

Команда вместо спама

Наталья Иваненкова

18+

Наталья Иваненкова

Команда вместо спама

«Автор»

2026

Иваненкова Н. В.

Команда вместо спама / Н. В. Иваненкова — «Автор», 2026

От создания команды до стабильного заработка. Вы боитесь слова «сетевой»? Думаете, это «бегать с каталогом и впаривать друзьям»? Я тоже так думала. А потом нашла систему, где люди — главное. Где не продают, а помогают. Где строят команду, а не спамят. Эта книга — не про то, как научиться продавать. Она про то, как научиться собирать команду. Как строить отношения. Как помогать другим женщинам обрести финансовую свободу так же, как вы обрели её сами. Честно, по шагам, без обещаний «миллиона за месяц». Только мой опыт и моя система. Если я смогла — сможете и вы.

© Иваненкова Н. В., 2026

© Автор, 2026

Содержание

ГЛАВА 1	8
1. Как я ненавидела слово «сетевой»	8
2. Случайный мастер-класс	9
3. Академия, которая перевернула моё сознание	10
4. Первый шаг — не продажи, а команда	11
5. Главное, что я поняла	12
6. Что я хочу, чтобы вы запомнили	13
ГЛАВА 2	14
1. Почему мы боимся того, чего не знаем	14
2. Чем отличается современный сетевой бизнес	15
Конец ознакомительного фрагмента.	16

Наталья Иваненкова

Команда вместо спама

КОМАНДА ВМЕСТО СПАМА

Моя система в сетевом бизнесе для женщин 50+

Об авторе

Меня зовут Наталья Иваненкова. Мне 53 года. Я родилась в Красноярске — красивом сибирском городе на берегу Енисея.

Последние 15 лет работаю менеджером по работе с холдингами в одной из ведущих российских телекоммуникационных компаний. В 53 года поняла: так больше нельзя. Денег едва хватает, до пенсии семь лет. Тогда я начала искать выход.

Свою первую книгу «Комбо-стратегия» я написала о трёх источниках дохода. В этой книге я раскрываю один из них — сетевой бизнес. Без спама. Без стыда. Без «купи ведро». Только честная система, проверенная на моём опыте.

Я написала эту книгу для тех, кто устал бояться, кто не хочет продавать друзьям и кто готов строить команду. Если я смогла в 53 года — сможете и вы.

Аннотация

Вы боитесь слова «сетевой»? Думаете, это «бегать с каталогом и впаривать друзьям»? Я тоже так думала. А потом нашла систему, где люди — главное. Где не продают, а помогают. Где строят команду, а не спамят.

Эта книга — не про то, как научиться продавать. Она про то, как научиться собирать команду. Как строить отношения. Как помогать другим женщинам обрести финансовую свободу так же, как вы обрели её сами.

Честно, по шагам, без обещаний «миллиона за месяц». Только мой опыт и моя система. Если я смогла — сможете и вы.

Оглавление:

Введение: «Я тоже боялась, что буду бегать с каталогом»

Глава 1: Моя история в сетевом — от отвращения до команды

Глава 2: Сетевой сегодня — не MLM 90-х

Глава 3: Как выбрать компанию (а не попасть в пирамиду)

Глава 4: Ваша первая команда — с чего начать

Глава 5: Как приглашать без спама и «купи ведро»

Глава 6: Команда — это не цифры, это люди

Глава 7: Чёткие алгоритмы современной работы в сетевом бизнесе

Глава 8: Инструменты и автоматизация — настрой и пользуйся

Глава 9: Ошибки в построении команды (и как их избежать)

Глава 10: Результаты и перспективы

Приложение: Чек-листы, скрипты, план на 30 дней, карта ошибок

ВВЕДЕНИЕ

«Я тоже боялась, что буду бегать с каталогом»

Когда я написала свою первую книгу «Комбо-стратегия», я думала, что главное — дать людям план. Показать, что выход есть. Что можно не бояться увольнения и создать три источника дохода. Но после выхода книги ко мне стали приходить письма от женщин, которые говорили: «Наталья Васильевна, я поняла, что мне нужен дополнительный доход. Я хочу попробовать сетевой бизнес. Но я боюсь».

