

ВЛАДИМИР ДУБКОВСКИЙ

**КАК ДОСТИЧЬ
УСПЕХА
В СЕТЕВОМ
МАРКЕТИНГЕ**

БЕСЕДЫ ПРИЗНАННОГО МАСТЕРА

*3-е издание,
исправленное и дополненное*

«Издательство ФАИР»
Москва
2010

УДК 339.1
ББК 65.290-2
Д79

Дубковский В.

Д79 Как достичь успеха в сетевом маркетинге : Беседы признанного мастера. — 3-е изд., испр. и доп. / Владимир Дубковский. — М.: «Издательство ФАИР», 2010. — 256 с. — (Золотой фонд MLM).

ISBN 978-5-8183-1589-8

В России Владимира Дубковского называют «носителем вируса успеха». Болгарские сетевики присвоили ему титул «новой путеводной звезды в MLM». За многие годы работы в сетевом маркетинге он приобрел богатый опыт, пройдя путь от рядового дистрибьютора до топ-лидера и руководителя преуспевающей сетевой компании. В 1999 году, оставив практику, он основал Школу Мастеров MLM, а позднее — Российскую Академию сетевого маркетинга, президентом которой он стал. Его многочисленные книги помогли сотням тысяч сетевиков разных стран добиться реальных успехов.

В этой книге обобщен многолетний опыт автора по созданию успешных MLM-структур, представлены проверенные практикой материалы и разработки, дано множество ценных советов, одинаково интересных и начинающим дистрибьюторам, и опытным лидерам.

Для широкого круга читателей.

УДК 339.1
ББК 65.290-2

Редактор Е. Липовецкая
Корректор Г. Милютина
Дизайн обложки А. Матросова

Подписано в печать 20.09.2009.
Формат 60 × 90 ¹/₁₆. Бумага книжно-журнальная. Гарнитура «Таймс».
Печать офсетная. Усл. печ. л. 16. Тираж 3000 экз.
Заказ 2201

«Издательство ФАИР»
109428, Москва, ул. Зарайская, д. 47, корп. 2
Телефон/факс: (495) 721-38-56 (многоканальный)
e-mail: office@grand-fair.ru Интернет: <http://www.grand-fair.ru>

Отпечатано в ОАО «ИПК «Звезда».
614990, г. Пермь, ГСП-131, ул. Дружбы, 34.

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

ISBN 978-5-8183-1589-8

© Дубковский В. Е., 2009
© Серия, оформление.
«Издательство ФАИР», 2009

ПРЕДИСЛОВИЕ

О том, как достичь успеха в каком-либо конкретном деле, да и вообще в жизни, написаны тысячи книг. Они изданы миллионными тиражами на всех языках мира и пользуются неизменным спросом у огромного количества людей — ибо кто из нас не желает успеха?

Может ли еще одна, небольшая по объему книга добавить что-то новое к тому, что уже сказано авторами?

Уверен, что эта книга выполнила именно такую задачу. А возможным это стало потому, что ее автор не только теоретик, глубоко разбирающийся в вопросах философии, психологии и менеджмента, но и замечательный практик с многолетним опытом.

Владимир Дубковский построил успешно развивающуюся сетевую структуру с финансовым оборотом в миллионы долларов, и он лучше, чем кто-либо другой, знает, что работает в MLM, а что нет. Именно поэтому вы найдете в книге совершенно конкретные советы по многим вопросам, волнующим каждого сетевого участника: с чего начинать новичку, как функционируют в структурах вертикальные и горизонтальные связи, как проводить эффективные презентации, какова роль человеческого фактора и нравственных принципов в построении успешных структур, а также множество других ценных советов, одинаково интересных как начинающим дистрибьюторам, так и опытным лидерам.

Меня, специалиста в области информационно-статистического анализа сложных систем различных типов — технических, экономических, биокибернетических и социальных,

не мог не заинтересовать и Сетевой Маркетинг. Эта поистине уникальная система распространения товаров и услуг, а также особой организации внутривидовых отношений людей, по моему глубокому убеждению, способна творить чудеса в нашей экономике. Ей принадлежит блестящее будущее в России, и очень хорошо, что появилась еще одна книжка, способствующая такой перспективе MLM.

