“Hãy tăng sức mạnh cho mạng lưới của bạn.”

— **Mary Kay Ash**

“Đừng chỉ làm hài lòng khách hàng, hãy khiến họ phấn khích.”

— **Estée Lauder**

“Tầm ảnh hưởng làm nên thương hiệu.”

— **Jeff Bezos**

“Thị trường là những cuộc hội thoại.”

— **The Cluetrain Manifesto**

YOUR FIRST YEAR IN NETWORK MARKETING:
YOUR FIRST YEAR IN NETWORK MARKETING:
Overcome Your Fears, Experience Success, and Achieve Your Dreams!
by Mark Yarnell and Rene Reid Yarnell
This translation published by arrangement with Three Rivers Press, an imprint of
the Crown Publishing Group, a division of Penguin Random House LLC.
All rights reserved.

NETWORK MARKETING
- KHỞI ĐẦU KINH DOANH THEO MẠNG
Bản quyền tiếng Việt © Công ty Cổ phần Sách Alpha, 2024

Alpha Books - Better Knowledge, Better Success
Thương hiệu sách Quản trị kinh doanh số 1 thị trường

Alpha Books không bán sách, chúng tôi bán những kinh nghiệm và kiến thức kinh doanh, quản trị hàng đầu thế giới.

Không phần nào trong xuất bản phẩm này được phép sao chép hay phát hành dưới bất kỳ hình thức hoặc phương tiện nào mà không có sự cho phép trước bằng văn bản của Công ty Cổ phần Sách Alpha. Chúng tôi luôn mong muốn nhận được những ý kiến đóng góp của quý vị độc giả để sách ngày càng hoàn thiện hơn.

Biên mục trên xuất bản phẩm của Thư viện Quốc gia Việt Nam
Yarnell, Mark
network marketing - khởi đầu kinh doanh theo mạng = Your first year network marketing / Mark Yarnell, Rene Reid Yarnell ; Lê Thiện Trí dịch. - H. : Công thương ; Công ty Sách Alpha, 2020. - 376tr. ; 24cm
ISBN 9786049963599

1. Kinh doanh 2. Tiếp thị đa cấp
658.872 - dc23
COK0010p-CIP

Góp ý về sách, liên hệ về bản thảo và bản dịch: publication@alphabooks.vn
Liên hệ hợp tác về nội dung số: ebook@alphabooks.vn
Liên hệ hợp tác xuất bản & truyền thông trên sách: publication@alphabooks.vn
Liên hệ dịch vụ tư vấn, đại diện & giao dịch bản quyền: copyright@alphabooks.vn

Mark Yarnell & Rene Reid Yarnell

Lê Thiện Trí dịch

network marketing

KHỞI ĐẦU KINH DOANH THEO MẠNG

Bí Quyết Thành Công Trong Năm Đầu Tiên

alpha books
NHÀ XUẤT BẢN CÔNG THƯƠNG

HỘI ĐỒNG CỐ VẤN XUẤT BẢN

Hoàng Nam Tiến
Phó Chủ tịch Hội đồng trường,
Trường Đại học FPT

Đoàn Đức Thuận - Phó TGĐ về
Chiến lược và Marketing - Kowil Fashion

Trần Hồng Quang
CEO HQBC Consulting & Investment

Nguyễn Minh Tuấn
CEO AFA Capital

Nguyễn T. Quỳnh Trang
Phó Chủ tịch CSMO

Lê Quốc Vinh
Chủ tịch LeBros

Nguyễn Đình Thành
Đồng sáng lập Elite PR School

Lê Hồng Phúc - Phó Chủ tịch Hội
các Nhà QTDN Việt Nam
Chủ tịch CLB Nhân sự Việt Nam

Nông Vương Phi
CEO Công ty Phi&P

Nguyễn Cảnh Bình
Chủ tịch HĐQT Alpha Books

ĐỘI NGŨ TRIỂN KHAI ALPHA BOOKS

Chịu trách nhiệm xuất bản:
Đỗ Nguyệt Anh
Điều phối viên: Cẩm Nhung
Thiết kế bìa: Nhật Anh

Trình bày: Diệu Linh
Thư ký xuất bản: Thủy Nguyễn
Bản quyền: Thiên Hương
Phụ trách marketing: Thu Trang.