Боятся они одного и того же.

«Я не хочу бегать с каталогом и впаривать друзьям». «Я не умею продавать». «Мне страшно, что надо мной будут смеяться». «Я помню эти девяностые — все бегали, никто не заработал».

Я узнаю эти страхи. Потому что они были моими.

Когда я впервые услышала слово «сетевой», меня передёрнуло. В моей голове всплыли картинки из прошлого: знакомые с каталогами косметики, назойливые звонки, испорченные отношения, банки с кремами под пылью в шкафу. Я думала: «Только не это. Это унижительно. Это не для меня».

Но я ошиблась.

Сегодня сетевой бизнес — это не то, что было 30 лет назад. Это не «купи ведро» и не «приведи соседку». Это система, инструменты, автоматизация и, самое главное, люди. Команда. Те, с кем вы работаете не как продавец с покупателем, а как лидер с партнёрами.

Эта книга — не про то, как научиться продавать. Она про то, как научиться собирать команду. Строить отношения. Помогать другим женщинам обрести финансовую свободу так же, как вы обрели её сами.

В первой книге я рассказала о трёх столпах дохода: офлайн, онлайн и сетевой. В этой книге я раскрываю третий столп — сетевой бизнес. Без спама. Без стыда. Без «дяденька, купите ведро». Только честная система, проверенная на моём опыте и опыте моей команды.

Я написала эту книгу для вас, если вы:

- Устали бояться слова «сетевой».
- Не хотите продавать друзьям и родственникам.
- Чувствуете, что можете больше, но не знаете, с чего начать.
- Хотите не просто зарабатывать, а собирать вокруг себя единомышленников.
- Готовы работать с людьми, а не с каталогами.

Давайте честно: это не будет легко. Будут отказы. Будут сомнения. Будут дни, когда захочется всё бросить. Но если вы пройдёте этот путь, на выходе вы получите не просто деньги. Вы получите команду. Людей, которые верят вам. И свободу.

Потому, что когда за вами стоит команда — вы не одна.

ГЛАВА 1

Моя история в сетевом — от отвращения до команды

1. Как я ненавидела слово «сетевой»

Я уже писала в своей первой книге о том, как боялась увольнения и чувствовала, что жизнь проходит мимо. Но тогда я даже не рассматривала сетевой как вариант. Слово «сетевой» вызывало у меня отвращение.

У меня были причины.

В девяностые мои знакомые бегали с каталогами. Звонили среди ночи. Устраивали «презентации» на кухне, где приходилось пить чай и делать вид, что тебе интересно. Покупали ненужные банки с кремами, чтобы «поддержать». А через три месяца всё это оказывалось на антресолях. Деньги были потрачены. Отношения — испорчены. Никто не заработал.

Я видела это своими глазами. И поклялась: «С этим — никогда».

Поэтому, когда я начала искать способы дополнительного дохода, я обходила сетевой стороной. Смотрела вебинары про фриланс, про инвестиции, про блогинг. Всё, что угодно, только не «это».

Но в какой-то момент я поняла: онлайн требует либо времени, которого у меня нет, либо навыков, которых у меня нет, либо вложений, которых у меня нет. Фриланс — я уставала на работе и не хотела искать клиентов. Блогинг — я не готова была снимать себя и кривляться. Инвестиции — у меня не было денег, чтобы вкладывать.

Я зашла в тупик.

2. Случайный мастер-класс

И тогда я случайно наткнулась на мастер-класс по привлечению клиентов. Он был бесплатным, и я подумала: «Почему бы нет? Хуже уже не будет». Я зашла послушать — просто чтобы понять, вдруг там есть что-то полезное для меня.

