

**Все секреты рекрутирования  
сетевиков в свою команду.**

**Прочитал. Применил. Подписал.**

**Оглавление**

Немного о себе .....	3
Как связаться с автором .....	5
О чем эта книга.....	6
Выгоды работы с сетевиками .....	7
Как преодолеть страх и лень перед телефонными звонками .....	8
Подготовка к общению с сетевиками .....	10
Домашнее задание для работы .....	11
Ежедневная работа с сетевиками .....	14
Что отправлять сетевнику после первого разговора ? .....	16
Последующая работа с кандидатами-сетевиками .....	17
Тайм-менеджмент .....	18
Заключение .....	19

### Немного о себе

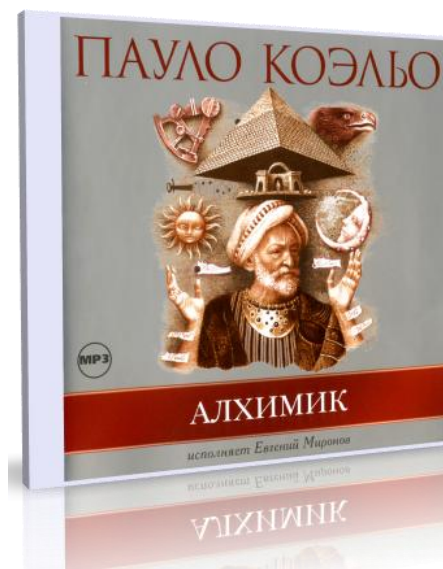
Доброе время суток, дорогой читатель. Меня зовут Рустам Мухаметгалеев. Я самый простой человек, такой же как и Вы. Учился в школе, затем поступил в техникум, который закончил с красным дипломом. Карьеру сетевику начал в 2001 году, когда мне было 22 года. В то время я был студентом 3-го курса Магнитогорского Государственного Технического Университета, учился на дневном отделении, жил в студенческом общежитии и подрабатывал по ночам официантом-барменом в хорошем ресторане. Я очень благодарен своим родителям за то, что они отправили меня в другой город, потому что если бы я учился в своем городе и жил бы с ними, то, я думаю, моя жизнь сложилась бы иначе, так как я был бы в «зоне комфорта». Я очень рекомендую Вам выходить из «зоны комфорта» прямо сегодня-завтра, тогда у Вас будет успех.

Также я благодарен судьбе за то, что устроился на работу именно официантом-барменом. Во первых, я там увидел успешных, БОГатых людей и с некоторыми из них даже познакомился. Во вторых, в ресторане я научился общаться с людьми, почувствовал вкус денег и навсегда понял, что деньги решают 80% всех вопросов в жизни современного человека. И так..... поработав в ресторане и достигнув там «потолка», я начал думать о бизнесе. Как говорится, просящему дают. Я нашел сетевой маркетинг. На третий день бизнеса я оказался на тренинге миллионеров-сетевиков Дмитрия Голдина, Дмитрия Сафронова и Алексея Кукушкина в «битком набитом» зале. И именно на этом семинаре мне «снесло башню»(в хорошем смысле слова) и «понеслось»))))))



