Добрый вечер, дамы и господа! Я рад Вас приветствовать на нашем «вебинаре», где я сегодня поделюсь интересными новыми событиями, которые происходят в моей жизни, с моими новыми пониманиями. Я уверен, что для Вас это будет хороший скачек в Вашем бизнесе и в Ваших сознаниях. Прежде, чем мы начнем, хочется узнать, какая у нас сегодня аудитория? Давайте познакомимся! Начнем с такого: напишите, пожалуйста с какой компанией сетевого маркетинга Вы сотрудничаете? Так, - «Agel», - недавно с Вашим «гуру» общались, - «Тенториум», «Ревезин продактс», - есть - «НДС», «Юнайт», «TianDe», «Faberlic», «Асыл Арман», «4life», «Фою», «Gloryon», «Amway».

И вот интересно, сколько Вы уже находитесь в сетевом маркетинге? Сколько времени Вы находитесь в бизнесе «МЛМ»? Так: - три года, полтора, полтора, десять лет – здорово! - три, три, шесть, пятнадцать, два, пять месяцев, девять лет , два года, два года, один год – такой, интересный, у нас разного возраста предприниматель сетевого маркетинга.

Отлично, тогда напишите еще какие города? Это для меня: хочу знать какие регионы мы сегодня охватываем? Итак: Россия, Киров, Москва, Сочи, Горноалтайск, Омск, Казахстан, Крым, Пловдив – Болгария, Мельбурн, Латвия, Россия, Калининград ,Екатеринбург, Красноярский край, Эстония, Россия, Курсам, Украина, Казахстан, Ульяновск, Россия, Беларусь, Нижний Новгород, Оренбург. Здорово! Ну хорошо, давайте перейдем к рекомендации, которую я, к сожалению, не смогу проконтролировать, настойчиво предлагаю Вам постараться, чтоб Вас не отвлекали ни телевизор, ни какие-то шумы посторонние, уберите телефон, и я свой отключил, чтоб меня не отвлекали. Потому, что сегодня будет откровенный разговор, такой «вебинар откровения». И хотелось, чтоб Вы были сконцентрированы на информации, которую буду Вам давать и хочется, чтоб Вы принимали активное участие. Когда я побывал в Америке, меня удивила открытость этих людей, с ними бы холодные контакты я реализовал намного быстрее. Потому, что там, люди настолько открытые, все здороваются, может быть кто из присутствующих были в США, то не дадут мне соврать. Люди очень общительные и когда ты где -нибудь встречаешься в лифте, в баре, когда пьешь чай, заказываешь торт - ты всегда можешь пообщаться с человеком, либо с тобой начинают разговаривать. Я прибыл в гостиницу, заказал себе чай, ко мне подошли два джентельмена, которые как потом оказалось, являются генеральными директорами очень крупных кампаний, которые дали свои визитки и это меня очень сильно удивило. Когда я был в зале, где было более тысячи предпринимателей сетевого маркетинга - был поражен участием зала на этом мероприятии. Спикеры выходят на сцену, мотивируют, дают информацию, красиво рассказывают истории, дают технологии, но у нас это происходит следующим образом: человек пришел, занял свое место и у него внутри разговор - хоть бы меня не трогали, я вот сижу на этом стуле, все, не хлопать, не вставать, вот бы мне сидеть спокойно и вообще расслабиться, еще и вопросы начнут мне задавать, то это вообще… Там все иначе, настолько живые выступления происходят, только из-за того, что зал все время контактирует со спикером, они его поддерживают, отвечают на вопросы, не было такого, что бы спикер задал вопрос и тишина в ответ. У нас очень часто такое бывает. Люди думают: Если сейчас скажу – буду выглядеть глупо. Буду лучше молчать. Пока не переспросишь: Вы здесь?! Живы?! - И все такие: Да-да, мы здесь! И хотелось бы, чтоб Вы тоже сегодня принимали активное участие, даже не смотря на то, что у нас такая онлайн - конференция.

У меня к Вам есть первый вопрос: Скажите мне пожалуйста, для чего был создан «Сетевой маркетинг»? Давайте хорошо подумаем! - Для счастья! – пишет Роман. - Для продвижения продукта, для увеличения рынка сбыта, для продвижения более эффективно продукции, для справедливого распределения доходов. - А еще- еще , пишите, пишите! Интересно! -Саморазвития, поддержки, взаимовыручки, построить бизнес без больших вложений, для работы домохозяек ,- говорит Нина из Сочи. - Для личного роста, деньги зарабатывать для продвижения продукции, расширения рынка. Хорошо, немного по-другому задам вопрос: Для чего Бог создал сетевой маркетинг? Наверное, я завел Вас в затруднительное положение? Потому, что я увидел огромнейшую разницу. - Чтоб людям был повод пообщаться, для процветания. - Хорошее слово «процветание», мы сегодня о нем тоже поговорим. - Чтоб найти друзей единомышленников. – Мне бы хотелось, чтобы вы поразмышляли. Вот вам домашнее задание, подумайте, для чего… Что такое эта возможность – «сетевой маркетинг»?

Многие люди, и наверное многие из вас, также как и я, пришли в этот бизнес за деньгами. Да, и сегодня я не буду говорить, что это «деньги-деньги-деньги» – я буду говорить о других вещах, но это понятно, что деньги являются результатом того, чтоб мы могли жить в материальном мире. Здесь пишут: Сетевой маркетинг создал не Бог, а люди – спасибо, Дмитрий. Тут такой тонкий вопрос, я понимаю, что его создали люди, но хотелось бы глубже проникнуть, для того, чтобы понять, что это за ступенька у человека, который приходит в сетевой маркетинг. Я задал вопрос по поводу Бога и, понятное дело, что это было не в Библии написано: Вы все должны идти в сетевой маркетинг. Вот послушайте вот такую небольшую историю:

Мне было двадцать лет и я работал в охране на Харьковском заводе «Химреактива». Я в форме охраны, в такой фуражке, синяя форма, не военная такая, а вот синяя фуражка, синий пиджачек. И моя работа заключалась в том, чтоб я на проходной проверял, пропускал людей, которые приходят на работу и также, когда они уходили, проверял, чтоб они ничего с этого завода не вынесли. Иногда мой пост был совершенно с другой стороны завода. Я там стоял, проверял огромные автомобили. Я работал сутки - трое: сутки работал, трое отдыхал - и очень часто смена попадала на субботу или воскресенье, когда люди не приходили на завод. Приходилось, как говориться «втыкать», вот, просто отсидеть сутки. И знаете, напротив этого завода, в городе Харьков, есть большой бизнес центр, который я видел в свое окно. Вот мне двадцать лет… Я сидел и смотрел на этот БЦ, как туда приезжают предприниматели, бизнесмены, успешные люди и просто люди заходят-выходят. Для меня это была другая жизнь. Я тогда не думал создавать свой собственный бизнес. Я не думал поменять что-то в своей жизни. Очень часто приезжали шикарные автомобили, всегда чистые. Водитель выходил, открывал дверь «хозяину». Я видел молодых людей, которые в возрасте тридцать - сорок лет, но уже были на таком уровне, что им открывали дверь. Что я видел в этих людях? Как вы думаете?

Свобода… - Совершенно верно, - другую жизнь - соглашусь с Сергеем. – Я «видел» себя на их месте – Мечту… – в принципе, вы абсолютно правы. Когда вечерело, я обратил внимание, что вижу свое отражение просто в стекле, а сзади меня проходная. Когда я там работал, всем моим коллегам было уже далеко за шестьдесят лет. В свои двадцать, впервые задумался над своей жизнью. Я смотрю на этих людей, они приезжают на шикарных автомобилях, хорошо выглядят, они имеют статус и конечно имеют деньги, признание и другие вещи, проблемы, возможно, другого характера. В тот момент, в моей жизни что-то произошло. Декабрь месяц 2000-го года, двенадцать лет назад, когда я впервые в жизни задумался, что с моей жизнью нужно что-то делать - для меня это был прорыв в жизни.