Alpha Books không bán sách, chúng tôi bán những kinh nghiệm
và kiến thức kinh doanh, quản trị hàng đầu thế giới.
Alpha Books - Better Knowledge, Better Success

Lời khen ngợi
dành cho cuốn sách

"Hỡi những nhà kinh doanh theo mạng lưới mới… hãy đọc cuốn sách này! Nhà Yarnell, những người kiếm hàng triệu triệu đô-la với 20 năm kinh nghiệm, cung cấp một mô hình hoạt động toàn diện... nội dung xuất sắc... và hơn 200 lời khuyên cụ thể giúp bạn có lợi nhuận trong năm đầu tiên… đồng thời xây dựng một nền tảng kinh doanh lâu dài. Tôi xin giới thiệu cuốn sách này đến tất cả sinh viên đang học về kinh doanh theo mạng lưới của mình."

— CHARLES W. KING,
Giáo sư Marketing, Đại học Illinois tại Chicago, Chủ trì Hội thảo Giấy chứng nhận UIC trong lĩnh vực Kinh doanh theo mạng lưới

"Một công trình hết sức độc đáo của hai nhân vật đã cống hiến cho sự phát triển cá nhân của các nhà phân phối kinh doanh theo mạng lưới trên toàn thế giới."

— LOU TICE,
Tác giả, chủ tịch, giảng viên kiêm đồng sáng lập Viện Pacific, Inc.

"Nhà Yarnell là những giảng viên trí thức và am hiểu sâu sắc lĩnh vực kinh doanh theo mạng lưới. Cuốn sách này thật sự rất thú vị!"

— KAY SMITH,
Quản lý cấp Blue Diamond tại Nu Skin, một trong mười nhân vật được đề tên lên Bảng danh dự Kinh doanh theo Mạng lưới Quốc tế

"Những ai đã hoặc đang có ý định tham gia lĩnh vực kinh doanh theo mạng

lưới nên đọc cuốn sách này. Nhà Yarnell không chỉ hiểu rõ mà còn đưa ra nhiều giải pháp hữu ích cho vô số khó khăn đang cản trở những người cố gắng thành công trong lĩnh vực này, chính điều đó giúp cuốn sách trở thành cuốn cẩm nang vô giá."

— GREG MARTIN,
CEO của ShapeRite Concepts Ltd.

"Mark và Rene là hai vị thủ lĩnh quyền lực nhất trong ngành. Chính quyết tâm cống hiến cho thành công của những người khác và sự can đảm thổ lộ bí quyết tâm đắc của họ đã làm thay đổi cuộc sống của hàng trăm, hàng nghìn người. Hãy cùng nghiền ngẫm cuốn sách này!"

— RICHARD B. BROOKE,
Chủ tịch kiêm Tổng Giám đốc Điều hành của Oxyfresh Worldwide, Inc.

"Chúng ta đang đứng giữa một thời đại 400 năm tuổi đang dần lụi tàn và một thời đại khác đang đấu tranh để được hình thành — thế giới chưa bao giờ trải qua một sự đổi thay lớn lao như vậy về văn hóa, khoa học, xã hội và các hình thái tổ chức. Phía trước chúng ta là sự tái sinh của tính cá nhân, sự tự do, cộng đồng cùng đạo đức mà thế giới chưa từng biết đến, và sự hòa hợp với thiên nhiên, với nhau, cùng sự thông minh siêu phàm mà thế giới chưa từng dám mong ước."

— DEE HOCK
Người sáng lập Visa

Phá vỡ định kiến về kinh doanh theo mạng lưới

Bùi Quang Tinh Tú
Sáng Lập Cộng Đồng UAN Marketing
forum.uan.vn

Network marketing hay còn được biết đến với tên gọi là Multi-level Marketing (MLM) – kinh doanh đa cấp, hoặc đôi khi là referral marketing/relationship marketing – tiếp thị qua giới thiệu/tiếp thị qua mối quan hệ, là dạng thức kinh doanh đã có mặt hơn 100 năm qua và hiện vẫn đang phát triển rộng khắp ở nhiều nơi. Kinh doanh theo mạng lưới là mô hình trong đó các công ty thay vì đầu tư vào chi phí quảng cáo sản phẩm trên các phương tiện truyền thông sẽ đầu tư vào đội ngũ nhà phân phối, thông qua họ để phân phối sản phẩm bằng việc bán hàng trực tiếp (direct sales) và giới thiệu (referal/relationship). Điểm đặc trưng của kinh doanh theo mạng lưới là các nhà phân phối có thể tuyển dụng thêm người vào mạng lưới của mình và nhận được một phần doanh thu thưởng từ chính doanh số của tuyến dưới.

Với mô hình đặc thù như vậy, kinh doanh theo mạng lưới thường xuyên đối mặt với những vấn đề rắc rối về truyền thông và góc nhìn không thiện cảm từ nhiều người trong xã hội. Chưa kể còn có khá nhiều hình thức lừa đảo dạng kim tự tháp (pyramid schemes) ẩn danh

hình thức MLM để mời gọi những người không phân biệt được hai dạng thức này tham gia, từ đó gây ra thiệt hại về tài chính.

