к спонсору, и слышите в ответ "Ты должен быть более позитивным и мотивированным. И вообще просто приглашай больше людей". Перечитав гору мотивирующей литературы вы с новыми силами бросаетесь звонить по списку знакомых... и... результата опять нет.

Мда... Похоже, кроме мотивации нужно что-то еще. Но вот что?

Я лично очень не люблю голую мотивацию, потому что после того, как вы попрыгали и покричали "Ура! Мы лучшие!", надо идти и что-то делать.

4. Закончился список контактов и не понятно, как его увеличить

Количество отказов растет, команда нет. И тут вы с ужасом обнаруживаете, что список контактов заканчивается. Что делать? Откуда брать людей?

Раздавать визитки у метро? Проводить соцопросы (я этим занимался - врагу не пожелаешь)? А может рассылать спам (боже, кто-то действительно еще верит, что можно построить команду с помощью спама)?



А может все-таки есть какой-то естественный и приятный способ поиска новых и, главное, заинтересованных кандидатов?

5. Страшно знакомиться с людьми

Всем известно правило одного метра. Хватай все, что приблизится к тебе на это расстояние, и рассказывай ему про светлое будущее. Так ведь страшно же.

Понятно, что вас не укусят, но почему-то даже при попытке сказать незнакомому человеку "Привет. Чем ты занимаешься?" прошибает холодный пот, а сердце начинает колотиться, как пламенный мотор.

Кстати, вопрос: а было бы вам легче поговорить с человеком, если он вам сам скажет "Ну расскажи мне, наконец, каким бизнесом ты занимаешься! Не тяни уже кота за все подробности!"

6. Новые партнеры не работают и разбегаются

Ура! У вас появился новый партнер. Мои поздравления.

Все прекрасно, но вот только если он хоть чуть-чуть менее упрямый, чем вы - то столкнувшись с вышеперечисленными проблемами он вывалится из вашего бизнеса быстрее, чем вы произнесете название вашей компании.

Человек пришел в бизнес в понедельник и ушел из бизнеса во вторник (да-да, у меня были и такие случаи)

90% людей, которые начинают МЛМ бизнес не добиваются успеха, потому что пользуются устаревшими методами и собирают по пути все возможные грабли.

На какой из перечисленных граблей отвалится ваш новый партнер предсказать сложно. Но в среднем люди выходят из бизнеса через 3 недели после входа. Ага. Это если он вообще начнет хоть что-то делать.

Как же помочь партнерам стартовать? Как выращивать лидеров? Как почувствовать силу дубликации на себе, а не только в книжках? Хороший вопрос, да?

7. Не понятно, что конкретно делать по шагам

В конце концов, вы уже перепробовали кучу методик, но бизнес все равно развивается с таким скрипом, что его слышат даже чукчи за тысячи километров от вас.

Вы умны, настойчивы, полны сил и энергии, но что и как конкретно делать, чтобы команда начала расти экспоненциально, пока не понятно (и через это я тоже проходил).

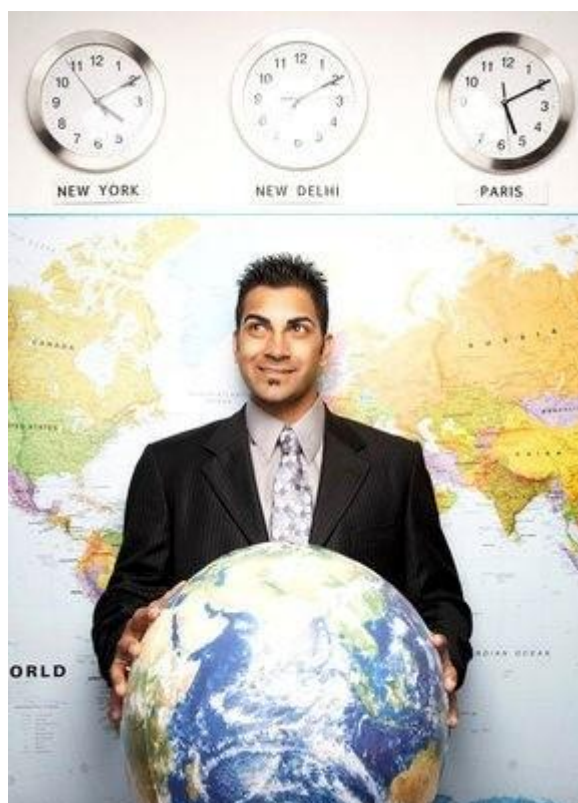
Дело не в компании. И не в продукте. И не в маркетинг-плане. Дело в отсутствии четкой, проверенной, работающей, пошаговой системы.

А теперь давайте помечтаем...

Вы закрываете глаза и начинаете думать...

"А вот хорошо бы было, если бы люди сами меня находили. Причем в неограниченном количестве. Причем заинтересованные и вменяемые. Такие как я сам, с которыми легко строить бизнес.

