

ИВАН ХЛЕБНИКОВ

БИЗНЕС НА ТРИ БУКВЫ

МММ

ЭТО ЗВУЧИТ ГОРДО!



КАК СОЗДАТЬ БИЗНЕС-АКТИВ НА 1 000 000 \$

**Иван Хлебников**  
**Бизнес на ТРИ буквы. МЛМ –**  
**это звучит гордо! Как создать**  
**бизнес-актив на 1 000 000 \$**

*<https://litres.ru/74005339>*

*SelfPub; 2026*

**Аннотация**

У большинства людей буквы «МЛМ» ассоциируются с чем-то несерьёзным. Я совершенно точно заявляю: МЛМ – это звучит гордо! Ровно так же, как «Я – бизнесмен!» Я покажу, как из человека, волей случая попавшего в сетевой маркетинг, вырос во владельца и Президента «Агентства Финансовых Консультантов». Прочитав эту книгу, Вы сможете заглянуть туда, куда заглядывать страшно. Вы услышите истории других и поймёте, что не одиноки. Вы узнаете секреты МЛМ-бизнеса, о которых больше никто не говорит. Снимайте шоры. Давайте разбираться, что же это за бизнес на три буквы – МЛМ.

# Содержание

Глава	4
Иван Хлебников	4
Отзыв	9
Посвящение	10
Завязка	12
Благодарности	13
ВСЕМ, КТО ВДОХНОВИЛ НА ЭТУ КНИГУ	13
Вступление	16
Конец ознакомительного фрагмента.	19

**Иван Хлебников**  
**Бизнес на ТРИ буквы.**  
**МЛМ – это звучит гордо!**  
**Как создать бизнес-**  
**актив на 1 000 000 \$**

**Глава**

**Иван Хлебников**

Бизнес на три буквы. МЛМ – это звучит гордо! Как создать бизнес-актив на 1 000 000 \$

© Хлебников И. Л., текст, 2024

**\* \* \***

ИВАН ХЛЕБНИКОВ

БИЗНЕС НА ТРИ БУКВЫ

**МММ**

ЭТО ЗВУЧИТ ГОРДО!

Москва





*Иван Хлебников*

Международный Финансовый Консультант. Создатель и Президент «Агентства Финансовых Консультантов». Аттестация на лицензию #6 FINRA USA.

Кафедра страхования МГИМО – Андеррайтер. Страховая лицензия «National Western Life» USA.

Преподаватель «Академии Инвестиций и Финансового планирования» USA. Ведет обучение и подготовку финансовых специалистов в течение 30 лет.

Глава рода Хлебниковых. Пятеро детей. Четверо внуков.

# ОТЗЫВ

Иван Хлебников уже более 30 лет занимается бизнесом, наставничеством и финансовым консультированием. И эта книга – его наследие, вобравшее в себя как личный опыт, так и опыт других людей.

В России постоянно происходили и происходят изменения, которые сопровождаются новыми задачами и вызовами в бизнесе. И то, как Иван Хлебников успешно с ними справлялся, наполняет оптимизмом. Множество историй и рекомендаций из практики помогут открыть двери в мир Сетевого Маркетинга читателям, которые ищут возможности в наши непростые времена.

Эта замечательная книга может послужить компасом для всех, кто хочет не только узнать о многоуровневом маркетинге, но и желает достигнуть высот в бизнесе!

Хотите стать мастером – учитесь у мастеров!

Мы горды тем, что Иван Хлебников – выпускник нашей Международной Академии Лидерства.

*Марк и Софья Атласовы*

# Посвящение

Эта книга для тех, кто хочет разобраться, чем бизнес МЛМ отличается от других видов бизнеса. И отличается ли?

Она будет полезна тем, кто делает первые шаги в сетевом маркетинге и пока не понимает всех тонкостей, но у кого есть желание выбраться из замкнутого круга работа-дом, где доход определяют тебе, а не ты сам.

Также книга станет подспорьем и для тех, кто уже строит бизнес МЛМ. Инструкция. Подробная. Как сделать большой и серьёзный бизнес? Разбор основ бизнеса. В чём они? В чём главный секрет бизнеса?

Возможно, Вы уже пробовали делать бизнес МЛМ и у Вас не получилось. Прочитав эту книгу, Вы сумеете выяснить, почему так вышло. Возможно увидите, что не учли и не докрутили. Вы услышите истории других и поймёте, что не одиноки. А ещё прочувствуете, из-за чего многим стыдно признаться в том, что они занимаются сетевым маркетингом.