Sự giống nhau của MLM và lừa đảo kim tự tháp – thứ khiến nhiều người nhầm lẫn – là cơ chế tuyển dụng thành viên mới vào đội ngũ nhà phân phối và nhận thưởng cho việc tuyển dụng thêm thành viên mới đó. Tuy nhiên, ba điểm khác biệt lớn nhất giữa một hệ thống MLM hợp pháp và chương trình lừa đảo kim tự tháp là:

1. Mục tiêu tập trung: MLM tập trung vào việc bán sản phẩm, thông qua đó tạo ra giá trị cho người mua hàng cũng như người tham gia phân phối. Tuyển dụng thêm người vào hệ thống và tăng doanh thu từ đó là một phần nhưng không phải mục tiêu tập trung duy nhất. Mục tiêu chính là bán sản phẩm và tạo ra giá trị cho những người xung quanh. Còn chương trình kim tự tháp chỉ tập trung duy nhất vào một việc: tuyển dụng người vào hệ thống, cũng là cách duy nhất để có doanh thu. Sản phẩm có khi chỉ đóng vai trò phụ trong một chương trình kim tự tháp, một số chương trình thậm chí còn không có cả sản phẩm.
2. Đầu tư ban đầu: một chương trình MLM thường sẽ không yêu cầu bạn phải bỏ ra một số vốn lớn để mua trước hàng hóa hoặc nếu có thì cũng sẽ có chính sách mua lại hàng không phân phối được với ít nhất 80% giá trị sản phẩm. Những chương trình kim tự tháp lại thường yêu cầu bạn phải đầu tư trước một khoảng hàng hóa lớn, từ đó tạo sức ép buộc bạn phải tìm người vào hệ thống để gỡ lại số vốn ban đầu.
3. Mở rộng thị trường: MLM vẫn tập trung vào việc mở rộng và thiết lập thị trường cho sản phẩm của họ, trong khi đó, chương trình kim tự tháp không quan tâm gì đến thị trường hay khách hàng tiếp nhận sản phẩm, họ chỉ tập trung vào chuyện tuyển dụng đội ngũ phân phối. Mô hình MLM cũng như mọi loại tiếp thị khác quan tâm đến trải nghiệm khách

hàng, nghiên cứu thị trường, phát triển sản phẩm và đội ngũ phân phối. Chương trình kim tự tháp chỉ quan tâm đến việc mở rộng đội ngũ phân phối và kiếm tiền từ chính đội ngũ người mới gia nhập đó.

Phía trên là các yếu tố cốt lõi để phân định một chương trình MLM và một chương trình kim tự tháp lừa đảo. Tuy nhiên, sự thật vẫn là góc nhìn phổ biến của người dân Việt Nam khi cho rằng MLM là một hình thức kinh doanh không lành mạnh và mỗi khi nhắc đến từ "đa cấp", đại đa số đều cảm thấy nghi ngại.

Vấn đề này khiến những người mới bước chân vào ngành phải đối diện với rất nhiều khó khăn. *Network Marketing - Khởi Đầu Kinh Doanh Theo Mạng: Bí Quyết Thành Công Trong Năm Đầu Tiên* của hai vợ chồng nhà Yarnell có thể coi là một trong những cuốn sách hay và rõ ràng nhất về chủ đề này. Mark Yarnell và vợ là giảng viên bộ môn Network Marketing duy nhất được cấp chứng nhận trên toàn nước Mỹ tại Đại học bang Illinois, Chicago, vì vậy cuốn sách được viết với sự rõ ràng và rành mạch đến chuẩn mực về mặt học thuật.

Cuốn sách nêu lên một thực trạng rõ ràng: rất nhiều người tìm đến MLM với mong muốn làm giàu nhanh chóng. Nhưng cũng như mọi ngành nghề khác, chỉ những người thật sự kiên trì, cố gắng, nhẫn nại, suy nghĩ đúng và làm đúng mới có thể thành công. MLM chưa bao giờ là câu chuyện làm giàu nhanh, nó là sự sẵn sàng đánh đổi nỗ lực để có được thành tựu về sau. Là một phần của kinh doanh trực tiếp, MLM mang tính đào thải cao với những người không phù hợp về tư duy hay cách làm, bởi thế, những chia sẻ trong cuốn sách mong muốn giúp những người có tư duy phù hợp có cơ hội thành công cao hơn.