Недавно был в Америке. Практически все американцы, имеют к бизнесу немного иное отношение. Я наблюдал, что люди ведут совершенно другие беседы о построении бизнеса, меня сильно впечатлило, что было дано немного разных технологий - сегодня немного поделюсь с Вами - но все время речь шла о определенном этапе, когда люди попадали в Сетевой маркетинг. Вот скажите мне честно: Сколько раз вы думали о том чтоб выйти из МЛМ бизнеса? Вот поставьте количество сколько раз думали: да может ну его… бросить , пойду займусь нормальным делом. – Так… пошло… нули. Вот если… так… один, никогда, пять раз примерно - со счету сбился – Дмитрий - два, три, два, ни разу, дофига, много раз, один раз. - А почему такое возникало? Видимо потому, что не было результата? То есть мы задумываемся? Вот честно, меня часто посещала мысль, но я ни разу не делал шагу в этом направлении. Я понимал, просидел, потому что был зациклен на деньгах, потому что не было результата, которого я хотел. Мне некоторые партнеры говорят: Я делаю товарооборот 10000$ - я спрашиваю: Дружище, какие у тебя планы на следующий месяц? - Он мне говорит: 300 тысяч долларов товарооборот. – Понимаешь, если ты сейчас делаешь 10000$, то 300 т. в следующем месяце - абсурдно. Сам же расстроишься, если у тебя не получится. Когда мы ориентируемся на хороший результат, но не достигаем его, нас посещают мысли: мое ли это дело? Однажды я слышал как выступал один успешный топ-лидер: Кому нравятся отказы? Кому нравится делать звонки? Делать « смол толк» , а потом приходить на встречи. Не всем это нравится делать, но всем нравятся шубы, путешествия. Вот здесь находится Дмитрий. Я знаю, он точно любит путешествовать и никогда не сидит на месте, все время в разных странах, разные мероприятия. Бывает момент, когда у тебя нет нужного результата, хочется просто найти дверь и выйти. Но американский подход - то что меня больше всего впечатлило, они не говорят о деньгах, хотя всегда подразумевают их. Конечно, мы ориентируемся чтоб создать структуру, сделать товарооборот и зарабатывать деньги. Скажите честно, поставьте плюсики те люди, у которых есть большая мечта. Хочу вам сказать: Какие бы мы не делали технологии, не строили свой персональный бренд , - все равно топливо и энергетика нашего бизнеса – то что нас мотивирует и это то, ради чего мы этим занимаемся. И я думаю, что нам просто - напросто каждый день нужно помнить, зачем я пришел в этот бизнес и что он мне дает. Что Вы получили в сетевом маркетинге, кроме денег? Помимо того, что можно зарабатывать деньги. - Личностный рост, общение с успешными людьми, саморазвитие, коммуникабельность, умение общаться и не бояться людей, возможность общения с медийными лицами - интересно – видение, свободное общение, поддержка, развитие, умение работать в команде, выступать на сцене, разнообразные навыки, признание. - Да вот каждый пишет то, что сделал.

Меня изначально поразило и глубоко проникло – это окружение. Мне очень повезло, я попал к состоятельным людям сетевого маркетинга. И с первого дня начал работать в бизнесе где меня окружали люди, которые делали огромные товарообороты, огромное состояние - я видел жизнь людей, которые этого достигли. И вот когда у вас есть ответ: Зачем? Мы это делаем, когда понимаем, зачем сюда пришли и каждый раз прежде, чем выйти из бизнеса, прежде чем подумать о том, чтобы прекратить - вы понимаете, что можете потерять и потому это очень важно. Сегодня приехал из Запорожья, где провели два дня. Работали с командой, тренинг , потом еще и еще. Я команде давал задание, прежде чем спонсировать людей, нужно всегда рассказывать свою историю. Попробуйте в течении одной минуты сформулировать зачем вы пришли в этот бизнес? Каждый раз, когда будете общаться с людьми вам обязательно, (к вам пришел незнакомый человек, может быть холодный контакт или через интернет связался), помните, определенное правило, иногда человеку можно сказать вещи, которые цепляют и он понимает почему ты этим занимаешься. В течении одной минуты рассказать человеку, который находится перед Вами: Кем вы были до МЛМ бизнеса, и что произошло с Вами, когда сюда пришли, - то есть передать Вашу ценность - тот фундамент, почему вы тут находитесь. Понятно, что можем говорить, что деньги. Вот если не только деньги, что еще? Я всем и всегда рассказываю, кем был ранее: грузчиком, дворником, охранником. Придя в этот бизнес, я ощутил другую новую платформу в своей жизни, на которой я могу реализовать свои мечты. Мне хочется, чтоб каждый человек об этом помнил и проводя общение с людьми, которые с ним находятся как кандидаты и поверили ему в этом. Так вот, мы тоже пришли в этот бизнес для того, чтобы помогать другим. А чтобы помогать другим, согласитесь, нужно помочь сначала себе. Если помогать другим людям не будучи реализованным, то это выглядит странно. Я хочу финансировать проекты своих друзей, не только путешествовать, не задумываясь о деньгах, изменять свою жизнь и улучшать, и передаю это людям - желание дать удочку голодающему, реализовать свою мечту. У меня сейчас есть правило правило – деловая одежда. Сейчас поговорим о внешнем виде и о внутреннем виде. Когда мы продаем себя, эту целостность, мы ориентируемся на свои мечты. - Вы знаете, какая у меня мечта? У меня сумасшедшая мечта и кто-то из Вас будет смеяться. Я в 24 года, когда начинал сетевой маркетинг, записал в свою тетрадь, которую храню до сих пор, что к 40-ка годам хочу купить Футбольный Клуб за 100 миллионов долларов. И не какой-то простой ФК, а один из лучших. Я понимаю, что это безумие. Мне сейчас в «сетевом» удалось перейти черту один миллион долларов, но я понимаю, что этого недостаточно и нужно еще больше развиваться, чтобы купить дорогой ФК. Это моя страсть. Вы даже не представляете, что со мной происходит, когда я попадаю на стадион, когда играет одна из любимых команд каких-нибудь. Когда люди смотрят футбол, я наблюдаю за Vip - кабинками, в которых сидят люди, относящиеся к 1% самых состоятельных людей. Я стремлюсь к ним.

На своем пути встречаю людей, и Вы, наверное, также. Люди говорят: У меня нет целей, хотелось бы машину, но и в автобусе неплохо ездить. Просто человек так считает: Нет своей квартиры - нормально. Я не путешествую по всему миру, но часто бываю в Киевской области или раз в год в Крыму. Жаль, что у людей такие низкие потребности.

По поводу имиджа. Я восемь лет постоянно ношу деловую одежду. Однажды со мной произошла интересная история, совсем недавно, поехал на конференцию в другой город. Думал так: конференция по бизнесу, не по сетевому, обычная бизнес конференция. Собираются бизнесмены, разговоры по поводу развития бизнеса, менеджеры отдела продаж, персонал. Решил этот раз костюм не одевать и поехал в джинсах и футболке: футболка с надписью «Wazzup», джинсы протертые, колени видно. Было лето. В зале было около 80 человек, а на сцене выстпал «спикер», такой мотивированный, состоятельный человек в костюме. Проводит обучение и резко переходит на ярое оскорбление: Вы знаете, что Вы все «лузеры»? Посмотрите на себя, даже одеться нормально не смогли! Пришли на бизнес конференцию, где находятся Ваши будущие клиенты, партнеры, коллеги. - Я сижу в зале и он обращает на меня внимание: Вот Вы, молодой человек, Встаньте, встаньте пожалуйста - Встаю – Посмотрите все - это типичный «лузер». По нему видно, что он деньги не зарабатывает, потому что приехал на бизнес конференцию в этих джинсах порванных - 100% он просто «лузер». Извините, молодой человек, но это правда! Я стою и думаю: Попал. - Когда раз в жизни не одел костюм и тебя вот так обидели , потому что выглядишь не соответствующе.

