

ДОН ФАЙЛА

**10 УРОКОВ
НА САЛФЕТКЕ**



Введение	
Представление о MLM	3
Глава 1	
Урок на салфетке №1 “Дважды два четыре”	9
Глава II	
Урок на салфетке № 2 “Синдром бизнесмена-банкрота”	12
Глава III	
Урок на салфетке №3 “Четыре дела, которые необходимо сделать”	16
Глава V	
Урок на салфетке №5 “Корабли в море”	24
Глава VI	
Урок на салфетке № 6 “Приглашение третьего лица”	29
Глава VII.	
Урок на салфетке № 7 “Как ты используешь свое время?”	31
Глава VIII	
Урок на салфетке № 8 “Шипение свойственно горячему”	32
Глава IX.	
Урок на салфетке № 9 “Мотивация и отношение”	35
Глава X	
Урок на салфетке № 10 “Пятиугольник роста”	40
Глава XI	
Бизнесмен против небизнесмена. 4 вида взаимодействия.	42
Глава XII	
Конфликты с головой	45
Глава XIII	
Возвращение в школу	47
Глава XIV	
Игра с цифрами в интересах дела	52
Глава XV	
Программа практики бизнеса против случайных еженедельных встреч	54
Глава XVI	
Важные вопросы и разоружающие контраргументы	59

Введение

Представление о MLM

Multi-Level Marketing (MLM) занимает особое место среди применяемых современных способов продажи, это один из наиболее быстро распространяющихся и в то же время вызывающий много недопонимания.

Многие видят MLM, как модную волну восьмидесятых годов, но ее значение гораздо больше. Общества MLM в 90-х годах имеют оборот товаров более 100 миллиардов долларов в год.

Цель этой книги с помощью иллюстраций и примеров показать тебе, что такое MLM. Ты ознакомишься также с тем, как можно эффективно, повторяю, эффективно объяснить другим MLM.

Это практический справочник написан с целью помощи в подготовке твоих деловых партнеров. Поэтому обобщил материал этой книги в “пакет” начальной информации для твоих деловых партнеров.

С 1973 года Дон Файлла постоянно работал над материалом “Уроков на салфетке”.

Эта книга построена на данной работе. Я уже в 1969 году включился в систему многоступенчатого маркетинга. Данная книга содержит полный материал разработанных до сих пор “Уроков на салфетке”.

Прежде чем углубится в подробности “Уроков на салфетке”, разрешите ответить на наиболее часто задаваемый вопрос: “Что же такое MLM?”. В этой книге перемененно используются понятия “MLM” (многоступенчатый маркетинг). Маркетинг (продажа) означает доставить товар или услугу от производителя к потребителю. Выражение Multi-Level (многоступенчатое) обозначает систему поощрения людей, доставляющих товар или услугу к потребителю. Multi (много) обозначает “более, чем один”. Level уровень, ступень - скорее обозначает “поколение”. Таким образом, спокойно можно назвать систему “Multi Generation Marketing” (продажа с помощью нескольких поколений). Но остановимся на выражении “MLM-Level”,

~~как на самом распространенном. Настолько распространенном, что~~
множество нелегальных цепных систем и систем пирамид по распространению товаров также обозначают себя “программами MLM”, поэтому многие новые общества MLM придумывают другие названия для своих систем продаж. Например, Uni Level Marketing (одноступенчатая продажа) или “Network Marketing” (продажа через сеть). В действительности существуют три основных способа продажи товаров:

- * розничная торговля - уверен, что это знакомо каждому - универмаг, овощной магазин,... зайдешь и купишь что-нибудь.
- * непосредственная продажа, в общем, это может быть страхование, продажа кухонного оборудования и т.д., пример непосредственной продажи - косметических изделий или выставки-продажи домашних кухонных плит.
- * многоступенчатые продажи или MLM - это то, что в этой книге подробно излагается. Данную форму продажи нельзя путать с двумя другими, а также с непосредственной продажей, ибо это чаще всего ошибочно считают MLM.
- * четвертый способ продажи, который также обычно перечисляется
- * заказ по почте, что тоже может относиться к системе MLM, но скорее является непосредственной продажей;
- * пятый вид продажи, который также часто путают с MLM, упомянутая Пирамида. Факт, что сделки Пирамиды нелегальны. Основная причина в том, что эта система не приспособлена для продвижения товаров или услуг. Если товар не движется, нельзя говорить о маркетинге, не говоря о многоступенчатом маркетинге. Возможно, что этому способу характерна многоступенчатость, но ни в коем случае не маркетинг. Основные недопонимания возникают оттого, что люди не видят разницу между MLM и непосредственной продажей.

Об обществах MLM думают, что они представляют программу

~~непосредственной продажи с посещением квартир и домов одного за другим. Такое было твоё первое впечатление, когда агент получал у твоей двери, чтобы продать что-нибудь.~~

Но есть несколько особенностей, отличающих многоступенчатый маркетинг от розничной и непосредственной торговли. Самая характерная особенность, что в MLM ты находишься в деле благодаря своим интересам, но никогда не остаешься один.

Так как ты находишься в деле благодаря своим интересам, то покупаешь товары по оптовой цене у фирмы, которую представляешь. Это значит, что эти товары ты сам можешь использовать, более того, должен использовать. В начале многие люди присоединяются к такой фирме только для того, чтобы покупать товары по оптовой цене. Позднее многие из них “серьезнее”.

Позднее покупаешь товары по оптовой цене, но, если хочешь, можешь продать их по розничной, получив, таким образом, прибыль.

Недопонимания, связанные с MLM, возникает от представления, что тебе необходимо продать, чтобы быть успешным. Есть несколько таких программ, которые обязательно требуют достижения определенной розничной квоты, чтобы получить скидку.

Если хочешь, или если этого требует специальная программа сделок, можешь продать, но настоящий материальный успех принесет только организация дела.

Важно: добейся, чтобы продажа была естественным результатом организации дела. Многие пострадали оттого, что подходили к вопросу с другой стороны и пытались организовать дело с упором на продажу. Прочитав до конца “Уроки на салфетках”, станет понятным, почему система, таким образом, не действует.

Слово “продажа” у 95% людей вызывает отрицательные мысли. В MLM не нужно продавать в традиционном смысле слова, но товар должен двигаться без этого никто не получит денег. Дон Файл определяет продажу, как обращение к чужому с попыткой продать что-нибудь, в чем нет необходимости или желания.

Повторим: Товар должен двигаться, иначе никто не получит денег. Другое название MLM: Network Marketing (продажа через сеть). Когда создаешь дело MLM, создаешь, собственно говоря, сеть, через которую ищешь путь продвижения товаров. Розничная продажа - основа продажи через сеть (Network Marketing).

~~В MLM, или по-другому в Network Marketing, продажа~~ происходит, когда агенты предлагают товары друзьям, соседям, родственникам. Как видно, никто не обращается к чужим. Для того чтобы создать большое и успешное дело, есть необходимость в равновесии.

Тебе необходимо спонсировать и обучать системе MLM, пока создашь стабильный круг покупателей из друзей, соседей и родственников. Не пытайся все продать в одиночку. Помни о том, что MLM или, по-другому, продажа через сеть обозначает, что создаешь организацию, в которой каждый из многих бизнесменов продает мало товаров. Это намного эффективнее, чем пытаться в одиночку сделать все. Если проследишь, увидишь, что фирмы MLM не тратят большие суммы на рекламу. Она происходит почти исключительно через непосредственную коммуникацию потребителей. Так как эти фирмы могут тратить больше средств на разработку продукции, то качество ее значительно выше, чем у товаров, распространяемых в розничной торговле.

Обязательно можешь предложить другу отличный товар, схожий с которым он уже использует. Просто заменяешь новым давно используемый другом товар, о котором на собственном опыте знаешь, что этот значительно лучше.

Теперь видишь, что MLM не обозначает хождение по квартирам и предложение товаров незнакомым людям. Некоторые программы Network и MLM, которые я знаю, подтверждают, что, если просто предлагаешь друзьям данный товар или услугу, то тем самым уже выполнил необходимую “продажу” (мы это лучше назовем “Предложением”, ибо фактически речь идет об этом).

И другое дело, чем отличается MLM от непосредственной продажи - это спонсирование продавцов товара (бизнесменов). При непосредственной продаже, как и при некоторых MLM, это называется вербовкой, но спонсирование и “вербовка” совсем не одно и то же. Если спонсируешь кого-нибудь, то фактически обучаешь его, как он должен делать то, что делаешь ты, или же, как ему построить собственный бизнес.

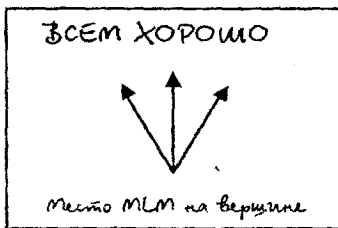
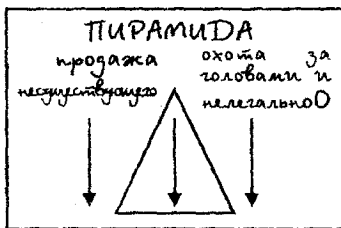
Мы хотели бы подчеркнуть, что существует большая разница, спонсируешь ли кого-нибудь или только помогаешь “вступить” в бизнес.

~~Если спонсируешь кого-нибудь, ты берешь на себя обязательства. Если не берешь на себя “обязательство”, то наносишь вред тем, что только помогаешь вступить в бизнес.~~

В данном случае необходимо иметь желание помочь новому партнеру создать его собственный бизнес. Эта книга показывает, как и что надо сделать, чтобы ты имел успех в этом деле.

Ответственность спонсора состоит в обучении партнеров применять все то, что они изучили в бизнесе. Данная книга призвана развить твои способности взять на себя ответственность.

Спонсирование — действие, позволяющее бизнесу MLM стать крупным. Когда твоя организация начнет расти, ты превратишься в независимого и успешного бизнесмена. Станешь сам своим РУКОВОДИТЕЛЕМ.



Если ты работаешь на фирме непосредственной продажи, то работаешь в интересах фирмы. Если решил уйти из нее, переехать в другое место, все надо завершить и начать сначала. В отличие от этого на большинстве фирм MLM применяется практика, когда и после переезда в другой регион страны продолжаешь спонсировать людей, не теряя ценностей, созданных твоей группой людей.

На фирмах MLM ты можешь заработать много денег. На некоторых фирмах это происходит медленнее, а на других - быстрее. Но прибыль всегда зависит от организации дела и никогда от объема продаж.

На некоторых фирмах надежное проживание обеспечивает продажа товаров, но КАПИТАЛ можешь создать себе только с помощью организации бизнеса, как первостепенной цепью.

Люди начинают бизнес MLM с надеждой заработать 50, 100 или 200 долларов в месяц. Затем неожиданно констатируют, что, если серьезно относиться к бизнесу, то в месяц можно заработать 1000,

~~2000 и более долларов. Повторно хотим напомнить, что никто не может заработать столько денег только продажей товаров, такие деньги зарабатываются созданием бизнеса.~~

Первостепенная цель данной книги - развить твои способности к созданию, притом быстрому, крупного и успешного бизнеса MLM. Второстепенная цель - создание соответствующего настроения для MLM.

Если кто-нибудь думает, что MLM нелегален и его организация подразумевается как пирамида, то возникает много проблем со спонсированием.

Если встречаешься с таким понятием, нужно показать факторы, которые подтверждают, что неправильно понимается MLM, если считают его пирамидой. Пример виден на рисунке 1. Сделка пирамиды построена сверху вниз, и только те окажутся у вершины, кто были у начала пирамиды. В треугольнике MLM каждый начинает внизу, и каждый имеет возможность создать бизнес, даже во много раз больше, чем у спонсора.

Главная цель - дать общую информацию о MLM, понять разницу между розничной продажей, непосредственной продажей и MLM. После этого можешь начать успешное спонсирование в своем бизнесе MLM.

Как я уже раньше ссылался, в 90-х годах годовая оборот фирм MLM превышает 100 миллиардов долларов. Это КРУПНЫЙ БИЗНЕС. Большинство людей не подозревает, насколько велик MLM. Multi-Level Marketing, как система продаж, действует уже около 35 лет. Имеются фирмы MLM, годовая оборот которых несколько миллиардов долларов.

Мы знаем фирму; которая в первом году работы сделала оборот 2 000 000 Долларов. В следующем году 15 000 000, а на третий год планировали 75 000 000. И цель, наконец, 5 года действия - достичь оборот в 1 миллиард долларов.

Изложенные в данной книге принципы создают возможность достичь такой цепи. И никто не может сказать, что это плохой бизнес.

MLM самая надежная дорога изобретателя или производителя, желающего подать на рынок новый товар, но нет миллиона долларов и товар не хочет отдавать другому на продажу.

Глава 1

Урок на салфетке №1

“Дважды два четыре”

Этот урок проведи с будущим партнером по бизнесу до того, как они ознакомятся с подробностями дела, которое собираешься им представить. Ты ведь желаешь, чтобы их мышление уже с первого дня работало в нужном направлении. Урок на них подействует так сильно, что “журавля поймают в небе”, и они будут гореть желанием выйти на улицу, чтобы спонсировать весь “мир” и зарабатывать огромные деньги с помощью MLM. Урок позволит почувствовать, насколько важно заниматься людьми и помогать им вначале.

В шутку добавить, что если кто-то не владеет умножением, будет лучше не заниматься им, т. к. возникнут проблемы при спонсировании человека без математических способностей. Когда пишем таблицу 3x3, вслух говорим: “Вы спонсируете уже 3 человека и обучаете их (здесь применяется понятие “обучать”, чтобы они втроем обучали каждый по три человека и т.д.).

2	3	4	5
x2	x3	x4	x5
-	-	-	-
4	9	16	25
x2	x3	x4	x5
-	-	-	-
8	27	64	125
x2	x3	x4	x5
-	-	-	-
16	81	256	625

Обрати внимание на разницу сумм 16 и 81. Спроси, согласны ли они с тем, что это огромная разница. Объясни, что в действительности разница только в “1”. Каждый спонсирует на ОДНОГО человека больше? Слушатели на это отреагируют, и лучше продолжать без остановки. Таблица 4x4: здесь каждый спонсирует

~~на 2 человека больше. Результат - 256 человек. Здесь подчеркни.~~
 “Имеется значительная разница, но...”

Определенно почувствуешь реакцию слушателей, поскольку они начинают понимать суть концепции, и не успеешь закончить предложение, как слушатели подскажут: “Настоящая разница, что каждый спонсировал НА ДВА ЧЕЛОВЕКА БОЛЬШЕ”. На 5x5 заканчиваем. Слушатели уже знают, о чем речь. Достаточно, если комментируешь:

“В сумме 625, а это фактическая разница!” **ДЕЙСТВИТЕЛЬНАЯ РАЗНИЦА** в том, что необходимо спонсировать всего **НА 3 ЧЕЛОВЕКА БОЛЬШЕ**.

Для большинства людей доступно, что значит спонсировать на 1, 2 или 3 человека больше, но труднее, представить цифры в нижнем ряду (16, 81,256 и 625).

Теперь поставь себя в последнюю таблицу, как человека, спонсирующего 5 в бизнесе серьезных людей. В первой строке таблицы “5” обозначает тех людей, которых ты спонсировал и которые **СЕРЬЕЗНО** хотят создать свой бизнес. Возможно, тебе нужно спонсировать 10, 15 или 20 человек для того, чтобы найти 5 серьезных.

Когда полностью поймешь все 10 “уроков на салфетке”, увидишь, что твои люди гораздо быстрее становятся “серьезными”, чем те, кто вступил в бизнес и не знают материала. Книга научит подготовить людей быстрее, стать серьезными организаторами бизнеса. Обрати внимание на колонку 5x5 - ты спонсируешь 5 человек, каждый из них опять 5 и т.д. - в сумме получается 780 человек в твоей команде. Пока дойдешь до этого, кто-нибудь обязательно спросит: “Не нужно ли кому-нибудь продавать товары?” Если ты был активным, то обязательно уже слышал такой вопрос. Так что проведи до конца “урок на салфетке” и объясни, что $2 \times 2 = 4$... до 780 бизнесменов.