Cuốn sách được hiệu đính bởi một người bạn tốt của tôi, Mai Lê – một người vừa đảm nhiệm công việc marketing tại những tập đoàn quốc tế, vừa là nhà phân phối Platinum của Amway – một trong

những tập đoàn MLM lớn nhất thế giới. Với kiến thức và kinh nghiệm trong ngành MLM, tôi tin rằng cuốn sách sẽ truyền tải kiến thức tốt nhất đến những người muốn tìm hiểu về mảng nghề đặc trưng nhưng nhiều định kiến này.

Cuốn sách đi sâu vào những việc một người mới bắt đầu tìm hiểu về MLM nên làm trong một năm đầu tiên, cũng là khoảng thời gian khó khăn nhất của công việc này. Từ việc xác định tinh thần và tư duy, bán sản phẩm, tiếp cận người mua hàng, thuyết phục những người đầu tiên tham gia hệ thống, quản lý đội ngũ cho đến việc hỗ trợ và nâng cao khả năng của họ, từ đó giúp họ bán được nhiều sản phẩm hơn, đồng thời giúp bản thân bạn kiếm thêm được nhiều thu nhập hơn.

Tôi tin rằng cuốn sách này sẽ góp phần vào hành trang vững chắc cho những ai đang tìm kiếm một con đường cùng định hướng đúng đắn và rõ ràng trong một ngành nghề nhiều thách thức những cũng không thiếu cơ hội thành công.

MỤC LỤC

Lời khen ngợi dành cho cuốn sách ◆ 5

Phá vỡ định kiến về kinh doanh theo mạng lưới ◆ 7

Lời giới thiệu ◆ 13

Lời mở đầu ◆ 15

CHƯƠNG 1 ▶ 30
Phớt lờ Tên lửa Phản đối
Biến sự phản đối thành bạn đồng hành

CHƯƠNG 2 ▶ 64
Tránh Bẫy Quản lý
Củng cố sự tự lực thay vì phụ thuộc

CHƯƠNG 3 ▶ 97
Tránh sự tấn công của Ngư lôi Chán nản
Duy trì sự nhiệt tình, bất chấp những thất bại không thể tránh khỏi

CHƯƠNG 4 ▶ 136
Chặn đứng Xe tăng Kỳ vọng sai lầm
Chinh phục bằng sự liêm chính thay vì thổi phồng sự thật

CHƯƠNG 5 ▶ 177
Tấn công các đầu đạn trong danh sách ấm
Vượt qua nỗi e ngại để mang đến một cuộc sống chất lượng cho gia đình và bạn bè

CHƯƠNG 6 ▶ 217
Chặn đứng Bom Phân tâm
Tập trung giữa muôn vàn sự xáo động

CHƯƠNG 7 ▶ 252
Tránh Bãi mìn Họp mặt
Tránh cạm bẫy từ các cuộc họp phản tác dụng

CHƯƠNG 8 ▶ 290
Tháo Đầu đạn
Tuyển dụng và huấn luyện người của bạn thay vì phụ thuộc vào người khác

CHƯƠNG 9 ▶ 324
Chuyển hướng vụ nổ
Nhận biết ưu và nhược điểm của việc các nhà quản lý doanh nghiệp tham gia MLM

Kết luận ◆ 359

Lời cảm ơn ◆ 367

Về tác giả ◆ 369

Lời giới thiệu

Là phóng viên kinh doanh, nhà văn chuyên về thể loại sách tự lực (self-help), tôi đã và đang nghiên cứu về ngành kinh doanh theo mạng lưới trong tám năm. Suốt khoảng thời gian này, tôi vinh hạnh được phỏng vấn một số lãnh đạo hàng đầu trong lĩnh vực này và nghe kể về những thành quả khó nhằn nhất cũng như các bí quyết thành công bí mật nhất. Nhưng tôi chưa bao giờ tìm được kho thông tin nào phong phú, thực tế và thẳng thắn hơn cuốn sách của Mark và Rene Yarnell. Cuốn sách này mang đến cho tôi nhiều điều hơn tám năm ròng miệt mài nghiên cứu.

Ngay từ lần đầu tiên trò chuyện cùng Mark Yarnell, tôi đã biết anh là bậc thầy trong việc truyền đạt kiến thức. Vậy nên, tôi chẳng mấy ngạc nhiên trước chất lượng nội dung của cuốn sách này. Nhiều người thành công trong lĩnh vực kinh doanh theo mạng lưới bất ngờ ú ớ khi bạn cố yêu cầu họ giải thích những chi tiết cốt lõi đằng sau thành công của mình. Nhưng Mark luôn có biệt tài tóm lược và đóng khuôn mọi kiến thức kinh doanh uyên bác của mình thành những thanh kẹo dễ nuốt, được truyền đạt bằng chất giọng hóm hỉnh pha lẫn kịch tính, được mài giũa bằng sự thông minh sắc sảo và tinh tế. Những câu chuyện cùng hiểu biết sâu sắc mà Mark truyền đạt cho tôi qua những cuộc phỏng vấn thú vị đã góp phần quan trọng vào sự thành công của cuốn sách *Wave 3* (tạm dịch: *Làn sóng thứ ba*) của tôi.