Вспоминается история моего наставника, которую он часто повторял. История про его знакомого «сетевика», которому позвонила девушка, нашла его в интернете, позвонила и назначила ему встречу для того чтоб пообщаться и узнать более подробные условия старта бизнеса. Она приехала вовремя, а он, по каким-то причинам, опоздал. Девушка не дождалась. Позже она подключилась к этой же компании, но к другому спонсору. Прошло полтора года, ее товарооборот превысил 100 тысяч долларов. Это цена ошибки, цена неуспеха. Просто он не успел. В его чеке мог появиться плюс в пять-семь тысяч долларов в месяц, а это 70 тысяч в год. Получается, он теряет эти деньги. Вот именно из таких маленьких деталей состоит бизнес. Не надел костюм – наслушался лекций, что так выглядеть – нельзя. В этом наша проблема, мы недооцениваем происходящее, и именно поэтому у меня есть правило насчет деловой одежды. Я хочу, чтобы Вы выглядели элегантно и кандидаты видели это.

У меня есть еще одна история. Молодой парень был хорош во всем: говорил очень грамотно, проводил интересные встречи, но была проблема – к нему не подключались. А у него просто такой неприятный запах изо рта. Общаясь с ним, ты понимаешь, что не можешь думать о бизнесе, а только , о том, как быстрее уйти от него. Понимаете, такой маленький нюанс, который мешает создавать человеку свой бизнес будущего, реализацию своей мечты. И мне бы хотелось, чтобы Вы обращали внимание на эти детали внимание. Это Ваше домашнее задание, попробуйте взять «обратную связь» у десяти людей, которые вам не безразличны, которые имеют определенную репутацию в вашей жизни. Спросите: Как ты думаешь, над чем мне надо поработать для того чтобы я стал более успешным? Внешний вид, разговор, прическа, жестикуляция и т.д. Не нужно обижаться на услышанные слова и говорить: На себя посмотри! Ваша задача сделать себя лучше. Вы должны научиться находить людей, которые будут успешны в этом бизнесе, а таких может быть очень мало. Надо будет побеседовать с десятками, чтобы найти этого, одного, серьезного потенциального руководителя,, нового топ-лидера вашей организации. Причем это может быть не только в первой линии. Это может быть и глубже, это может быть на глубине где-то, это может быть встреча, когда ваш партнер вас познакомит. И таких людей очень много, у них на спине не написано и мы не можем разбрасываться такими шансами чтоб не сломить этих людей, но нам придется пообщаться с двадцатью и каждый из них будет утверждать: это авантюра , вранье, тебе пора это дело заканчивать , потому что ты и так выглядишь не очень . И вот удивительные вещи, американский рынок, американский подход - они умеют вдохновлять и себя и людей, которые с ними находятся. Я видел там команды, насколько они друг друга уважают, насколько ценят, насколько это сплоченная команда. Наблюдаю и вижу, как идет женщина, по выражению лица молодого человека я понимаю, что она, которой далеко за сорок лет ,- его спонсор. Он уже тянет руки ее обнять. Они обнялись, она что – то взяла, серьезно ему сказала фразу он ей в ответ покивал, она пошла к другим людям. Вот отношение. Такое мы строим внутри команды и это очень важно. Каждый раз ,когда к вам приходит кандидат, обратите внимание на Ваш внешний вид , как вы рассказываете, свою бизнес возможность. Потому что мне бы, например, хотелось бы с каждым из вас посидеть наедине, посмотреть в ваши глаза, «обнять» ваше сердце и посмотреть насколько действительно Вы понимаете, что в этом бизнесе не только деньги – деньги.

Вы же знаете, что у меня рассылка по Сетевому Маркетингу и в ней подписано - в одной - почти 27 тысяч, а в другой - четыре - это более тридцати. Если человек отписывается от рассылки, я задаю вопрос: Почему вы отписываетесь? Варианты ответов: 1) много информации, 2) мало информации, 3) смущает, что на моем логе есть реклама моей сетевой компании. И есть еще один пункт: потому я больше не занимаюсь СМ. И вы представляете, 99% отписки людей от рассылки это люди указывают, что не занимаются СМ. Ну нормально, текучка, приходят люди, уходят люди. Так везде есть - Правило Парето. Мне кажется, мы могли бы на это повлиять и я сейчас призываю вас к этому, чтоб вы в своих командах, своим партнерам говорили не только «деньги-деньги», а напоминали, что они здесь получают.

Вы выходите из дома, а там стоит ржавый горбатый «Запорожец» на кирпичах - он на вас влияет. И если Вы выходите, а там всегда стоит «Rolls-Royce Phantom», например, темнокожий парень в белых перчатках, фуражке просто стоит. Вы согласитесь, что «Запорожец» влияет на Вас, а Rolls-Royce влияет иначе. Домашняя обстановка тоже на Вас влияет - это состояние, энергетика вашей личности, Вашей жизни, Вашего бизнеса. Все это передается людям, которые находятся рядом и тем группам, с которыми Вы соприкасаетесь. Первая: люди, которые приходят узнать, что это за бизнес, - Вторая: Ваша команда. Обе группы очень важны, ведь все время за Вами следят и следуют примеру. Научитесь строить отношения внутри команды, передавайте энергетику нашего бизнеса, ведь мы не только деньги зарабатываем, но и получаем то, что в обычной жизни получить невозможно. Мне нравится понятие, к которому я стремлюсь.

Был на одном мероприятии, для очень «крутых», многих не знал и Вы, вряд ли, их знаете. Тем не менее, там выступали настолько крутые личности. Когда изучал информацию об этих людях в интернете, то был шокирован, насколько они известны там и насколько имеют высокую репутацию. Однозначно, это элита. На вечеринке находилось около 100 американских предпринимателей. Все почти как в американских фильмах: огромное помещение, все между собой общаются. Когда я делал вечеринку, то присутствующие больше молчали, как будто им нет, о чем говорить. Но в Америке по-другому: с каждым человеком ты можешь стоять общаться, происходит постоянный обмен визитками. Спонсировать – нельзя, но хвастаться своей компанией никто не запретит. Познакомился с одной леди, которой давно за 60. Она работает на компанию, которая продвигает электроэнергию на территории США. Представляете? Убедился в этом, когда она скинула мне ссылку на компанию. Мне не очень понятно как развивается этот бизнес, вроде бы все и так подключены к розеткам. Их бизнес очень хорошо развит и это не только: косметика, и телекоммуникации, а есть и другие продукты. Поражает, как они оберегают свою организацию и постоянно подпитывают ее тем, чтоб люди помнили – нельзя просто войти и выйти. Ты можешь войти и для тебя это плюс, ведь это новые возможности.

Расскажите, какие кто навыки усовершенствовал с момента попадания в этот бизнес? Вот я, например, не мог раньше рассказать анекдот и сказать тост - язык заплетался - не мог это делать. Благодаря СМ я сильно развил навыки ораторского мастерства. Какие вы навыки прокачали в этом бизнесе? Что на первую позицию поставили? Я натренировал коммуникабельность, стал подвижным, никогда не был ярым лидером, но сейчас для меня это не проблема. Так, - ораторские - Алена говорит - больше ответственности, колени перестали дрожать перед выступлением, навыки общения - Большинство людей пишут про ораторское искусство. -Понимание людей, научиться слушать. - Кстати, вы ловили себя на мысли, что Вы иногда общаетесь с человеком на встрече, но перестаете его слушать и думаете о своем. Картошка, посажена не посажена, что у нас в холодильнике, нужно ли заехать в супермаркет? Этот человек спрашивает Вам? Да? Вы ему в ответ: да-да-да… Он уточняет: Что да? Я вопрос задал. Вы опять: Да? Вопрос задали? Тут себя ловишь на мысли, что не умеешь слушать людей. Вы должны встрепехнуться и сконцентрировать свое внимание. Этому надо учиться. - Психология покупателя стала понятна, дисциплина, слышать людей – Это то, что мы понимаем.