Мастер-класс оказался не про «как продать ведро». Он был про систему, про подход, про мышление. И главное — про людей. Автор говорил о том, что клиенты приходят не от спама, а от ценности. Что главное — не продать, а помочь. Я сидела и записывала. В голове щёлкало: это другое. Это не то, что я знала раньше.

После мастер-класса я узнала про закрытый клуб поддержки фрилансеров «Четыре кита».

Попав в «Четыре кита», я оказалась в среде, где люди не ныли, а делали. Где поддерживали, а не критиковали. Где показывали, а не просто говорили «будь уверен». Этот клуб стал для меня точкой опоры.

Именно там я узнала про Академию сетевого бизнеса. Сначала я снова скептически отнеслась — опять это слово «сетевой». Но люди, которым я доверяла, говорили: «Это другое. Просто посмотри».

Я решила попробовать.

3. Академия, которая перевернула моё сознание

Академия сетевого бизнеса длилась несколько недель. Это было не про то, как «впаривать». Это было про то, как создавать систему. Как работать с людьми. Как строить команду. Как не выгорать. Как делать сетевой на кураже — с энергией, с азартом, с удовольствием, а не с чувством «ой, опять надо звонить».

Я поняла главное: сетевой можно делать иначе. Не через список знакомых. Не через спам. Не через уговоры. А через ценность, через системный подход, через команду.

Я поняла, что сила сетевого бизнеса — не в продукте. Сила — в людях. В команде. В том, что ты не один. В том, что ты можешь помочь другим женщинам выбраться из той же ямы, в которой сидела ты.

Я прошла Академию до конца. Получила сертификат. Но главное — я получила систему. И поверила, что смогу.

4. Первый шаг — не продажи, а команда

После окончания Академии я чувствовала себя не просто «знающей», а вооружённой. У меня была система. Были инструменты. Было понимание, как строить команду без спама, без стыда, без «купи ведро». Страх ушёл. На его место пришли уверенность и знания.

Но самое главное — я зашла в сетевой не одна. Со мной была большая команда единомышленников из клуба «Четыре кита». Люди, которые прошли тот же путь. Которые верили в тот же подход. Которые поддерживали и подставляли плечо. Мы заходили вместе. Мы учились вместе. Мы строили команды вместе.

Мастер-класс, с которого всё началось, проводил основатель клуба «Четыре кита». Гениальный стратег, опытный сетевик, который знал о сетевом бизнесе всё. Он не обещал «лёгких денег». Он давал систему. Он показывал, как делать сетевой без спама. Как строить команду. Как не выгорать. Как зарабатывать на кураже, а не на чувстве стыда.

Его мастер-класс стал для меня точкой невозврата. Я поняла: если он смог построить такую команду, если он смог создать клуб, где люди поддерживают друг друга, а не конкурируют — значит, и я смогу.

Честно: первые месяцы всё равно были сложными. Я не знала, как говорить. Боялась отказов. Ошибалась. Снова пробовала. Но теперь я делала это с опорой. С командой. С системой.

И через три месяца у меня появились первые партнёры. Через полгода — команда. Через год — стабильный доход, который я не боялась потерять.

Я не продавала. Я приглашала. Я не уговаривала. Я показывала. Я не бегала за людьми. Я создавала пространство, куда они хотели прийти сами.

5. Главное, что я поняла

Я поняла главное: сетевой бизнес — это не про продажи. Это про людей.

Когда я перестала думать о себе как о «продавце» и начала думать о себе как о «лидере», всё изменилось. Я перестала бояться отказа, потому что я не «продавала». Я предлагала возможность. Тем, кому это подходит — они остаются. Тем, кому нет — они уходят. Никто никому ничего не должен.

Я поняла, что моя задача не уговорить человека купить продукт. Моя задача — показать ему, что он может построить свой доход. Такой же, как я. Что он может быть свободным. Что ему не обязательно работать до пенсии в душном офисе.