Ее автор принят в весьма престижное во всем мире научное учреждение — Международную академию информатизации при ООН; он член-корреспондент академии и лауреат конкурса «Элита информатологов мира». Это заслуженное признание вклада Владимира Дубковского в развитие сетевой индустрии в России. Убежден, что новое издание этой книги окажет дружескую поддержку всем, кто хочет взобраться на вершину Успеха в MLM.

*Борис Ивченко,
вице-президент Международной академии
информатизации, доктор технических наук,
профессор*

ОТ ИЗДАТЕЛЯ

Книга Владимира Дубковского «Как достичь успеха в сетевом маркетинге» хорошо знакома читателям. Первое ее издание вышло в свет в 1999 году. За 2002–2008 годы сделан перевод на болгарский язык, выпущено восемь переизданий, в том числе два из них в «Издательстве ФАИР» (2002, 2006). Теперь выходит новое, третье издание.

Как известно, времена, когда книги издавались огромными тиражами по планам, сверстанным на идеологической основе, давно канули в Лету. Сейчас только реальный читательский спрос и коммерческий интерес издателя определяют факт выпуска литературного произведения

В чем же причина такого успеха книги, представляющей собой сборник статей автора, опубликованных в разных периодических изданиях (в журнале «MLM-Перспектива», газете «Хорошие новости»), а также в серии «Школа Мастеров MLM» ещё в 1997–2000 годах?

Причина проста: все, что было написано автором в те годы, — практическое руководство для достижения успеха в MLM, изложенное живым, доступным читателю языком. Ничего из написанного ранее не утратило своей актуальности сегодня. Готовя очередное переиздание, автор добавил в него новый материал о современном финансовом кризисе с конкретными практическими рецептами для лидеров компаний сетевого маркетинга.

Нам особенно приятно, что именно книга «Как достичь успеха в сетевом маркетинге» сделала автора лауреатом «MLM-Оскара» в номинации «MLM-автор XX века» (2005). Наше издательство, в свою очередь, включило очередные произведе-

дения Владимира Дубковского «Блестящий шанс» и «MLM — точка невозврата» в серию «Золотой фонд MLM».

Мы уверены, что новое издание книги «Как достичь успеха в сетевом маркетинге» поможет еще тысячам сетевиков найти свою дорогу к Успеху.

ВЫГОДЫ И ПРЕИМУЩЕСТВА СЕТЕВОГО БИЗНЕСА

На свете существует много способов легально заработать деньги. И каждый человек выбирает наиболее подходящий для себя, оценивая свои способности и возможности. Но мало кто при этом представляет перспективы, открывшиеся в России с приходом к нам в начале 90-х годов сетевого маркетинга. Обычно человек бродит по треугольнику: наемная работа — частное предпринимательство — оказание услуг фирмам или гражданам (репетиторство, ремонтные работы и т. п.).

Абсолютное большинство людей становятся наемными работниками, испытывая постоянное недовольство как характером самого труда, так и размером его оплаты. И это состояние обусловлено целым рядом объективных факторов.

Хозяин (руководитель) всегда заинтересован в том, чтобы получить от сотрудника максимум и при этом заплатить ему минимум. А у сотрудника прямо противоположный интерес: как можно меньше работать и при этом как можно больше получить от компании.

Это противоречие абсолютно естественное, и ликвидировать его в действующих экономических структурах невозможно. А в сетевом маркетинге этот барьер убран; более того, между руководителями MLM-структур и самыми низкими по уровню своей карьеры дистрибьюторами устанавливаются самые добрые, самые человеческие отношения, в основе которых, естественно, лежит опять-таки экономический интерес.

Руководители MLM-структур напрямую зависят от производительности труда своих дистрибьюторов, и их оплата находится в прямой зависимости от того, какое вознаграждение за работу получают нижестоящие дистрибьюторы: чем она выше, тем больше зарплата руководителей структур. Поэтому здесь происходит идеальный альянс интересов и вышестоящих, и нижестоящих дистрибьюторов, и любой руководитель только мечтает, чтобы его дистрибьюторы стали как можно более успешными и богатыми людьми, потому что именно от этого напрямую зависят его карьерный рост на служебной лестнице MLM-компании и его доходы. Он вынужден прилагать максимум усилий для того, чтобы его дистрибьюторы, которые присоединились к этому бизнесу по его рекомендации, сами достигли максимальных успехов в кратчайшие сроки. Тогда и его карьера приобретет сказочный взлет, и он получит наиболее весомый материальный результат.