Находясь в одном зале, мы бы разбились на несколько групп и пробовали записать, чему научились благодаря этому бизнесу. Советую организовать в ближайшее время школу или тренинг для своей команды, расскажите им об этом. Пускай это будет домашнее задание или прямо в зале пропишут, что они получают благодаря этому бизнесу кроме денег, кроме того что есть маркетинг план, проценты, выплаты, машина – это хорошо. Поработайте над этим, напишите не менее десяти критериев, - того, что человек получает благодаря этому бизнесу. Вы должны понимаете, если мы не делаем «промоушин» бизнесу, то за нас его никто не сделает. Я часто спрашиваю: Почему сюда приходят бизнесмены?

У нас есть коллега. Зарабатывает почти миллион долларов традиционным бизнесом. У нее сеть дельфинариев, - такой вот у моего коллеги Юры есть партнер. - огромнейшие деньги зарабатывает, но она пришла сюда. В нашей компании она серебряный директор с чеком немного больше тысячи долларов. Заметно, что не за деньгами пришла. Понимаете? Предприниматели и бизнесмены приходят к нам, потому что они хотят получать признание. Что такое признание? Думаю, что все видели церемонию награждения «Оскар»?! Те люди, которые имеют признание по жизни, что с ними происходит, когда им дают очередную награду? Они понимают, какую цену заплатили чтоб стоять на той сцене и бизнесменов это тоже привлекает. Знаю много людей, которые ворочают «вагонами» в традиционном бизнесе, но они приходят на сетевые мероприятия и радуются за тех, кто выходят на сцену, им нравится прикасаться к этому признанию, находиться в зале, а если еще человек что-то выполняет и выходит на сцену, то для него это очень важно. Домашнее задание: Пропишите, то, что вы бы могли еще прокачать благодаря сетевому маркетингу. Пусть Ваши команды тоже сделают это задание. Также рекомендую, внедрять в своих командах постоянное напоминание партнерам об их достижениях в этом бизнесе, помимо возможности зарабатывать деньги. Понимаете? Очень ценно окружение и растущие люди. Сюда приходят люди, которые стремятся постоянно развиваться. Как мой наставник мне говорил: Артем, основной закон Вселенной – это рост. Обратите внимание: Куда растут деревья? В офисе у меня два зеленых дерева и они растут вверх, а не в сторону, хотя есть некоторые экзотические растения, которые растут в сторону, но в основном - это вверх. Мы тоже должны стремиться вверх, даже попадая окружение людей, которые также хотят расти.

Токсичные люди. Попадают к нам такие, но не задерживаются надолго. Здесь им тошно, некому поплакаться, некому рассказать, как жить плохо. Такие, просто не выживают в этом бизнесе и уходят. Если ты плачешься в сфере сетевого бизнеса, то ты выглядишь очень глупо. Сейчас или сразу после «вебинара» пропишите: Что Вы получаете здесь? Сделайте эту работу, люди должны это помнить. Прежде, чем кому- то сказать, что бросаете СМ – подумайте, что Вы теряете, глупый ли это поступок?! У меня каждый раз шок, когда на почту приходит отписка, что человек больше не занимается этим бизнесом. Я думаю: Боже и куда человек дальше? Обратно на работу или обратно пробовать в традиционный бизнес? - Здорово, у меня тоже есть традиционный бизнес. Но я здесь остаюсь, потому что понимаю, какая ценность этого бизнеса. Сейчас здесь 60 человек. И если, каждый из нас, начнет внедрять все, что было сказано выше, - я уверен, что наш бизнес станет намного лучше и сохранит много людей, которые смогут прокачивать свои навыки , заниматься своим личностным ростом, а для кого-то важно было, посещение тренингов, семинаров. Здесь есть Сережа Пеляйчек, мы с ним часто общаемся на тему, что благодаря этому бизнесу попадаешь на события, семинары, тренинги, - в которых ты все пропитано жизненными история, трудностями, которые были преодолены. Так выходишь на новый уровень через какую-то сложность, через препятствие и ты говоришь: Я это сделал! - и ты понимаешь, что круче, чем такое обучение ничего нет. Часто бываю на разных инфо - конференциях, бизнес форумах, постоянно нагружаешься по продажам, какие-то тренера приезжают то в Киев, то в Москву, - и езжу все время, все время нагружаю себя. Наблюдаю за мероприятиями в сетевой компании и мероприятиями на других конференциях, - и понимаю, - это же «небо и земля», абсолютно разные форматы. Думаю, замечали, когда бывали на мероприятиях, уик-эндах , семинарах сетевых, - такое шоу, когда люди, как одна семья - это замечательно. Когда приезжаешь на мероприятие, где каждый сам по себе - ты понимаешь, что классно находиться сетевом бизнесе, где мероприятие проходит намного ярче. Задача лидеров и лидерского маркетинга - организовать мероприятия, где люди могут себя чувствовать в семье. Один момент, люди, все таки, уходят из бизнеса.

Недавно слушал выступление американского предпринимателя, который сказал: Вы знаете, у нас в мире, примерно 570 человек, которые заявляют, что они - номер один по достижению успеха , богатства, - номер один - продажи по всему миру. - Порядка 570 человек – представляете? Примерно 860 человек, которые называют себя супермотиваторами, - номер один мотиваторы в мире. - Возникает вопрос: Почему люди, которые их слушают, не достигают определенного результата? Почему огромное количество людей не станут состоятельными, я уже не говорю, что они не станут миллионерами.

По русскоязычному пространству пробежала тема : декларация. Кто слышал о ней? Это когда на бумаге пишешь определенный вызов. Если не слышали, поставьте минус. Просто интересно слышали или нет? Многие не знают. Попробую вкратце рассказать, в чем заключается смысл декларации. Человек делает вызов своей жизни и на бумаге пишет примерно следующее: Я Нестеренко Артем декларирую, что за ближайшие 90 дней выйду на доход более, чем 100 тысяч долларов в месяц. – Допустим, я хочу удвоиться. - Нахожу человека, который имеет определенное влияние на меня, которого я уважаю. У меня - это мой наставник. Это такое масштабное объявление – нет, это не то, что ты всем объявляешь, наоборот, это личное и узнает только этот человек - наставник. Я ему говорю: Если я выполню это задание, то поведу тебя в ресторан и заплачу тысячу долларов. Твоя задача через три месяца спросить о моем результате. При невыполнении, я должен выплатить цену неуспеха, к примеру, 5 тысяч долларов. Получается наставник, любом случае, в плюсе. Декларацию для людей, которые готовы к этому вызову, нельзя навязывать всем. Ее нельзя приказывать делать всем – это вызов только себе. Я заметил, что все, кто задекларировались, думают: Я написал декларацию и на небесах мне все дадут – могу больше не работать. Они просто не выполняли декларацию, даже одного шага не сделали. Приходили по наступлению времени и говорили: Артем, я не выполнил декларацию, - Причем, я не заставлял, это из желания у человека. – Некоторые говорили: Я буду постепенно выплачивать цену неуспеха - это не 5 тысяч долларов, - там цена меньше естественно. Другие просили: Можно я перенесу выплаты на несколько месяцев? - Пожалуйста, декларация делалась не для меня. А люди подумали так: Если я написал на бумаге, отдал человеку, которого уважаю, значит мне там с неба упадет. Есть люди, которые вообще забыли. Спрашиваю у них: прошло полтора месяца с момента декларирования, и они отвечают: Ну да, ну не получилось. – Я понимаю, что люди не поняли ее. - Декларация - вызов, когда ты просыпаешься, каждое утро и думаешь: осталось пару дней, а мои цели недостигнуты, мне придется заплатить цену неуспеха. - Я знаю, как ее усилить. Человек пишет декларацию и вместе с ней, отдает задаток на цену неуспеха. Вот если б я написал на чистом листе бумаги свою декларацию, то прихожу к своему наставнику и говорю: Вот декларация, вот 5 тысяч долларов, и если к этому сроку я не выполню свою задачу - деньги остаются у тебя, а если выполню – 4 тысячи вернешь, а тысячу оставишь у себя. Договорились? - Договорились! - Тогда человек иначе двигался бы, а не ждал того момента. Вы же знаете, что мы можем изменить условия договора в свою пользу. Даем себе слов, а потом подумали… Как это классно сказал, не помню кто: Пацан сказал. - Знаете продолжение фразы? Пацан сказал, а дальше что? Кто - нибудь напишите. Пацан сказал? - Пацан передумал, пацан забыл, пацан сделал. - Правильно звучит так: Пацан сказал – пацан сделал! Наша речь идет о следующем: Пацан сказал – пацан подумал, пацан подумал, пацан передумал. И вот тоже самое, о декларации. То, что я сказал, ну, сказал – хорошо. Потом я как бы передумал, не хочу больше, то было тогда, а сейчас поменялись времена. Ты понимаешь, что огромное количество людей никогда не станут успешными. В их случае все происходит следующим образом: они падают на колени и говорят: Ну, пожалуйста, подпишись ко мне, я просто не могу жить в этой жизни, если ты у меня не подпишешься, ты у меня единственный, последний человек в этом мире, ну пожалуйста. Когда люди начинают спонсировать людей, таким образом, - это словно предательство своего собственного бизнеса. Все мы понимаем, что это никогда не сработает.