Я поняла, что моя сила — не в словах. Моя сила — в моём примере. Когда люди видят, что я, обычная женщина 53 лет, менеджер в телекоме, сделала это — они начинают верить. И тогда они делают первый шаг.

6. Что я хочу, чтобы вы запомнили

Я рассказываю вам эту историю не для того, чтобы вы подумали: «Какая она умная». Я рассказываю её, чтобы вы знали: я была там же, где вы. Я тоже боялась. Тоже ненавидела слово «сетевой». Тоже думала, что это не для меня.

Но я ошиблась.

Сетевой сегодня — это не MLM девяностых. Это инструмент. Инструмент, который работает, если вы используете его правильно. Инструмент, который даёт вам свободу, если вы строите команду. Инструмент, который позволяет вам помогать другим женщинам обрести то же, что обрели вы.

В этой книге я научу вас тому, чему научилась сама. Как выбирать компанию. Как приглашать без спама. Как строить команду. Как обучать других. Как не выгорать. Как получать удовольствие от того, что вы делаете.

Мы пойдём по шагам. Без воды. Без обещаний «миллиона за месяц». Только система, проверенная на моём опыте и опыте моей команды.

Давайте начнём.

Вопрос к вам, моя дорогая читательница: что вы чувствуете, когда слышите слово «сетевой»? Страх? Отвращение? Стыд? Или любопытство? Напишите себе ответ. И мы двинемся дальше.

ГЛАВА 2

Сетевой сегодня — не MLM 90-х

1. Почему мы боимся того, чего не знаем

Я уже говорила в первой главе: когда я слышала слово «сетевой», меня передёргивало. И я была не одна. Почти каждая женщина моего возраста реагирует так же. Почему?

Потому что в девяностые сетевой бизнес вошёл в нашу жизнь как что-то дикое, неудобное и даже опасное. Люди бегали с каталогами. Звонили знакомым и незнакомым. Устраивали презентации на кухнях. Покупали продукты, которые никому не были нужны, только чтобы «поддержать» подругу. А потом всё это оказывалось на антресолях.

Тогда сетевой был про «продай и убеди». Про «закрой план». Про «приведи ещё двух, и ты получишь скидку». Это была модель, в которой люди были не людьми, а цифрами. Это была модель, в которой не было системы, не было обучения, не было поддержки. Только «беги, звони, продавай».

Но это было 30 лет назад.

Я не оправдываю то, что было. Я просто говорю: мир изменился. Сетевой изменился. И тот сетевой, в котором я работаю сейчас, не имеет ничего общего с тем, что было в девяностые.

2. Чем отличается современный сетевой бизнес

Давайте честно посмотрим, что изменилось.

Тогда: продажи через друзей и родственников. Вы бегали по знакомым и «впаривали» продукт, потому что других каналов не было.

Сегодня: вы работаете через контент, через ценность, через автоворонки. Вы привлекаете людей, а не бегаете за ними. Вы показываете себя как эксперта, а не как «продавца каталогов».

Тогда: вас учили «обрабатывать возражения». Убеждать, давить, не отступать.

Сегодня: вы работаете с теми, кто уже заинтересован. Вы не убеждаете — вы показываете. Вы не давите — вы помогаете.

Тогда: главным было «продать любой ценой».

Сегодня: главное — построить долгосрочные отношения. С клиентами. С партнёрами. С командой.

Я хочу сказать одну важную вещь. Во всех сетевых компаниях, без исключения, есть очень сильное и качественное обучение. Это правда. Вас научат всему: как говорить, как презентовать, как работать с возражениями, как закрывать сделки. Обучение там действительно мощное.

Но есть одно «но». В большинстве компаний это обучение заточено на продажу продукции. Основной акцент — на продукте. Как его показать, как его описать, как убедить человека купить. Вас учат оттачивать навыки впаривания. Вас учат быть продавцом. А люди в таком бизнесе не имеют большого значения. Они просто кошельки на ножках. Их задача — купить. Ваша задача — продать. И всё. Отношения заканчиваются там, где заканчивается продажа.

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.