

УДК 658.15
ББК 65.290-93
Д13

Давлатов, Саидмурод.

Д13 Деньги в сетевом маркетинге. Как заработать состояние, не имея стартового капитала / Саидмурод Давлатов. — Москва : Эксмо, 2024. — 336 с. — (Восточная философия богатства).

ISBN 978-5-04-105034-4

Сетевой маркетинг — особый вид бизнеса, в котором не требуется больших денежных вложений, а прибыль можно получить в максимально короткие сроки. Саидмурод Давлатов за 15 лет успел обучить принципам работы в этой области тысячи человек. Большинство из них добились впечатляющих результатов — стали руководителями в MLM-компаниях. В своей книге Саидмурод раскрывает все тонкости сетевого маркетинга и помогает новичкам избежать подводных камней на старте.

УДК 658.15
ББК 65.290-93

ISBN 978-5-04-105034-4

© Саидмурод Давлатов, текст, 2020
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2024

СОДЕРЖАНИЕ

ОТ АВТОРА	9
ВВЕДЕНИЕ	17
Глава 1. ВАША РАБОТА С КНИГОЙ	29
Глава 2. ЭПОХА СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА	39
Глава 3. ОТСУТСТВИЕ БИЗНЕС-МЫШЛЕНИЯ	48
Глава 4. КАТЕГОРИИ СЕТЕВИКОВ	60
Глава 5. ГРУБЫЕ ОШИБКИ СЕТЕВИКОВ	68
Глава 6. УМЕНИЕ ПРИНИМАТЬ РЕШЕНИЯ	86
Глава 7. БАРЬЕРЫ В СЕТЕВОМ БИЗНЕСЕ	97
Глава 8. ТРИ СТОЛПА СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА	109
Глава 9. ЦЕЛИ ВАШЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	113
Глава 10. ДВЕ ПРИЧИНЫ ТОГО, ПОЧЕМУ НЕ ВСЕ МОГУТ ЗАРАБАТЫВАТЬ В СЕТЕВОМ БИЗНЕСЕ	120
Глава 11. ФИЛОСОФИЯ СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА	126
Глава 12. МЫШЛЕНИЕ КОМАНДНОГО БИЗНЕСА	134
Глава 13. ПРИНЦИПЫ СЕТЕВОГО БИЗНЕСА	139

Глава 14. ПРАВИЛА СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА	150
Глава 15. СТАНДАРТНЫЕ ПРЕЗЕНТАЦИИ	155
Глава 16. ИСТОЧНИК УСПЕХА	165
Глава 17. ЛЮДИ И ИХ МЫШЛЕНИЕ	175
Глава 18. МЫШЛЕНИЕ СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА	178
Глава 19. ДВЕ МОДЕЛИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ	185
Глава 20. НЕУДАЧНЫЙ СЦЕНАРИЙ ДЛЯ СЕТЕВИКОВ	190
Глава 21. ПРЕОДОЛЕНИЕ ПРЕПЯТСТВИЙ	193
Глава 22. УДАЧНЫЙ СЦЕНАРИЙ ДЛЯ СЕТЕВИКОВ	197
Глава 23. ПРИВЛЕКАТЬ УМНЫХ И БОГАТЫХ	202
Глава 24. ДВА МЕТОДА ПОСТРОЕНИЯ КОМАНДЫ	204
Глава 25. ГЛАВНЫЙ ПРИНЦИП ПОСТРОЕНИЯ КОМАНДЫ	213
Глава 26. КНИГИ, КОТОРЫЕ МОЖНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ ...	219
Глава 27. ДВАДЦАТЬ ИСТОРИЙ	225
Глава 28. ОБУЧЕНИЕ ДИСТРИБЬЮТОРОВ	231
Глава 29. ЧЕТЫРЕ ЭТАПА ПРЕЗЕНТАЦИИ И РЕЦЕПТ «ВОЛШЕБНИКА» СЕТЕВОГО БИЗНЕСА	237
Глава 30. ПОСТРОЙТЕ БИЗНЕС НА ОСНОВЕ СЛУЖЕНИЯ	243
Глава 31. РАСКРОЙТЕ СВОЙ ТАЛАНТ	248
Глава 32. ТРИ ВОЛШЕБНЫЕ ФРАЗЫ	252

Глава 33. КАЧЕСТВЕННОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ КЛИЕНТА ВНЕ ЗАВИСИМОСТИ ОТ РЕЗУЛЬТАТА	258
Глава 34. МАСТЕРСТВО ЗАЛОЖЕНО В КАЖДОМ ИЗ НАС	261
Глава 35. ПРОМОУШЕН В СЕТЕВОМ МАРКЕТИНГЕ	265
Глава 36. ЛЮДИ НЕ ВИДЯТ БУДУЩЕГО И ЗАБЫВАЮТ ПРОШЛОЕ	267
Глава 37. БИЗНЕСОМ ДОЛЖНА УПРАВЛЯТЬ СИСТЕМА, А НЕ ЛИДЕР	270
Глава 38. НЕУДАЧА ИЛИ УСПЕХ — ЭТО ТОЛЬКО ВАШ ВЫБОР	274
Глава 39. ЧЕЛОВЕК ЯВЛЯЕТСЯ ТЕМ, КЕМ ОН СЕБЯ СЧИТАЕТ	278
Глава 40. УМНЫМ БЫТЬ ВЫГОДНО	281
Глава 41. СИСТЕМА	288
Глава 42. НАВЫКИ И УМЕНИЯ НА УРОВНЕ ДИСТРИБЬЮТОРОВ	290
ВАЖНЫЕ ВЫВОДЫ	293
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	304

ОТ АВТОРА

Уважаемые читатели!

Книга, которую вы держите в руках, была написана с надеждой помочь как можно большему количеству людей, занимающихся сетевым маркетингом. В настоящий момент в мире бизнеса происходят кардинальные перемены, и большинство людей — примерно 70% — не успевают адаптироваться к новой реальности, поэтому жизнь начинает на них давить.

В материальном плане это происходит через повышение цен, из-за чего уровень жизни падает, а старость при этом неумолимо приближается. Образование, которое человек получил в молодости, а по сути — в другой реальности, не может обеспечить ему тот образ жизни, о котором он мечтал. Раньше диплом гарантировал человеку рабочее место, он мог спокойно работать и повышать свое благосостояние. А сейчас жизнь превратилась в своего рода чемпионат, спортивное состязание. Квалифицированный специалист, человек, получивший высшее образование, не имеет гарантий на обеспеченную жизнь.

Все как в спорте: если на чемпионате вы завоевали титул чемпиона, это еще ничего не значит — вам надо каждый год, снова и снова его подтверждать.

Жизнь от нас требует, чтобы каждый из нас был лидером.

Чтобы каждый год мы поднимались выше, превосходили самих себя.

Чтобы сегодня мы делали больше, чем вчера, а завтра — больше, чем сегодня... Но в реальности это невозможно.

Эта книга написана с целью дать людям возможность ускорить процесс саморазвития, особенно тем, кто занимается сетевым маркетингом.

Я отношусь к сетевому маркетингу с большим уважением. Ведь это — особенный бизнес, который дает шанс с минимальными инвестициями и минимальным риском реализовать мечту, добиться своих целей.

Я верю, что эта книга попадет в руки тех людей, которые пытаются реализовать новые возможности, кто ищет шанс изменить свою жизнь в лучшую сторону. Наверное, уже не надо никого убеждать в том, что совершенствоваться необходимо, потому что сама жизнь направляет нас по этому пути.

Я заметил, что в последнее время отношение к сетевому маркетингу меняется в лучшую сторону. Раньше люди не доверяли ему, но сейчас начинают понимать, что это такой же бизнес, просто ему надо учиться. Многие люди отрицают сетевой маркетинг только потому, что не понимают его.

В этой книге вы найдете ответ на вопрос: «Почему не все люди могут зарабатывать в сетевом бизнесе, в чем заключается главная причина?»