Имел одну неосторожность, недавно, позвонила одна девушка. – У Димы Смокоти научился – Оставил на блоге контакты, это создает определенные доверительные отношения, но не всегда это хорошо, что тебе звонят и могут легко найти. Вернемся к той девушке. Звонит мне и говорит о новой сетевой компании, у меня как раз было свободное время, думаю послушаю, как люди сейчас рекрутируют и пригласил ее к себе в офис. Приехала, все рассказала и я говорю: Вот мы с Вами общаемся час, большое спасибо за информацию, Вы действительно очень хорошо рассказали, все понятно, но у меня сейчас начнется обучение и через 20 минут нужно начать обучение, надо, как минимум, собраться с мыслями и побыть наедине перед этим. Она отвечает: Артем, ну пожалуйста, подпишитесь сейчас. Я говорю: Вы понимаете Алена, не могу сейчас принимать такие решения, может быть как потребитель. Она продолжает умолять: Ну, пожалуйста, ну я Вас очень прошу, ну как человек человека прошу, подпишитесь ко мне. - Вы понимаете, что это не спонсирование? Когда человек говорит: Ну, пожалуйста, подпишись! Понятно, что этому человеку будет тяжело дальше. Или как Ренди Гейт бежит и кричит: Ты хочешь? - Нет! - Ты хочешь? - Нет! - Ты хочешь? – Да! - Все, я беру тебя и я могу тебе помочь. Было бы очень хорошо, чтобы люди, которые приходят к Вам на встречу имели такое ощущение: Я не знаю кто это и что он знает, но он явно что-то знает – такое ощущение у людей. – Я не знаю, что он делает, но он что-то делает интересное. Я не знаю, куда он идет, но я хочу идти с этим человеком вместе. Нужно создать такую позицию на встрече и пускать эту информацию по структуре, чтоб так люди преподносили этот бизнес - это называется «Осанка Бизнеса» на миллион долларов, а лучше - на 100 миллионов долларов, как у меня в одном из правил написано. Тогда это играет огромную роль, чтобы создавать прочные структуры. Вот ,пожалуйста, напишите, сколько у вас человек в команде есть, которые строят бизнес, может быть еще потребителей - общую цифру сколько у вас в командах? - Больше ста, 0,5 – это сколько? - пол человека? - 140, 15, 95, 30, 8 , 5 , 1000 - Интересно… вот у Любови - полчеловека, где он там лежит у Вас? Это полуживой, наверное, да… такой активный партнер и полуживой?! - Больше 100, 400, 60, 646 - Хорошо.

Вот попробуйте в ближайшее время в школах. - Виктория - 12 тысяч. - Донести до людей, вот эту ценность, которую я уже вам около часа передаю, чтобы люди стали ценить свой бизнес и показывать это другим людям. Я думаю, я даже глубоко убежден. Вот приехал с Запорожья сейчас, честно говоря в МЛМ бизнесе более восьми лет. Я не получал такое огромное количество отзывов, как я получил за последние сутки : мне пришло больше 20 сообщений в разных социальных сетях, на телефон , на почтовый ящик. Много проводил мероприятий, много тренингов, меня благодарили «тим-лидеры». За последние два дня я атакован достоинствами и благодарностями от людей, - я на протяжении первого дня беседовал практически четыре часа, второй день почти четыре часа, то есть восемь часов доносил людям эту информацию. Представляете? В МЛМ бизнесе не только деньги - это уровень жизни, даже если ты еще не зарабатываешь, но уже находишься в нужном окружении, то находишься с теми людьми, которые «растут», ты развиваешь себя, становишься настоящим. Люди сильно это прочувствовали.

Кстати, с нами есть несколько человек - Галина Булатова - точно есть, она была первый день, второй день. Они из Симферополя приезжали, но насколько людям это дало новое сознание. Я вас уверяю, если у вас восемь человек или пять, сделайте мини-тренинг, кружок, чтобы каждый прописал или хотя бы подумал, что он получил, благодаря, не только деньги, стать финансово способными, да? А вот пришли в этот бизнес и что они получают от этого? Путешествия! Мне тоже нравиться путешествовать. Я был в Париже, Хорватии, Китае, Турции, Польше, Чехии. Вы тоже так можете - я им говорю. Мне все поездки оплачивают, езжу за счет компании, это компания оплачивает, я не платил деньги. Кое-где «промоушины», где-то лидерский выезд, где компания оплачивала. В январе в Тайланд - это нужно людям продавать и это показывать У меняв офисе на доске написано: личностный рост, окружение, признание, путешествие, автомобиль, квартирный вопрос – это то, с чем я всегда обращаюсь к людям зале или на онлайн – презентациях. Меня интересует, что они получают, кроме денег. Все для того, чтобы другие могли услышать и увидеть себя в этом, если мы только будем говорить о деньгах, мы и так это делаем предостаточно: показываем маркетинг план, показываем свои результаты, уделяем внимание. Это такое секретное общество тех людей, которые в него все же попали. Я думаю, можем сократить процент выхода людей из этого бизнеса. Скажите, пожалуйста, кому это интересно? Поставьте, пожалуйста, плюсики. В студию пошли плюсики, не зря, мы с вами проработали первый час. Еще раз подчеркну, чтобы Вы это внедрили и сами поразмышляйте, когда будете ложиться спать. Поразмышляйте, что этот бизнес дает, погладьте себя по голове. Как хорошо, что ты сделал правильно, сам нашел или тебе помогли – не важно. Мы все проходим с вами через разный опыт в этой жизни, конечно же, понимая какая у нас мечта, какая вера, идем дальше, проводим разные встречи.

Вспомнился смешной момент, который рассказывал в Запорожье: Когда не было офиса, в начале моего пути в этом бизнесе. Все было зациклено на презентации, проходивших на квартире. Напишите, кому знакомо такое проведение встреч на квартире? Многим знакомо. Интереснейшая история. Провожу презентацию, в квартире примерно двенадцать человек, я рассказываю, все очень хорошо, сидят люди и слушают. Под конец презентации присоединилась моя жена Ксения, стоит, я смотрю на нее, а она как-то очень выразительно глядит на меня, с удивленными глазами. Думаю, если она так изменилась в лице, значит, я просто разрываю зал. Все закончилось, люди постепенно уходили, освобождалась квартира - все ушли. Подхожу к ней и говорю: Ты видела, как в конце я там «зажег» - Самое яркое – это твоя расстегнутая ширинка - все было хорошо, но ширинка… Мы проходим через разные ситуации, которые необходимо пройти. Меня спрашивают: Как отточить навыки ораторского мастерства? Я не проходили никаких тренингов по ораторскому искусству. Спрошу, кому интересно прокачивать уроки ораторского мастерства? Кому это интересно ставьте плюсики. Мы, кстати, в мастер - группе, будем давать темы по ораторскому искусству. Помню, как первый раз выступал перед людьми. После спрашиваю: Нормально выступил? -В принципе нормально, ток палец высунь из носа. – Понял, палец в носу не нужен, еще все время ширинку проверяю перед выступление. Таким образом, оттачиваю навыки.