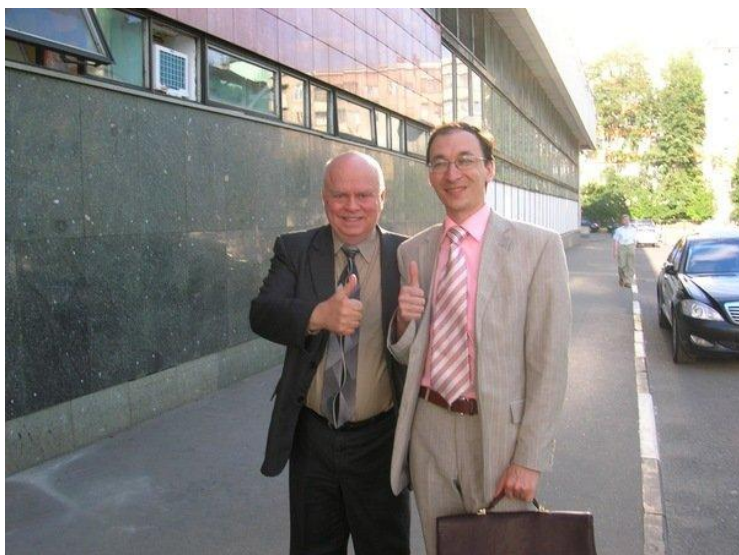
Отдельно хотелось бы выделить то, что мне в начале карьеры помогли 2 книги: это «Богатый папа, бедный папа» Роберта Кийосаки и «Алхимик» Паоло Коэльо. Вообще, моя карьера складывалась, как история у Сантьяго из «Алхимика», кто читал эту книгу, тот поймет о чем я.

Будучи в сетевом маркетинге, я познакомился со своей супругой Лилией. С тех пор мы всегда вместе, как говорится, и в горе и в радости. Она всегда помогает мне и является моим вдохновителем к новым подвигам и вершинам.



Одним словом, скажу так..... легко не было, но я всегда понимал, что сдаваться это удел слабых, что на РАБоте по найму делать нечего, а в традиционном бизнесе очень большие риски и мало перспектив выйти из «малого» бизнеса в «средний».

На всех этапах нашей карьеры мысамоисвершенствовались, повышали свой профессиональный уровень. Обучались у самых лучших и



известных сетевых гуру – Павел и Светлана Дубровы, Ата Мамедов, Сандрия Кудиркайте, Олег и Алла Андрийчук, Дмитрий Сафронов, Том Шрайтер или Большой Эл (смотрите фото), Джон Милтон Фог, Всеволод Татаринков и другие. В результате обучения у этих наставников и наших активных ежедневных действий в одном из проектов была выстроена организация из 70 000 человек.

[За все это время мы объездили полмира\(смотрите в фейсбуке нашу карту путешествий\)](#), приобрели недвижимость, выбрались из кредитов, не ходим ни на какую РАБоту уже 12 лет, приобрели много друзей. И теперь я хочу поделиться с Вами самыми лучшими знаниями и наработками, чтобы Вы тоже стали успешными, БОГАтыми и известными.



Рустам Мухаметгалеев

Кликайте сюда <http://mukhametgaleev.com/>

2013

### Как связаться с автором

Вначале эту книгу я планировал продавать за 1000 рублей, но затем решил все-таки ее Вам подарить... Только Вам нужно быть подписанным или подписаться на мою обучающую рассылку: «Как в сетевом бизнесе зарабатывать 400.000 рублей (10.000 евро) в сутки». Форма подписки расположена на моем блоге, справа.

В процессе чтения любой книги у каждого человека складывается свое мнение о ней, появляются какие то вопросы к автору.

Буду очень признателен, если Вы свои вопросы, комментарии, конструктивные замечания, а также предложения и интересные отзывы пришлете автору этой книги по следующему адресу:

<http://mukhametgaleev.com/kontakty>

Заходите на мой сайт: <http://mukhametgaleev.com/> , подписывайтесь на рассылку, буду рад дружбе с вами.

Также я представлен во всех социальных сетях, даже в таких редких как «инстаграм», «моби» и «форксвер», Вы легко можете меня найти там. Гугл Вам поможет))) Искать легко, т.к. фамилия у меня редкая.

До следующих встреч.

Искренне Ваш, Рустам Мухаметгалеев.

### **О чем эта книга.**

В этой книге Вы узнаете:

- как создать и раскрутить свой бренд;
- зачем и почему Вам необходимо работать с сетевиками;
- как преодолеть страх и лень перед телефонными звонками;
- где взять базы данных сетевиков;
- как технически подготовиться к массовым звонкам;
- как звонить сетевикам и что им при этом говорить;
- сколько нужно сделать звонков, чтобы подписать одного сетевику и добиться успеха.