Một điều quá rõ ràng khi đọc cuốn sách này là Rene Yarnell cùng người chồng tài năng của cô là những viên ngọc sáng được mài giũa kỳ công. Cùng nhau, họ vượt qua gian khó, tạo nên một bộ đôi vô địch. Với cuốn sách này, họ thẳng thắn viết về cả những giai đoạn khó khăn cũng như thời khắc tươi đẹp, chia sẻ với người đọc một bức tranh cân bằng kỳ lạ về ý nghĩa đích thực đằng sau công việc *kinh doanh theo mạng lưới* và cái giá phải trả để thành công.

Trong cuốn sách này, bạn sẽ không tìm được bất cứ chỉ dẫn nào về việc làm giàu nhanh chóng. Nhà Yarnell đã kiếm được hàng triệu đô-la bằng mồ hôi và nước mắt. Công thức cho thành công của họ thật khắc nghiệt và tàn nhẫn. Nó đòi hỏi sự lao động vất vả và sức bền phi thường. Nhưng với những ai cần mẫn chịu khó, nó đem lại một hy vọng thực tế về sự tự do tài chính đích thực.

Đây là cuốn sách mà mỗi người mới tập tễnh bước chân vào lĩnh vực kinh doanh theo mạng lưới cần đọc. Nó cho bạn thấy chính xác các cạm bẫy và cách phòng tránh. Cuốn sách cũng được trình bày bằng ngôn ngữ giản dị mà bất kỳ ai cũng hiểu được, qua cách nhấn mạnh từng điểm trọng tâm bằng những câu chuyện thực tế và đầy cảm hứng. Với những người nghiêm túc theo đuổi nghiệp kinh doanh theo mạng lưới, đây là cuốn sách tuyệt đối không thể thiếu.

— Richard Poe

Tác giả cuốn *Wave 3* và *The Wave 3 Way to Building Your Downline*
(tạm dịch: *Cách làn sóng thứ ba xây dựng mạng lưới tuyến dưới*)

Lời mở đầu

Trong *Từ điển Webster*, thuật ngữ "sống sót" có nghĩa là vẫn còn sống hoặc đang tồn tại, đặc biệt là vẫn sống sau khi những người khác đều chết. Trong nhiều trường hợp, điều thú vị về kinh doanh theo mạng lưới (MLM) nằm ở chỗ sự sống sót – ví dụ như vẫn tồn tại sau khi những người khác rời bỏ ngành – chính xác là yếu tố dẫn đến sự giàu có tột cùng. Trong ngành kinh doanh của chúng tôi, bỏ cuộc là một yếu tố đáng kể. Tuy nhiên, chúng tôi hiếm khi gặp ai từng bám trụ ngành kinh doanh theo mạng lưới mà lại không thành công. Và những cá nhân cá biệt không thành công thường là kẻ thù nguy hiểm nhất của chính họ, liên tục thay đổi cách làm và làm phức tạp thêm con đường đơn giản nhất dẫn tới sự thịnh vượng trong lịch sử của chủ nghĩa tư bản.

Tất nhiên, các ưu tiên cũng thay đổi đa dạng như con người. Trong khi một số người chọn kinh doanh theo mạng lưới như phương tiện để đạt mục đích (sự giàu có), những người khác chỉ thích ngành này vì những giá trị tốt đẹp của nó.

Những người này tham gia vào MLM để xây dựng sự tự tin, mở rộng các mối quan hệ bạn bè và cảm thấy mình hữu ích hơn. Và dù họ sẽ chẳng bao giờ kiếm được thu nhập khổng lồ, ta cũng không thể dùng xà beng đánh đuổi họ ra khỏi ngành kinh doanh này. Tiền bạc chưa bao giờ là mục đích của họ, và bạn sẽ đọc được nhiều câu chuyện của họ trong cuốn sách này. Trên thực tế, dù có tăng gấp đôi lượng câu chuyện

về thành công, chúng tôi có lẽ vẫn không thể giãi bày chi tiết tất cả lợi ích tuyệt vời mà những người đã chọn tham gia ngành kinh doanh phi thường này có thể nhận được.