Вспоминаю 20 - летнего парня, - смотрю сам на себя и что сегодня прошло двенадцать лет. Проработал три года в итальянском ресторане. Для меня работа в итальянском ресторане - это определенная платформа перед переходом в бизнес. Подготавливался и наблюдал, как живут богатые люди, как они отдыхают, их окружении - это был самый крутой ресторан в Харькове, Восточной Украине. Насмотрелся на состоятельных людей, пришел в сетевой бизнес и за восемь лет заработал свой миллион, суммарно. Первых пять лет почти не зарабатывал, а за последние три года перевалил за миллион. Думаю про того молодого человека и хорошо, что так его жизнь сложилась.

Когда в сердце есть такое понятие «влюбленность», как у американцев, они просто так влюблены в дело, которым занимаются, гордятся. Слушаешь их истории, все они рассказывают истории. Запишите себе СМ – бизнес истории. Может, Вы слышали уже, может впервые сейчас, - но ваша презентация, какая бы не была: общественная, общая, индивидуальная - всегда должны быть вашей историей или похожих людей. Если перед вами молодой человек – история об успешном молодом человеке в МЛМ и не важно: ваша компания или нет, русский, украинец, африканец. Истории - это то, что можно легко ассоциировать с собой, - а если сказать, что молодой человек, как ты, купил себе авто и путешествует по миру, - благодаря двум годам активной работы, - что он зарабатывает тысячу, три, семь, а есть и двадцать. Кто-то квартиру купил, кто-то делает изумительный ремонт , что завидуешь - они за несколько лет сетевого бизнеса преуспели. Рассказывать - ценнее, чем сказать, что вы можете двадцать тысяч заработать. Семья пришла, муж посмеивался, а теперь в вдвоем раскрутили обороты по двести тысяч оборот. Обновили машину, купили квартиру, путешествуют, любовь к друг другу. Именно таким образом - это продается и эту волну процветания, веру в себя надо двигать. - Татьяна пишет: Прямо про нас – Из разных компаний, разного возраста, специальностей – люди, которые к нам приходят и партнеры, которые сегодня есть, чтобы они это почувствовали.

Я воодушевлен, не могу передать свои ощущения, для меня это открытия. Восемь лет в МЛМ, восемь лет и я это понимал, - сейчас я выступаю, для кого - то это не ново, но если вы будете внедрять людям, чтобы они понимали, что и в этом бизнесе есть трудности - мы становимся сильнее. Как сказал банкир, фамилию которого забыл: Если у вас есть бизнес, но нет проблем, значит, у вас нет бизнеса. Бизнес - это решение проблем. Проблему решил - бизнес двинулся. Проблема с первой линией? Решил проблему и есть первая линия. Проблема работы с организацией – решил, и она увеличилась – имеешь бизнес. Мне еще понравилось , насколько Вы это внедряли – буду с Вами первыми линиями контактировать.

На 2013год каждая организация предоставляет план, когда будут у них мероприятия на год вперед. У некоторых все работает идеально - Вы знаете, где в 2013 году, у Вас будут проходить мероприятия, а у кого нет – надо внедрить, чтобы Вы знали. Допустим, у Вас есть структура на Алтае и знаете, что у Вас есть лидер, с лидером договариваетесь о трех мероприятиях: в марте, феврале, ноябре. Вот три мероприятия, где я планирую собрать в марте 100 человек, далее 150, а в ноябре 250 человек. Спонсор поедет в марте, я приеду в июне, потом сами в ноябре - и это план географии на бизнес событий на целый год вперед. Получается видение бизнеса, а еще лучше, когда есть календарь событий. - Трудности даются только те, которые нужно пройти для достижения успеха – совершенно верно Лариса. - И вот в этом - мечта, которая внутри находится, и ты знаешь ценность того. Прежде, чем уйти, человек должен почувствовать, что он потеряет. Для меня это странно, даже в своем бизнесе, видел, как молодые люди хлопают дверьми и говорят: Ухожу из этого бизнеса - это глупо, даже так гордо заявлять. Спрашивается: Куда ты идешь? - В карты играть ухожу, в покер. – Проходит два месяца, он уже в покер не играет – уже работает программистом. К чему он пришел? Ночью проснется, всплакнет, наверное, что так громко заявил, а эго не позволит ему вернуться, ведь он всем сказал, что ушел из бизнеса. Потеряешь и понимаешь, что лишился окружения, те люди больше не поддерживают, потому что ты заявил, что уходишь и им не интересно, ведь ты развернул свой корабль в другую сторону. Они начинают сожалеть, через время приходят и сознаются – много таких.

Пока буду дальше выступать. Может у Вас какие-то вопросы по поводу четырехдневного мероприятия? По тонкостям организации мероприятия, контента, общение, может еще что-то? Можете пока спрашивать, а буду дальше говорить. Мне хотелось бы ответить на какие-то вопросы, которые у Вас есть и Вы не получили на них ответ. Смысл моего сегодняшнего выступления к Вам - это донести понимание концепции этого бизнеса, какую предаем ценность этому бизнесу - такую и показываем людям. Пока показываем в одном плане – деньги и зарабатывать, тогда да, они чувствуют только деньги, а вот остальное, что можно получить, стиль жизни… Что значит стиль жизни? - Мы имеем стиль жизни - мы должны рассказать подробнее.

Нужны американские жесткие фишки в плане чего? В плане, какой темы? - Может поподробнее, Роман, задайте вопрос.

А что услышал в «штатах»? - Каждый спикер, который выступал, у него «спич» порядка 1:10, от 45 минут, - меня удивило, что все по расписанию, даже потому что было в интернете, все было четко минута в минуту и весь тайм - менеджмент был по этому плану. Я тоже выходил на сцену, там был счетчик, который ведет обратный отсчет времени - большой таймер - внизу перед сценой. Когда оставалась минута, то «спикер» доводил свою речь до конца. Меня это поразило, у нас никогда так не выходит. – Что услышал в «штатах»? Половина выступлений – это истории, каждый спикер, который выступал, - начиная от Гейджа, заканчивая Ричардом Бруком, Арт Джонасом - у них тема постановления МЛМ Бизнеса. Что я услышал: «Дрим», «страгл», «виктории» - по трем критериям строят: «Дрим» – мечта, «страгл» – усилие, действие, «виктории» – побед. У тебя должна быть мечта, которая мотивирует, что пятки «горят». «Страгл» – действие , когда ты не вагон, а ты паровоз, - когда ты мотивируешь, когда ты берешь на себя ответственность и ведешь их за собой - подается такой запал. Ребят, Вы даже не представляете, что это за бизнес! Была такая сильная энергетическая подача. И Шрайцер, просто заставлял всех рассказывать истории, использовать в бизнесе, - что меня больше удивило. Ричард Брук, конечно, «постебал» над теми кто «спам» рассылает. Он 36 лет в МЛМ и ему перед этим пришло сообщение в «фейсбуке»: Ричард, ты тоже занимаешься СБ, вот у меня для тебя есть деловое предложение. Все смеялись, активно принимали участи.

По каким критериям приглашают участников события? Насколько мне известно, можно самому было зарегистрироваться и приехать туда. У меня получилось так: начал общаться с Арт Джонасом, предварительно, списывались и он мне выслал приглашения именно на эту вечеринку - я не смог отказаться, поехал. Нас возили в лимузине по Хьюстону, в ресторане интересное мероприятие было, знакомились, все открытые люди - холодные контакты, там просто супер реализовать. Когда приехал в Хьюстон, иду по улице, а это утро раннее, и пока не перестроился по времени, стоят темнокожие ребята, и я иду, метров пять в стороне, один кричит: Hey, mister! - Думаю: Ну все, приехал в Америку, меня в первый день «сложат» - я разворачиваюсь, а он мне так просто: How are you? - они все между собой так открыто общаются, что считается дурным тоном, если ты со всеми не поздоровался. Зато, какой контраст. Прилетаю в Борисполь, даю паспорт, улыбаюсь и говорю: Здравствуйте! Ко мне так: Ваш паспорт! – Конкретно так, с «миной», как будто, сынок, ты вернулся домой и не надо «понтовать», здесь, все должно быть, как и было.