В книге будет очень много интересных и поучительных примеров из нашей практики.

В результате выполнения всех этих простых ежедневных действий, Вы сможете построить огромную сетевую организацию в своем проекте.

Все рекомендации, которые Вы прочитаете в этой книге очень просто делать, а еще проще ничего не делать и жаловаться , что гречка и сахар выросли в цене.

## Выгоды работы с сетевиками

Если Вы будете в любой сфере собирать себе команду, не важно где: в строительстве, в спорте, в бизнесе, в искусстве, то ваша основная задача будет объединить под свои знамена лучших из лучших.

Приведу пример из мира спорта. Если бы Вы были хозяином футбольного клуба «Барселона» или «Манчестер Юнайтед», то Вы собрали бы к себе в команду самых лучших игроков мира.



Вот, например, [3 июня 2013 года мы с супругой были в Барселоне на стадионе «Камп Ноу»](#), где проходила презентация нового игрока футбольного клуба «Барселона» Неймара, купленного за 57.000.000 евро. Любители футбола называют его «новым Пеле». Увидеть это зрелище на стадионе собралось примерно 56.000 зрителей. Почему это делает «Барселона»? Потому что с другими игроками трудно будет выиграть Лигу Чемпионов.

Поэтому, если Вы хотите добиться успеха в сетевом маркетинге или в модных нынче «финансовых проектах», Вам необходимо собрать себе в команду лучших на рынке игроков.

В сетевом бизнесе лучшими из лучших являются уже действующие сетевики со стажем. В то же самое время бытует мнение, что подписывать сетевиков других компаний неэтично, или что если сетевик предал один раз свою компанию, то потом он и вас с вашим проектом может предать. Я считаю что это вполне нормально. Человек всегда ищет где ему лучше. В обычной жизни люди меняют профессию, меняют место жительства, и это не расценивается как предательство.

Если Вы будете делать ставку на людей, которые не были в традиционном бизнесе, не были в сетевом бизнесе, то Вам будет сложнее, так как у этих людей еще не развито мышление предпринимателя.

Чтобы это мышление появилось обычному человеку требуется минимум один год времени, необходимо чтение определенной литературы и посещение всевозможных тренингов, и самое главное – это отработанные, доведенные до автоматизма, активные практические навыки.

А у сетевика уже развито это мышление, так как он прочитал необходимую литературу, он уже послушал множество тренингов, у него уже есть опыт общения с людьми и наработанные связи. Он во всеоружии и готов «к труду и обороне».

В команду, конечно, можно и нужно брать всех людей, которые хотят изменить свою жизнь к лучшему, но «ставку» все же делать необходимо именно на сетевиков. Именно такой стиль ведения бизнеса привел нас к успеху.



### Как преодолеть страх и лень перед телефонными звонками

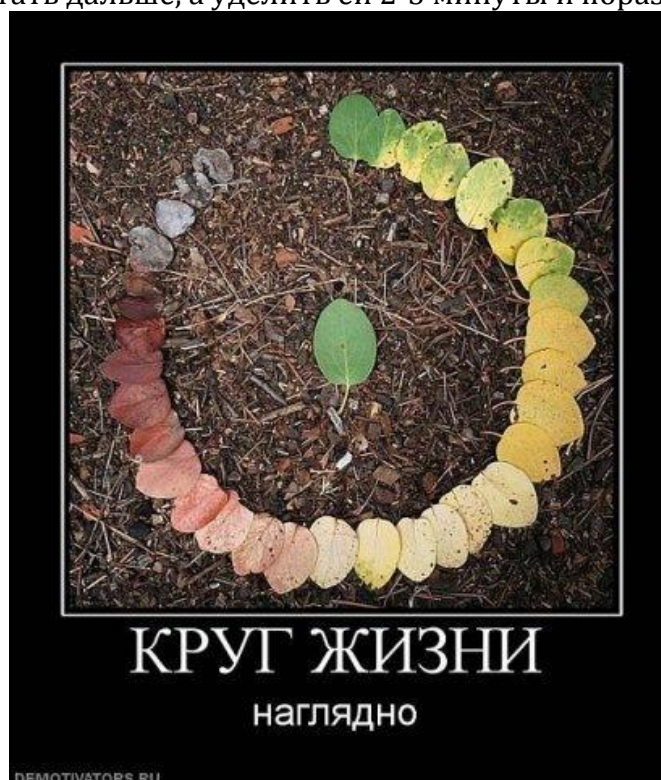
В этом вопросе у каждого человека есть свои методы. Я расскажу, как это сделал я. Изучив рынок труда и разные виды бизнеса, я решил, что сетевой маркетинг это единственная для меня возможность заработать начальный капитал, что других шансов у меня нет. И раз это для меня единственный вариант, то мне необходимо приложить все усилия и выложиться на 200%. Даже сейчас, спустя 12 лет своей карьеры, я до сих пор считаю, что сетевой маркетинг это единственный вариант для простого человека сделать деньги.