Вы поймете, почему некоторые люди уходят из этого бизнеса и что надо делать, чтобы вы были здесь в безопасности.

Вы прочитаете о том, чего нельзя делать, чтобы не оказаться в проигрыше.

Вы узнаете, как преодолевать те барьеры, которые есть в сетевом маркетинге.

Применяя на практике эти знания, вы сможете создать сильную команду, станете легендой сетевого маркетинга.

Вы станете лидером, у которого будут брать автограф, мечтая работать вместе с ним.

Жизнь не стоит на месте, она развивается, и вам надо стать сильнее, чтобы с вами захотели работать достойные люди. Слабых людей необходимо мотивировать, а сильных мотивировать не надо, их надо вдохновлять, потому что они уже приняли главное решение своей жизни — решение быть успешными.

Изучите все принципы, которое есть в этой книге. Станьте сильным лидером, оставьте свой след в истории сетевого маркетинга. Особенно тщательно изучите главы, в которых говорится о мышлении человека, о том, почему не все люди понимают и принимают сетевой бизнес.

Хорошо усвойте главу о работе с возражениями, а также главу о формировании команды. В них очень много ценных советов, которые помогут вам.

Не надо ждать лучших времен.

Не надо ждать, когда положение дел улучшится.

Не надо обманывать себя ложными надеждами на то, что когда-нибудь все станет лучше. Само — не станет. Чтобы у вас все было хорошо, вам надо делать свое дело хорошо.

Когда вы совершаете правильные поступки, то получаете высокий результат. Это закон. А чтобы добиться успеха в сетевом бизнесе, необходимо получить специальные профессиональные знания.

Сейчас наступает время, когда нельзя заниматься сетевым маркетингом между делом и просто плыть по течению, ожидая удобного случая, благоприятного момента. Эти времена давно прошли.

Занимайтесь своей работой профессионально.

Не ждите благоприятных времен, не ждите с моря погоды.

Сформируйте свою команду — тогда вы сами будете создавать погоду. Вы увидите, как это работает.

От чистого сердца желаю вам успехов!

Сетевой маркетинг приносит в нашу жизнь позитивные изменения, снимает социальную напряженность. Вы сможете помочь тем, кто остался без работы, и при этом воспитать в себе дух предпринимателя.

Помогайте как можно большему количеству людей заниматься этим бизнесом на профессиональной основе.

Внимательно изучите эту книгу, сделайте ее своим другом, возвращайтесь к ней в трудные моменты — и вы сможете добиться высоких результатов.

Ваш покорный слуга, Саидмурод Давлатов

ПРИТЧА ПРО МАСТЕРА

Однажды ученик спросил у Мастера:

- Долго ли ждать перемен к лучшему?
- Если ждать, то долго! — ответил Мастер.

ОТЗЫВЫ СЕТЕВИКОВ

РЗАБЕК УТЕБАЕВ, дистрибьютор 8* с почетным званием «Золотой лев» с 2* и ПЧП компании «Тянши», Казахстан, г. Астана

— О сетевом маркетинге разными авторами написаны тысячи книг и проводятся сотни тренингов и семинаров, поэтому очень сложно определиться с выбором. К тому же не все они являются эффективными.

Книги и тренинги Саидмурода Раджабовича помогут вам сэкономить годы жизни. Профессиональный сетевик сразу оценит четкую систематизацию знаний.

Я — сетевик с 18-летним стажем и регулярно слушаю аудиозаписи семинаров Саидмурода Раджабовича на темы страхов и возражений, движущей и сдерживающей силы, плюсов и минусов сетевого маркетинга и даже использую некоторые выдержки в своих выступлениях.

В моей практике было много случаев, когда посещение новичком даже одного семинара С. Давлатова помогало ему определиться с выбором в пользу сетевого бизнеса и начать активные действия.

Выражаю автору огромную благодарность за неоценимый вклад в развитие сетевой индустрии!