Trong kinh doanh theo mạng lưới, hoặc bạn kiên trì hoặc bạn thất bại. Nếu từ bỏ, bạn chắc chắn thất bại. Việc sống sót trong năm đầu tiên trở thành một nhà phân phối là nền tảng tốt để thành công. Phân tích của chúng tôi cho thấy khoảng 95% số người sống sót sau 10 năm trong ngành kinh doanh theo mạng lưới trở nên giàu có vượt xa mong đợi của họ. Những người sống sót này đã đạt được phần thưởng tài chính đáng kinh ngạc và/hoặc sự tự do hoàn toàn về thời gian. Điều đó có nghĩa là bạn hoàn toàn rảnh rỗi để làm những điều thật sự quan trọng với mình và với những người bạn yêu thương nhất.

Tại thời điểm lịch sử hiện tại, khi kinh doanh truyền thống đem lại sự đảm bảo quá ít ỏi, phân phối theo mạng lưới quả thực là thành trì cuối cùng của kinh doanh tự do. Đó là một hệ thống mà trong đó, những người bình thường có thể đầu tư một khoản tiền nhỏ và nhờ vào sự quyết tâm, bền bỉ tuyệt đối, họ tăng trưởng đến mức có được phần thưởng tài chính và tự do cá nhân đáng kinh ngạc. Đó là một lĩnh vực không có những cạm bẫy của kinh doanh truyền thống: bảng lương, chi phí phúc lợi cho nhân viên, quảng cáo, chi phí vận hành chung, sổ sách kế toán và công nợ phải thu. Kinh doanh theo mạng lưới có một loạt cạm bẫy hoàn toàn khác. Nhưng một khi đã hiểu thì bạn sẽ dễ dàng vượt qua những vấn đề này. Chúng tôi tin rằng sự thành công chủ yếu phụ thuộc vào nhận thức từ giai đoạn khởi đầu, về những rủi ro mạo hiểm và cách vượt qua chúng. Do đó, cuốn sách này ra đời.

Ngành kinh doanh theo mạng lưới có nguồn gốc từ những năm 1940 khi Nutrilite Products, Inc. tiến hành bán thực phẩm bổ sung dinh dưỡng và 10 năm sau, Amway giới thiệu và bán các sản phẩm gia dụng. Hơn 50 năm qua, ngành này đã vươn lên thành một kênh phân phối hợp pháp và hiệu quả, phù hợp cho làn sóng tiếp theo chuẩn bị xâm nhập vào thế giới kinh doanh. Tất cả những gì chúng ta có thể nói

là, cảm ơn Rich DeVos và Jay Van Andel vì tầm nhìn tiên phong trong ngành kinh doanh này. Doanh thu hằng năm của ngành kinh doanh theo mạng lưới đạt gần 20 tỷ đô-la chỉ riêng tại Mỹ, với tổng lượng lao động ước tính khoảng 8 triệu người. Trên thế giới, ước tính có hơn 30 triệu nhà kinh doanh theo mạng lưới độc lập bán các loại sản phẩm và dịch vụ đa dạng với tổng giá trị hơn 100 tỷ đô-la.Và hãy nhớ chúng ta vẫn còn là một ngành công nghiệp rất trẻ với tương lai rộng mở đầy hứa hẹn. Một số nghiên cứu dự đoán rằng 1/3 số hàng hóa và dịch vụ sẽ được giao dịch qua mạng lưới MLM ở các nước phương Tây vào đầu thế kỷ tiếp theo, và tỷ lệ này có thể đạt đến 50% ở các nước đang phát triển vào năm 2110.

Trong lịch sử, ngành này chủ yếu kinh doanh các loại sản phẩm từ truyền thống như sản phẩm chăm sóc cá nhân, thực phẩm bổ sung vitamin/dinh dưỡng, sản phẩm chăm sóc gia đình và nhà cửa, sản phẩm giáo dục và giải trí. Bắt đầu từ những năm 1980, dịch vụ dần chiếm tỷ trọng cao hơn, đặc biệt là trong ngành viễn thông sau khi bãi bỏ sự độc quyền của Nhà nước. Các dịch vụ khác bao gồm thẻ tín dụng, dịch vụ tài chính, bảo hiểm, dịch vụ tư vấn pháp lý trả trước, du lịch, phát triển bản thân và truyền cảm hứng. Với việc dự kiến giảm bớt sự can thiệp của chính phủ trong các ngành dịch vụ công cộng từ năm 1998 đến năm 2002, những công ty kinh doanh theo mạng lưới cũng đang tự định vị để tham gia thị trường này.