В любой фирме MLM, если у тебя 780 партнеров, кто сами **ИСПОЛЬЗУЮТ** товар, это уже значительное количество (при чем мы говорим о тех, кто не занимается серьезно бизнесом, они только “покупатели товара”). Если у кого-то только 2,3,4 или 5 друзей и у каждого из них 10 покупателей среди друзей, родственников, знакомых, то это обозначает уже 7800 потребителей товара. Добавь к ним 780 бизнесменов твоей огромной организации - не думаешь ли ты, что 8580 потребителей + простые “покупатели” обеспечат тебе

~~хорошо оплачиваемое предприятие? Это способ, которым можешь~~
заработать много денег “каждый из многих людей добавит немного.
Не забывай, что ты работаешь только с 5 серьезными людьми, а не с
целой армией!

Мы встречаемся с людьми, которые работают в других программах MLM, схожих с нашей, и они удивляются, как быстро растет наша фирма. Эти люди уже более длительное время в бизнесе, чем мы, и они спрашивают нас: “Что это такое, что ты делаешь, а я нет?”

На такой вопрос можем ответить: “Со сколькими людьми на первом этапе работаешь? Первым уровнем считаются люди, которых спонсируешь непосредственно. По-другому, их можно назвать продавцами первого уровня).

На последний вопрос слышим ответ, что человек работает с 25-50 людьми. Знаю людей, работающих в MLM со 100 людьми на первом уровне. Гарантирую, что если поймешь основные принципы, указанные в этой книге, в течение 6 месяцев расстанешься с людьми, даже если они в деле 6-8 лет.

Когда дойдешь до второго “урока на салфетке”, который говорит о синдроме бизнесмена-банкрота в MLM, объясню, почему это плохо, если на первой ступени много людей.

Подумай об армии, о военной флоте, о военно-воздушных силах, о береговой охране. С самого низшего уровня Пентагона до самого высшего под непосредственным руководством находится не более 5 или 6 человек (за исключением редких случаев).

Подумай над этим! У Вест-Поинта или Анnapопоиса опыт более 200 лет и там не думают, что кто-нибудь мог бы управлять более чем 5-6-ю людьми. Непонятно, почему вступившие в систему MLM думают, что смогут эффективно работать с 50 людьми на первой ступени. Это невозможно! Поэтому многие из них банкротятся - далее, прочитав книгу, поймешь, почему.

Не пытайся работать сразу более чем с 5 серьезными людьми. Дай понять им, что ты их спонсируешь, и это значит, что начал создавать подгруппы. Затем придет время, у них не будет необходимости в твоей помощи, и они начнут работу с другим серьезным человеком, придерживаясь, правила работать непосредственно и только с 5 людьми.

~~Есть программы, в которых можешь эффективно работать только с 3 или четырьмя людьми, но я не знаю ни одной, в которой можно было бы эффективно работать более чем с 5-ю людьми.~~

“Уроки на салфетках” хорошо дополняют друг друга, поэтому возникающие у тебя вопросы прояснятся при чтении книги.

Глава II

Урок на салфетке № 2

“Синдром бизнесмена-банкрота”

Почему много бизнесменов банкротят, работая в системе MLM? “Второй урок на салфетке” показывает основные ошибки, которые совершают профессионалы-бизнесмены.

Покажем, почему лучше спонсировать 10 учителей, чем 10 бизнесменов.

Пойми, правильно ли я думаю, что профессиональный бизнесмен приносит огромную пользу твоей фирме, кто, как и в любой другой, изучил 10 “Уроков на салфетке” и понимает их основную суть.

Большинство людей приходит в замешательство от вышеуказанного установления, но не забудь, что они не понимают, что MLM является способом продажи. Мы спонсируем людей не для фирмы, занимающейся непосредственной продажей. Мы спонсируем их для системы MLM.

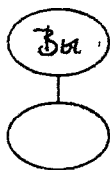
Проблемы с бизнесменами возникают в основном потому, что они, увидев представленный тобой отличный товар, сразу хватаются за дело. Присоединяют его к товарам, представленными им самим, и не требуют, чтобы ты рассказал им, как нужно продавать, ведь они профессионалы!

Суть дела как раз в том, что мы не хотим рассказывать, как надо продавать. Мы хотим обучить их тому, как надо обучать и спонсировать, и создать крупную и успешную фирму Multi-Level Marketing. И это они, как и любой другой, могут достичь без продажи чего-либо в повседневном, привычном значении слова “продажа”.

~~Если не можешь сесть вместе с ними и объяснить несколько простых вещей о MLM и о его отличии от непосредственной продажи, результатом будут неверное направление бизнеса. Изучая далее “уроки на салфетках”, ознакомимся с некоторыми примерами. Большинство людей (большинство бизнесменов) представляют, что, если ты спонсируешь кого-нибудь, то это значит, что дублируешь себя - рисуй два кружка один за другим. Был один кружок, теперь уже два. Звучит логично, но это неправда.~~

И поэтому неправда, что, если человек, обозначенный верхним кружком, уйдет, то тогда уйдет и спонсируемый им человек, т.е. не будет продолжения. Необходимо объяснить, что, если они действительно хотят дублировать себя, то нужно достичь глубины хотя бы до трех уровней, только тогда можно сказать, что они дублировали себя.

Если твой спонсор выпадает до того, как ты ознакомился с работой фирмы по-настоящему, то ты, по всей вероятности, будешь предполагать, что система не работает и не подходит твоему спонсору. Скажем, ты здесь (нарисуй кружок и в нем напиши “Ты”). Ты спонсируешь Тома (внизу нарисуй другой кружок и в нем напиши “Том”), соедини кружки линией.



Значит, если ты бросишь дело, и Том не знает, что надо делать (так как ты не обучил его), то тем самым конец делу. Но если ты научишь Тома, как надо спонсировать, и он будет спонсировать Кэррол, то только тогда ты станешь дублировать себя.

Но если Том не научится, как научить Кэррол спонсировать, тогда опять последует неудача и конец делу.

Ты должен обучить Тома, как ему обучать Кэррол спонсированию. Таким образом, Кэррол будет уметь спонсировать Бэтти или любого другого.

Теперь ты уже на уровне трех глубин. Если ты уйдешь, чтобы работать с другим человеком или переедешь в другой регион страны, эта подгруппа будет работать. Нужно подчеркнуть: необходимо достичь глубины: третьего уровня.

Ты не сделал ничего, пока не достиг третьего уровня глубины, только после этого можешь считать, что дублировал себя.

Если с людьми, которых спонсируешь, не говоришь ни о чем другом, только об этом принципе, то в твоих руках ключ к тому, чтобы ты был намного успешнее других в программе Multi-Level Marketing.

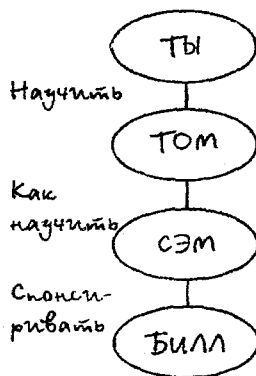
Теперь посмотрим, что происходит с бизнесменом. Он посмотрит выставку товаров, почитает или послушает об успехах других, а также тех, кто рассказывают о том, как они работают. Наполнив себя такой информацией, бизнесмен начинает продавать “сумасшедшим способом” - не забудем, что он бизнесмен, поскольку он уже находится в деле непосредственной продажи. Для него не составляет трудностей обратиться к чужим.

“Отлично!” - скажем этому супербизнесмену (назовем его Чарли). “Чарли, если хочешь зарабатывать большие деньги, ты этого не достигнешь только лишь работой твоего дела. Необходимо спонсировать людей”.

Что после этого делает Чарли? Идет и спонсирует, спонсирует, спонсирует. Идет спонсировать со скоростью бури. Хороший “бизнесмен” за неделю может спонсировать даже трех-четыре человек по программе Multi-Level Marketing.

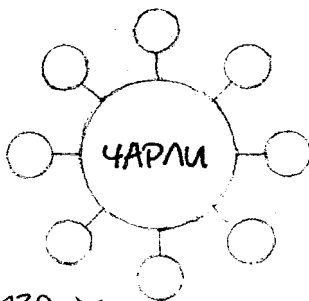
И что после этого происходит? Наступает момент (и не нужно долго ждать), когда люди с такой же скоростью выпадают из дела, с какой их вовлекли. Если ты не работаешь с ними эффективно (и не будешь эффективным, если будешь одновременно работать более чем с пятью людьми), то увидишь, что они робеют и выпадают из дела. Также и Чарли, оробев, кроме того, он нетерпелив и думает, что ничего не происходит. И он лучше уйдет, чтобы найти что-нибудь, что “можно продать”. Человек, который спонсировал Чарли и верил, что Чарли обогатит его, тоже робеет и уходит.

Большинство людей, кто становится успешными в MLM, не имеют опыта в бизнесе. Даже если это не профессиональные учителя, у большинства есть опыт обучения. Я знаю одного учителя и одного директора школы, кто после участия в MLM в течение 24 месяцев зарабатывал в месяц 15 тысяч долларов. Он смог это сделать, и делает



~~это еще сейчас, при этом, обучая~~
 других, как надо делать.

С помощью цифр покажем людей типа Чарли и ясно увидим, как он испортил дело. Предположим, что Чарли - супербизнесмен - начал спонсировать 5 человек. Каждый из них тоже спонсирует по 5 человек, таким образом, подключив к делу еще 650 новых человек - теперь в структуре будет всего 780 человек (звучит знакомо?) $130 \times 5 = 650$.



$$\begin{array}{r} 130 \rightarrow \\ \times 5 \\ \hline 650 \rightarrow \end{array} \left. \vphantom{\begin{array}{r} 130 \\ \times 5 \\ \hline 650 \end{array}} \right\} 780$$

Нарисовав на уроке картинку, спроси своих людей: “Как вы думаете, в каком случае можно быстрее спонсировать 5 серьезных человек и обучить их, чтобы они могли обучать, или...?”

Кроме всего прочего раздастся вопрос: “А что им учить?” Обучая их всему, чему научился сам из этой книги - десяти “урокам на салфетках” нужно понять все десять, но в начале первых четыре. Научи их, что $2 \times 2 = 4$, почему банкротят бизнесмены и т.д.

Как ты думаешь, сколько времени займет спонсирование четырех человек? Сколько людей из первых останется в деле, пока ты дойдешь до 130-го? Увидишь, что очень скоро потеряешь их. Ты поймешь, что, по сравнению с 780 людьми на первом “уроке на салфетке”, потери слишком велики.

Если покажешь это бизнесмену, который способен понять суть, он скажет: “Ага! Теперь уже понимаю, что надо делать...”. И уходит, чтобы действовать.

Предупреждение: Его надо задержать! Он не понимает, чему его учили в этой главе; большинство людей в MLM будет одобрять других людей, а они тем временем бросят дело. Будут спонсировать кого-нибудь, и новый продавец “товаров скоро пройдет к ним и скажет: “Ха! На прошлой неделе набрал 5 новых долей!”. На это ему ответят: “Прекрасно!”, - и одобряющее похлопают по спине. На следующей неделе человек назовет еще 5 новых людей.

А что между тем произошло с людьми, названными на первой неделе? Бросили дело.

~~Если ты понял “синдром бизнесмена-банкрота”, можешь~~
одобрить их. Но в то же время необходимо подчеркнуть, насколько важно, помогать стартовать этим первым пяти, которых спонсировал.

Если я спонсировал кого-нибудь, то для меня значительно важнее пойти с ним и помочь спонсировать другого, нежели спонсировать нового человека для себя.

Не знаю, как достаточно сильно подчеркнуть важность этого пункта. Это появится и на других “уроках на салфетках”. Из 10 “уроков на салфетках” 4 первых - обязательны. Если у тебя нет времени на все, начинай с первого и второго урока. В зависимости от всей подготовленности, можешь провести их за 5-10 минут.

Дон Файл тоже подкрепляет этот опыт. Один из его людей по телефону провел “урок на салфетках”, и так же и он сам познакомился с ним по телефону

В структуре, в которую включился, я спонсировал парня, но имени Карл. Он рассказал мне, что спонсирует жившую в Тенси дочь, которая знает всех в городе. С Карлом я разговаривал по телефону и сообщил, что считаю это великолепным. Затем быстро добавил, что обязательно хочу сообщить ему что-то, что ему необходимо передать дальше дочери. Я спросил, есть ли у него под рукой бумага и карандаш, списал ему картину $2 \times 2 = 4$, и так далее все остальное. Дай ему инструкцию, чтобы он немедленно позвонил дочери, познакомил ее с ошибками, которых нужно избегать, с целью создания дела в нужном направлении. Он позвонил, и с тех пор их бизнес движется очень хорошо.

Глава III

Урок на салфетке №3

“Четыре дела, которые необходимо сделать”

На первом уроке мы говорили о некоторых задачах, на втором о том, что не нужно делать. На этом уроке познакомимся с делами, которые тебе нужно сделать, чтобы быть успешным в MLM. Каждый, кто в Multi-Level Marketing зарабатывает 100000 и 200000 (или больше)

~~долларов в год, делал и делает все четыре.~~

Чтобы легче было запомнить эти четыре составляющих, дополним рассказ одной историей. Это можешь рассказать своим коллегам по делу. Они запомнят не только историю, но и будут помнить о четырех обязательных задачах.

История следующая: представь себе, что можешь совершать путешествие на семейном автомобиле, уезжаешь из дождливого Вашингтона и путешествуешь по солнечной Калифорнии. В нашем случае солнечная Калифорния означает, что ты в своем бизнесе достиг вершины. Когда приедешь, будешь иметь успех - ты на вершине.

Первое, что нужно сделать, это сесть в машину и отправиться в дорогу. Сумма денег, в которую обходится отправление, зависит от того, какую фирму и программу выбираешь для создания своего бизнеса. Объем этой суммы может быть в пределах от 0 до 100, 500 или более долларов.

Второе, что нужно сделать, - купить бензин и масло. Двигаясь к вершине (Калифорния), будешь расходовать бензин и масло (товары) и их нужно пополнять. MLM гораздо лучше работает с товарами, которые продаваемы. Ты используешь товары и снова, и снова покупаешь их, т.е. ты используешь товары фирмы, которую представляешь.

Вспомни, на первом “уроке на салфетке” тебе было показано, что 780 продавцов товаров - в рамках любой программы - обеспечат огромный доход. Естественно, ты уже знаешь, преимущества дела, в котором основное условие, чтобы товары были продаваемы. Большинство фирм MLM относятся к этой категории. Непродаваемые товары обычно продают в розничной торговле или способом непосредственной продажи.

Вторым преимуществом того, что ты тоже пользуешься товаром, будет то, что ты им будешь восторгаться. Это происходит потому, что фирмы MLM не используют огромные суммы на рекламу, а направляют эти деньги на развитие изделий, и они, таким образом, более высокого качества, чем те, которые продаются в розничной торговле.

Третье дело, которое тебе необходимо сделать, - включил, более высокую передачу. Естественно, ты знаешь, что при трогании никто не включает высокую передачу. Мы все начинаем с первой передачи

~~ты должен знать, что мы едем на автомобиле без автоматической коробки передач).~~ Можем сидеть в автомобиле, но если остаемся на первой передаче, никогда не доедем ни до Калифорнии, ни до какого другого места.

Для того чтобы включить передачу, надо кого-то спонсировать в деле. Когда спонсируешь кого-либо, едешь на первой передаче. Мы думаем, что 1 передачу надо включить 5 раз, т.е. пять серьезных человек. На одном из следующих уроков покажем, как определить, кто будет серьезным коллегой по бизнесу.