С другой стороны, новые люди, которые входят в сетевой маркетинг, не в состоянии достичь каких-то очень серьезных результатов без активной и постоянной поддержки со стороны своих спонсоров, то есть структурных руководителей. Поэтому здесь происходит тот самый альянс интересов рядовых дистрибьюторов, крупных руководителей и хозяев MLM-компаний, который и дает этому бизнесу право называться «величайшей возможностью в истории человечества». Именно так назвал одну из своих книг выдающийся американский практик и теоретик MLM Джон Каленч. Потому что, действительно, никакая другая экономическая система распространения товаров и услуг не дает таких эффективных результатов как фирмам-производителям, так и рядовым участникам этого процесса.

Очень многие люди наемного труда испытывают большой дискомфорт оттого, что личные отношения с руководством компаний, в которых они работают, во многом определяют их карьерный рост и, соответственно, материальный достаток. Сетевой маркетинг снимает и это противоречие. Личные от-

ношения с руководством практически не оказывают никакого влияния ни на карьерный рост, ни на рост материального благосостояния. Дело в том, что в сетевом маркетинге карьера и материальное благополучие на 100% зависят только от самого дистрибьютора. Как бы ни складывались отношения с руководителями компаний в личном плане, они не имеют никакого значения для продвижения по карьерной лестнице и роста дохода. Только работа, конкретный вклад в развитие своей собственной структуры определяют и карьерный рост, и ваш материальный достаток.

Отношения между людьми часто меняются: сегодня дружеские — завтра могут стать враждебными, сегодня родственные — завтра могут стать неприязненными. И в обычных компаниях такое изменение отношений, как правило, создает достаточно большие проблемы. В компаниях сетевого маркетинга никакой проблемы в этом нет, хотя и в этой сфере деятельности отношения между людьми, безусловно, меняются. Но не меняются от этого ни статус дистрибьютора компании, ни его материальное положение, ни его карьерный рост и перспективы.

Давайте рассмотрим такой вопрос, как темпы роста заработной платы в компаниях сетевого маркетинга.

Статистика подтверждает, что человек, который просто грамотно построил свою структуру, может совершенно объективно рассчитывать на стопроцентный прирост своей зарплаты ежегодно. Это для средних дистрибьюторов. Но давайте представим себе, что на каком-то определенном этапе, через пять-шесть или двенадцать месяцев после начала карьеры вы вышли на уровень заработной платы 500 долларов США. Вы вправе совершенно определенно рассчитывать, что ровно через год ваша зарплата удвоится и составит уже 1000, еще через год — 2000, а еще через год — 4000 долларов в месяц.

Такому уровню заработной платы может позавидовать любой средний американский гражданин (в США средняя годовая зарплата составляет 36 тыс. долларов). А ведь этого

можно добиться в MLM всего лишь за три года, то есть за три года можно увеличить уровень своих доходов в восемь раз! Скажите, пожалуйста, в какой другой экономической системе это реально? И ведь мы берем средних дистрибьюторов. А лидеры, люди-звезды выходят на гораздо более серьезные результаты.

Помимо наемной работы либо создания своего собственного классического дела, есть еще один широко известный способ зарабатывания денег — это творческая деятельность.

Мы знаем, что известные режиссеры, писатели, композиторы, однажды создав великое произведение, могут получать с него доходы всю оставшуюся жизнь.

Одна талантливая книга может переиздаваться сотни раз, может переводиться на десятки иностранных языков, и автор, создатель этой книги, будет ежегодно получать колоссальные доходы от однажды произведенного им труда.

Мне представляется, что сетевой маркетинг очень похож на такого рода творческую деятельность, потому что здесь человек, впервые вступающий на путь этого бизнеса, строит свою собственную структуру, которая и является плодом его творчества. Построив однажды динамично развивающуюся сеть и обеспечив условия для ее дальнейшего развития, вы вправе рассчитывать на пожизненные дивиденды от ее деятельности.

Условия же заключаются в том, чтобы выполнить известную формулу успеха в MLM:

1. Научись работать сам.
2. Научи работать тех, кого сам привлек в бизнес.
3. Научи их обучать следующие поколения дистрибьюторов.

Таким образом создается самовоспроизводящаяся система, которую можно сравнить с талантливо написанной книгой. То есть ваша структура, став профессионально подготовленной, будет ежемесячно увеличивать объемы своей де-