На встречах и презентациях я всегда говорю: «если у Вас нет нефти на огороде и родителей олигархов, то у Вас только один шанс преуспеть - это сетевой маркетинг».

Но если я буду сидеть на месте, то ничего не изменится в моей карьере сетевика ни через неделю, ни через месяц, ни через год. Я начал предпринимать активные действия – каждый день контактировал с людьми, чтобы собрать свою команду, построить свою сеть.

Через несколько лет своей активной работы я понял, что успех не любит пассивных людей. Успех любит только активных людей, которые ценят каждую минуту своего драгоценного времени.

Хочу с вами поделиться одной из своих любимых фотографий, которую я периодически просматриваю. Эта фотография мотивирует меня без страха и сомнений делать активные действия каждый день. Рекомендую Вам не бегло посмотреть ее и читать дальше, а уделить ей 2-3 минуты и поразмышлять ...





Пример из практики :

Однажды ко мне в первую линию подписался новичок. Я его стал учить всему тому, что умел я сам - научил брать телефоны и научил звонить. Он позвонил день, два, три, но при этом я не видел особого энтузиазма с его стороны, звонил он как то неохотно, постоянно ходил на перекур. В результате, естественно, он за 3 дня не получил того результата, которого он ожидал, и тайком от меня устроился на РАБоту торговым агентом по продаже сливочного масла. И что Вы думаете? Ему предложили маленький оклад+5% от продаж, дали справочник «желтые страницы» и сказали: «Звони и продавай». ))) Он понял, что на РАБоте он будет делать тоже самое, что и в сетевом маркетинге, только за меньшие деньги и без перспектив.

Вывод: где бы Вы не работали, с Вас везде будут требовать активности. Так не лучше ли активно работать на себя? Не лучше ли активно строить свою команду?

Поэтому убирайте свои страхи и вперед. Раз Вы читаете эту книгу, Вы наверняка понимаете, что у Вас, кроме сетевого маркетинга, шансов преуспеть просто нет. А раз Вы это понимаете, включайте каждый день свой энтузиазм на 200% от своих возможностей.

**Лени Нет!**

**Есть Цель**





80 / 20

### Подготовка к общению с сетевиками

Прежде чем общаться с сетевиками Вы должны понять две вещи, две прописные истины –

1. ЛЮДИ ИДУТ НА ЛЮДЕЙ, а не на какой-то проект X или Y.
2. 20% профессионалов на рынке зарабатывают в среднем в 16 раз больше, чем остальные 80% участников рынка.

Поэтому рекомендую Вам действовать по принципу: всегда делайте то, чего другие не делают, всегда отличайтесь от основной группы 80% участников рынка. Если конечно, Вы хотите стать лучшим на рынке. )))

Представьте себе, что у Вас назначена встреча и приглашенный подъехал к Вам на хорошем автомобиле, в приличном костюме, в галстуке и с портфелем. Как только Вы увидели этого человека, в первые 30 секунд Ваш мозг сразу оценивает его. Пока Вы не начали с ним говорить, естественно Вы оцениваете его внешне. Так устроен человек и от этого никуда не деться. В данном случае Вы никогда не подумаете, что у этого человека нет денег, хотя может быть позавчера он стал банкротом.