КОМЕШ ГУЛЬЖАН, г. Талды-Курган, бриллиантовый руководитель компании «Dari Life»

— Занимаюсь этим бизнесом 6 лет. До того, как я встретила Наставника, мой доход составлял миллион тенге в год. Команда у меня была маленькая, нестабильная. Было всего 2—3 лидера, товарооборот составлял \$10 000 в месяц. После обучения я достигла впечатляющих результатов. Товарооборот моей команды вырос до \$450 000 в месяц. Сейчас у меня в команде 30 активных лидеров. В 2015 году мой доход составил 5 млн тенге. В 2016 году мой доход вырос до 20 млн тенге. В этом же году я получила от компании в подарок автомашину и купила себе квартиру. А своего статуса, бриллиантовый руководитель, я добилась за тринадцать месяцев.

МАТКАРИМОВА МАХАБАТ, г. Москва, компания «Oriflame», золотой директор

— Выражаю благодарность Саидмуроду Давлатову, я три раза посетила тренинг «Эффективные методы построение бизнеса в сетевом маркетинге». В результате за один год структура у меня выросла в 30 раз, а мой доход увеличился в 10 раз. Советую всем посещать тренинги Саидмурода Давлатова по сетевому бизнесу.

ТУСИБЕКОВА ШОЛПАН, региональный директор, компания «Zepter International», г. Актау

— Я три раза посетила мастер-класс Саидмурода Давлатова. Мои результаты: оборот увеличился, бизнес стал процветать, но самое главное — я закрыла кредиты на общую сумму

\$500 000. Это реальный результат, который может вдохновить многих. Кто хочет избавиться от долгов, расширить своей бизнес, увеличить оборот, именно для вас разработан этот мастер-класс.

В процессе обучения происходит трансформация ума, люди переходят на новый уровень сознания, начинают понимать, в чем именно они допускали ошибки, определяют, куда дальше идти, формируют цели и задачи. Для лидера это дорогого стоит.

ВВЕДЕНИЕ

«Нет более быстрого пути к овладению знаниями, чем искренняя любовь к мудрому учителю. Чему бы ты ни учился, ты учишься для себя».

Петроний

Я уверен, что каждый читатель взял эту книгу с надеждой, что сможет приобрести новые навыки, узнает что-то полезное для развития своего бизнеса. Но учтите, что вы хорошо усвоите эти уроки только в том случае, если сможете создать у себя хорошее настроение. Поэтому прежде чем начать читать эту книгу, настройтесь на позитивное восприятие.

Не важно, как вы это сделаете — искусственно, внушением или правильной музыкой, но хорошее настроение должно быть на первом месте для занимающихся сетевым маркетингом.

Обратите внимание: многие из вас занимаются сетевым маркетингом уже давно, но одни имеют хороший доход, а другие вообще почти не зарабатывают, они тратят годы, получая копейки, и мечтают, что смогут когда-нибудь выйти на высокий уровень. Они хотят этого, они стараются, но ничего у них не выходит.

Просто говорить: «Я хочу добиться хороших результатов» — мало, если не хватает навыков. Причем эти навыки должны совпадать с темпераментом, нервной организацией и характером.

Три момента очень важны:

1. То, о чем мы мечтаем.

2. Правильные навыки, которые надо еще приобрести.

3. Эти навыки должны совпадать с характером, так как для достижения успеха все должно находиться в гармонии.

Это особенный бизнес. Прочитав эту книгу, вы очень многое узнаете о нем.

Однажды на одном из моих тренингов ко мне подошла женщина и сказала: «Я восемнадцать лет работаю в сетевом маркетинге, но начала понимать его только после того, как посетила этот тренинг».

Тогда я подумал: «Восемнадцать лет совершать ошибки — непозволительно для современного человека».

Я спросил ее: «Сколько вы зарабатываете?»

Она ответила: «От \$300 до \$500 в месяц».

Тогда я сказал ей: «Вы могли бы и не заниматься сетевым маркетингом, потому что эту сумму можно получать в любом месте, даже устроившись на простую работу с окладом. Если вы восемнадцать лет будете работать бухгалтером, то сможете стать очень хорошим специалистом. Если восемнадцать лет вы будете работать водителем — почти наверняка станете очень хорошим водителем».