

ВЛАДИМИР ДУБКОВСКИЙ

**MLM —
ТОЧКА НЕВОЗВРАТА**

**2-е издание,
исправленное и дополненное**

«Издательство ФАИР»
Москва
2010

УДК 339.1
ББК 65.290-2
Д79

Дубковский В.

Д79 MLM — точка невозврата. — 2-е издание, исправленное и дополненное / Владимир Дубковский. — М.: «Издательство ФАИР», 2010. — 328 с. — (Золотой фонд MLM).

ISBN 978-5-8183-1606-2

Владимир Дубковский — широко известный в России и за ее пределами практик и теоретик сетевого маркетинга. Он автор более 50 книг на тему MLM, ставших рецептами преуспевания для сотен тысяч дистрибьюторов различных сетевых компаний. Его деятельность как писателя и бизнес-тренера удостоена многих наград, включая целую коллекцию «MLM-Оскаров». В данной книге он в острой форме ставит вопрос о необходимости скорейшей трансформации традиционного сетевого маркетинга в профессиональный системный бизнес и рассказывает о том, как ее осуществить. Его советы помогут руководителям любой компании не допустить того критического момента — точки невозврата, — за которым грянет неизбежный крах бизнеса.

Для широкого круга читателей.

УДК 339.1
ББК 65.290-2

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

Редактор И. Лебедева
Корректор Г. Милютина
Верстка В. Котова
Дизайн обложки Е. Урибес дель Барко

Подписано в печать 20.12.2009. Формат 60 × 90^{1/16}. Бумага офсетная.
Гарнитура «Ньютон». Печать офсетная. Усл. печ. л. 20,5. Тираж 3000 экз.
Заказ 2555

«Издательство ФАИР»
109428, Москва, ул. Зарайская, д. 47, корп. 2.
Тел./факс: (495) 721-38-56 (многоканальный).
E-mail: office@grand-fair.ru Интернет: <http://www.grand-fair.ru>
По вопросам размещения в наших книгах информации о вашей компании,
ее продукции или услугах обращайтесь в отдел маркетинга; e-mail: pr@grand-fair.ru

Отпечатано с готовых файлов заказчика в ОАО «ИПК «Звезда».
614990, Пермь, ГСП-131, ул. Дружбы, 34.

ISBN 978-5-8183-1606-2

© Дубковский В., 2008
© Серия, оформление. «Издательство
ФАИР», 2010

*Памяти Джона Каленча,
открывшего миллионам людей
величайшую возможность в истории
человечества, посвящается*

ПРЕДИСЛОВИЕ

к 1-му изданию

За 14 лет, связанных с индустрией системного бизнеса, мое отношение к ней претерпело ряд изменений: от примитивно-дилетантского (здесь можно легко, быстро и много заработать) через отрицание (все это обман и приманка для легковверных) к философскому осмыслению, пониманию и осознанию этого социально-экономического феномена как универсального и эффективного инструмента улучшения жизни людей.

Системный бизнес (новый этап в развитии сетевого маркетинга, или MLM) уже давно и прочно вошел в жизнь десятков миллионов людей во всем мире. Экономисты называют его самым прогрессивным способом продвижения товаров и услуг от производителя к потребителю, а простые люди, ставшие этими «двигателями» (дистрибьюторами), — своим новым стилем жизни. Я же назвал MLM «блестящим шансом» и написал о нем книгу, в которой подробно изложил все аспекты этого бизнеса: его историю, этапы развития в мире и в России, экономический механизм, выгоды и преимущества перед другими способами получения дохода, а также отличия от финансовых пирамид [1].

Потом я написал еще одну книгу, где изложил философию, стратегию и тактику MLM [2], а затем выпустил целую серию маленьких, «тактических» книг по отдельным, узким вопросам системного бизнеса [3]. Когда их число перевалило за 30,

я решил: все, достаточно, теперь буду только переиздавать уже написанное и читать лекции в нашей Академии.

Однако в начале 2006 года из ряда компаний пошли тревожные сигналы-призывы: по непонятным причинам стали падать объемы продаж. Мы с Валерией — моей женой и партнером по бизнесу — отправились сначала в Сибирь, где изучили обстановку в одной из таких «проблемных» компаний. Вывод был грустным: помочь уже ничем нельзя, поздно. В каждом деле есть так называемая точка невозврата, после прохождения которой остается только с сожалением наблюдать за процессом его постепенного (а иногда быстрого) упадка. Потом были поездки в другие фирмы с такими же проблемами, и везде ситуация обнаруживалась примерно одинаковая: бурный вначале рост компаний со временем переходил в плавный и стабильный прогресс, а потом дела вдруг начинали резко ухудшаться.