Я сегодня совершенно точно заявляю: МЛМ – это звучит гордо! Ровно так же, как Я – бизнесмен!

Если бы, когда я начинал этот бизнес, у меня была эта книга, возможно, моя жизнь пошла бы иначе. Эффективнее. Я бы не совершил множество ошибок...

С другой стороны, у Бога всё промыслительно. Возможно, именно поэтому Вы читаете сейчас эти строки. Читая,

Вы можете заглянуть туда, куда заглядывать страшно. Трудно представить, сколько мифов вокруг этого бизнеса! Сколько предубеждений мешают разглядеть возможности!

Снимайте шоры. Давайте разбираться, что же это за бизнес на три буквы – МЛМ.

# Завязка

МЛМ бизнес у большинства ассоциируется с чем-то несерьёзным или с подработкой для студентов и женщин. В начале 90-х компания Herbalife, точнее люди, пришедшие в неё, сильно испортили мнение о сетевом маркетинге. Тогда их можно было встретить в переходах со значками: «Хочешь похудеть? Спроси меня как». Сегодня инфобизнес тоже вредит репутации МЛМ, выставляя его как занятие для неудачников, для тех, кому уже нечего терять, или для тех, кому всё равно что делать, лишь бы заработать.

Но эта книга разрушает подобные стереотипы и поможет увидеть силу МЛМ. Вы поймёте, что это точно такой же серьёзный бизнес, как и любой другой, привычный для людей.

Я покажу, как из человека, волей случая попавшего в сетевой маркетинг, вырос во владельца и президента «Агентства Финансовых Консультантов». Прочитав мою историю успеха, Вы сможете прикоснуться к множеству секретов МЛМ бизнеса, о которых больше никто не говорит.

Эта книга наполнена аргументами в пользу ведения МЛМ бизнеса. Я писал её с любовью ко всем, кто был, есть и будет на моём жизненном пути. Каждый из Вас внес вклад в эти строки.

# Благодарности

## ВСЕМ, КТО ВДОХНОВИЛ НА ЭТУ КНИГУ

Благодарю прежде всего свою Семью, свой Род. Всех наших с женой пятерых детей и всех внуков. Старшего сына, который попросил описать мой путь для будущих поколений. В книге история сохранится на века, и каждый сможет узнать, как и что делал их дед и прадед.

Благодарю всех моих соратников по бизнесу. Со многими мы прошли длинный путь и продолжаем идти вперёд.

Благодарю CEO и президента нашего холдинга Игоря и Надежду Кокориных за долголетнее сотрудничество. Мы вместе уже 24 года и прошли через многие испытания: три кризиса на фондовом рынке, создание и закрытие нескольких совместных компаний, инвестирование, где мы теряли деньги, и другое. Спасибо, что поддерживали и давали возможности, обучали и наставляли. Скоро серебряный юбилей наших отношений!

Благодарю директора Марину Дедюхину, которая не просто пришла в бизнес, а ещё и сделала огромный вклад в мой личный рост. Не бросила, не подвела, стояла и стоит за

меня, как за себя. Спасибо тебе, Марина!

Директора Ивана Онищенко благодарю за веру в бизнес во всех его проявлениях. За работу над собой, которая мне показала, что терпение и вера в человека творят чудеса. За то, что слышит, пускай порой и не сразу мои наставления. Ты, Иван, для меня как сын. Мне важно, чтобы ты пошёл дальше меня.

Чета Атласовых, Марк и Софья, Вам благодарность за то, что вы, как Атланты, держите обучение индустрии, мира МЛМ, на своих плечах, развиваете все команды, совершенствуетесь и используете современные бизнес-возможности, передавая свой опыт ученикам и коллегам. Спасибо, что когда-то появились на моём пути, и мы уже десятилетия идём вместе по дороге развития людей и раскрытия их потенциала. Спасибо от всех, кто когда-либо слышал Вас и был у Вас на тренингах, мы точно знаем – Ваша человекоёмкость безгранична! Спасибо вам!

Президента агентства Татьяну Аксёнову благодарю за глубокое понимание бизнеса. Я вольно и невольно учился и учусь у неё создавать в команде отношения, формировать их на первый взгляд, казалось бы, из мелочей. Спасибо, Татьяна!