А еще хорошо бы, если бы им кто-то за меня рассказал, что и как делать и дал пошаговую систему действий"



Да ну его. Бред. Все равно это невозможно.

Стоп. А что если...?

Для начала – хорошие новости. Эти проблемы можно решить.

И сейчас, вы узнаете, как можно строить бизнес без стрессов и отказов.

1. Самое главное – научиться делать так, чтобы люди сами вас находили.

Для этого, как минимум, вам надо дать людям такую возможность. То есть первое, что надо сделать – это создать свой персональный сайт в Интернете.



Даже простенький одностраничник может кардинально повысить ваши шансы на успех.

Особенно хорошо на начальном уровне работает связка «сайт-рассылка»

Вот пример одного из моих сайтов с подпиской на бесплатную рассылку:

http://aveden.ru/stat/url_12_15.html

2. Теперь давайте уберем из вашей жизни отказы. Заманчиво, не так ли?:)

Для этого сделайте всего одну вещь – перестаньте предлагать людям ваш бизнес и ваши продукты/услуги при первом же знакомстве. Оп-па. А что же тогда предлагать?

Ответ прост: давайте людям ценную информацию, которая сделает вас экспертом в их глазах. Эксперты не продают, у экспертов покупают.)

Ну и, конечно, надо понимать, что людям не нужен ваш бизнес как таковой, им нужно решение какой-то их проблемы.

3. Вкладывайте время и деньги в обучение.

Если вас пугает слово «сайт», «рассылка», «хостинг», «копирайтинг» - значит самое время быстро повышать свой уровень технической грамотности.

Начинайте изучать информацию по ведению бизнеса в Интернете. Выбор за вами:

--есть время, нет денег – ищите бесплатную информацию,
--есть деньги – ищите платные обучающие продукты (вне зависимости от количества свободного времени).



Я вложил не одну тысячу долларов в свое обучение – сразу скажу, это окупилось многократно!

4. Освойте методы привлечения посетителей на свой сайт.

Изучите контекстную рекламу, заведите свой блог (Интернет-дневник), освойте бесплатную видео-рекламу. Способов привлечь людей – море.

Кстати, тут главное не распыляться. Сначала освойте один способ, потом переходите ко второму. Через 2 месяца такого последовательного изучения вы будете знать больше, чем через год попыток изучить все и сразу.

Посмотрите пример, как вы можете использовать видео:

http://aveden.ru/stat/url_14_15.html

5. Заведите свою рассылку

Ключ к успеху в МЛМ-бизнесе – налаженные отношения. Отношения налаживаются, когда вы даете людям что-то ценное, не прося ничего взамен.

Заведите свою персональную обучающую рассылку. Это можно сделать **бесплатно** на сервисе [Смартреспондер](#).



Кстати, поймите важную вещь, гораздо важнее начать действовать, чем выдумывать причины, по которым вы сейчас чего-то не можете.

6. Определитесь с целевой аудиторией

Очевидно, что ваш бизнес не имеет смысла предлагать всем подряд.

Кто является вашими идеальными кандидатами? Напишите, какие люди, скорее всего, будут заинтересованы в вашем бизнесе.

А потом подумайте, где и как проще всего найти таких людей.



7. Дайте партнерам четкую систему

Сдаю вам потрясающую фишку, которая очень упростила мне построение бизнеса в моей компании.

Запишите аудио или видео-тренинг, обучающий по шагам построению бизнеса. Тогда все, что надо будет сделать новичку – прослушать тренинг и выполнить задания. Дублируется великолепно.

Если не можете это сделать сами – попросите помощи у вашего спонсора.

Что дальше?



Как всегда вариантов несколько.

1. Вы можете оставить все, как есть.

Ведь есть же мизерный шанс, что если продолжать делать то же, что вы делаете сейчас, то вдруг случайно результаты изменятся. Забыть про обучение и продолжать колотиться лбом в стену, когда рядом есть дверь.

2. Вы можете обучиться всему самостоятельно

Достойный путь. Написать список навыков, которые надо освоить, список программ, которыми надо уметь пользоваться, составить перспективный план на 10 лет и погрузиться в самообучение.

Всю сложность этого способа вы поймете, когда попытаетесь изучить самостоятельно информацию по любому выбранному навыку.

Кстати, когда я пытался идти этим способом, я наткнулся на одну неочевидную сложность – информации слишком много, непонятно, что из этого действительно работает, а на тестирование разных способов можно потратить всю жизнь.

3. Вы можете использовать проверенные техники

Зайдите на мою страницу, и получите уникальную возможность разобраться, наконец, в том, как построить ваш бизнес без стрессов и отказов. На моей страничке вы сможете подписаться на бесплатный обучающий курс «5 шагов к прибыльному МЛМ бизнесу через Интернет»

=====> <http://MasterMarketinga.ru/kurs> <=====

До встречи на вершине!