Ты тоже будешь хотеть, чтобы твои 5 человек включили передачу. Научи их, что, спонсируя кого-нибудь, они включают первую передачу. Когда твои пять человек включают ее, ты уже 25 раз будешь на II передаче.

Обучи свои пять человек, как им обучить своих пять, чтобы те, в свою очередь, по пять раз включили первую передачу. Таким образом, они 25 раз включают II передачу, а за это время ты уже 125 раз включил II передачу. Когда бизнесмены, находящиеся на третьем уровне, находятся в твоей персональной группе, ты уже находишься на третьей передаче.

Обрати внимание, насколько ровнее движется машина на четвертой передаче. Это относится и к твоему бизнесу. Ты хочешь как можно скорее включить высокую передачу (четвертую передачу).

Когда твой человек первого уровня будет на третьей передаче, ты уже будешь на четвертой.

Естественно, ты желаешь, чтобы твои люди попали на высокую или четвертую передачу, и когда они туда, попадут, ты будешь, Да прямой передаче (на пятой).

- 1. Садись в машину - стартуй**
- 2. Используй товары**
- 3. Включи высокую передачу**
- 4. Предложи свои товары друзьям**

Как включить первую передачу? Просто помогай спонсируемым тобой людям, чтобы они могли поднять на III передачу своих людей, тем самым они поднимутся на четвертую передачу, а ты - на пятую.

Четвертое дело по дороге в Калифорнию - используй свое время,

~~предлагая свои товары тем, с кем путешествуешь. Достигни, чтобы они использовали товары и убедились в их преимуществах.~~

На этом месте необходимо напомнить, что, когда мы проходили I, II и III “Уроки на салфетках”, мы рассказали, какие четыре дела необходимо сделать, чтобы иметь успех. Ни разу не говорили, что нужно выйти на улицу и продавать. Мы как раз говорили всего лишь, что нужно предлагать товары своим друзьям. Если хочешь, можешь предлагать и чужим: когда эти чужие узнают преимущества товара и твой план маркетинга, они станут твоими друзьями.

У тебя нет необходимости во многих покупателях, достаточно 10 или еще меньше. Если у каждого твоего делового партнера только 10 покупателей, этого вполне достаточно. Это означает, что 4-й пункт (рисунок выше) имеет небольшое значение, т.е., из предложенных нами 4-х пунктов достаточно, если выполнишь 3 - доедешь до Калифорнии.

Запомни: если не будешь придерживаться 3-го пункта (включение высокой передачи) и очень много делать, для 4-го пункта, никогда не закончишь поездку (так поступают бизнесмены). Если понял и подключишь это к 1-му и 2-му пункту, то в тебе начинает создаваться соответствующее понимание MLM.

Начиная работать с новым партнером, пытайся включить в его подсознание цифру “пять”. Единственное дело, которое нужно сделать, это найти тех пять человек, которые серьезно хотят делать бизнес.

Встречаясь с людьми и спрашивая, как они делают, слышишь ответ: “Не встречал ни одного человека, кто бы хотел продавать”. Здесь опять слово “продавать”. Перестаньте искать людей, кто хочет продавать. Ищи людей, которые хотят зарабатывать в месяц 600, 1100 или 1500 долларов вместо того, чтобы ежедневно ходить на рабочее место. Ты знаешь таких? Твой ответ, как и мой, будет: “Да, каждый это хочет”. Вот это те люди, с которыми надо говорить, ведь каждый хотел бы иметь такую зарплату.

Просто обрати внимание, в неделю тебе необходимо потратить 5-10 часов своего свободного времени для создания дела. Поспешి спросить: “А где проблема?”

Люди, вступив в одну из программ MLM, часто думают, что на этом все кончается, но это не так! Не забудь, что у автомобиля, на котором отправляемся в Калифорнию, нет автоматической коробки

~~передач. Мы знаем, что люди потому учатся в Вузах, чтобы получить~~
высшее образование, и это очень хорошо. Возможно, ты тоже среди них. Ежедневно ходишь в школу, учишься весь день и полночи, неделю за неделей, годами. А, получив диплом, - сколько сможешь заработать?

Поэтому потрать в неделю 5-10 часов своего времени для изучения 10 “Уроков на салфетке” для освоения представляемого тобой предприятия MLM. Изучив и поняв все это, можешь преподавать “уроки на салфетках” другим. Эта книга, которую ты сейчас читаешь, - ключ к завтрашним успехам.

Мы не хотим, чтобы тебя пугала мысль, что не сможешь другим передать знания, приобретенные тобой сейчас.

Действительно, сейчас впервые читаешь или изучаешь эти принципы, и мы не можем знать, что ты все уже знаешь настолько хорошо, чтобы мог обучать других. Но тебе и не нужно этого делать!

Вспомни, что когда вступаешь в программу MLM, у тебя должен быть спонсор. Если он настоящий “спонсор”, то он будет тебе помогать с твоими первыми пятью людьми. Заметь: это связь помощи. Он, представляя твоим друзьям “уроки на салфетках” (одному или группе), тем самым обучает и тебя. Советуем, установи себе однозначную цель. Когда, продвигаясь вверх по программе, ты дойдешь до 5 ступени лестницы, ты уже должен знать и понимать все десять “уроков на салфетках”. Добравшись до 3/4 пути, ты уже должен уметь обучать других. А, находясь у вершины, ты должен быть способным обучить своих людей, как им обучать других. Очень приятно, что ты, за сравнительно короткое время стал мастером.

Сядь с этой книгой в руках, читай и изучай. Если ты получил это задание и нужно повторить материал 5, или даже 10 раз, то, считая с настоящего момента, за год это поможет тебе зарабатывать в месяц 2, 3, 4 или даже 10 тысяч долларов. Стоит заниматься этим, если еженедельно тратить 5-10 часов? Это весьма приятный способ обучения. Не правда ли?

Глава IV

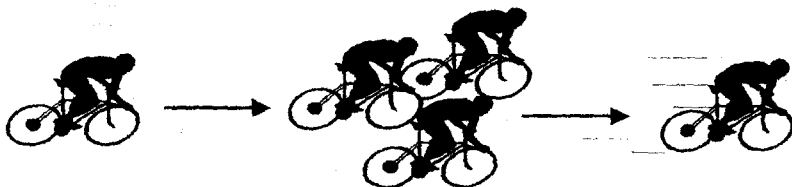
Урок на салфетке № 4

“Копай до твердого грунта”

Робость - действительно одна из проблем, которая мучает спонсируемых тобой новых людей Лучшая защита против этого – убедить людей, насколько важен хороший старт. Они должны понять,

~~что новым бизнесменам нельзя считать месяцы, затраченные на новое дело до тех пор, пока не кончился месяц практики или же период практики такой продолжительности, какой необходим именно этому человеку.~~

Когда люди впервые попадают в систему MLM и не очень хорошо стартуют, может случиться, что, глядя на далеко оторвавшихся от них руководителей, они робеют, ибо думают, что никогда не догонят их. Нарисуй картинку с изображением едущих на велосипедах.



Нарисуй стрелки, обозначающие велосипедиста, догоняющего группу, и велосипедиста, который оторвался от группы, едет впереди, пытаясь сохранить позицию лидера (для тебя может быть легче изобразить рисунок кружочками). Вспомни школьные годы, когда на соревновании бежали круг за кругом. Человек бежит быстрее, когда пытается сохранить место лидера в группе, чем тогда, когда старается догнать группу. Поскольку в этом соревновании нет финиша, то каждый может стать победителем. У меня есть цитата моего духовного пастора, которую я повесил в своей конторе:

*Безостановочные являются единственными
неудачниками.*

Для того чтобы иметь успех на соревнованиях, надо тренироваться. Если спонсируешь кого-нибудь, дай ему понять, что первые две-шесть недель, посвященные делу, надо считать тренировочным месяцем. И только следующий после этого месяц будет месяцем начинающего.

Каждая книга, которую он прочитает, каждая кассета, которую прослушает, каждая встреча, в которой участвует, каждая минута занятий со спонсором, каждый товар, который он испытает и передаст дальше, - это все обеспечивает наиболее выводное начало тренировки для настоящего начального месяца, которым будет только следующий.

~~Наступит следующий месяц, и он не готов серьезно работать в~~ программе, то этот месяц следует считать месяцем тренировки. Не позволяй, чтобы начинающий стал считать деловые месяцы до того, как подготовился полностью. Таким образом, он сделает “разминку” перед соревнованием, хорошо стартует и будет способен показать хороший темп на соревновании.

Наибольшее преимущество “уроков на салфетках” в том, что пока ты обучаешь бизнесменов и их кандидатов, они переходят на самомотивацию. Каждый раз, когда провожу урок “ $2 \times 2 = 4$ ”, снова и снова удивляюсь, какие возможности кроются в MLM.

Если прочитаешь, выучишь и поймешь все, что покажу в дальнейшем, всегда будешь храбрым и мотивированным, увидев новое, строящееся высоко поднимающееся здание офиса.

Заметь, когда начинается строительство, кажется, что пройдет много месяцев, почти вечность, прежде чем увидишь, что стройка начинается подниматься над землей. Но однажды, поднявшись над уровнем земли, каждую неделю она вырастает на один этаж - дело ускоряется.

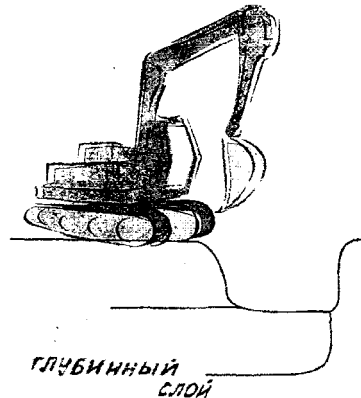
Нарисуй высокое административное здание, как будто это твое собственное дело. Нарисуй таким, каким оно должно стать, когда будет готово, и подумай, что нужно сделать, чтобы так и было.

Когда начинаешь спонсировать первых серьезных людей, копаешь яму под фундамент лопатой.

Но заметь, когда доберешься до II уровня, т.е. будешь обучать своих людей спонсировать (это уже 25 человек), надо привезти бульдозер.

Когда научишь людей, как они должны обучать людей в группах, тогда ты на лучшем пути к глубинным слоям (к сути). Теперь можешь приобрести экскаватор. Когда увидишь 125 человек на III уровне, - ты достиг глубинного слоя.

Теперь можно начинать строить вверх. Находясь на четвертой глубине твоей организации, дело начинает “присматриваться”, и



здание довольно быстро растет. Если ты уже много месяцев в деле и видишь, что ничего не происходит, не робей, - это означает, что фундамент только создается. Это схоже с золотоискателем, много месяцев копавшего в шахте и бросившего все в 15 см от находки.



Вернемся к бизнесменам.

Такое происходит и с ними. Но никто не может рассчитывать на настоящий успех, на настоящий рост, пока не достиг четвертой глубины. Это не означает, что тебе нужно быть на четвертой или на пятой глубине. Любое направление на четвертой глубине означает, что ты стал строить этажи, и

они становятся видимыми.

Иллюстрация показывает, каким будет фундамент у человека, спонсирующего 130 человек.

Заметь, они не достигли глубинных слоев, даже в том случае, если спонсировал 100-процентного “потребителя” и такой была группа в 780, человек. Здание, не опирающееся на крепкий фундамент, не стоящие на крепком грунте, не может подняться высоко и может обвалиться.

Возвращаясь к путешествию в Калифорнию, бизнесмен, спонсирующий 130 людей, до конца едет на 1 передаче. Если кто-то из его коллег спонсировал бы 5 человек, он все равно не смог бы подняться выше 11 передачи.

Изучи эти “уроки на салфетках”, используй их? Не останешься на 11-й передаче. Создай глубокий фундамент и достигнешь более высокую передачу!

Когда дойдем до “уроков на салфетках № 9” (мотивация) и других “салфеток”, обязательно поймешь, почему важно начинать строить с глубины. Прежде чем перейти к пятому “уроку на салфетках”, хочу напомнить: покажи своим людям как можно быстрее первые, четыре “салфетки”. Остальные “салфетки” можно показать в любое время, когда твои уже начали спонсировать других в бизнесе.

Глава V

Урок на салфетке №5

“Корабли в море”

Ты можешь быть в деле неделю, две или любое другое время, но важно то, что ты теперь пришел к решению, серьезно взяться за дело и увеличить его.

Теперь ты уже спонсируешь многих людей. Этот урок более развлекательный и лучше, если представишь этот урок группе, чем только одному человеку.

Почти каждый из вас слышал выражение: “Когда мой корабль причаливает...” Поэтому вспоминаем пессимиста, который тихо острит:

“Я такой удачливый, что, когда мой корабль причаливает, я нахожусь на автобусной остановке или в аэропорту”.

В системе MLM твой корабль действительно причаливает. Если изучишь и будешь применять “уроки на салфетках”, то ты будешь в порту именно тогда, когда причалит корабль. Иногда я спрашиваю людей, имеют ли они забытого родственника, который завещал им деньги после своей смерти.

Дело в том, что у большинства людей нет ничего подобного. У большинства людей мало вероятности, что корабль причалит, но в MLM есть такая возможность!

Это как раз одна из причин, воодушевляющих меня. Разговаривая с людьми, ты можешь дать им надежду - надежду, что следующие 30-40 лет им не надо будет работать ни на одну фирму, чтобы заработать пенсию и уйти. Ты уже убедился, как люди работают 30-40 лет, чтобы затем уйти на пенсию и “Увидеть мир”, и, наконец, пытаться прожить на половину прежней зарплаты? MLM действительно дает возможность мечту превратить в реальность, и этого не надо ждать 30-40 лет.

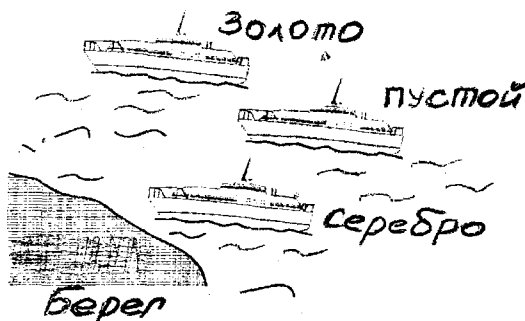
Большинство людей боится сделать попытку начать и построить свое дело. MLM дает возможность включиться в дело без потери существующего заработка.

Сейчас покажем, как достичь, чтобы твой корабль причалил. Покажем, как достичь вершины независимо от того, в какую из фирм

~~МЕМ включается. Когда корабль прибывает, ты можешь подсчитать прибыль~~ независимо от груза на корабле.

Показывая любому эту аналогию, рисуем три корабля в море. Наверху или внизу салфетки рисуешь “берег”, где причалить твоему судну.

Назови первый корабль “золото”, второй - “серебро”, а третий – “пустой”. Корабли отображают людей, относящихся к твоей группе, независимо от того, спонсируешь ты их или нет. Они могут находиться на любом уровне вниз или по линии твоего спонсирования.



Зная, что корабль причаливает, “груз” приносит тебе пользу, какому судну ты, будешь помогать достичь берега? Твой ответ: “Золоту”? Естественно! Тогда почему большинство людей хотят работать с пустыми кораблями? Потому что

большинство людей никогда не участвовали в деле, подобном этому.

Параллель следующая: “золотые корабли” - серьезные люди. Их уже спонсировали и бросили на произвол судьбы, думая, что нет необходимости им помогать или направлять, они и так приплывут. Но они не будут двигаться без серьезного, глубокого фундамента, необходимого для успешного строительства.

Пустые судна это те, которые уже месяцами в деле и при каждой встрече их снова и снова надо убеждать, что дело будет работать. Они всегда найдут что-нибудь отрицательное и обробеют.

Большинство людей работают с пустыми кораблями до тех пор, пока не ознакомятся с этим уроком. А когда поймут его суть, начнут работать с “золотыми” суднами.