Благодарю всех менеджеров и консультантов нашего агентства, которые развивают наш бизнес. Я не просто так называю всех нас соратниками, ведь мы вместе бьёмся на этом поле битвы – битвы за финансовую грамотность окру-

жающих нас людей. За всех, кто хочет изменить свою жизнь и не только в области финансов.

Спасибо тем бизнесменам, которые приходили в МЛМ и поначалу удивлялись, насколько это не то, что они себе представляли. Вы были самыми сильными моими мотиваторами при написании этой книги. Спасибо!

# Вступление

Когда-то, в мае 1993 года, я посетил свой первый семинар по МЛМ. Времена были сложные: инфляция за предыдущий год в России составила 2508,85 %. И это официальные данные в стране. Как Вы понимаете, реальная цифра была немного другой. Мы выживали, как могли.

По профессии я столяр-краснодеревщик, окончил с отличием художественное училище и был готов изготавливать мебель на заказ сразу, как вернусь из армии. Но к тому моменту страна уже изменилась...

И в это непростое время нам, молодой семье с маленькими сыновьями, довелось жить. Задумали купить новый кухонный гарнитур: требовалось всего несколько шкафов, ведь площадь кухни в нашей квартире была всего пять квадратных метров! Это сейчас кажется, что задача простая, но тогда в дефиците были все товары. В Москве, там, где сегодня располагается «Сириус Парк», находилась фабрика по производству кухонь. Туда-то я и ездил к 6 утра, чтобы занять очередь. На продажу каждый день выставляли какую-то одну тумбу или шкаф. И если очередь доходила, то покупал предложенное. На следующий день доходила – а этот шкаф оказывался не нужен. Всё равно покупал! Потому что тут же другим в очереди можно было перепродать его чуть дороже. Например тем, кто не успевал купить или не мог к 6 утра

приезжать. Конечно, не всегда сразу удавалось продать, и тогда я отвозил шкаф домой. В этом случае потом давал строчку рекламы в газету «Московский комсомолец» и продавал шкаф по объявлению. Так родился наш с женой первый бизнес. Тогда я и начал постигать азы общения с людьми при продаже товара.

Я предпринимал ещё много других попыток заработать, ведь деньги обесценивались быстро. Надёжнее их было сохранять, вкладывая в товар. И конечно, нельзя было сидеть на месте. Приходилось шевелиться.

Однажды мне позвонил друг детства Юрка Полищук. Жили в одном доме, он старше меня на 6 лет. Говорит: «Друг какой-то бизнес предлагает. Поезжай, послушай». – Почему нет? – отвечаю. – Конечно!

Приехал к Андрею Поспелову, его знакомому. Тот рассказал, что есть возможность вкладывать деньги на 15 лет в Швейцарию и иметь страховую защиту для семьи. Компания «Fortuna», годовой взнос 1268\$. Идея отличная, ведь у меня жена и два сына... Если что со мной случится – они будут обеспечены.

Для меня необходимость в защите для жены и детей была понятна. В 17 лет, прямо перед выпускными экзаменами в школе, 22 мая 1986 года я разбился на мотоцикле. Тогда я первый раз посмотрел смерти в лицо. Меня удачно собрали в больнице № 20 г. Москвы. Спасибо замечательному хирургу Мусину Абузару Габбасовичу!

Но денег на приобретение страховки не было... Об этом я и сказал Андрею. Он спросил, готов ли я продавать эти полисы страхования жизни и зарабатывать на этом? Уж не помню сколько, 100 или 200 долларов можно было заработать, тут главное – принцип. Тогда я хватался за любую возможность и согласился. Андрей предложил одолжить мне денег на бизнес: 1268\$ стоил полис и 360\$ – поездка в Будапешт с перелётом «Аэрофлотом». Да, вот такая была цена тогда, в 1993 году. Кстати, Андрей тогда многим одалживал, а отдал один я.

Как всё происходило дальше? Я впервые прилетел за рубеж и поразился контрасту: у нас инфляция и пустые полки, а там колбаса двадцати сортов и рулька в ресторане. Сам семинар переводили на русский язык, а читали лекции венгры. На одной из лекций, когда стали считать доходы десятками и сотнями тысяч долларов, я откинулся на стуле и больше не слушал. Бред какой-то! Не может быть у людей столько денег. Вечером мы собрались компанией русских в баре, обсуждали: «Чему могут нас эти цыгане научить? Сами знаем, как продавать и бизнес строить!» – думали мы тогда...

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.