Sự trưởng thành của ngành được minh họa rõ nét bởi 20 công ty kinh doanh theo mạng lưới hiện đang niêm yết trên sàn chứng khoán NASDAQ và Sở Giao dịch Chứng khoán New York. Nhiều công ty khác cũng đang chuẩn bị "lên sàn". Để chuẩn bị phát hành cổ phiếu lần đầu ra công chúng (IPO), các công ty phải chuẩn hóa thủ tục kế toán và sẵn sàng chịu sự giám sát và kiểm soát từ Ủy ban Chứng khoán và Sàn giao dịch (SEC). Chính vì thế, các công ty cổ phần hóa phải thiết lập và duy trì tiêu chuẩn cao trong thông lệ kinh doanh, từ đó nâng cao chuẩn mực của toàn bộ cộng đồng kinh doanh theo mạng lưới.

Phản ứng của các nhà đầu tư đối với những công ty kinh doanh theo mạng lưới đã niêm yết rất tuyệt vời. Tạp chí *Upline*, một ấn phẩm thương mại của ngành, dành riêng mục "Chỉ số Upline" để theo dõi hoạt động tài chính của các công ty cổ phần kinh doanh theo mạng lưới. Năm 1996, chỉ số này cho thấy sự gia tăng hơn 63% giá trị vốn hóa của ngành này, so với tỷ lệ tăng chỉ 33% của Chỉ số trung bình công nghiệp Dow Jones và tỷ lệ tăng trưởng 34% của Chỉ số Standard & Poor 500. Tỷ lệ tăng trưởng gần như gấp hai lần của ngành kinh doanh theo mạng lưới so với các công ty truyền thống đã khiến những nhà đầu tư hiểu biết hết sức phấn khích.

Một người bình thường cần ít nhất 200 hoặc 300 đô-la để bắt đầu kinh doanh theo mạng lưới. Con số này bao gồm cả chi phí mua một số sản phẩm hoặc dịch vụ cá nhân đã được sử dụng phổ biến để chia sẻ với những người khác. Ngành của chúng tôi chủ yếu dựa trên sự giới thiệu truyền miệng về sản phẩm và dịch vụ; phân phối trực tiếp từ nhà sản xuất đến người tiêu dùng, nghĩa là cắt bỏ tất cả các đại lý trung gian không liên quan tới sản xuất hoặc tiêu thụ. Khi hàng hóa được phân phối, nhà kinh doanh theo mạng lưới được nhận thù lao tương đương với ngân sách quảng cáo của hầu hết các tập đoàn lớn. Tất cả chúng ta từ lâu đều biết "truyền miệng" là hình thức quảng cáo tốt nhất. Do đó, nó cũng sẽ là hình thức sinh lợi nhất.

Trong sự nghiệp kinh doanh theo mạng lưới 20 năm của mình, chúng tôi đã thu được vài chục cuốn băng ghi âm, một trong những cuốn được yêu cầu nhiều nhất có tựa đề "Nếu kinh doanh theo mạng lưới tuyệt vời như vậy, tại sao tôi vẫn tuyệt vọng như thế?". Chúng tôi nghĩ lý do mọi người thích cuốn băng đó là bởi chúng tôi dám nói lên sự thật về những cạm bẫy trong ngành công nghiệp này. Dù đã đạt được nhiều thành công, chúng tôi thừa nhận rằng cả hai đều nghĩ tới việc bỏ cuộc trong những năm đầu. Thật không may, mặc dù có một trận cười vui vẻ vì nhận ra những vấn đề trong năm đầu tiên mà chúng tôi thừa nhận, nhiều người nghe được cuốn băng nghi âm quá muộn

và hầu hết đã đánh mất sự nhiệt tình thuở ban đầu vốn rất cần thiết để thành công. Và con người một khi đã mất đi động lực và sự nhiệt tình để vượt qua những tháng ngày khó khăn, một khi sự phấn khích đã biến mất, trong nhiều trường hợp, cơ hội để đạt được sự giàu có tận cùng cũng ra đi. Có một câu nói thường được trích dẫn trong lĩnh vực kinh doanh này: "Sản sinh một nhà phân phối mới dễ hơn nhiều so với hồi sinh một nhà phân phối đã bỏ cuộc". Và khi những câu chuyện từ khắp Đại Tây Dương tới tấp ập tới ngôi biệt thự gỗ của chúng tôi tại Thụy Sĩ, chúng tôi nhận ra cuốn sách này có thể thật sự hồi sinh hàng nghìn nhà kinh doanh theo mạng lưới đang nản lòng thoái chí, khi họ đọc một vài giai thoại chân thật được chia sẻ bởi rất nhiều huyền thoại trong ngành.