Так, рекрутирование. Нужно показать возможности, которые человек получит в МЛМ - Это не вопрос, комментарий, я так понял?

Какие техники используют американцы для рекрутирования в ХХI веке? Очень жесткое отношение по поводу интернета, особенно Ренди «разрывал» зал и рассказывал, как-то звонит партнеру и тот жалуется, что не все в бизнесе идет, как он хотел. Спрашивает: Что ты сделал вчера? Партнер говорит: Ну, у меня был насыщенный день: я прослушал два интервью в интернете, побыл на твоем блоге часа четыре и я еще на канале Youtube провел время, у какого - то успешного тренера по продаже. Ренди с «пузырями» прыгал и говорил, что интернет - это хорошо, но данное действие не приводит к результату. Вы не продвигаетесь. Существует классика построения бизнеса, личные встречи, качество вашей презентации, вашей группы – дело другое , если будете насыщать этими ценностями о которых мы у же полтора часа говорим. Это очень важно.

Был ли Аттила? Я не видел.

Елена спрашивает: Когда ты читал книги Ренди Гейджа, Артем, у тебя сложилось какое - то отношение? Чувствовалось, когда вживую? - Ренди - настоящий! Если честно, то я ошибался, думал, он имеет такой сильный авторитет только в русскоязычных странах и думал, что у себя он обычный сетевой предприниматель. Оказалось, а у него там, авторитет побольше, чем здесь . У нас какие-то люди могут с долей эгоизма относится, а там его реально на руках носят - это крутой сетевик - это реально. Его называют «гуру» сетевого маркетинга, но не тут, там, у него в Америке авторитет больше и выше, чем у нас. Ренди на сцене и в книгах… Вот, кстати, заказал новую книгу, должна прийти: Риск из Нью Сейф – кажется. Новая книга не связана с сетевым, я так понимаю, но связана с рисками. Он на своем блоге написал по поводу предвыборной кампании Обамы. Почему Обама выиграл, а второй нет.

Что используют американцы для развития своего бизнеса, что мы еще не знаем? Все, что полтора часа рассказываю. Они это преподносят, ставят на первое место. Проходит такой рекрутинг, что если они проводят встречу, то берут человека за руку, смотря ему в глаза, говорят: Ты должен понять, что это такое - это не просто возможность дополнительного заработка - это другой стиль, мир, другая жизнь. Передавая эти ценности, задавая правильные вопросы, - чтобы составить портрет человека, а потом уже с ним работать, проводить эту встречу. Скажем у человека слабость – признание, то ему рассказывают, как он получит признание. Человек любит путешествовать, ну есть такие люди, что «сгорают», есть возможность путешествовать, что не привязаны к одному месту.

Безопастность… Новый риск… Я не знаю, - это не дословный перевод, потому что там немножко по-другому переводится.

Продавали билеты на следующее мероприятие? Конечно, конечно продавали. В октябре, в следующем году будет девятый - это был восьмой, а то будет девять. Присоединяйтесь! Поедем, представим русскоязычный МЛМ.

Никак не могу получить твою последнюю книгу – обещают, но не шлют. - Не может такого быть. Напишите в поддержку. Все получают, даже, Антон Агафоном, недавно написал свой отзыв.

Ренди только Вейджил? Татьяна, я не отвечу на этот вопрос. Наверное, да - не знаю.

Поделись всеми инструментами, идеями, фишками,которые будешь внедрять в свой бизнес. - Повышение ценности у моих партнеров, понимание какая у них возможность в руках, это умение прописывать события на год вперед и это дает спокойное понимание, построение бизнеса. Когда знаешь, в каком регионе ближайшее мероприятие… Ведь для Вас не секрет, что мы бизнес строим от события к событию - это дает определенное спокойствие. Понимаешь, что люди готовятся, продают билеты. Кстати не все оценили видео у меня на блоге, как собирать 500 человек в зале – работает, если у Вас есть планы собирать большие мероприятия. Мы практически от мероприятия к мероприятию продаем столько же билетов. Фишка работает и в моем блоге - есть. Выступал перед топ - лидерами своей компании, они заинтересовались как это может быть, - я провожу мероприятие, а следующее мероприятие через три месяца, большое международное, а у меня продано 500 билетов сразу же еще на этом мероприятии. Я рассказываю на протяжении двенадцати минут – посмотрите. Видео дорого стоит, но я по секрету расскажу.

Как делать холодные контакты? Как поставить вопросы? Какая последовательность? - Сергей, открываю «чит-код»: Заходишь на «Youtube» и пишешь в поиске «Холодные контакты» Какой-то «редиско», выложил мой платный курс «холодные контакты» на Youtube, который набрал сорок тысяч просмотров. Видео тренинг идет полтора часа, на нем я рассказываю все, что знаю о ХК. Пройдешь, послушаешь, внедришь, получится, - переведешь мне сумму. Стоит всего сорок долларов.

Так, дорогие друзья, все, что хотел передать за эти полтора часа - передал. Есть вопросы - можете задавать.

С трудном подключились к конференции и опоздали на сорок минут , будут ли записи этой конференции? Да, Вы все получите запись. Рекомендую еще раз послушать то, что Вы сегодня услышали. Кто в записи, лучше несколько раз прослушайте, чтобы в Вашем сердце отложилось понимание, что нужно преподносить ценности.

Еще конкретные «фишки». – «Фишки» по чем, Иван? Давай конкретно к тебе. Сколько у тебя людей в бизнесе или ты только начинаешь? Я «фишек» не обещал за это время, наоборот, восемь лет даю только «фишки», а сегодня не хотел давать - для построения бизнеса. Ты скажи, какой вопрос?! Я сразу дам фишку. Какую нужно? В чем нужно помочь? Тебе нужно из 10 тысяч увеличить до 50 тысяч или с ноля подписать десять человек? Ты скажи - дам «фишек» конкретно для тебя. С ноля до десяти. – Любовь, знает, что это. - Давай быстро проведем такое. Ты презентации проводишь своего бизнеса? Ставь плюсик или минусик. Проводит встречи сам - хорошо. Сколько у тебя встреч в день? Одна. Смотри, ты поднимаешь эту планку до пяти - твоя задача - проводить пять встреч в день, плюс внедри онлайн –презентации через социальные сети, бизнес форму, купи рассылки и купи вебинарную комнату. Начни хоть раз в неделю вебинары – онлайн презентацию - через интернет, плюс живые события. Твоя задача - пять человек, желательно, в одно и то же время возле доски, - и на протяжении месяца поставить бизнес на первое место и отпахать его. Что-то не получилось: было четыре человека - ничего страшного, на следующий день опять. Холодные звонки до 50 номеров с 10.00 до 12.00. Максимально стараешься, просто звонишь людям и открыто говоришь: Я строю свой бизнес, нашел Ваш телефон там-то и думаю, может это Вас заинтересует, я провожу мастер-класс, как зарабатывать деньги в бизнесе, а все остальное при встрече. Онлайн, вебинар, соц. Сети - работаешь максимально. Один человек - это мало, примерно 30 в месяц, если без выходных, 20 человек – мало для этого бизнеса, нужно плотно проработать в начале. Бери больше активности. Помню, как один австриец прыгал по сцене и говорил: Как Вы долго и туго строите первую линию - ее можно построить за месяц. Если в пять утра начинаете свой день – готовьтесь, - к десяти есть 50 кандидатов, которых нужно обзвонить и еще до вечера пять встреч. На протяжении месяца десять человек, за 20 дней прогоните 100 человек. Даже, если десять процентов, которые заинтересуются, то пять человек точно подпишутся. Второй месяц уже десять партнеров - не думайте, что в этом бизнесе все легко спокойно, в зависимости, конечно от твоих ценностей. Ты задал вопрос. Если человек идет медленным темпов, то пусть одна встреча в день, главное, чтобы он мог чувствовать себя комфортно.

