

ПРЕДИСЛОВИЕ

Для всех: от уличного торговца до всеми уважаемого врача, от простого предпринимателя до аудитора, — очень важно иметь постоянно развивающуюся систему рекомендаций. Для владельца домашнего бизнеса, страхового агента, торговца, работающего в сетевом маркетинге, консультанта по программному обеспечению постоянное получение рекомендаций является своего рода краеугольным камнем. Любой бизнес, если он не основан на постоянно возобновляющейся и расширяющейся системе рекомендаций, потребителей и клиентов, с которыми вы поддерживаете ежедневный контакт, неизбежно превратится для вас в сплошную нервотрепку, так как ход дел будет всецело зависеть от малейших колебаний на рынке и перепадов настроения потребителей.

И наоборот, бизнес, основанный на обширной сети рекомендаций, гарантирует вам спокойствие и стабильность. Вы будете ложиться спать, зная, что все идет как надо, что завтра утром вас ожидают новые сделки и что так будет и завтра, и послезавтра, и в течение многих-многих дней — так долго, как вам того захочется.

Поиск контактов с нужными людьми всегда был и будет ключевым элементом в деле построения любого бизнеса, базирующегося на широкой сети рекомендаций, но учтите, что сейчас правила игры в этой области изменились. Старые методы уже больше не срабатывают. Рядовой клиент стал

более опытным, менее доверчивым и теперь стремится «знать того, с кем имеет дело, и доверять ему». Необходимо также, чтобы вы понравились вашему клиенту. Поэтому теперь, выстраивая бизнес по системе постоянных рекомендаций, мы идем другим путем. Прежде всего мы создаем сеть!

Однако необходимо заметить, что это выражение вносит определенную неясность. Что значит создавать сеть? Это значит вручать всем и каждому свои визитные карточки? Или сразу же бросаться с рукопожатием к тому, кто приблизится к нам на расстояние ближе одного метра? Нужно ли говорить людям, что мы создаем сеть? Как сделать это в действительности? Какова наша задача?

В сущности, организация сети сводится к тому, чтобы уметь брать и что-то давать взамен, но так, чтобы от этого выигрывал каждый, кто вовлечен в данный процесс.

Хотя термин «создание сети» фактически не был широко известен до 1980-х годов, само это явление в той или иной форме существовало всегда — как сеть старых друзей или как сеть тайных сигналов, известная из шпионских романов. Но только в последнее время организация сети стала рассматриваться как особое искусство и предмет для научного изучения. Я осознал это, когда услышал выступление одного известного юмориста на собрании Национальной ассоциации спикеров. Он рассказал историю о том, как создавал сеть на каком-то собрании. «Конечно же, — добавил он, — в те старые добрые времена мы называли это по-другому: просто „вести беседу“». Его слова вызвали смех в многотысячной аудитории, и все одобрительно закивали головой.

В тот момент я вдруг понял: большинство людей считают, что создание сети сводится просто к ведению разговоров, — ну и, возможно, еще к раздаче всем присутствующим визитных карточек. *Но на самом деле это далеко не*

так. Мне кажется, что в современном бизнесе появилась реальная необходимость — как для компаний, так и для отдельных людей — научиться, по возможности, наиболее эффективно создавать и использовать сети.

Почему? Да потому что в современном суровом деловом климате, когда конкуренция стала невероятно ожесточенной и большинство рынков уже перенасыщены продукцией и услугами, многие люди начинают понимать, что невозможно создать какой-либо новый бизнес, не вложив в него огромную сумму денег.

Я предпочитаю определять выражение «*создание сети*» как «вращивание» между людьми взаимовыгодных отношений — таких, когда они учатся не только брать, но и давать, и когда победа достается обеим сторонам. Цель этой книги — показать, что конечным результатом вашей деятельности может стать создание большой группы людей, которые постоянно и с удовольствием будут рекомендовать вас всем своим деловым партнерам, в то время как вы будете делать то же самое для них — и таким образом вы будете устанавливать все новые и новые деловые отношения с самыми различными компаниями.

Читая эту книгу, вы узнаете о людях, у которых можно многому поучиться на примере того, как они успешно развивали свой бизнес, базируясь на сети рекомендаций, созданной с помощью описанных ниже подходов. Но все ли методы использовал каждый из бизнесменов? Естественно, нет. Некоторые люди находят, что одни идеи больше подходят для них, чем другие — в зависимости от сферы деятельности или способа действий.

Поэтому данная книга не основывается на одной голой теории, она содержит проверенные временем, доказавшие свою жизнеспособность идеи, которые уже воплощены в

жизнь и принесли многим из нас пользу. По ходу чтения книги вы можете время от времени делать для себя пометки, например: «Данный метод, с моей точки зрения, не работает» или «По-моему, это невозможно сделать». Если действительно будут возникать такие замечания, то у вас есть выбор: отбросить эти разделы и даже не пробовать осуществить то, что в них написано, или (это наилучший вариант) попытаться приспособить этот метод к практике вашего собственного бизнеса, к тому стилю работы, к которому вы привыкли.

И если вы с готовностью, желанием, прилежанием и, что самое главное, с открытым сердцем и ясным разумом станете применять предложенные методы, то очень быстро сможете создать безграничную сеть рекомендаций.

Примечание автора

В конце 1994 года, когда книга *«Безграничная сеть рекомендаций»* в первый раз вышла из печати, мне довелось лично встретиться с многими из вас, дорогие читатели, на различных собраниях и совещаниях коммерческого характера. Это были очень приятные для меня встречи, и я всегда старался взять на заметку все ваши отклики. Я также внимательно слушал вопросы, которые мне задавали, отмечая при этом, что многие из них вызваны желанием получить ответы на вопросы, которые выступили на первый план после 1994 года, — так как с тех пор система предпринимательства, процессы маркетинга и продажи еще дальше продвинулись в сторону ничем не ограничиваемой свободы, появилось много новых возможностей.

В связи с этим в новое издание книги *«Безграничная сеть рекомендаций»* включены дополнительные главы по

всем основным вопросам, в которых рассматриваются те моменты, которые вызвали наибольший интерес у моих читателей. Это домашний бизнес, сетевой маркетинг, работа с заказами по почте (что почти всегда связано с прямым маркетингом) и ведение маркетинга через интернет — сфера, на которую вы, без сомнения, уже обратили внимание. Эти четыре темы объединяет один общий момент: ими интересуются люди, желающие начать или уже ведущие самостоятельный малый бизнес с минимальным начальным капиталом. Можно сказать, что в наши дни Америка вновь возвращается к тому, с чего когда-то начинала (ведь сто лет назад, в начале двадцатого века, многие жители США вели собственный бизнес, причем часто прямо у себя на дому), поэтому я надеюсь, что вы сможете использовать сведения из моей книги как своеобразную форму вложения для личных целей и реализации мечты о полной финансовой независимости.

Боб Бёрдж