Để mở đầu cho những câu chuyện mà chúng tôi hy vọng sẽ tác động đến cuộc sống của bạn, chúng tôi giới thiệu về một huyền thoại, Doug Wead, người đang gắn bó với công ty MLM lớn nhất và lâu đời nhất. Trước khi kể câu chuyện của ông, chúng tôi muốn nói một chút về người đàn ông này. Vào cái đêm Chiến tranh vùng Vịnh bắt đầu, bạn có thể đã xem Doug Wead trả lời phỏng vấn của Dan Rather trên truyền hình. Khi đó, Doug đang là trợ lý đặc biệt của Tổng thống Bush. Ông từng được các tạp chí như *Time*, *Newsweek*, *US News & World Report*, *The Washington Post*, *The Wall Street Journal* và hàng trăm ấn phẩm tên tuổi khác dẫn lời, 26 cuốn sách của ông đã bán được hơn 3 triệu bản dưới 15 ngôn ngữ. Ngoại trừ sáu năm "nghỉ phép chính trị", Doug Wead đã dành 20 năm cuối đời để xây dựng tổ chức của mình cũng như nghiên cứu và viết về kinh doanh theo mạng lưới. Chỉ trong một năm, Doug đã lấp đầy các khán phòng và sân vận động bóng đá ở Ba Lan, Hungary, Pháp, Thổ Nhĩ Kỳ, Vương quốc Anh, Úc, Indonesia, Mỹ bằng đội ngũ các nhà kinh doanh theo mạng lưới nhiệt huyết.

Vậy một huyền thoại như Doug Wead làm gì với tiền, sự tín nhiệm, tự do thời gian và quyền lực của mình? Năm 1979, khi đang làm việc cùng với Pat Boone và Tổng Giám mục Boston – Đức Hồng y Bernard

Law, Doug đã thành lập tổ chức mà ngày nay chính là một trong những tổ chức cứu trợ hàng đầu thế giới, Mercy Corps International. Năm vừa qua, tổ chức này đã phân phối 73 triệu đô-la thực phẩm, thuốc men cứu trợ y tế và nạn đói tới các khu vực khó khăn trên thế giới.

Hãy cùng tua lại năm đầu tiên của Doug trong ngành kinh doanh theo mạng lưới dưới con mắt của chính ông khi viết về trải nghiệm sống của mình một cách uy quyền pha lẫn hài hước.

"Hầu hết chúng ta khi tham gia kinh doanh theo mạng lưới đều 'thân lừa ưa nặng'. Những kẻ tự hủy hoại mình trong tiềm thức. Về cơ bản, chúng ta ghét chính bản thân. Đó là lý do ngay từ đầu, chúng ta chọn tham gia kinh doanh theo mạng lưới. Chúng ta coi việc làm đó gần như chắc chắn phải chịu sự đau khổ. Tôi cần điều này. Nó thật sự sẽ khiến tôi cảm thấy tồi tệ – cảm giác tôi hoàn toàn đáng phải chịu.

Bạn có biết là cuối cùng tôi đã thành công, kiếm được tiền, đi du lịch thế giới, gặp gỡ các tổng thống và giúp đỡ người nghèo đói. Thấy không? Đối với tôi, không có gì xảy ra theo cách đáng lẽ nó phải xảy ra. Tôi thậm chí không thể thất bại hoàn toàn.

Vì lẽ đó, những khó khăn mà tôi dự kiến sẽ gặp phải trong giai đoạn đầu tham gia mạng lưới trở thành một nỗi thất vọng. Tôi không gặp vấn đề với việc bị từ chối, tôi trân trọng từng sự từ chối. Tôi tôn trọng và xác định những người từ chối mình nhanh hơn nhiều so với những người có triển vọng hiếm hoi mà tôi đã thật sự có thể 'tuyển dụng'. Mỗi lần từ chối chỉ như một lần tái khẳng định về hình ảnh tiêu cực của bản thân tôi. Tương tự, sống mà thiếu thức ăn, thiếu ngủ hay thiếu tiền chính là những gì tôi phải chịu cho giả định kiêu ngạo rằng tôi có thể tồn tại trong 'vùng đất hứa' kinh doanh theo mạng lưới này.

Không. Đối với tôi, vấn đề thực sự hoàn toàn không nằm ở các yếu tố vật chất. Không phải vấn đề tiền bạc, con người, sản phẩm hay thời gian, mà nằm ở yếu tố tinh thần, và điều này vẫn đúng cho đến hiện tại. Khó khăn đầu tiên nằm ở vấn đề niềm tin và giá trị. Đương