

**БИБЛИОТЕКА MLM**

---

# **HOW TO BUILD A LARGE SUCCESSFUL MULTI-LEVEL MARKETING ORGANIZATION**

**An adaptation of material presented by  
DON FAILLA  
in his  
«NAPKIN PRESENTATIONS»  
SEMINARS**

Edited & Produced by Joe Hardwick

ДОН ФЭЙЛЛА

**ДЕСЯТЬ  
УРОКОВ  
НА САЛФЕТКАХ**

**КАК ВЫСТРОИТЬ БОЛЬШУЮ,  
УСПЕШНУЮ  
MLM-ОРГАНИЗАЦИЮ**

«Издательство ФАИР»  
Москва  
2009

УДК 339.1  
ББК 65.290-2 (7США)  
Ф98

**Фэйлла Д.**

Ф98 Десять уроков на салфетках: Как выстроить большую, успешную MLM-организацию / Дон Фэйлла. — Пер. с англ. Р. Захарчева. — М.: «Издательство ФАИР», 2009. — 144 с.: ил. — (Библиотека MLM).

ISBN 978-5-8183-1427-3 (рус.)

ISBN 0-9640502-0-X (англ.)

Это краткое, но исчерпывающее практическое руководство рассказывает о многоуровневом маркетинге. Концепция уроков, на которой основана книга, разрабатывалась и выверялась несколько лет, что позволяет автору уверенно утверждать: используя его опыт практики MLM, вы сможете работать более уверенно и эффективно. Кроме того, вы научитесь обучать сотрудников своей организации, а также разъяснять особенности MLM всем, кто незнаком с данной формой деятельности или хочет присоединиться и пополнить ряды самого передового бизнеса XXI века, дающего возможность работать на себя, ничем не рискуя.

Для широкого круга читателей.

**УДК 339.1**  
**ББК 65.290-2 (7США)**

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

© Copyright 1984 by Don Failla  
and Multi-Level Marketing  
International, Inc.

© Издание на русском языке, перевод на русский язык, оформление. «Издательство ФАИР», 2009

ISBN 978-5-8183-1427-3 (рус.)

ISBN 0-9640502-0-X (англ.)

# ОГЛАВЛЕНИЕ

<i>Введение в MLM</i> .....	7
<b>УРОК № 1 НА САЛФЕТКЕ</b>	
Дважды два — четыре .....	18
<b>УРОК № 2 НА САЛФЕТКЕ</b>	
Синдром продавца-неудачника .....	26
<b>УРОК № 3 НА САЛФЕТКЕ</b>	
Четыре вещи, которые вам необходимо сделать .....	34
<b>УРОК № 4 НА САЛФЕТКЕ</b>	
Закладываем прочное основание .....	46
<b>УРОК № 5 НА САЛФЕТКЕ</b>	
Корабли в море .....	54
<b>УРОК № 6 НА САЛФЕТКЕ</b>	
Приглашение третьего лица .....	64
<b>УРОК № 7 НА САЛФЕТКЕ</b>	
На что потратить время .....	70
<b>УРОК № 8 НА САЛФЕТКЕ</b>	
Шипение жарящегося мяса помогает продавать бифштексы .....	73
<b>УРОК № 9 НА САЛФЕТКЕ</b>	
Мотивация и отношения .....	78
<b>УРОК № 10 НА САЛФЕТКЕ</b>	
Пятиугольник роста .....	91
<b>СНОВА ИДЕМ В ШКОЛУ</b> .....	96
<b>ИГРА С ЧИСЛАМИ</b> .....	105

СЕССИИ ПО БИЗНЕС-ТРЕНИНГУ.	
ЕЖЕНЕДЕЛЬНЫЕ ВСТРЕЧИ .....	111
КЛЮЧЕВЫЕ ФРАЗЫ И ОТВЕТЫ	
НА ВОЗРАЖЕНИЯ .....	119
ПРИЛОЖЕНИЕ .....	129
Как построить успешный MLM-бизнес .....	132
Как нужно работать .....	133
Философия Дона и Нэнси Фэйлла .....	133

## ВВЕДЕНИЕ В MLM

Многоуровневый маркетинг (MLM — Multi-Level Marketing) — один из самых быстро распространяющихся способов продажи товара сегодня. Однако его часто понимают неверно. Многие воспринимают его как моду восьмидесятых годов. Но этот бизнес распространяется и будет распространяться дальше. В девяностых годах XX века через компании многоуровневого маркетинга проходили товары и услуги общей стоимостью в 100 миллиардов долларов. Смотрите, с какими результатами мы вошли в XXI век!