Руководители и лидеры компаний искали причины этого то в недостатках маркетинг-плана, то в узости ассортимента продукции, то в изъянах системы поощрений... Но никакие изменения в этих направлениях нужных результатов не давали, да и не могли дать. Эти руководители, убаюканные многолетним и стабильным ростом, не заметили, что сама ситуация в мире вообще и в сфере системного бизнеса в частности серьезно изменилась. Новое время настойчиво требовало *иных подходов к делу*, а некоторые лидеры этого не поняли. И сама жизнь вытолкнула их сначала на обочину бизнеса, а затем и за его пределы.

О том, *какие* наступили времена и *чего* они требуют от всех людей, написана эта книга. В нее вошли главы, ранее изданные в виде отдельных книг различными компаниями для своих корпоративных библиотек. Первые три главы выходили книгой под названием «Кто виноват и что делать?».

Эти «извечные русские вопросы» беспокоили в свое время Н. Г. Чернышевского и А. И. Герцена, позже к ним обращался и В. И. Ленин. В своих книгах и статьях все они размышляли о проблемах, волновавших людей в конце XIX и в начале XX века.

Спустя столетие на планете Земля наступили новые времена, а старые вопросы остались, только наполнились иным смыслом, гораздо более тревожным, чем век назад. Многие люди оказались к ним неготовыми ввиду недостатка информации и в результате попали в трудное положение. Не понимая, что происходит, они только плодят ошибки, усугубляя свое положение.

Первый раз книга «Кто виноват...» была издана в июне 2007 года, и за прошедшее с тех пор время мы с Валерией провели по ее материалам целую серию семинаров в различных компаниях России, Украины, Молдовы и Беларуси. И везде реакция слушателей была одинаковой: сначала шок, а потом бурный всплеск активности дистрибьюторов и такой же стремительный рост структур. Познакомившись с приведенными в книге фактами, люди начинали вдруг осознавать, что возврата к прежней жизни уже не будет и что надо срочно брать судьбу в свои руки, а не ждать милостей «сверху» или надеяться на авось.

«Большое спасибо за книгу “Кто виноват и что делать?”», прочитала ее на одном дыхании, — написала мне топ-лидер компании “Группа генеральных агентов” Светлана Новикова из Ижевска. — Очень нужная книга! Написана она доступно, и даже, казалось бы, сложные для понимания неподготовленного человека описания процессов, происходящих во Вселенной, изложены максимально просто и понятно. Глава о демографическом кризисе и проблемах пенсионного обеспечения — это то, что должен знать каждый. А четкие выводы дают конкретные рекомендации к действию».

«Совершенно потрясена Вашим сведением жизненных явлений, фрагментов и пазлов воедино, в одну стройную, красивую картину! — так высказалась по поводу этой книги сетевой директор компании “Тенториум” Наталья Казначеева из Краснодарского края. — Сначала в картине преобладают темные тона (из-за грустного и даже местами страшного начала), но потом она постепенно высветляется, и в полную мощь звучит гимн Жизни, которая и раньше не стояла на месте, а теперь и вовсе ускорила свой космический танец. Книга — призыв для всех и каждого, зовущий пробудиться...»

«Книгу “Кто виноват и что делать?” прочитали и изучили. Она — супер!!! Будем печатать для своей компании», — сообщил советник президента компании «RA Group International» Александр Гитер из Минска.

Его брат и руководитель молдавских структур той же компании Игорь Гитер после проведения в Кишиневе семинара на тему новых времен написал следующее: «Молдову после Вашего семинара просто “штормит” в самом лучшем смысле этого слова. Люди, которые годами даже не хотели слушать о маркетинг-плане и построении структуры, теперь сами терзают своих спонсоров: расскажи маркетинг-план и что там надо делать...»

«Информация классная и необходимая во всех отношениях, огромное Вам за нее спасибо!» — такое письмо пришло из Баку от менеджера структуры компании «Гамма-7» Сейфи Джамили.

«Хотим выразить Вам благодарность за новую информацию, ее своевременность и актуальность. Сегодня провели совещание с нашими директорами, информация произвела сильное впечатление. Правда, вначале люди были в шоке, но затем, благодаря логике, пришло понимание. Одна наша девушка, используя эту информацию, за день получила три

контракта» — так написали мне лидеры компании «Faberlic» из Челябинска Светлана и Олег Заварухины.