Человек, которого начинаешь спонсировать, включается как “серебряное” судно. Превратится ли его груз в “золото” или станет пустым кораблем, в основном зависит оттого, как ты будешь с ним работать. Когда на первом уроке говорим о твоих 5 серьезных людях,

~~то мы говорим о “золотых суднах”. Проще говоря, чем больше “серебряных кораблей” превращается в “золотые”, тем меньше нужно спонсировать, чтобы у тебя было пять серьезных людей.~~

Золотое судно или серьезного человека можно узнать по следующим признакам:

1. Сгорает от желания учиться. Постоянно задает вопросы, на которые хочет получить ответы.

2. Просит помощи. Желает, чтобы ты вместе с ним посетил того, кого он хочет спонсировать или учить.

3. Воодушевляется делом. Достаточно хорошо понимает программу, поэтому знает, что будет работать, и это его воодушевляет.

4. Обязывает себя. Покупает и потребляет товар, используя свое свободное время, чтобы узнать все о товаре и возможностях бизнеса.

5. Имеет конкретные и ясные цели в жизни и неугасимое желание достичь их.

6. Есть перечень людей. Этот перечень написан. Написать надо для того, чтобы в любое время можно было дописать новые имена, чтобы не забыть их. Ты можешь оказаться в месте, где давно уже не был. Это напомнит тебе о ком-то, кто там жил или живет. Поскольку список всегда с тобой (правда?), то сразу допиши данное имя. Через несколько дней, когда захочешь позвонить кому-нибудь, перелистай список, и это имя сразу перед глазами. Если ты не записал тут же, как вспомнил, возможно, никогда больше не вспомнишь.

7. С ним весело. Всегда очень ждет твоего посещения, как по делу, так и для развлечений.

8. Положительный. Всем нам нравится быть в обществе положительно думающих людей, ибо это заразительно, еще долго можно перечислять признаки “золотого корабля”. Единственная основная разница между золотым и серебряным суднами в том, что серебряный еще не достаточно долго занимался делом, чтобы понять его, и действительно серьезно относится к нему. Хочу познакомить тебя с тремя важными словами. Если поймешь эти три слова, поймешь, что задействует любую программу MLM.

Эти слова следующие:

- 1. Показ.**
- 2. Подключение.**

3. Подъем.

Первое, что надо сделать, это показать дело данному лицу. Показав, предложи подключиться. Подключившись, тот станет размышлять, чего может достичь в программе, и постоянно будет подниматься.

Покажи слушателям MLM таким образом, чтобы объяснить разные способы продажи (розничная торговля, непосредственная продажа, MLM), и покажи “салфетку 2x2=4”. Работай вместе с ними! Отвези их в Калифорнию на основе “урока на салфетке” №3.

Подъем будут считать естественным, если поймут и освоят все 10 “уроков на салфетках” и свои взгляды обратят к вершине.

Очень важно, чтобы во время телефонного разговора или посещения партнеров они знали, что ты им хочешь помочь, а не использовать.

Вернемся к человеку типа “пустой корабль”. Когда, желая помочь, позвонишь ему, возникает ощущение, что он не очень жаждал твоего звонка. Это значит, что он считает, что ты его хочешь успокоить. Когда звоним “пустому судну”, он думает, что стараемся давить на него.

Но когда позвонишь “золотому судну”, он сразу поймет, что желаешь помочь ему. Ты сразу почувствуешь это по тону разговора.

У пустого корабля нет целей, нет списка людей, ибо они вообще несерьезны, более того, они еще и отрицательны. Они из тех, кому все и всегда надо доказывать.

Усвой для себя, что когда пустой корабль тонет, - в одиночку или ты работаешь с пустыми кораблями, вместо золотых, - они и тебя потянут на дно. Поэтому мы пытаемся научить наших людей тому, чтобы они держались подальше от пустых кораблей и работали бы с “золотыми” или “серебряными суднами”, помогая им стать золотыми. Большую часть времени занимайся золотыми кораблями, чтобы строить на глубине.

Когда-то пустые суда - те, которые еще не затонули (т.е. не выпали из игры) - а также и серебряные, не ставшие золотыми, заметят, что ты движешься без них, и что надо звонить тебе. Если чье-либо активное отношение к делу “тонет” и остановить процесс почти невозможно, следует предотвратить “посадку на дно”. Достигнув такого положения, он позвонит или посетит тебя, желая сотрудничать

~~с тобой, двигаться с тобой и расти. В такой момент ты сможешь очень~~
быстро поднять его. Но если ты рискнешь и попытаешься поднять его в момент, когда он “тонет” (т.е. работая с тонущим и к тому же пустым кораблем), то тот очень легко увлечет на дно и тебя.

Есть одно еще очень важное дело: никогда, запомни - никогда - не спрашивай у нового бизнесмена, сколько товаров он продал на прошлой неделе! Если сделаешь так, потеряет смысл все, что до сих пор ему говорил, т.к. ранее ты сказал, что в этом деле продавать не надо.

Он должен предлагать товар друзьям, спонсировать и строить. Если будешь интересоваться у них, что они продали, первой их реакцией будет мысль, что тебя очень интересует, сколько денег это принесло тебе, - и они будут правы, думая так. Деньги последуют автоматически, если вначале будешь стремиться помогать своим людям, стать успешными. Зиг Зиглар дает следующее определение: “Очень просто ты достигнешь всего на свете, в достаточной мере помогая другим достичь того, чего они хотят”.

Если хочешь говорить с каким-либо человеком из твоей группы, которого ты спонсировал, заранее, если возможно, позвони кому-нибудь из его линии, поговори с ним, чтобы увидеть, можешь ли помочь ему встретиться и поговорить с тем, с кем он хочет. После этого можешь позвонить конкретному партнеру по делу на первой линии, с кем на самом деле хотел поговорить, и, между прочим, сообщи, что как *раз* сейчас говорил с одним из его партнеров, который очень волнуется, и ты хотел бы свести их вместе.

Убеди своих людей, что звонишь им, чтобы помочь, а не ради “контроля”, “Контроль” - задача коммерческого директора фирмы непосредственной продажи, а не твоя задача.

Мы работаем не в форме непосредственной продажи, а в системе Multi-Level-Marketing. Теперь и ты полностью выяснил разницу.

Заканчивая этот урок, мы уверены, что ты, уважаемый читатель, не “пустое судно”. Если бы ты был таким, вряд ли прочитал эту книгу. Если чувствуешь, что ты был “пустым судном”, пока не начинал читать книгу. То теперь ты уже обязательно “золотое судно” или “серебряное”, которое находится на лучшем пути, чтобы стать золотым судном! Только так продолжай!

Урок на салфетке № 6

“Приглашение третьего лица”

Тема этого урока - приглашение, которое, собственно говоря, тесно связано с уроком “Корабли в море”. Проще говоря, исследование называется “Приглашение третьего лица”. Очень важно, чтобы каждый твой партнер знал, что такое “Приглашение третьего лица” и как это делать.

Объяснение: если я знаю Кэррол, то не иду к ней и не спрашиваю, интересуется ли ее дополнительный заработок. Причина, почему я не делаю этого, в том, что Кэррол, даже если хотела бы или у нее была бы необходимость в дополнительном заработке, желает, чтобы я думал что она в хорошем материальном положении. И потому отвечает:

“Нет, меня это вообще не интересует”.

Поэтому я иду к Кэррол и говорю нечто подобное: “Кэррол, я взялся за новое и интересное дело, и ты действительно можешь мне помочь. Может быть, ты знаешь кого-нибудь, кого интересует дополнительный заработок или интересовало бы второе место работы?”

Заметь: третье лицо - кто-нибудь. Я у нее спрашиваю, знает ли она кого-нибудь.

В связи с этим проведи опыт. У первых десяти людей, с которыми ты случайно встретился (заправщик бензоколонки, продавец в овощном магазине, парикмахер, уборщица и т.д.) спроси, знают ли они кого-нибудь, кто хотел бы дополнительно заработать. Обрати внимание на их реакцию. О чем расскажет тебе их реакция?

В большинстве случаев реакция будет примерно такой: “Что это?” Причина такой реакции в том, что лицо, которое они знают, и которое хотело бы дополнительно заработать, - именно они сами, но они хотят более подробно знать о деле прежде, чем решить.

Если они спрашивают: “Что это?” - не надо усиливать их любопытство. Люди ощущают неудобства, если их тащат на полуторачасовой урок, а у них нет даже представления, почему они идут туда (некоторые фирмы советуют своим сотрудникам в таких случаях вообще ничего не говорить). Если тебя спросят, что это, -

~~можешь ответить. Ты что-нибудь слышал о системе Multi-Level Marketing?~~ Ответ может быть “да” или “нет”. Если говорят “да”, спроси, что знают. Начни общий разговор и Multi-Level Marketing. Подчеркни несколько особенностей и преимуществ MLM (можно использовать главу “Представление о MLM”). Затем пригласи их к себе (если их заинтересовало это дело). Познакомь их со специальной программой, в которой сам участвуешь. Объясни, что необходимо около часа времени, чтобы рассказать все. Не пытайся “выстрелить” информацию на углу улицы или на работе интересующегося. Если не расскажешь все, они получают такую запутанную информацию, что их ответ может быть только “нет”, или ты не дашь достаточно информации для ответа “да”.

Если проводишь подготовку партнеров разработанным способом, то не нужно искать людей. Спонсируя, встретишься с людьми, с которыми можешь говорить о деле. Большинство людей боится что-либо делать. Страх возникает потому, что люди считают, что будущий партнер ответит “нет”. Это называется “боязнь быть отвергнутым”. Хороший пример боязни быть отвергнутым - школьный бал. Предположим, парень впервые в жизни на вечере танцев. Пересекает зал, подходит к девушке, приглашает танцевать, а девушка говорит “нет”. Получив отказ, поворачивается и уходит на свое место и больше никогда никого не станет приглашать. Он глубоко убежден, что весь зал видел, как ему отказали. Никому не нравится отказ.

Человек другого типа приглашает девушку танцевать, но, получив ответ “нет”, приглашает следующую, затем следующую. Этот парень будет танцевать всю ночь.

В интересах победы над страхом быть отвергнутым мы хотели бы, чтобы ты был способен заставить себя заговорить с возможно большим количеством людей. Чтобы ты смог это сделать, представь, что стоишь в порту. Думай о том, что ждешь, когда причалит твой корабль, который ты ранее отправил в море. Нужно спустить на море несколько кораблей. Если ты спустил на воду только один корабль и тот вернулся пустым, тогда что хорошего в том, что он вообще вернулся в порт. Чем больше кораблей ты спустишь на воду, тем больше вероятность, что некоторые из них причалят с золотом. Корабли, привезшие золото, - это те, с которыми следует работать. (Смотри рисунок № 9)

~~Запомни место спуска на воду! Спросив кого-то, знает ли он кого-нибудь, кто хотел бы получить дополнительный заработок, ты тем самым уже спустил корабль на воду.~~

Получив ответ: “Нет, не знаю” - можешь ответить: “Отлично! Если случайно встретишь такого человека, скажи мне” (отдай визитную карточку), т.е. тебе не отказали.

Возможны только два варианта, когда спускаешь судно на воду. Оно или поплывет или затонет. Если затонет, что из этого? - ты ведь стоишь в порту. Если судно поплывет, это прекрасно. Отправляй в плавание и помогай, чтобы стало “золотовезущим” судном.

После 5 и 6 “уроков на салфетках” твои партнеры скажут, что желают стать “золотыми суднами”. Причина того, что они так говорят, в том, что ты только сказал, что хочешь работать только с золотыми суднами, и они хотят, чтобы ты работал с ними. Используй их пожелание - для тебя это будет полезно.

Глава VII.

Урок на салфетке № 7

“Как ты используешь свое время?”

Графа внизу наглядно показывает, на что следует использовать время. В начале 100% времени необходимо использовать на спонсирование твоих партнеров.

“Но, - можешь спросить ты, - не нужно ли использовать время на учение, т.к. несколько начальных недель считаются учебным месяцем?” Ты прав. Но вспомни, когда твой спонсор помогает тебе

спонсировать, это тоже часть учебного времени.

Когда работает твой спонсор, ты, собственно говоря, тоже получаешь кредит на то, что сам тоже будешь спонсором.

В программе MLM



~~ты сразу можешь спонсировать, как спонсировали и тебя. Когда~~ попадаешь в программу MLM, вначале ты являешься делом. Если желаешь, чтобы твое дело имело успех, надо найти 5 серьезных людей, которых будешь спонсировать. Тебе надо спонсировать более 5 человек, чтобы найти тех 5, которые хотят стать серьезными.

Постепенно количество времени, затраченное на спонсирование, уменьшается. Почему? Потому что один раз встретила одного серьезного человека, за тем двух серьезных людей, затем - трех, четырех, и когда у тебя их уже будет 5, не надо уже будет тратить время на поиски людей. Заполняй время, обучая их спонсированию пяти “золотых кораблей”. Когда они уже работают на третьей и четвертой глубине создания своей группы, и у них нет необходимости в тебе, можешь начать поиски следующего серьезного человека, которого ты сможешь спонсировать вместо них.

Когда у тебя есть 5 серьезных людей, 95% времени следует работать с ними, 2,5% - обслуживать круг покупателей из друзей, и 2,5 - посевом семян. Таким образом, когда из твоих 5 серьезных людей один или более уже созрели, и больше нет необходимости “поливать” и, “ухаживать”, можешь начинать работать с “семенами”, которые посеял, чтобы помочь им возрасти.

Тебе следует осознать, что 100% времени ты защитил на оборот товара. Это естественный результат работы, которую направил на своих людей. Эта часть дела называется продажей, но мы лучше назовем ее предложением.

Глава VIII

Урок на салфетке № 8

“Шипение свойственно горячему”

Другое название, которое можем дать этому уроку, “развивающееся пламя”. Предположим, что ты в кемпинге. Если отделишь поленья в костре одно от другого, увидишь, что пламя угасает. Если опять сложишь их вместе, пламя вновь возгорается. Если у тебя только одно полено, значит, у тебя нет ничего. Если иметь

~~два полена, будет пламя. Если сложишь три полена, будет огонь. А когда сложишь 5 - будет развевающееся пламя!~~

Точно так же и с людьми. В ближайшее время, когда вместе со своим спонсором будешь с кем-нибудь встречаться, например, в ресторане, и ты прибудешь первым, заметишь, сколько энергии вокруг стола (или ее нет).

Обрати внимание, на сколько прибывает энергии, когда приходит твой спонсор, а вас за столом только двое.

Вы вдвоем, чтобы встретиться еще с кем-то, и когда тот прибывает, появляется еще больше энергии. Когда появится четвертое лицо, можешь начать дело. Этот период мы называем “развевающееся пламя” или “шипящее собрание”. Программа MLM - твоё жаркое, и каждый знает - шипение характерно жаркому, то есть, ты хочешь быть вместе со спонсорами одним - двумя людьми из твоей структуры, чтобы с помощью “уроков на салфетках” стимулировать и воодушевлять их.

Лучшее место для этого - ресторан. Выбери время, когда в ресторане меньше людей, - в 10 часов утра или в 2 часа после обеда.

Заранее можешь подготовить расписание. Тем самым партнеры будут знать, где ты будешь находиться в разное время на следующей неделе. Это похоже на то, если бы все пошли собирать дрова для “развевающегося пламени”.

Если приведешь на “шипение” скептика (сырое полено) и положишь в пламя, то он быстро “высохнет” и станет частью пламени.

Что происходит, если ты всегда один и как новый человек говоришь со скептиком. Это схоже с тем, если сырое полено положить ни во что.

Скажем, ты, только начавший дело, являешься веточкой. Твой спонсор, находящийся с кем-то в деле уже давно, - полено. Полено и ветка уже могут создать пламя. Уже одно то, что с тобой кто-то есть, много значит. У твоего спонсора есть возможность начать разговор. Если хочу, чтобы Джо получил известия, и я передаю ему его непосредственно, возможно, что он “не будет слышать”, что я хочу ему сказать. Если же я рассказываю что-либо Кэрл, и Джо его тоже слышит, то он услышит гораздо больше в ходе разговора, чем если бы я рассказывал это ему непосредственно.