Что больше всего запало после мероприятие в Америке? Что подняло самомотивацию у тебя? Хороший вопрос, Руслан. Знаете что? Мне захотелось на следующем мероприятии показать всем тем сетевикам, что мы с русскоязычного пространства, можем сделать круг больше, чем они. Такая вот позиция, выступить на мероприятии. Надо знать в совершенстве английский, чтобы выступать, мотивировать и рассказывать свои истории. Есть такая цель: Выступить там у них, своим собственным примером показать. Там были и норвежцы, из Европы много, африканцы, Эквадор, и сами американцы, но русскоязычных не было.

Что тебя вдохновило больше всего на конференции? Я уже сказал, но еще дополню. Побывал на другой планете - Планете МЛМ бизнеса - и невозможно передать все эмоции, всей той атмосферы, всего, что там происходило. Вся эта атмосфера очень зажигающая, когда ты видишь больше 100 человек, из разных, 70 разных сетевых компании. Представляете? Абсолютно мало молодежи - меня это поразило, - увидел до десяти молодых человек, - остальные, это все далеко за 50 лет.

Татьяна: Что для тебя есть мотивация в МЛМ? Что тобой движет? - У меня есть большая цель, Татьяна, которую я озвучил и хочу ее реализовать. Сетевой, для меня, - платформа определенная, но как не странно, признаюсь, что у меня есть определенная проблема соревнования - я люблю соревноваться - это мной движет. Ксения переживает за меня. Говорит, да сделаешь ты этого Ренди Гейджа! Сейчас не про Ренди говорю, а вообще. Когда я вижу, что кто-то с такими же доспехами как и я, но имеет что-то больше - я не могу сидеть на месте - это такой путь совершенствования.

А еще знаете, что мне нравится? Сижу в Запорожье, в субботу вечером, смотрю бой Кличко, а рядом со мной планшет – Ipad - в скайпе ко мне кто-то добавляется, добавляю. Мне пишет девушка: Здравствуйте, Артем! Вас нам порекомендовали. У нас проблема: 6 - летний ребенок, не разговаривает, нам нужна операция. Если вам не сложно – помогите, чем сможете. Я ощутил такой кайф, когда я перечислил две тысячи. Вот это мной движет. Человек обратился за помощью и я взял, помог. Через три минуты ей на счет пришла денюжка, она там столько благодарности выразила, ведь не ожидала столько денег - это мной движет, чтобы помогать другим людям.

Кто еще был из СНГ? - Я был единственный русскоговорящий человек.

Какой товар сейчас самый оборачиваемый в сфере МЛМ и выгодный для менеджеров? - Не отвечу на этот вопрос, так как нужно делать серьезный анализ. Посмотрите на топ сетевых компаний. Думаю это что - то скажет, хоть у них разный возраст, но тем не менее.

Как привлечь молодежь? - Нужно найти одного молодого лидера, продать ему эту ценность, показать ценность, что он может стать капитаном молодого движения и сильно его пиарить. - Я уже одного так допиарился… - Если Вы так сделаете, то за ним выстроиться много молодых людей.

Сколько было русских? - Ни сколько, один я.

Как разрушить стереотипы о вредности СМ? - Иван, никогда, ты этого не сможешь сделать. Оставь, это пустая затея, разрушать негативные стереотипы о СМ. Никогда, этот бизнес не будет признан всем социумом, чтобы ему аплодировали, - и никогда, ты не сможешь, просто не ввязывайся. Отрабатывай статистику своим собственным примером. Вот те люди, которые меня знают, - со мной сложно бороться и рассказывать мне, что СМ не работает. Они это знают. Я разрушил эти стереотипы в своем влиянии, окружении людей. Они знают, на чем я езжу, видят какой у мен я статус, они меня видят на телевидении.

Не для прессы информация. Всегда нужно быть осторожным со своими партнерами, всегда нужно держать в узде. Такое не совсем хорошее слово. Попробую подобрать другое слово. Один из таких успешных людей говорит: Своих партнеров нужно держать, как на коротком поводке. То есть в какой-то момент взять за горлышко, но и иногда превозносить. Все же, если все время превозносить-превозносить человека, то видишь, а человек у тебя на шее сидит.

Артем, английский твой насколько хорош? Комфортно ли было в этом плане? - Да, я все понимал, говорить, что надо было - я мог и себе промоушин делал очень хороший - очень много связей завел. На ближайший год много разных сотрудничеств по поводу взаимопиара. У меня очень много интересных идей возникло, может кого-то, сейчас вдохновлю. Я хочу перевести все свои книги, - сейчас закончил свою вторую книгу, которая называется: МЛМ на полную мощность - перевести на английский язык, начать вести блог на английском языке, к этому сейчас буду идти, чтобы выходить на западный американский рынок. Такая детская цель - пропиариться и стать определенным экспертом на США рынке.

Много ли друзей, родных у тебя в первой линии? - Нет, практически нет. Родные меня поддерживают, конечно же.

Мы понимаем о ком ты говоришь? - А я не об одном человеке говорю – Ирина - вот таких людей знаете сколько ? У меня в первой линии уже более двадцати директоров и не только молодежи. Говорил о многих, о «личном» кому-то не говорил - это моя проблема была, что слишком превозносил человека, в какой-то момент не мог «опустить» его на землю. Из-за этого на личности не перехожу - это сугубо общее понятие было.

Ну может я рядышком Вас тоже буду видеть… Поставьте плюсик, кому интересно было бы поработать на рынке США? Кто хочет, чтобы Вас там знали? Присоединяйтесь ком не! Можете к нам в мастер - группу попасть . У меня с первого декабря начинается мастер группа, - это участие раз в неделю общение, где я буду делиться тем , что и как внедряю свой собственный бизнес, - Я долго думал, об этом, и все таки, мы с моей командой приняли решение создать мастер – группу, в которую Вы можете попасть. - отвечать на вопросы и помогать конкретно каждому кто будет в этой группе, создадим группу на «фейсбуке» для мастер группы, будем общаться через нее, делать совместные интервью, вебинары, продвигаться - я в этом буду помогать . Напоминаю, группа начинается первого декабря, стоимость ее за три месяца всего 100 долларов - по 33 доллара в месяц: Декабрь, Январь, Февраль. Для тех, кто участвует в этом мероприятии, есть скидка 30%, то есть выходит 70 долларов, если Вы сейчас зарегистрируетесь. Саша скинь ссылку, где можно зарегистрироваться. Вам нужно сегодня, максимум завтра до обеда, оплатить и с первого декабря, Вы в этой группе. Там я буду делиться опытом, что приобрел за годы этого бизнеса. Записи всех мастер – классов тоже будут доступны, кстати, еще будет льготное участие в дополнительных мероприятиях: очень интересные эксперты, гости, как СБ, так и просто бизнес индустрии. Хотите знать куда движется Нестеренко в своем бизнесе? Цели у меня большие, с СБ не планирую заканчивать, а только дальше развиваться. Так что «Добро пожаловать!» к нам в мастер - группу.

Друзья, большое спасибо, что пришли на мое мероприятие. Было очень приятно с Вами поделиться, поработать почти 1 40 минут. Надеюсь , что Вы многому научились.

Какая у тебя цель освоения кампании на год? Декларация? - Ирина Тихая – Привет, Ирина. Об этом буду говорить в мастер – группе, - Сейчас это не та целевая аудитория, перед которой я хотел бы «открыться». У меня есть цели на год, три года, - которые реально подкованы, но здесь я не готов поделиться ими.

Что в примечании платежа указать? - Что там указывать? Сейчас зарегистрируйтесь, мы Вас увидим, свяжется мой ассистент и все. – Спасибо, Тёма! Спасибо Вам, что пришли. Рада за тебя Артем, что побывал на этом событии. Рада, что послушала вебинар. - Спасибо тебе, Татьяна, ты тоже много делаешь. - Очень познавательно. Спасибо. - В примечаниях ничего не надо делать . Вам всем огромная благодарность , все взаимно. Спасибо за обратную связь и внедряйте, что вы научились. Я вас всех обнимаю, уважаю, ценю, - что Вы есть в этом бизнесе. Мы меняем этот мир этой индустрией, и я желаю Вам: Спокойной ночи. Хорошего вечера, - и тем, кто будет в мастер - группах, - до встречи на наших событиях. Все, пока-пока.