Таким образом, если Вы начинающий сетевик, то Вам необходимо себя «дорого» представить, чтобы в самом начале общения «кредит доверия» к вам сразу был на планку выше.

Перейдем от слов к делу, даю Вам домашнее задание. Настоятельно рекомендую выполнить это задание за день, максимум за два, потому что чем раньше вы начнете это делать, тем раньше Вы приблизитесь к той цели, которую Вы сами перед собой поставили. Все очень просто – в ходе выполнения домашнего задания, Вы начнете «раскручивать» свой бренд и с годами он будет только «дорожать».

**Домашнее задание для работы :**

1. Иметь аккаунты во всех социальных сетях, даже если эти социальные сети вам чем то не нравятся. Это нужно делать для того, чтобы охватить разную аудиторию.

Например, взрослые чаще всего общаются на «Одноклассниках», а молодежи больше нравится сеть «В контакте». Татары собираются в сети [www.duslar.ru](http://www.duslar.ru), а башкиры в сети [www.dustar.ru](http://www.dustar.ru) и т.д.

И обязательно необходимо зарегистрироваться в тех социальных сетях, где присутствуют сетевики... [www.mlmbaza.ru](http://www.mlmbaza.ru), [www.seteviki.biz](http://www.seteviki.biz), [www.seteviki.net](http://www.seteviki.net), [www.allmlm.ru](http://www.allmlm.ru) и таких подобных сайтов есть еще 6 или 7, найдите их сами через поисковую систему Google или Yandex.

Называйте свои аккаунты обязательно по имени и фамилии. В бизнесе не может быть уменьшительно-ласкательных слов. Например, Василий, а не Васек, Николай, а не Коля.

2. Необходимо на всех социальных сетях выложить желательно профессиональные фотографии. Фотосессию можно сделать в парке, в кафе, в офисе, на центральной площади вашего города. Если Вы семейный человек



и у Вас есть дети, то сделайте фото с вашей второй половинкой и с детьми. Если Вы были в путешествиях, то выставляйте фотографии с путешествиями и с комментариями, что это за место и какая это страна. Чем большее количество фотографий Вы выложите и чем качественней они будут сделаны, тем больше будет доверия к Вам.

Если же у Вас не будет никаких фотографий, то потенциальные кандидаты в Вашу команду будут думать, что Вы причесетесь или скрываете «камень за пазухой».

3. Необходимо полностью заполнить профили в социальных сетях и в скайпе.
  - а/ необходимо поставить лучшее бизнес-фото на аватарку.
  - б/ написать мобильный телефон, веб-сайт.
 Если сайта нет, то вместо него написать адрес страницы в социальной сети.

Для 100%-го доверия к Вам необходимы полные данные о Вас.

4. Необходимо снять видео о себе. Темы первых видео могут быть разные. Например, почему Вы пришли в сетевой бизнес, или один день из жизни сетевого, или Вам наставник дал задание прозвонить 50 телефонов. Вы прозвонили всего лишь 20 и у вас все отказались. Даже такое видео о «неуспехе» будет работать. Потенциальные кандидаты подумают: «ooo..... он правду говорит, «не понтуется»)), значит ему можно доверять».

О том зачем Вам необходимо снимать видео, какие темы для видео выбрать и т.д., все это разобрано [подробно здесь](#). Рекомендую изучить.





5. Необходимо приобрести в скайпе «премиум» аккаунт. Это стоит всего 7 евро в месяц. При оплате за год цена дешевле. Это нужно сделать для того, чтобы при разговоре в конференции вдвоем-втроем Вас видели по видео. Когда Вы общаетесь по скайпу, всегда показывайте себя по видео – это повышает кредит доверия к вам. Люди видят, что Вы открытый человек и это работает на Вас.