Существует другая возможность усилить “развевающееся

~~пламя". Есть так называемые "слушающие" люди, которые прислушиваются к нашим разговорам. Их легко заметить. Они сидят, откинувшись назад, чтобы лучше слышать. Можешь быть уверенным, что некоторых из них дело очень заинтересует. Когда закончишь связанное с "шипящей" встречей выступление, перед тем, как разойтись, оглянись вокруг. Дай возможность людям приблизиться к тебе. Они не подойдут, пока у стола находятся четыре человека, но могут подойти, если ты остался один.~~

Урок "развевающееся пламя" всегда начинаем с того, что прибывающим людям говорим что-нибудь положительное о товарах или о группе товаров. Пока мы там, говорим только о деле. Не будем пытаться решить проблему Ближнего Востока или какую-либо другую мировую проблему. Мы здесь для того, чтобы разделить мнения о том, как создать наше дело.

Урок всегда заканчиваем словами: "Подумай! Это будет тяжелая работа, но мы работаем для себя!" Это будет заразительно, особенно, если к группе присоединятся люди, работающие с 8 до 4 на работе и им надо уйти, так как обеденный перерыв кончается. В таком случае скажем им: "Позже встретимся. Ник, но не забудь ...". Он ответит:

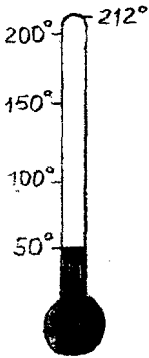
"Да, я знаю. Работа будет тяжелой, но мы работаем для себя". Это будет мотивировать Ника вступить в дело как можно быстрее.

Ты имеешь возможность все создание дела проводить на "шипящих" встречах, так как ты разделяешь время на представление MLM и реальное спонсирование.

Можешь говорить об автомобилях, о фирме, о продукте или плане маркетинга или провести несколько "практических вождении автомобиля". Не забудь, что хорошая "шипящая" встреча не значит, что сначала до конца говорит один человек. Любой из присутствующих может взять нить разговора в свои руки. Если твоя роль была руководящей, позволь себе отдых и уйди, например, к телефону или помыть руки. Обрати внимание на то, что, когда удаляешься от стола, остальные прекрасно продолжают разговор.

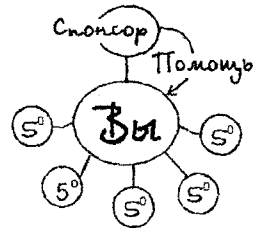
"Шипящая" встреча - прекрасное средство соединить пустые промежутки между представлениями дела (здесь ссылаемся на главу 14). Я встречался с людьми, которые так взволновались, что сразу вскакивали и звонили друзьям с места встречи.

"Шипящая" встреча будет не только направлять и информировать

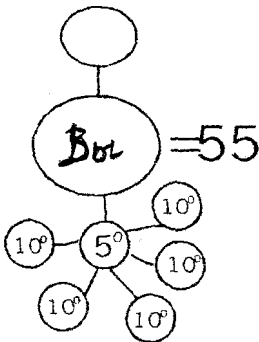


спонсором, прочтение книги, продажа товара, увеличение круга знакомых ничто иное, как горячая ванна или разные формы мотивации вниз. Нельзя сказать, что они плохие в них есть большая необходимость.

Прежде чем говорить о мотивации вверх, хотел бы сказать об отношении. Представь себе, что хочешь показать кому-то дело. Это лицо ничего не знает о нем, т.е. уровень отношения равен нулю. Для того, чтобы эффективно рассказывать о деле, тебе необходимо иметь уровень отношения не менее 10 градусов, если твой уровень отношения ниже 10 градусов, не рассказывай никому о деле, ибо тебя потянет вниз. Новые партнеры приходят на представление, подписывают бланк, хотят начать дело, но достаточно ли они воодушевлены для этого? Они на восходящей ветви, приближаются к 18 градусам. Хотят разбогатеть.



Еще не было возможности освоить знания, но они уже отправились и говорят со знакомыми. Они еще не знают по-настоящему, как себя вести, когда встречаются с отрицательными сомневающимися, и сами становятся отрицательными. Даже благонамеренные родственники и друзья могут быть под таким воздействием, раз они уже настроились, т.к. кто-то, “желающий разбогатеть”, рассказывает об отрицательных впечатлениях. Но они тоже поступили лучше, если бы слушали настоящего спонсора, желающего и умеющего помогать в создании дела.



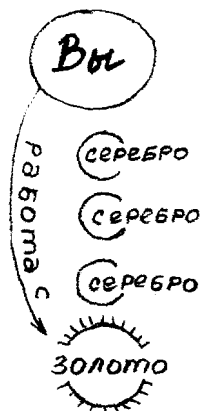
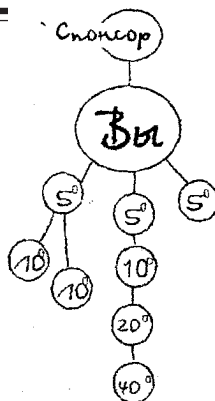
В таком случае уровень отношения падает ниже отметки 10 градусов. Поэтому вернись к ним, ответь на возражения и возможные

~~вопросы. После этого указатель начинает~~
подниматься даже на 20 градусов. Теперь несколько дольше, чем ранее останутся они на этом уровне, прежде чем уровень отношения снова упадет ниже 10 градусов.

Вопрос: Как постоянно удерживать уровень отношения около 18 градусов? Другими словами, как достичь того, чтобы тебе не прыгать вверх и вниз, как шарик, а быть постоянным.

Единственный путь к постоянству - мотивация вверх.

Теперь Мотивация вверх. Ты имеешь спонсора, который помогает спонсировать твоих людей. Начинаем с пяти. Внимание: спонсируя 5 человек, ты имеешь всего 5 градусов. Здесь опять появляется возможность ошибки, которую целесообразно избежать. Ошибка будет также в том, если станешь спонсировать более человек, чем то количество с которым реально можешь эффективно работать. Ты быстро займешь на несколько градусов больше и также быстро их потеряешь.



Твой спонсор помогает тебе спонсировать твоих людей, а ты в свою очередь будешь помогать своим пятью людям в спонсировании других, чтобы они тоже получили несколько дополнительных градусов. Один их градус значит 2 твоих градуса. Каждый твой человек на 2 уровне - значит 2 градуса для тебя. Заметь: если поможешь всего одному человеку в спонсировании пяти других людей, то это поднимет тебя выше 10 градусов.

Силу этого явления поймешь тогда, когда это впервые с тобой произойдет. Доведи до этого своих партнеров по возможности быстрее. На основании своего опыта они тоже воодушевляются. Вот пример: Кэрол спонсирует Тома, Том - Билла. Кэрол позвонила и сказала, что на прошлой неделе Билл спонсировал 5 серьезных людей. Билл действительно очень старается! Происходит следующее: воодушевление поднимает вверх каждого партнера по

линии спонсирования. На рисунке видна стрелка, указывающая вверх. Поэтому это явление называем “мотивацией вверх”.

Надо помогать партнерам, которых ты спонсируешь, в поддержке их людей. Когда кто-то подключается к делу, это серебряное судно. Каждый, кто подключается, - серебряное судно. Воодушевлен, но еще несерьезен. У каждого есть хотя бы один друг. Встречайся с партнерами и помогай спонсировать их друзей, которые подключились к делу, как серебряные суда.

Поддерживай своих партнеров, когда они помогают друзьям спонсировать своих друзей на низшем уровне, на третьем или еще глубже. Затем, неожиданно где-то на своем низшем уровне встретишь человека, который окажется золотым судном. Что теперь делать? Опуститься на эту глубину и работать с золотом, первым настоящим золотом на твоей линии. Пока работаешь с золотом, серебряные тоже становятся золотом. А как же превратить серебро в золото: найти кого-то ниже их. Если лицо, находящееся ниже, действительно активное (золото), тогда то серебро, которое его спонсировало, говорит. “Надо собраться...” Ничто не мотивирует людей лучше, чем кто-то под ними, кто делает что-то. Говорят, быстрее и эффективнее мотивировать людей, если поставить свечу под зад, чем горящий факел на голову.

Обобщая: единственное, чего ты не хочешь, это чтобы спонсируемые тобой стали от тебя зависимы. Они не могут вечно зависеть от тебя, иначе работа не будет продвигаться. Должен подойти момент, когда у них не будет необходимости в тебе. Этот момент наступает, когда твои партнеры умеют обучать своих людей, чтобы те могли провести 10 “уроков на салфетках”.

Теперь уже все знают, что нужно знать, чтобы создать крупное дело. Теперь можешь начать поиск нового серьезного человека. В качестве примера, ты спонсируешь Сью, говоришь ей: “Сью, ты как солнце, У солнца больше энергии, чем у любого другого тела, известного нам, (это один из комплиментов), - и продолжаешь, - Лицо, которое ты (Сью) спонсируешь, как кастрюля с водой. (Надо добавить: ты спонсировал Сью, но не снимай с себя роли солнца и не называй ее кастрюлей с водой, - это не совсем лестно).

В твоей группе есть такое “Солнце”.

Когда наступит момент вскипания воды? Если возьмешь кастрюлю и выставишь на середину самой жаркой пустыни, вода

~~должна достичь температуры в 100 градусов, чтобы начать кипеть. При 98-99 не закипит, необходимо не менее 100.~~

Заметь, для себя: если твое отношение 100 градусов, а тебе нужно только 10, чтобы стать эффективным, тогда можешь говорить с любым человеком о том, чем занимаешься. Значит, твое отношение должно иметь такую правильность. Мы как раз говорили, что солнце может вскипятить воду. Мотивация “горячей ванны” тоже не может это сделать.

Если бы все высшее руководство фирмы MLM собралось на заседания, и ты бы подошел к ним, вода бы все равно не закипела. Они могут поднять твой уровень отношения выше 10 градусов, но закипит ли вода, зависит только от тебя. Запомни, твой спонсор тебе поможет!

Другими словами, ты знаешь несколько человек, которых не знает твой спонсор. Спонсор будет с тобой и поможет тебе спонсировать. Если ты спонсируешь кого-то, начинай подогревать кастрюлю снизу. 5 спонсированных тобой людей означают, что под кастрюлей имеется пятикомфорочный подогреватель, т.е. максимальное количество, которое может эффективно покрыть днище кастрюли. Примечаем, вода еще не кипит, она имеет только 5 градусов, если 5 твоих серебряных людей еще никто не спонсировал, но если любые трое из них спустятся до третьей глубины, и любые двое до пятой, вода начинает кипеть. Любая комбинация, которая дает 100 градусов под кастрюлей, вскипятит воду. Когда вода уже кипит, Солнце (спонсор) может уйти, и вода продолжает кипеть. Если ты уже кому-то показал это, и позже позвонишь ему, он будет знать, что хочешь ему помочь. Не потому звонишь, чтобы зажечь факел на голове, а скорее, чтобы увидеть: не можешь ли развести еще одно пламя или больше усилить его.

Хочешь помочь, чтобы вода закипела? Чем глубже будешь заниматься со своей группой, тем горячее будет огонь, греющий воду.

В программе MLM, если существует партнер, у кого “вода кипит”, то он выглядит как на рис. ниже. Помни, что у тебя кроме него, есть и другие спонсируемые. Не обязательно, что первый закипит гот, кого ты спонсировал первым. Он первым не считается серьезным, кто способен строить на глубине и задействовать организацию.

Когда вода кипит, продолжай работу с пятью серьезными людьми. Не забывай, что под кастрюлей имеется место только для

Дон Файлла

~~пяти горящих конфорок (об этом говорит урок на салфетке №1).~~
 Даже если к твоему делу подключилось 15 партнеров, ты можешь эффективно работать с 5 людьми одновременно. Может случиться, что необходимо спонсировать 10-20 людей, чтобы встретить 5 серьезных. Что происходит с остальными? Переставим их на так называемые задние конфорки.

Таким образом, когда у одного или нескольких человек первичной линии уже “кипит вода”, прежде чем искать совсем, нового человека, кого спонсировать, посмотри среди тех, кто на задних конфорках, и узнай, что там происходит. Может оказаться, что раньше, когда ты их спонсировал, они еще не были готовы к серьезной работе, но теперь уже готовы. Возможно, также, что хотели подождать, посмотреть как у тебя пойдут дела. Так что, посмотри на конфорки.

Глава X

Урок на салфетке № 10 “Пятиугольник роста”

Волшебная цифра “пять” проходит через всю книгу, и совсем, кстати, чтобы на последнем уроке рассказывать о шуточном математическом путешествии пятиугольника, которые очень уместно для самомотивации тех, кто быстро может применить принципы, указанные в книге.

Нарисуй пятиугольник, а в нем напиши “Ты”. Рост будем контролировать каждые два месяца (на этом этапе можно использовать любые периоды времени).

Вступишь в дело и два месяца будешь спонсировать таких людей, которые действительно хотят взять в руки собственную судьбу (согласно второму рисунку припиши к одной стороне пятиугольникам 2 месяца - 5).

Два месяца спустя (т.е. в конце 4-го месяца) 5 человек, которых ты спонсировал во втором месяце, уже изучили то, что делаешь, и

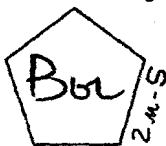
1-ый месяц



Подготовка

для тебя это значит 25 человек на втором уровне. К этому времени ты уже подготовил 5 новых серьезных людей первой линии. Пятиугольник теперь выглядит следующим образом (см. ниже).

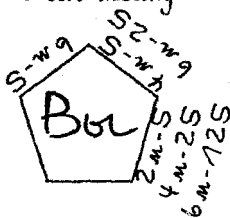
2-ый месяц



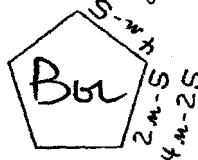
Через шесть месяцев у тебя уже может быть 125 человек на третьем уровне под "начальными" пятью людьми первичной линии; под второй группой, плюс ты подготовил 5 новых серьезных людей.

В конце 8-го месяца пятиугольник роста выглядит следующим образом:

6-ый месяц



4-ый месяц

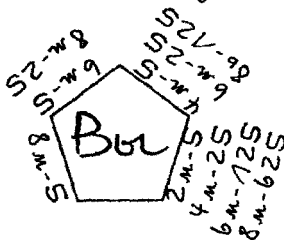


Теперь передай салфетку (доску) слушателю, дай ручку и попроси его подготовить рисунок на конец 10 месяца. Напротив 10-го месяца поставь прочерк, т.к. цифра слишком большая, чтобы суммировать (более 3 000 . а точнее 3125). Пример показывает, чем располагает

человек.

Еще раз обойди пятиугольник и дополни рисунок до одного года. Если хочешь подчеркнуть, как быстро растет Здание, построенное на глубине, перечеркни группы, оставь только ту, которая образовалась под твоей первой пятеркой серьезных людей. Обрати внимание человека, кому даешь урок, на то, что если только одна группа строится вверх (ни одна из тех, что вычеркнул), то тогда в месяц это принесло бы заработок в 6 000 долларов или даже больше.

6-ый месяц



Главная цель этого урока - показать, насколько важно работать НА ГЛУБИНЕ со спонсируемыми тобой людьми, И НАУЧИ ИХ делать то же самое. ТЕПЕРЬ ИДИ И ДЕЛАЙ!

Бизнесмен против небизнесмена. 4 вида взаимодействия.

Как разговаривать с человеком - небизнесменом о том, как создать огромное дело? Большинство людей - небизнесменов не знают, что нет необходимости в создании большого дела MLM (не забудь, что когда я говорю “тебе не надо продавать”), то под этим всегда понимаю, что тебе нужно обратиться к чужим и уговаривать их купить что-то, в чем у них нет необходимости. В системе MLM мы продаем, хотя в действительности, это происходит таким образом, что в процессе создания дела мы предлагаем товарищам, нашим друзьям. Каждый может предложить товар или услугу своему другу.