Читали эту книгу и люди, не причастные к системному бизнесу, но и они отметили в ней важные для себя моменты. «Книга потрясающая! — так отреагировала на “Кто виноват...” косметолог Наталья Тихоненкова из Великого Новгорода. — Всю информацию, которую обычный обыватель не способен воспринять, занятый своими бытовыми проблемами, Вы собрали в этой книге. Все факты действительно тесно взаимосвязаны, но люди пока не способны их так воспринимать. Поэтому просто прошу Вас: забрасывайте регулярно подобный материал в “спящий” человеческий мозг! Мне очень понравилось, что все доступно, четко, кратко, местами шокирует, но деликатно. Читая подобный материал, я уверена, мы сможем пригодиться нашей живой планете, да и дети индиго не будут нас так шокировать. Готовьте людей к будущему, сколько сможете. *Спасибо!!!*»

Таких откликов от своих читателей я получил немало, и моя «писательская душа» возрадовалась тому, что мне удалось не напугать, а разбудить множество людей. А ведь опасения поначалу были: а вдруг вовсе не поймут? А вдруг *не так* поймут и только испугаются? И смогут ли дистрибьюторы, являющиеся в большинстве своем самыми обычными, далекими от науки людьми, спокойно оценить ситуацию и сделать правильные выводы?

Оказалось, однако, что не только продвинутые лидеры, но и почти все новички-дистрибьюторы, с которыми довелось общаться после семинаров, все очень даже хорошо поняли, а лидеры компании «Орифлэйм» из Луганска Владимир Бетин и Ирина Глушкова мне написали и вовсе по-простому: «Ваша книга — это всем нам “волшебный пинок”. Спасибо за него».

В этой книге действительно очень грустное (и даже местами страшное) начало, но очень позитивный финал с рецептами, уже проверенными на практике. Если вы, не пропуская ни одной страницы, включая страшные и сложные, внимательно ее изучите и сделаете выводы с практическими последствиями, то многие проблемы уйдут из вашей жизни, а другие в ней даже не возникнут.

Уверен, что вы, уважаемые читатели, так же как ваши коллеги, сумеете эффективно использовать изложенные в книге факты для просвещения людей и приобщения их к тем выгодам и преимуществам, которые дает каждому блестящий шанс под названием системный бизнес.

Последующие главы насыщены информацией для **профессионального** роста дистрибьюторов и лидеров компаний системного бизнеса. Все эти главы, тоже ранее увидевшие свет в виде отдельных книг, успели хорошо зарекомендовать себя на практике, а «Ключ к богатству» был удостоен «MLM-Оскара» на прошедшем 30 ноября 2007 года в Москве X Международном MLM-форуме.

Владимир Дубковский

ПРЕДИСЛОВИЕ

ко 2-му изданию

Первое издание книги «MLM — точка невозврата» состоялось в июне 2008 года, когда мировой экономический кризис еще только подавал свои первые грозные сигналы. Но даже самые крупные в мире финансисты и политики не смогли разглядеть в них масштаба надвигающихся глобальных катаклизмов. Они полагали, что «нынешние трудности мирового финансового рынка, вызванные крупными потерями ведущих инвестиционных банков на рынке ипотечного кредита США, продлятся до конца 2008 года, а убытки банков вырастут почти на 50 млрд. долларов [11]. Поэтому экономической проблеме в первом издании книги было уделено всего несколько строк.

Но осенью 2008 года финансовый пузырь, на котором держалась вся мировая экономика, лопнул с оглушительным грохотом, вызвав крах целых отраслей промышленности и крупнейших банков. На Уолл-стрит сразу вспомнили о временах Великой депрессии 30-х годов прошлого века, проводя аналогии с днями нынешними. И поводов к тому было достаточно: всего за полтора месяца — с 9 октября по 20 ноября 2008 года — рыночные активы американских компаний потеряли 52,73%, или почти 10,4 трлн долларов. Такого шока Уолл-стрит не помнит в своей истории.

Приход к власти нового президента США Барака Обамы в январе 2009 года поначалу вызвал волну энтузиазма в рядах финансистов и политиков, но она быстро пошла на убыль — печальная действительность первых месяцев его правления не дала поводов к дальнейшему оптимизму.