6. Необходимо приобрести тариф с безлимитной мобильной связью. Это научит вас не экономить на связи и звонить в любую точку страны, не задумываясь о времени разговора. Я сам в России использую корпоративный тариф Билайна стоимостью 4000 рублей в месяц. В данном тарифе полный безлимит и нет роуминга внутри России. Почему это важно? Помните, только из 100 звонков примерно 10 сетевиков заинтересуются Вашим предложением. Поэтому необходимо совершать 100 звонков в день. К тому же, если Вы не экономите на связи, люди понимают, что Вы профессионально подходите к делу, что Вы пришли на рынок не на один день.

7. Имидж. Для разговоров по скайпу (через видео), для видеороликов на Ютуб, для оффлайн встреч, для поездок на конференции по Вашему проекту и т.д., Вам понадобится деловой имидж. Данной информации очень много в интернет. Рекомендую изучить ее самостоятельно.



Однажды я проводил тренинг в городе Тюмень, и когда я рассказал, зачем костюм необходим сетевнику, то один из наших партнеров добавил очень интересное наблюдение из своей жизни. Он рассказал, что когда ходил на дискотеку/ночной клуб в джинсах и в рубашке (как 80% посетителей) ему необходимо было приложить массу усилий, чтобы познакомиться с девушкой. Когда же он приходил в это же заведение в костюме, то девушки сами с ним знакомились. )))

Поэтому, пока Вы не заработали свой первый миллион долларов, забудьте о своей любимой и привычной одежде – джинсах, футболках и т.д. На встречах со своей бизнес-командой, тем более на встречах с потенциальными кандидатами, на конференциях и презентациях Вы обязательно должны быть в костюме и в галстучке. Помните я писал выше: если большинство людей не любят одевать деловой костюм, то Вы должны его одевать, чтобы выделиться.

8. Если Вы работаете методом городских презентаций, Вам следует найти самый лучший конференц-зал в вашем городе. Это должно быть такое место, где «пахнет деньгами» и желательно в деловом центре города. Ваше предложение очень ценно, чтобы о нем рассказывать на окраине города и в дешевом месте.



Если же Вы работаете встречами один на один, то предлагаю Вам проводить встречи в лобби-баре при отеле 5\*\*\*\*, там никогда не бывает очередей и царит деловая атмосфера. Отель 5\*\*\*\* сразу повысит «Ваши акции в цене». Если Вы будете встречи проводить в «Макдоналдсе», то это понизит Ваши шансы на успех. Помните, Вам для достижения успеха необходимо отличаться от большинства сетевиков.

### Ежедневная работа с сетевиками

Берем любую базу сетевиков с сайтов ... [www.mlmbaza.ru](http://www.mlmbaza.ru), [www.seteviki.biz](http://www.seteviki.biz), [www.seteviki.net](http://www.seteviki.net), [www.allmlm.ru](http://www.allmlm.ru) и с других сайтов, подобных этим. И по порядку начинаем обрабатывать информацию по каждому человеку. Если указан мобильный телефон – это быстрее всего. Вы берете телефон и звоните. Если есть скайп, то добавляете его в свои контакты и, не дожидаясь авторизации, звоните ему ( помните, что Вам необходимо показывать себя на камеру, это будет повышать степень доверия к Вам) .

Также данные сетевиков можно брать в социальных сетях(в группах), можно искать сетевиков в скайпе по названию компании или по ключевым словам «млм», «mlm».

Что необходимо сказать при звонке? Вместе с наставником составьте текст обращения, с учетом особенностей Вашей компании.

Пример текста:

- Здравствуйте , это звонит Василий Петров. У Вас есть 2-3 минуты поговорить? Ваши данные я взял на сайте таком то. Я сейчас участвую в проекте X. Данный проект отличается от всех остальных тем , что ... и говорите 3 ключевых преимущества вашего проекта. За время участия в данном проекте я добился следующих успехов ... перечисляете то чего вы добились. А мой наставник сделал еще больше .. и перечисляете успехи вашего спонсора.