Наиболее легко объяснить небизнесмену, чем хороша возможность создания дела такого типа, если объяснить ему четыре вида взаимодействия. Когда дойдешь до конца, они ясно увидят, почему небизнесмен может создать великое и успешное дело. В процессе разговора встретишься с людьми двух типов, а между ними может установиться взаимодействия четырех видов.

1. Бизнесмен	спонсирует	небизнесмена
2. Небизнесмен	-//-	бизнесмена
3. Бизнесмен	-//-	бизнесмена
4. Небизнесмен	-//-	небизнесмена

На себе испытываешь один из перечисленных видов взаимодействия. Объясню реакцию на различные виды взаимодействия и лучший способ управления ими. Мотивация первого вида взаимодействия (бизнесмен пытается спонсировать небизнесмена) - “ты умеешь это делать, ведь ты умеешь продавать”.

Это взаимодействия, при котором я отождествляю тебя с собой, ведь я бизнесмен. Я уже занимался непосредственной продажей, никогда не любил этого по-настоящему. Я думаю, что моя внешность и личность вызывают наподобие этого: “Дон, ты это можешь делать, ведь ты умеешь продавать!” Я уже знаю, что школьные учителя, домохозяйки и инженеры достигают больше успехов, ведь они не

бизнесмены.

Это парадокс, но большинство людей, включившись в MLM, ищут бизнесменов, т.е. тех, у кого наименьшая вероятность успешно заниматься таким делом. Только 5%-ов населения - бизнесменов, а 95% - небизнесмены.

MLM лучше всего действует в том случае, когда в нем принимают участия много людей, и каждый делает немного. Где можно встретить много людей - среди 5% или среди 95%-ов?

Я богатею, и точно то же происходит с людьми на моих первичных линиях, ведь мы обучаем своих распространителей товаров не для того, чтобы они занимались бизнесменами. Небизнесмены в большинстве, и к ним не очень часто обращаются, полагая, что они не умеют продавать.

Большинство людей в рамках MLM полагаются на этих 5%-ов.

Очевидно, это является причиной того, что большинство распространителей товара не получают много денег. Они все гнались за этими 5%-ми. Есть 2 способа улучшения коммуникации с небизнесменами. Вначале объясни четыре вида взаимодействия. Когда объяснение будет приближаться к концу, они ясно увидят, почему небизнесмены, находясь в более выгодном положении при создании дела.

Второй фактор - твоя одежда. Ты, наверно, уже слышал” в бизнесе одеваются в интересах дела. В большинстве случаев это именно так. Кроме всего прочего, в MLM ты одеваешься для улучшения самочувствия людей, которые будут создавать твое дело!

Представь себе хорошо одетую женщину, которая пытается спонсировать домохозяйку-небизнесмена. Домохозяйка скажет: “Ты потому умеешь делать, что умеешь продавать”! Хорошо одетая женщина выглядит как бизнесмен, и домохозяйка предполагает, что она должна будет одеваться подобным образом, если подключится к делу. Поэтому она решит отказаться; ибо не может себе позволить обновить гардероб.

Много лет назад в Гонолулу я купил несколько гавайских рубашек и ношу их до сего дня. Это придает мне свободный, небизнесменский вид. Естественно, несколько раз в год следует ездить на Гавайи, чтобы поддержать свой гардероб на уровне. Думаю, что ты уже понял суть. Если хочешь, чтобы люди верили, что ты уже в деле, то одевайся как

~~бизнесмен. Если же нет, то одевайся свободно, (увидишь, сколько сэкономишь на химчистках).~~

Второй вид взаимодействия - небизнесмен спонсирует бизнесмена. Проблема возникает оттого, что ты пытаешься объяснить что-то человеку, который уже “все знает”. Для того чтобы убедиться, что он еще не все знает, достаточно спросить, почему он еще не получает 10 000 - 20 000 долларов в месяц. Почти все бизнесмены знают, что торговля - наиболее хорошо оплачиваемая профессия. (Хотя может быть и наиболее плохо оплачиваемая). Я говорю, что в MLM платят лучше, чем торговля (для тех, кто знает, что делает). Разница огромная. Определенный человек и завтра получит заработок, даже не вставая с постели.

Очень трудно объяснить что-либо человеку, который постоянно тебя перебивает. Ни одной твоей мысли не выслушивает до конца, постоянно вмешивается и, наконец, заставляет тебя уйти к другому. Самая тяжелая работа, которой мне приходилось заниматься в MLM, это объяснить MLM бизнесмену.

К счастью, я больше никогда не занимаюсь такой тяжелой работой и тебе не советую. Единственное, что тебе нужно сделать, это передать этому бизнесмену книгу-азбуку успеха MLM и сказать, что если он не желает оставшуюся часть жизни заниматься поисками следующего покупателя, то пусть внимательно прочитает до конца эту книгу. И когда он прочитает книгу до конца, вернись к нему и вместе обсудите программу.

Если он внимательно прочитал книгу, возможно, что дело вызвало в нем интерес, а если включится, - почти 100% гарантии, что дела пойдут хорошо. Но если, прочитав книгу, он не хочет включиться в дело, не возвращайся к этой теме. Попроси вернуть книгу и передай ее другому. Зачем пробивать стену головой, если книга может сделать работу вместо тебя. Пусть у тебя будет пять экземпляров книги, которые все можешь раздать, чтобы работали вместо тебя.

Третий вид взаимодействия - бизнесмен спонсирует бизнесмена. Никаких проблем с взаимодействием, если у тебя нет исключительного желания работать только с 5-тью процентами населения. Поскольку большинство людей в MLM ищет бизнесменов, те пока ты их вводишь в дело, кто-то другой уж показал им свою программу. Пока ты нашел их, они уже пытаются действовать в нескольких программах сразу

~~Четвертый вид взаимодействия - случай. а где бы ты хотел научиться работать - небизнесмен пытается спонсировать небизнесмена. Здесь отношение следующее: “если ты умеешь делать, то и я тоже!”~~

Расскажу случай с одним человеком, которого я спонсировал и с кем было так скучно посещать людей, как будто бы надо было следить за процессом высыхания краски на протяжении 4-х часов. Этот человек не смотрел в глаза, а больше по сторонам. Однажды я сказал ему: “Том, если поймешь MLM, сделаешь большой капитал, ибо любой человек, с кем будешь говорить о деле, будет знать, что раз уж ты можешь это сделать, то и я сумею”. Пойми четыре вида взаимодействия, пойми, к какому типу относится тот или другой человек, с которым разговариваешь. Это окажет тебе огромную помощь, когда попытаешься ознакомить кандидатов с MLM.

Глава XII

Конфликты с головой

Мозг человека не способен удержать, две противоположные мысли одновременно. Это является причиной того, что небизнесмен, которому ты сначала продашь что-нибудь, а позже будешь пытаться спонсировать, не будет тебя слушать. Он будет говорить, что не может продать, а ты будешь убеждать его, что это MLM и нет необходимости продавать (не нужно продавать в том значении, что не надо посещать незнакомых и уговаривать их купить то, в чем они не нуждаются или просто не хотят покупать). Зачем в один день кому-то что-то продавать, а на следующий день пытаться его спонсировать и уверять в том, что не надо продавать?

У нас есть небольшой опыт, который доказывает, что мозг не способен удержать две противоположные мысли одновременно. Если поймешь это, заработаешь большой капитал. Ты, возможно, когда-нибудь уже видал это:

FINISHED FILES ARE THE RESULT OF YEARS OF SCIENTIFIC STUDY COMBINED WITH THE EXPERIENCE OF

~~MANY YEARS.~~

Возможно, ты хочешь прочитать это еще раз. Подсчитай, сколько “F” в предложении. Большинство людей сосчитают только 3. Однажды я проводил семинар в Колумбусе, штат Огайо, для более чем 400 человек, и из них никто не сосчитал все 6. Я еще раз проверил карты с помощью участников - только после повторного чтения удалось увидеть все буквы. Этот опыт не имеет ничего общего с уровнем интеллигентности. Это только пример работы мозга.

Причина того, что не видишь все шесть букв “P” в том, что, читая слово “OF” мысленно, произносишь его как “OV”. До тех пор, пока в голове звучит звук “V”, ты не способен увидеть букву “F”. Я обратил внимание, что люди останавливаются у трех слов “OF” и даже не замечают букву “F”. На своих семинарах я обычно прошу людей посчитать все буквы “F”.

Поскольку текст в письменном виде, не устно, возможно, тебе удастся подсчитать буквы “P”. Попробуй, что получится.

Когда впервые продаешь товар кому-нибудь, предлагая затем вернуться к нему и спонсировать как удовлетворенного покупателя, то ты являешься тем, кто произносит в уме “V. В его случае MLM будет понятен только тогда, если в начале освободишь его от “V”.

Не проще ли заменять звуки на “V? Именно поэтому сначала мы показываем возможности и только потом товары. Если люди не хотят использовать возможности, а завершают дела покупкой нескольких товаров, то всегда можно вернуться к ним и попытаться снова. Если они говорят: “Я не умею продавать, - ты отвечай: “Продал ли я тебе что-нибудь, когда мы встретились впервые?” Тебе ответят: “Нет!” - и признают, что они тоже умеют это делать.

Ты также увидишь, почему у бизнесменов возникают проблемы в MLM. Еще до начала сознания дела в головах кандидатов буквы “V” изменены на “V”.

Возвращение в школу

В начала спонсирования нового распространителя товаров много значит твое отношение к нему. У большинства распространителей товаров подход примерно следующий: “Кого я могу привлечь к своему делу?”. Думаю, что правильный подход был бы следующий: “Кому в ближайшее время могу предоставить возможность выйти из дела?”. Если ты уверен, что человек может через 2-3 года уйти, и ты уже научил его, как ознакомить с такой возможностью на 20-минутном уроке, то зачем же предоставлять такую возможность чужим?

Для того чтобы человек смог через два-три года уйти с заработком 50000 долларов в год, он обязательно должен некоторое время вновь сесть за “школьную парту”. Если в течение 6 месяцев он посвятит 5-10 часов еженедельно этому делу, то выучит все, что необходимо. “Уход” обозначает всего лишь то, что “ты не ходишь на работу, если сам того не хочешь”. Если кто-то скажет тебе, что посвятил 30 дней, чтобы посмотреть, как идут дела, тогда не трать время на него. Это продлится не менее 6 месяцев.

Школа, которую я имею в виду, это школа включения. С того момента, как отправишься из дому, чтобы посетить еженедельные практические занятия, участвовать на встречах, выпить чашечку кофе уже пройдет 3-5 часов. Остальное время потратишь на чтение книг, дающих положительную мотивацию или соответствующих, твоей программе, а также на встрече с твоим спонсором, будешь участвовать на мотивирующих встречах, разговаривать с кандидатами и т.д. Всем этим можешь заниматься параллельно с другими обязанностями, не связанными с MLM.

На моих семинарах, которые я проводил в Америке и в Канаде, я каждому задавал вопрос: “Кто знает такое четырехлетнее образование по окончании, которого человек после двух-трех лет работы откажется от зарплаты свыше 50 000 долларов в год?”. Еще иногда я не встречал человека, который мог бы вспомнить подобный случай.

Никто не мог назвать высшего образования, позволяющего хотя бы приблизиться к подобным возможностям. Это как раз то, что делает

~~чрезвычайно привлекательным MLM. За шесть месяцев можешь~~
научиться всему необходимому, чтобы уйти через 2-3 года.

Вспомни, как будучи студентом, ходил в книжный магазин купить книги на следующее полугодие. Это были большие, тяжелые, и толстые книги. Ты еле мог дожидаться, когда вернешься в свою комнату и начать их изучать. Вспомни, как трудно было дожидаться конца полугодия, чтобы провести освоение. А платил ли тебе кто-нибудь, пока ты посещал школу? А затем ты 4 года ходил в институт, и никто не платил тебе за это, кроме того, не было надежды, что через два-три года сможешь уйти, - так почему же тебя тревожит то, что тебе удалось так мало сделать за несколько начальных месяцев в MLM?

Некоторые люди после нескольких недель работы в MLM теряют уверенность. Не думаю, что они имеют право терять уверенность, если не проучились в школе MLM минимум шесть месяцев.

Позволь медику оперировать тебя после нескольких недель учебы в университете. Результат не будет утешительным.

Спроси врача, адвоката или человека любой другой профессии, как давно они практикуют в своем деле. Он начнет с момента окончания ВУЗа, но не с первых дней студенчества. Если спросишь кого-нибудь из MLM, как долго он участвует в деле, он укажет день подписания договора о распространении товаров. Тебе не следует забывать, что ты в MLM с тех пор, как научился четко делать то, что ты делаешь.

Ты разочаруешься только тогда, если не получишь или не произойдет то, на что ты рассчитывал. Очень много таких распространителей, которые вступают в MLM с

надеждой, что сразу с самого начала деятельности получают огромный заработок. Однако, прежде всего надо посетить школу. Это длится не менее 6 месяцев. Теперь подумай о тех, кто учился в институте. По окончании 6 месяцев впереди еще три с половиной года, чтобы вообще начать поиск работы.

Для того чтобы имел успех в MLM, необходимо обучить другого, как ему стать успешным. Твой распространитель, пусть не занимает-

	- \$а-	
Конец 1-го месяца		- 5
Конец 3-го месяца		- 25
Конец 6-го месяца		- 125

~~ся подсчетом возможного заработка, а обучает нижние структуры и работает вместе с ними. Чем скорее они станут действовать, таким образом, тем быстрее к ним придет настоящий успех в MLM. Но это требует времени. Прежде, чем обучать других, надо научиться самому, как обучать.~~

Если у твоих партнеров возникают трудности в переговорах со своими друзьями по делу, то это фактически от того, что люди не верят, что через два - три года смогут уйти, или не совсем понимают, как достичь такого положения. Можешь показать на простом примере, как создать прекрасно оплачиваемое дело за период от шести месяцев до трех лет. Изучение дела требует немного времени, ведь представление длится примерно 20 минут. Собственно говоря, это один из вариантов “Урока на салфетке №1”.

Предположим, что у тебя есть новый распространитель товаров, кому говоришь; “Смог бы ты в конце первого месяца спонсировать пять человек из всех твоих знакомых или тех, с кем встречаешься с моей помощью? Сколько таких людей, которые хотят научиться, как уйти через два - три месяца?” Большинство людей скажете: “Каждый, кого я знаю, хотел бы стать способным на такое”.

-Ты		155 распространителей
Конец 1-го месяца - 5 -		X 10 покупателей
Конец 3-го месяца - 25 -		1 550 друзей-покупателей
Конец 6-го месяца - 125 -	+ 155	распространителей
		0- покупателей по оптовой цене
		1705 всего покупателей

Не допускай ошибки, посетив со своим распространителем, сразу пять человек. Легче посетить с ним пять человек, нанося визит каждому отдельно. Если встретишься сразу с пятью, достаточно, чтобы среди них был один отрицательного действия, и он может повредить остальным четырем. Кроме того, пять раз посещая людей вместе с твоим распространителем товаров, у него будет возможность пять раз послушать твою лекцию, и это лучше, чем прослушать всего один раз. После такой практики он уже будет готов + пойти с каждым своим распространителем товаров. Он становится специалистом, пока обучает своих распространителей-кандидатов, точно также, как ты сам стал им во время практики с кандидатами. Если на тридцатый день ты смог спонсировать пять серьезных распространителей, то ты

Дон Файлла

~~должен быть способен помочь им также спонсировать пять человек в~~
 конце третьего месяца. Каждый твой распространитель 1 помогает своим пяти людям, ты должен помочь своим подструктурными группами и научить партнеров делать то же самое. В конце шестого месяца ты должен быта уже на третьей глубине, но не будет ничего страшного, если для этого потребуется целый год.

