


M  
LM



ЮЛИЯ МИТРОХИНА

# КАК ЗАРАБОТАТЬ В СЕТЕВОМ МАРКЕТИНГЕ

Успешный бизнес  
без вложений и связей

 **БОМБОРА**  
ИЗДАТЕЛЬСТВО  
Москва 2024

УДК 339.138:004  
ББК 65.290-2:32.973.202  
М67

**Митрохина, Юлия.**

**М67** Как заработать в сетевом маркетинге : успешный бизнес без вложений и связей / Юлия Митрохина. — Москва : Эксмо, 2024. — 224 с.

ISBN 978-5-04-196613-3

Быстро заработать денег, запустить свой бизнес с нуля и не вливать в него, словно в черную дыру, огромные суммы — возможно. Нужно лишь разобраться, как работает сетевой маркетинг.

Юлия Митрохина, прошедшая путь от новичка до топ-лидера компании с ежемесячным доходом в несколько миллионов, развеивает мифы об LML и предлагает четкую стратегию заработка в сетевом бизнесе. С помощью нее вы сможете быстро нарастить капитал и создать эффективную команду.

УДК 339.138:004  
ББК 65.290-2:32.973.202

**ISBN 978-5-04-196613-3**

© Митрохина Ю., текст, 2023  
© Королёва И. Л., фотография, 2024  
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2024

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение .....	6
Глава 1. ЧТО ТАКОЕ СЕТЕВОЙ МАРКЕТИНГ? .....	14
Глава 2. ОШИБКИ НА СТАРТЕ. СТРАХ ВЫБОРА, ОБЩЕСТВЕННОЕ ОСУЖДЕНИЕ. ПРИНЯТИЕ ЛИЧНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ .....	40
Глава 3. СТРОИМ КОМАНДУ .....	72
Глава 4. НАСТАВНИЧЕСТВО .....	120
Глава 5. ЛИДЕР – ЭТО НЕЧТО БОЛЬШЕЕ .....	140
Глава 6. РОСТ И РАЗВИТИЕ .....	164
Глава 7. ПСИХОЛОГИЯ ПЕРЕМЕН .....	186
Глава 8. КОНТАКТ С СЕТЕВЫМ БИЗНЕСОМ .....	200
Заключение .....	210
Список рекомендованной литературы .....	216

# ВВЕДЕНИЕ

Там, где другие видели лишь проблемы,  
я старался разглядеть возможность.

*Айзек Нолан*



ДОХОД БЕЗ ФИНАНСОВОГО ПОТОЛКА ВОЗМОЖЕН ТОЛЬКО В БИЗНЕСЕ. Это очевидная истина, которую, к сожалению, не все понимают. Поэтому если вы хотите реально зарабатывать, а не жить от зарплаты до зарплаты, то нужно принять решение и начать свое дело.

Безусловно, у работы по найму есть свои плюсы, и я сейчас ни в коем случае не осуждаю тех, кто выбирает работать на кого-то. Я и сама очень долгое время проработала в дочерней компании «Газпрома» и считала бухгалтерию пределом своих возможностей. Но жизнь оказалась гораздо ярче даже самых смелых моих фантазий. Я оказалась в Санкт-Петербурге, путешествую по всему миру и регулярно выступаю перед многотысячной аудиторией. В моей команде несколько десятков тысяч человек. Итак, меня зовут Юля, и я — сетевой предприниматель.

Не спешите откладывать книгу с предубеждением, что MLM<sup>1</sup> — это финансовая пирамида, которая

---

<sup>1</sup> MLM — аббревиатура от multilevel marketing, или многоуровневый, сетевой маркетинг.

затягивает в свои сети и приносит доходы лишь владельцу организации. Дайте мне шанс убедить вас в обратном.

Сетевой маркетинг — это самый безопасный вид бизнеса. Он не требует первоначальных вложений, модель работы заранее построена и главное — ваш доход зависит только от вас. Я не говорю, что богатство свалится вам на голову и вы, как Скрудж МакДак, будете купаться в золоте. Такие обещания дают только шарлатаны.

Как и любой другой вид бизнеса, сетевой маркетинг требует вовлеченности и серьезной работы. В любой компании топ-менеджмент — это не более 10% от общего числа сотрудников. И они получают большую часть прибыли организации. По статистике, 10% людей, занимающихся MLM, добиваются сверх-успеха. Я говорю о тех, кто пробил финансовый потолок и зарабатывает миллионы. И еще 10% выходит на стабильный доход в несколько сот тысяч рублей в месяц. Остальные 80% так и не начинают вести бизнес по-настоящему и остаются простыми потребителями продукции компании. Эта книга как раз для тех, кто хочет попасть в число успешных сетевых предпринимателей. Чем они отличаются от простых сетевиков, я объясню по ходу книги.