Помните, Вам необходимо преподнести успехи свои и своего наставника в самом выгодном цвете. Но это должна быть правда. Если Вы новичек и у Вас пока нет результатов, то используйте результаты Лидеров Вашей компании.

Говорить необходимо четко, «со сталью» в голосе, как будто у Вас на счету в банке уже есть 1.000.000 долларов США. Для успеха, я рекомендую «входить» в это состояние каждое утро. Иначе Ваш потенциальный кандидат на другом конце провода будет чувствовать Вашу неуверенность.

Рекомендую делать звонки в компании 2-3 партнеров. Иногда себя трудно заставить, а когда рядом партнеры, звонить придется, иначе, как в фильме «Легенда номер 17», про выдающегося хоккеиста Валерия Харламова, обзовут «фигуристом».)]] Кто не смотрел этот фильм, настоятельно рекомендую.

После разговора отправляете материалы по почте или по скайпу и договариваетесь о том, когда Вы перезвоните еще раз в течении ближайших 48 часов.

Но главное в работе с сетевиками это не то, что вы скажете ему при первом звонке, и даже не то, что он вам ответит , а главное – сколько таких звонков в день вы сделаете. Если даже я, как профессионал, позвоню 10 сетевикам , то не факт , что я кого то подпишу. А если новичок, даже с «корявым» текстом , сделав все подготовительные мероприятия, описанные выше, будет делать 100 звонков в день, то по статистике его предложением заинтересуется около 10 сетевиков.

Пример из практики. 2005 год. Мы жили в городе Магнитогорск Челябинской области. В то время мы занимались сетевым проектом, который продвигал на

рынокэлитные БАДы стоимостью 30\$ и выше за единицу товара. В среднем клиент приобретал продукцию на 150\$ в месяц. К нам на презентацию пришел отец с сыном. Они приехали из Узбекистана. На тот момент отец работал водителем маршрутного такси, а сын совершенно не знал русского языка. После презентации отец сказал, что пусть мой сын поработает с вами. И даже если он ничего не заработает, то хотя бы узнает много нового для себя о бизнесе и улучшит свои знания русского языка. Так Азиз стал дистрибьютером-консультантом. Мы дали ему наставника, справочник городских телефонов жителей Магнитогорска, написали ему текст, что говорить по телефону. Азиз без устали звонил целыми днями по телефону. Говорил он при этом с таким сильным акцентом, что все сомневались – удастся ли ему хоть что-либо продать вообще. Но статистика вещь упрямая – и она стработала. У него начались продажи, да еще какие. Одновременно с ним работали ребята, которые русский язык знали отлично и продавали намного меньше.

Это еще раз говорит о том, что если Вы будете делать 100 звонков в день, то и у Вас стработает статистика и все будет отлично.

**Что отправлять сетевнику после первого разговора?**

После разговора Вам необходимо отправить человеку краткое видео о маркетинг-плане , краткое видео о продуктах, которые есть в вашем проекте. Еще раз напишите текстом ваши успехи и успехи вашего наставника. Много отправлять не надо, если человек заинтересуется, он сам все найдет о Вашем проекте через поисковые системы в сети интернет.

Обязательно нужно отправить ему ссылки на Ваш профиль в социальных сетях : в контакте, в одноклассниках, в фейсбук, чтобы человек мог еще виртуально с вами познакомиться.

Помните, мы в начале книги Вам писали, что потенциальный кандидат в Вашу команду«покупает» не компанию, а именно Вас, как человека. И вот здесь сработает именно то, как Вы подготовились – сделали ли Вы фотосессию, сняли ли Вы видео, насколько Вы красиво себя преподнесли.

Договоритесь с ним о дате вашей следующей встречи , после изучения всей полученной информации. Помните, второй разговор должен состояться не позднее 48 часов.