Когда проводишь этот урок, черточки с обеих сторон цифр "5", "25", "125" (-5-) обозначают основных покупателей или людей, которые были твоими кандидатами. Урок должен выглядеть так:

Теперь у тебя уже 155 серьезных распространителей товаров. Если ты правильно создал дело, распределяя возможности и другим, то найдутся люди, использующие представившиеся возможности. Многие из них будут твоими основными или непосредственными покупателями.

Ты	Ежемесячная зарплата 2 000 - 6 000 \$
	155 серьезных распространителей
Конец 1-го месяца - 5 -	X. 10 покупателей
Конец 3-го месяца - 25 -	1550 друзей-покупателей
Конец 6-го месяца - 125 -	+155 распространителей
	- покупателей
	по оптовой цене
	<u>1705</u> всего покупателей
	x 30 \$
	\$51150 - общая сумма

Представим, что у каждого распространителя твоей подгруппы есть хотя бы 10 друзей, ставших покупателями. Если умножишь 10 друзей - покупателей на 155 распространителей, получишь, что круг твоих покупателей состоит из 1550 друзей. Поскольку твои распространители одновременно являются и покупателями, то, добавив 155 к 1550, получишь полный круг покупателей в 1705 человек. Учти также, что есть 3 причины, почему распространители-потребители покупают больше товаров, чем друзья-покупатели:

- * распространитель-потребитель лучше знает полный набор товаров;
- * распространитель-потребитель покупает товары по оптовой цене, и он кажется великодушным, что он сам

-
- тоже потребитель,
* распространитель-потребитель покупает товары потому, что он может их показать.

Ты должен, осмелить распространителей самих пользоваться образцами и демонстрировать их другим. Линия под “155” показывает покупателей, покупающих товары по оптовой цене, и которых мы сейчас не учитываем. Они потенциальные покупатели. Урок на данной стадии выглядит следующим образом:

Теперь умножишь 1750 на 30 долларов, чтобы получить общую сумму месячной продажи. Большинство примет участие в программе, где личный месячный оборот более 30 долларов в месяц. Я использую это число только потому, что я консервативен. Человек не желает полностью взбудоражить мозг кандидата. Потому человек, находящийся на третьей глубине, спрашивает: “А что если это осуществится не за 6 месяцев, а за год? Стоит ли заниматься даже в таком случае?”

Умножив 30 долларов на общее количество покупателей (1705), - результат 51 500 долларов. Подчеркни, что ты при этом работаешь только с 5 серьезными распространителями товаров.

При месячном обороте более 50 000 долларов, не считая покупателей, но оптовой цене, твой месячный заработок должен составлять 2000-6000 долларов.

Причина, почему сумма колеблется в пределах от 2000 до 6000 долларов в том, что не у каждого обязательно имеется 10 друзей, а также могут быть и такие, у кого друзей больше.

На этом месте ты уже на 10-й или 15-ый минуте урока. Спросив, можешь узнать. Может ли кандидат тратить время, чтобы научиться “водить автомобиль”. Если ответит “нет”, - перейди сразу на изделия и предложи их новому непосредственному покупателю. Если скажет “Да!” - переходи к следующему уроку, к разнице между 5 и 6. По окончании урока партнер уже будет заинтересован делом.

Здесь возникает крупный вопрос, если в конце месяца ты сумеешь заработать 2 000 - 6 000 долларов ежемесячно, то какая зарплата в таком случае будет на вершине? Ты можешь представить себе, что опять будешь сидеть за “школьной партией” по 5-10 часов в неделю в течение 6 месяцев, чтобы научиться, как это надо делать?

Игра с цифрами в интересах дела

Что ты будешь делать, когда твой партнер на первой линии (которого ты лично спонсировал) не нуждается в твоей помощи? (Вспоминим “Урок на салфетке №9”). Ты освобождаешься, начинаешь спонсировать кого-то другого и можешь работать по новой линии. Определение момента следующее: когда у твоего партнера имеется структура не менее трех уровней.

Вместо того чтобы подниматься за счет привлеченных к делу, тебе надо выбирать. Выбери одного из тех людей, с которыми ты встречался за время работы с первыми пятью серьезными людьми по первой линии, и у которого будет возможность уйти раньше.

Ты	Разница	Ты	Теперь у тебя 6 серьезных
5	1	6	людей на первой линии.
25	11	36	Покажи, какая разница между 5
125	911	216	и 5, естественно, это только 1.

Продолжай низшие линии, $6 \times 6 = 36, 5 \times 5 = 25$. Разница -11.

Делай еще раз $5 \times 25 = 125$; $6 \times 36 = 216$; разница: $216 - 125 = 91$. В этом месте урок выглядит следующим образом:

Каждая программа, имеющая ответвление, хорошо оплачивается после 5-ого уровня, прямые программы хорошо оплачиваются после 7-й глубины. Продолжай умножением от 5-ого до 7-го уровня. Теперь урок выглядит так:

Ты	Разница	Ты
5	1	6
25	11	36
125	91	216
625		
3 125		
15 625		
78 125		

Этот урок легко освоить.

Обрати внимание, когда дойдешь до 125, последние 3 цифры колеблются между 125 и 625. И это так продолжается на сколько уровней ты бы не опускался вниз. Все, что нужно запомнить, это 3,15; и 78.

На этом месте предложи своему партнеру закончить расчеты. Другими словами пусть умножит 216 на 6 (что будет 1296) и вычтет

~~из этого числа 625, будет 671. Продолжай подсчет далее вниз, до 7-го уровня. Эффект будет больше, если расчеты будешь делать вместе со слушателями.~~

Задай вопрос: “Как ты думаешь, каков будет результат на 7-ом уровне?” Дай им подумать. Большинство слушателей не сможет

ответить даже приблизительно.

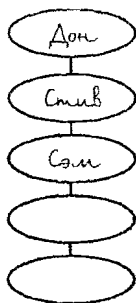
Ты	Разница	Ты
5	1	6
25	11	36
125	91	216
625	?	
3 125	?	
15 625	?	
78 125	201 811	

Разница на 7 уровне более 200 000. А если точно: 201 811. Урок теперь выглядит так:

Действительно, большая разница. Можешь напомнить партнеру, что если кто-то поймет это, увидит, какое

значение имеет работа на низших уровнях. Зачем ты связываешь себя с большим числом людей на первом уровне? Все равно со всеми ты не сможешь работать. Кроме того, спонсируя многих на первом уровне, это похоже на игру, “суммируй и отнимай”. Я лучше играю в игру “умножение”, которая называется “многоступенчатая продажа” или сокращенно MLM.

Чтобы играть в такую игру, не нужно делать ничего другого, лишь обучить партнеров на трех глубинах. Когда учишь третью глубину, ты сам уже будешь на пятой глубине. Например, меня зовут Дон, и я спонсирую Стива. Я говорю Стиву: “Начиная спонсировать нового человека, самое важное - обучить его спонсировать таким образом, чтобы он достиг глубины третьего уровня как можно быстрее”.



Прежде чем это придет ему в голову, это автоматически включит в нем мотивацию, показанную на 9-ом -уроке на салфетке”. Стив хороший ученик. Спонсируя Пэм, он помогает ей работать на глубине трех уровней. Это вариант 2-го “урока на салфетке” и выглядит так:

Теперь посчитай глубины. Под тобой 5 глубин. Ты учил Стива, чтобы он убедился, что под его партнерами есть 3 уровня. Теперь Стив учит своих

~~людей тому, чему научился сам ты, таким образом, у тебя еще большая глубина. Теперь понимаешь, почему в MLM такие хорошие учителя?~~

Большинство бизнесменов, начиная создавать дело, думают, что это дело спонсора, спонсора и еще раз спонсора. Но на самом деле, это нечто другое, как дело спонсора и учителя, спонсора и учителя и еще раз спонсора и учителя. Ты не будешь успешным в MLM до тех пор, пока не станешь обучать людей тому, как работать в системе.

Продолжая урок, покажи разницу между 6-тью и 5-тью, на четвертой глубине разница между 1296 и 625 равна 671. Общая разница на четырех уровнях 774. общее число распространителей товаров на левой стороне 780, а на правой - 1554. Теперь урок выглядит следующим образом:

Теперь продолжай сам. Умножь 760 и 1 554 на 10 друзей-покупателей. Суммируй число друзей-покупателей и распространителей товаров. Теперь умножь на 30 долларов в месяц, а результат затем умножь на 12 (число

Ты	Разница	Ты
5	1	6
25	11	36
125	91	216
625	671	1296
-	-	-
Всего 780	774	1554

месяцев). Не забудь, что покупающих по оптовой цене не берем во внимание. Теперь ты видишь, почему через 2-3 года можно уйти.

Ты не можешь позволить себе спонсировать только вширь, без того чтобы идти вглубь.

Глава XV

Программа практики бизнеса против случайных еженедельных встреч

Большинство людей начинают деятельность в MLM со случайных еженедельных встреч. Так как они сами включились в дело, участвуя на таких встречах, то они уверены, что все дело состоит в еженедельных встречах и необходимости привлекать и других на эти встречи. Таким образом, пригласив огромное количество людей

~~на встречи, они прекращают делать приглашения, так как считают, что теперь больше, чем достаточно людей, которые придут на встречи. И что же происходит?~~

На встрече никто не является. Это очень разочаровывает наших людей. Такая встреча в большинстве случаев происходит следующим образом: в гостинице или в квартире расставляют рядами стулья, как в “зрительном зале”. Впереди посередине на штатив устанавливается черная или белая доска, и некая персона в костюме дает представление о фирме, о товаре и естественно, о плане маркетинга. В большинстве случаев представление длится приблизительно час или полтора.

Из 22 приглашенных 19 человек - главные распространители товаров, а остальные три - новые гости. Большинство приглашенных вообще не пришло. Руководитель встречи разговаривает с новыми гостями. Он занимается только тремя вновь прибывшими людьми. Распространителям товаров, бесчисленное количество раз бывших на подобных встречах и много раз прослушавших одно и то же представление, подобное надоедает. Такое влияние можно назвать “сгоранием встречи”.

На встрече одним глазом смотри на гостей и примечай замечания, которые высказываются, когда выступающий говорит о фирме, о товарах и о плане маркетинга. Несмотря на положительное значение встреч, почему все же случается так, что твои гости не используют возможность включиться в дело? Кажется, что им нравится все, что они видели и слышали, но они все же отвечают “Нет”.

Причина отказа очень проста. В выступающем на семинаре они видят “успешного” человека. Они думают, что им тоже придется проводить подобные представления, чтобы стать успешными. Если не сразу, то через некоторое время проводить подобные встречи действительно придется, - это такое дело, которого люди боятся больше смерти. Они боятся встать перед группой и говорить. Теперь ты, наверное, уже понял, почему люди не используют представившуюся им возможность.

Вообще 31 очень важный момент: отвергнуть возможность, но не тебя. Не позволяй этим “нет” расстроить тебя.

Ряд семинаров подтвердили этот момент. Я говорю: “Поскольку я ограничен временем, и у меня есть время встретиться только с одним человеком, прошу тех, кто желает выйти сюда ко мне и высказаться о

~~чем-либо, поднять руку". Очень немногие – менее 5% – поднимут руку. Ты увидишь облегчение на лицах присутствующих, когда скажешь им, что это была лишь шутка.~~

Я знаю сотни людей, которые с удовольствием разговаривают с друзьями за чашкой кофе. И эти же люди падают в обморок только при мысли выступить перед группой. И это ощущение не зависит от величины группы. Некоторые, президенты фирм потеют холодным потом, когда надо выступить перед советом директоров или перед акционерами.

Хочешь избежать страха, создавая свое дело? Хочешь проводить интригующие еженедельные встречи? Если однажды поймешь, КАК твое дело будет расти во много раз быстрее.

Мы встречаемся с новыми кандидатами с глазу на глаз или на “шипящих встречах” (урок на салфетке №8). С удовольствием встречаемся в ресторане в часы затишья. Попросим гостей взять с собой магнитофон. Позднее запись можно использовать для оживления урока или как вспомогательное средство, когда они сами будут спонсировать своих друзей. Мне, например, нравится, если кандидаты прочитают эту книгу до встречи. Таким образом, можно сэкономить массу времени. Если они еще до встречи, умеют “управлять автомобилем”, им легче помочь подобрать подходящий автомобиль (подумай об “уроке № 3”).

После краткой, ничего не говорящей о преимуществах MLM, беседы скажи, что хотел бы провести двадцатиминутное представление о своей фирме, о товарах и плане маркетинга. Поскольку ты объявил, что представление будет длиться всего 20 минут, то это сразу обратит внимание на то, что каждый может научиться проведению 20 минутного представления. Кроме того, чтобы научиться этому, вначале достаточно всего лишь проиграть магнитофонную запись своим друзьям. Если представление фирмы, товаров и плана маркетинга длится полтора часа, то следует тщательно взвесить, кого приглашать на представление. Сколько таких полуторачасовых представлений ты можешь провести? Если можешь сократить время представления до 20 минут, то достаточно и перерыва на кофе, чтобы иметь успех, в обеденный перерыв можешь провести несколько представлений.

Сократить время представления до 20 минут можно таким

~~образом. 5-х минут достаточно для рассказа о фирме, 7 минут - на представление товара и его показа. Десять минут можешь использовать для рассказа о плане маркетинга. Раздели план маркетинга на многие отдельные части. В большинстве случаев нет необходимости разъяснять дальнейшие этапы, чтобы кто-то вступил в дело. Напомни, что он обязался на 6 месяцев засесть за парту и 5-10 часов в неделю изучать дело. На первой встрече не пытайся рассказать все, что будет изучаться в течение следующих 6 месяцев.~~

Два важнейших слова в MLM - спонсирование и обучение. Наименее важным является слово “продажа”. Слово “продажа” следует всегда заменять на слово “предложение”. Важны также и следующие три слова: **“представление”**, **“подключение”** и **“подъем”**. В начале представь дело кому-либо. Затем старайся подключить его в течение последующих 6 месяцев, по 5-10 часов в неделю. Его умение и мотивация, в зависимости от того, чего он хочет достигнуть, поднимает его в деле. Когда он подключается к делу, он имеет представление, что хотел бы получать в качестве дополнительного заработка 300-500 долларов в месяц, затем через 6 месяцев его представление, по всей вероятности, поднимется до нескольких тысяч долларов ежемесячно.

Если твой кандидат забыл дома магнитофон, принеси свой и позволь записать все еще до окончательного представления.

Начиная двадцатиминутное представление, попроси присутствующих записать возникающие вопросы, чтобы в конце выступления ответить на них. Если станешь отвечать на вопросы по ходу выступления, не сможешь уложиться в обещанные 20 минут.

Магнитофонная запись, которую передаешь новому партнеру, также является выражением уважения с той точки зрения, что не прерываешь выступление каждые 2 “минуты”. Выступление, записанное на магнитофонную пленку, должно быть хорошо организовано. Если используешь все время выступления лишь на то, чтобы рассмотреть один вопрос, то это будет похоже на то, как если бы из мешка мяукающих кошек ты выпустил бы только одну. А если во время выступления начинаешь перескакивать с мысли на мысль, то нарушается непрерывность выступления.

Если тебе кажется, что твой кандидат сомневается, сможет ли он делать такое дело, просто скажи ему: “Прежде, чем принять

~~окончательное решение, почему бы тебе ни прийти на нашу традиционную еженедельную встречу, а там посмотришь, как мы готовим своих людей для дела?”~~

Цель еженедельных подготовительных встреч - научить партнеров есть вместе с друзьями за чашечкой кофе и в течение 20 минут дать представление о твоей фирме, об изделиях и плане маркетинга. Вся подготовительная встреча длится не более 1 часа.