Цель этой книги — рассказать, используя примеры и иллюстрации, что такое многоуровневый маркетинг. Мы также покажем вам, как рассказывать об этом бизнесе другим людям.

Эту книгу следует рассматривать как практическое руководство. Она создана для того, чтобы помочь подготовить людей в вашей организации. Включите эту информацию в их начальный багаж знаний о вашей программе.

Книга включает в себя десять основных положений (десять уроков на салфетках) многоуровневого маркетинга, известных к настоящему моменту. Концепция этих десяти уроков, на которой основана книга, разрабатывалась в течение нескольких лет начиная с 1973 года. Я был вовлечен в многоуровневый маркетинг в 1969 году и был тогда на первой ступени.

Перед тем как перейти к десяти урокам, позвольте ответить на один из самых часто задаваемых вопросов, который, возможно, является основным: «Что такое MLM?» В этой книге мы будем использовать два взаимозаменяемых термина: «MLM» и «многоуровневый маркетинг».

Термин «маркетинг» означает продвижение товара или услуги от производителя или поставщика к покупателю. «Многоуровневый» имеет отношение к системе вознаграждения людей, которые способствуют продвижению товара или услуги. «Мульти» — значит «больше чем один».

Остановимся пока на термине «многоуровневый» как на самом общем.

Он настолько общий, что фактически существует много незаконных пирамид и дистрибьюторских схем, маскирующихся под многоуровневую программу. Вы даже можете встретить такие их названия, как «одноуровневый маркетинг», «сетевой маркетинг» и «объединенный маркетинг».



Существует только три основных метода продвижения товаров.

1. **Розничная торговля** — я уверен, этот способ известен каждому. Продуктовый магазин, аптека, универмаг... Вы ходите туда почти каждый день.
2. **Прямые продажи** — такой способ продаж, когда торговые, страховые, рекламные и другие агенты приходят к потенциальным покупателям на работу или домой и предлагают свои товары или услуги — от страховки до кухонных принадлежностей и т. д.
3. **Многоуровневый маркетинг** — это то, о чем мы будем говорить в этой книге. Его не следует путать с двумя другими, особенно с прямыми продажами, которые очень часто принимают за MLM.

Четвертый метод продвижения товара, который иногда включают в этот список, — это почтовый заказ. Его можно отнести к MLM, но в большинстве случаев такой маркетинг входит в категорию прямых продаж.

Существует еще пятый метод. Его тоже часто ошибочно относят к MLM. А фактически это — пирамидные продажи, причем незаконные. Одна из основных причин их незаконности — в отсутствии продвижения товара или услуги. Но если нет движения товара, то как мы можем назвать это марке-

тингом? Такие пирамиды могут быть многоуровневыми, но их никак нельзя отнести к многоуровневому маркетингу.

Большинство возражений против многоуровневого маркетинга сводится к тому, что люди просто не видят разницы между MLM и направленными продажами. Это заблуждение объясняется тем, что многие известные MLM-компании принадлежат Ассоциации направленных продаж.

Возможно, это обусловлено тем, что вы думаете о них как об участниках программ направленных продаж «дверь в дверь», названных так из-за того, что продавец приходит к вам домой и стучится в дверь.

Есть несколько характерных черт, которые позволяют отличить MLM от торговли в розницу и от компаний, занимающихся направленными продажами. Самое существенное различие заключается в том, что в MLM вы работаете только для себя.

Занимаясь этим бизнесом, особенно если вы работаете вне своего дома, вы имеете право на существенные налоговые льготы. Мы не будем вдаваться в подробности налогового законодательства. Эту информацию можно получить у бухгалтера или в специальной литературе.

Работая на себя, вы делаете оптовые закупки у компании, которую вы представляете. Это значит, что можно использовать эту продукцию самим. Более того, вам даже следует это делать. Многие люди занимаются