Я проведу вас за ручку по всем этапам построения собственной структуры в сетевом, расскажу о подводных камнях и типичных ошибках новичков.

Буду терпеливо наставлять вас на пути роста и учить бороться с возражениями. К концу прочтения этой книги у вас уже будет дорожная карта проекта, ваш собственный бизнес-план не только по продвижению в сетевом маркетинге, но и в жизни.

Почему я могу вас учить? Я сама прошла этот путь. Девушка из Нового Уренгоя превратилась в бизнес-леди с доходом более шести миллионов рублей в месяц. Моя семья ни в чем не нуждается, мы регулярно ездим за границу, построили большой дом под Питером и даже недавно купили квартиру в Дубае. Все это стало возможным только благодаря тому, что я рискнула и занялась сетевым бизнесом. И моя история далеко не единственная.

Среди моих учеников есть женщины, которые уже в первый месяц работы вышли на доход в 100 000 рублей и более, закрыли кредиты, купили квартиры и машины — в общем, их жизнь кардинально изменилась. Более 40 человек в команде получили бонусные автомобили от компании, тысячи стали наставниками в своих группах.

Эта книга написана не для того, чтобы рекламировать бизнес, которым я занимаюсь. Поэтому здесь не будет громких названий и призывов записаться в наши ряды.

Я хочу вам рассказать о принципах, которые работают в любой сетевой компании, и дать инструмент, позволяющий зарабатывать регулярно и много.

Сетевой принцип работы в компании существует уже более 70 лет. В Японии, например, так строится более 80% всего бизнеса. У нас же почему-то в обществе сформировалось во многом негативное отношение к сетевому маркетингу. И это объяснимо.

После развала СССР людям наконец-то стал доступен собственный бизнес. И открывать свое дело кинулись все без разбора. Что же произошло? В погоне за заработком, вместо того чтобы разобраться, как работает система MLM, многие люди просто закупились товаром и шли по домам его продавать. Стучались в закрытые двери, пытались «втюхать» продукцию незнакомцам, были очень навязчивы. Тогда не было интернета и мессенджеров, книг и обучений — все справлялись, как могли.

Помните этих продавцов пылесосов? Звонок в дверь. Перед вами стоит молодой человек в костюме, в руках у него — большая коробка. Вы устали после работы, хотите просто расслабиться перед телевизором, а этот навязчивый мужчина не дает захлопнуть перед ним дверь и все пытается рассказать про какое-то «нововведение в области уборки...».

Отчасти поведение этого человека можно оправдать: он потратил свои кровные, возможно, последние деньги на товар, и теперь всячески пытается окупиться. Он в отчаянии, потому что попал в ловушку собственной некомпетентности. И теперь единственный его шанс выжить — заставить вас купить этот дурацкий пылесос.

Или другой пример, который актуален до сих пор. У метро, на рынках я постоянно вижу женщин с каталогами известных сетевых фирм или с небольшой выкладкой продукции. Они стоят на улице в любую погоду и, как рыночные торговки, зазывают покупателей.

Этих людей объединяет одна общая ошибка: полезли в бизнес не разобравшись. Но ведь так не только в сетевом, верно? Для того чтобы начать любое дело, надо понять, как что устроено.

Я тоже когда-то попала в ловушку. Еще будучи молодой девушкой, открыла островок израильской косметики в торговом центре. Я не посмотрела на спрос, не рассчитала риски. Мне просто показалось, что покупателям будет интересен мой продукт. Но оказалось — нет. Чтобы хотя бы выйти в ноль, мне нужно было продавать на 10 000 рублей в день. И далеко не каждый раз у меня получалось. Этот бизнес стоил мне миллиона рублей и бесценного опыта: никогда не лезть в дело, не разобравшись в процессах.

Так что же такое сетевой маркетинг? Сетевой маркетинг — это ваша команда, связи с тысячами людей и компетенции лидера. Вы сможете выйти на значимый уровень дохода, только начав строить свою команду. И неважно, в каком городе или какой стране вы сейчас находитесь. Начать можно из любой точки, а потолка в доходе нет.

ГЛАВА

# 1 ЧТО ТАКОЕ СЕТЕВОЙ МАРКЕТИНГ?

Эффективные работники сетевого маркетинга  
первым делом учатся управлять собой.

*Стивен Кови*

Из этой главы вы узнаете:

- Мифы о сетевом бизнесе.
- Какие виды бизнеса существуют.
- Что такое сетевой бизнес.
- Как позиционировать сетевой бизнес.