### Последующая работа с кандидатами-сетевиками

Давайте рассмотрим два варианта развития событий.

Вариант 1 : сетевик сказал ДА, мне это интересно.

Тогда Вы отвечаете на его вопросы, планируете с ним совместные действия, приглашаете его на ближайший вебинар по вашему проекту, регистрируете. Самое главное, необходимо чтобы он свои намерения подтвердил оплатой. Если он не оплачивает вход в проект, то работать с ним я не рекомендую.

Вариант 2 : сетевик сказал НЕТ, мне это не интересно.

В таком случае я про себя шутя говорю: «Ну, значит еще «карму свою не отработал». )))

В этом случае ваша задача подружиться с ним в социальных сетях, чтобы он наблюдал за дальнейшими вашими действиями. Если Вы будете грамотно и профессионально описывать свои действия на рынке, свои мысли, выкладывать свои скриншоты, свои видео в социальных сетях, то рано или поздно он будет в вашей команде: через месяц, через два месяца или через год.

По психологии многие люди любят раз в 5-7 лет что-то менять в своей жизни. Вам всего то нужно методом перебора найти именно такого сетевика, который уже готов к переменам, которому может быть надоела обстановка в его компании, может он со своим спонсором чего не поделил, может быть ему признания не сделали в компании и он обиделся. Причин может быть много.

Только убедительная просьба - не нужно никого уговаривать. Почему? Есть правило трех У: «Упрашивать, Убеждать, Уговаривать= Унижаться»  
Наша задача просто перебирать людей - да/нет/следующий, да/нет/следующий, да/нет/следующий, да/нет/следующий и т.д.

После одного из моих вебинаров, один сетевик выполнил все рекомендации и затем показал мне свою статистику(конверсию).

Вход в проект составлял 1800 долларов. Каждый 37-й сетевик, которому он звонил, соглашался вступать в проект с оплатой. Плюс, конечно же, в каждые 36 человек входили люди, которые принимали решение через день, через неделю, а кто-то и через месяц, так как он их добавлял в друзья в социальные сети и вел с ними дальнейшую работу.

Почему бы Вам не сделать также?

### Тайм-менеджмент

Как Вы понимаете, слово предприниматель происходит от слова «предпринимать» что-либо , в нашем случае предпринимать активные действия. Бизнес это прежде всего БИЗНЕС , а не детский сад.

Исходя из этого, все успешные люди в начале своей карьеры работали по 18 часов в сутки , без выходных. Многие же начинающие сетевики , как это ни странно, могут позволить себе просыпаться в 11 часов, потом еще поспать после вкусного обеда, отвлекаться по поводу и без повода , лишь бы не делать бизнес. И потом начинают жаловаться, что люди не подписываются и что нет никакого финансового результата.

Поэтому, для достижения успеха ставьте себе сразу сверхвысокую задачу – 100 звонков в день. Если вы работаете еще где-то на основной работе , то делайте хотя бы 20 звонков в день.

Все это очень просто делать, а еще проще ничего не делать , и жаловаться всем , что гречка и сахар выросли в цене.



### Заключение.

Я рад был поделиться с Вами своими наработками, которые позволили мне построить сетевую организацию в 70.000 человек.

Я благодарен своей супруге Лилии за то, что она помогала мне создавать эту книгу.

Вам понравилась книга? Буду признателен, если Вы напишите отзыв здесь <http://mukhametgaleev.com/kontakty>

Также хотел сообщить Вам, что я оказываю консалтинговые услуги владельцам сетевых/финансовых проектов, провожу консультации, вебинары, тренинги, коучинги по разным темам сетевого маркетинга. Плюс за 1 месяц интенсивной подготовки работы с Лидерами, я делаю из Лидеров «Звезд сетевого маркетинга». Обо всем об этом смотрите у меня на сайте <http://mukhametgaleev.com>

А сейчас самое главное. Отложите эту книгу и начните действовать.