В отличие от урока представления такая еженедельная подготовительная встреча посвящается скорее твоим партнерам, а не гостям. Ты уже заметил, насколько достовернее лекция (разговор), на которой ты просто присутствуешь, в отличие от выступления, посвященного непосредственно тебе? Когда ты обучаешь партнеров, как представить фирму, товары и план маркетинга, гости тоже учатся.

Настоящий успех обучения такого типа в том, что 19 твоих партнеров, пользуясь случаем, становятся более подготовленными и одновременно трое твоих гостей видят своими глазами, как это делать. Один человек может подготовить целый город, поэтому никогда не внушай себе, что кто-то может иметь успех, если встанет и будет говорить перед группой людей.

Очень важно, чтобы ты хотя бы раз в неделю созывал своих партнеров. Помнишь “Урок на салфетке №2 9” о “шипящих встречах”? Поленья нужно держать вместе, чтобы вызвать необходимую энергию, а это нужно для того, чтобы твои партнеры были эффективны. Им надо разговаривать между собой.

Нет необходимости тратить много денег на встречи. Есть много ресторанов, где можно бесплатно использовать отдельные помещения. Поговори с директором и скажи, что у тебя есть группа людей, с которой ты хотел бы встречаться раз в неделю. Встреча может начинаться в 8 часов вечера, а заканчиваться в полдесятого. Можешь пригласить людей на полседьмого или семь, чтобы перед встречей вместе поужинать. Так как заказ вы будете делать по мере прибытия людей, а не на всю группу сразу, то владельцу не придется оказывать дополнительные услуги. Можешь добавить, что это не будет бедой, если официант занят, так как быстрое обслуживание не очень важно. Директор или владелец ресторана, а также официанты будут рады такой договоренности.

Эта договоренность обойдется лишь в стоимость ужина +

~~часовые (10%). Партнеры, не желающие ужинать, могут прийти к 19.45.~~

По нашему опыту, встречи такого рода очень приятны для партнеров, если они желают пригласить гостей. Можно предложить своим партнерам оплатить ужин или кофе гостей (таким образом, за кофе или за ужин можно отчитываться, как за расходы фирмы).

Возможно и такое, что на подготовительную (учебную) встречу ты пригласил гостя, который еще не был на 20-минутном ознакомительном представлении. Тогда представление он увидит в составе всего прочего, чему лектор будет обучать распространителей товаров в течение данного вечера.

Приглашая гостей, обрати их внимание на то, что они будут участвовать на обучающей встрече, а не на представлении (презентации). Презентацию они увидят в процессе обучения.

Глава XVI

Важные вопросы и разоружающие контраргументы

Как я уже подчеркнул на “уроке на салфетке №4”, твое дело должно быть подобно огромному строящемуся высотному зданию. Ты до тех пор не увидишь здание, пока из-под грунта не покажется фундамент, и оно не покажется до тех пор, пока ты не создашь надежный фундамент. Так же и в MLM, ты до тех пор ничего не заработаешь (не будет никакой заинтересованности), пока не создашь фундамента дела.

Человеку небизнесмен, можешь сказать: “Я вижу, ты сомневаешься в том, вступать или нет. Хотел бы тебе сказать, что если ты ответишь “да”, то можешь быть уверенным, что я подготовлю тебя к делу. Если бы я думал, что ты не будешь иметь успех, то и слова бы не промолвил о такой возможности”.

По этому поводу можешь задать себе такой вопрос: зачем предоставлять кому-то такую возможность, если я думаю, что он не будет иметь успех?” Еще можешь добавить: “Через 30 дней ты будешь

~~больше знать о деле, и поймешь, почему меня так волнуют возможности этого дела”. Нужно ли продавать?~~

Нет. Продажа будет естественным результатом создания дела. Не надо “продавать” товары, только предлагать своим друзьям. Ты уже видел презентацию хрустала, кастрюль, сигнализаторов пожара или пылесосов? Это то, что большинство людей называют продажей. “Продажа-это обращение к чужим с попыткой продать что-нибудь, в чем не нуждаются или не хотят покупать”. В MLM никогда не нужно заниматься чем-либо подобным. Во-первых, ты занимаешься людьми, которых знаешь. Во-вторых, предлагаешь им товары, в которых они нуждаются или хотят купить. Разве это не пирамида?

Нет. Разница между MLM и системами пирамид в том, что пирамиды нелегальны. MLM работает уже 30 лет. и если бы MLM была нелегальна, ее давно уже бы закрыли. Когда тебе представили пирамиду, как контраргумент, в большинстве случаев, как мне кажется, люди боятся банкротства. Человек, с которым ты знакомился, боится испытать “твою программу, и уверен, что если спросит тебя о пирамиде, то тем самым ущемит тебя, поскольку большинство распространителей товаров не знают, как реагировать на подобный вопрос.

“Я не могу позволить вступить себе в это дело”

В большинство фирм MLM можно вступить, сделав взнос, объем которого не превышает 100 долларов. Если человек не хочет оставшуюся часть жизни работать на других, то он не может позволить себе не вступить в дело. По моему определению, “мне удалось это сделать” означает, что у меня больше денег, чем я могу истратить, или на трату которых у меня есть время.

По-моему, если работаешь на других, то это совсем неудивительно, что тебе не удастся это сделать”.

“Мою жену (мужа) это дело не интересует”

Пусть это не остановит тебя. В большинстве случаев только один из супругов вступает в дело. Успехи предприятия показывают, что члены семьи также стоят в “боевых рядах”. Если это так происходит,

~~то дело взлетает. Когда в MLM супружеская пара вместе создает дело,~~ это не просто $1+1=2$, это $1+1 =$ гораздо больше. У этого явления чудотворное действие. “Есть ли преимущество в том, что кого-то непосредственно спонсирует фирма?” Нет. Я его считаю недостатком. Чем больше сотрудников между тобой и фирмой, тем лучше. Каждый, кто находится на начальной линии твоего спонсирования, может помочь и поддержать твою деятельность. Если тебя спонсирует фирма, ты предоставлен самому себе.

“Самый нижний уровень, на котором следует работать”

Чем глубже идешь, тем лучше. Большинство распространителей товаров не идут глубже уровня, несущего прибыль. Это неправильно. Вспомни “урок №9”. Если ты будешь работать ниже уровня, непосредственно несущего прибыль, то ты разместишь “пламя” по распространителям, которые принесут дополнительную прибыль.

“У меня нет времени на это”

У “Вербовки” и спонсирования есть четыре элемента:

- * связи;
- * время,
- * энергия;
- * умение.

Если я занимаюсь с очень занятым человеком, то говорю ему так: “Я не хочу занимать твое время, только использовать твои связи. Расскажи своим друзьям идеи MLM и сведи их со мной. Другими словами, я использую твои связи, мое время, мою энергию и мое умение. Ты на это потратишь 2 минуты, а я - 2 часа”.

“Какая разница между “вербовкой” и спонсированием?”

“Вербовкой” мы называем привлечение к делу человека, имеющего опыт в MLM. А спонсирование означает то, что к MLM привлекается новый человек, за подготовку которого ты несешь ответственность. С помощью “вербовки” можно быстрее создать дело, а с помощью спонсирования медленнее

Примерно на 30% в год. В этом году создано 1500 новых фирм. В США количество активных распространителей товаров колеблется от 5 до 7 миллионов. Эти данные получено от Национального союза MLM на конференции владельцев в Лас-Вегасе в феврале 1984 году.

“Спонсор не помогает. Что делать?”

Иди, вверх по линии спонсоров, пока не встретишь кого-нибудь, кто поможет. Твой спонсор, если он неактивен, все равно выпадет, и ты тогда будешь относиться к первой линии, которая тебе помогает.

“На расстоянии в 2 часа езды на автомобиле есть город, в котором знаю пятерых человек. Могу ли я спонсировать сам всех пятерых, или достаточно спонсировать одного, а он уже будет спонсировать остальных?”

Никогда не ставь никого под другим, если только не ты свел вместе две стороны, поэтому появляются взаимные преимущества и поддержки. Затем я бы организовал “шипящую” встречу, где представил бы остальных четырех этому одному. Если они после этого сотрудничают, - это прекрасно, а ежели нет, тогда тоже нет забот, сам спонсирую остальных четырех.

“А если я банкротую?”

В MLM банкрот не возможен. В худшем случае можешь просто бросить это дело. Если тебе надоела эта фирма, - ищи другую. Никогда не бросай! Представь, на твоём памятнике могут быть две надписи (заполни пустое место своим именем):

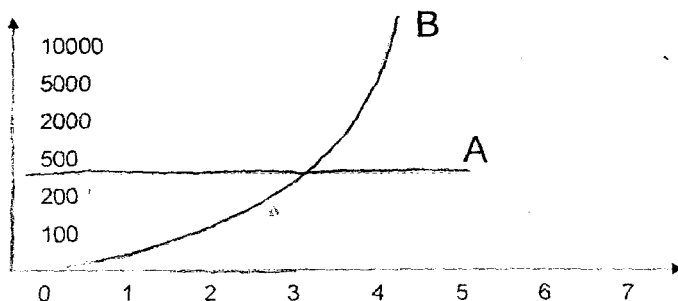
“Здесь лежит, кто один раз в жизни попытался, а затем бросил”,
“Здесь лежит, кто ни разу не создал крупного дела, но не бросил попытки”.

“Когда бросить теперешнюю работу?”

Многие распространителя слишком быстро хотят вернуться к своей основной деятельности. Это большая ошибка. Это будет

~~слишком большая нагрузка и придется заработать очень много денег СЕЙЧАС. Было бы очень трудно “закладывать” фундамент, если бы уже на этой неделе надо бы получать квартплату... Лучше не бросать работу, пока не создашь надежный тыл, не станешь зарабатывать в MLM хотя бы в два раза больше, чем на прежней работе.~~

Как графически изобразить разницу между большой продажей плюс широкое спонсирование и работой с пятью серьезными распространителями товаров?



Распространитель, который много продает и широко спонсирует, отобращен линией “А”. Распространителя, работающего с несколькими серьезными людьми, отображает линия “В”. Спроси новых партнеров, на какой линии они хотят находиться. Если выберут “В”, заметь: “Если ты на линии “В”, то в первые месяцы ты не заработаешь много денег. Понимаешь?” Повторно напomini им, что до конца шестого месяца придется набраться терпения.

“Дополнительные примечания”

Спонсируя нового партнера, самое важное научить его побуждать тебя работать в собственных интересах. Большинство новых распространителей думают, что, позвонив спонсору, обременяют его. Убеди их, что они могут звонить тебе в любое время, что всегда готов, более того, желаешь и способен в любое время идти и помочь представить дело их другим. В твоих интересах работает только твоя верхняя линия. А у тебя есть возможность работать за нижнюю линию.

Не спонсируй неприятного тебе человека. Надо потратить много

~~времени, чтобы сделать его успешным. Если он тебе неприятен, ты не сможешь потратить на него столько времени, сколько необходимо на его обучение...~~

Используй его территорию, которой располагаешь. Создать дело - не значит, что ты можешь “строить” только по соседству или в своем городе. Создавай (строй) по всей стране, поверь, это наилучший вклад Network Marketing (продажа через сеть). Значит, есть кто-то, принадлежащий к другой группе фирмы, который помогает и поддерживает твоих распространителей, а ты взаимно помогаешь ему. Многоступенчатая продажа - способ работы в деле, который улучшает работу в MLM.

Пикники и импровизированные встречи могут быть очень полезны, их можно превратить в “шипящие встречи”.

Чтобы ты не делал, собирая людей - распространителей, это все имеет положительное действие.

Однажды у нас была “шипящая” встреча в поезде. Распространители ехали из Сан-Диего на север, остальные - из Лос-Анджелеса на юг. Примерно на полпути, в Карсбанде, на вокзале был прекрасный ресторан. На ужин собралось около 45 человек. Это была прекрасная возможность встретиться распространителям из обоих городов.

Как ты думаешь, придет ли к тебе на квартиру ужинать кто-то с твоего третьего уровня, с кем ты никогда не встречался или не говорил? Если нет, то почему ты думаешь, что он тебе будет звонить и просить помощи?

Для того чтобы человек нижнего уровня твоей структуры не боялся просить твоей помощи, нужно встречаться. Ты знаешь своих партнеров на первом уровне, но надо знать людей и на втором уровне. Встреться со всеми людьми третьего уровня и позвони людям четвертого. Увидишь, с каким количеством новых людей ты познакомишься.

Это действительно как в случае с женщинами, так и с мужчинами. Ты уже, наверное, заметил, что если направляешься куда-нибудь с целью встретить красивую девушку, то не видно ни одной. А если встречаешься с одной конкретной девушкой, то кругом много красивых девушек. То же самое и с MLM. Это тяжелая работа - заниматься поиском партнеров. Поэтому работай на глубине и

~~обращай внимание на людей вокруг тебя.~~

Если ты хочешь “пожаловаться на что-то, то жалуйся только по верхней линии и никогда - нижней. Самый быстрый способ развалить нижние уровни - передать им свои жалобы.

Знаешь ли ты, что такое **определение эксперта**? Эксперт - это городской человек с папкой. Очень трудно быть экспертом перед знакомыми. Лучшее решение - представить друзей своему спонсору, т.к. в их глазах твой спонсор является экспертом. Ты спонсировал своих друзей, и они теперь представляют тебя своим друзьям. Теперь ты эксперт.

Став успешным с MLM, ты действительно станешь хозяином своей жизни. Нецелесообразно бросать основную работу прежде, чем ты стал успешным, но когда сделаешь успех, у тебя появится больше свободного времени. Задумывался ли ты, какой частью своей жизни ты распоряжаешься сам?

Восемь часов ты спишь, столько же работаешь, 1,5-2 часа передвигаешься и, кроме того, есть несколько других дел, которые необходимо сделать. И сколько же часов у тебя остается, чтобы делать что хочется? Большинство людей располагает 3-5 часами в день.

Люди, успешные в MLM, мало смотрят телевидение. Они знают, что каждый вечер миллионы людей смотрят телевидение, и только немногие становятся миллионерами. Зная, что можешь стать богатым, ты неожиданно станешь слишком занятым, чтобы ради развлечения заниматься созданием своего дела или тратить время на просмотр телепрограмм

Кроме того, имея успех, спать будешь меньше. Жизнь так привлекательна, что не стоит спать больше, чем это необходимо. Надеюсь, тебе доведется встретить людей, спящих по 10 и более часов в день, мечты которых намного привлекательнее их жизни. Твои мечты осуществятся, если просто встанешь и начнешь активно создавать (строить) свое дело в MLM.

Что бы ты делал со своей жизнью, если бы имен возможность самостоятельно распоряжаться большей ее частью? Путешествовал бы? Почему люди так мало путешествуют - из-за нехватки времени или недостатка денег? Или по обеим причинам? Создай свое стабильное дело MLM и будешь располагать обеими.

По-моему определению сделал, значит, что у меня больше денег,

~~чем я могу потратить за то время, которым располагаю. Я знаю много~~ людей, которые “делают” огромные деньги, но у них нет времени их потратить. Если мой ежегодный отпуск только 3-4 недели, - значит, я их еще не “сделал”. MLM дает человеку возможность не только заработать “кучу” денег, но и время наслаждаться ими.

Очень важно **признание**. Ради признания люди сделают все. Используй любую возможность, случай, чтобы поощрить успехи своих партнеров. Это небольшое напряжение многократно окупится. Ты, наверно, уже видел человека, вращающего тарелку на длинной палке? А когда уже вращается 5 тарелок, он опять спешит к первой, чтобы снова закрутить его.

Что бы, по-твоему, произошло, если бы он хотел крутить сразу 25 тарелок? Смог бы кто-нибудь это сделать? Все тарелки разобьются, и то же самое происходит в MLM с бизнесменами. Они спонсируют слишком много распространителей и у них не хватает времени помогать им надлежащим образом. Если ты будешь иметь неконкретную ширину и огромную глубину под своими новыми партнерами, то они и без тебя будут “вращать тарелки”, а ты сможешь закручивать следующую.