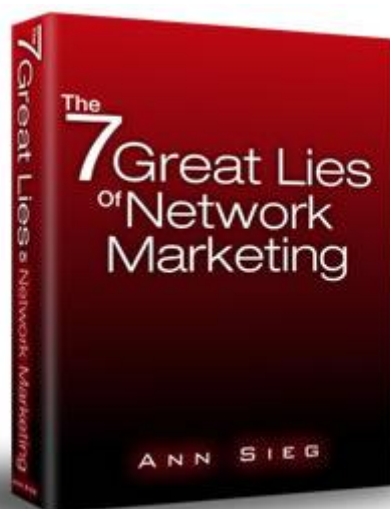


A hálózati marketing 7 nagy hazugsága!



Kedves barátom, javaslom, lopd el ezt a könyvet!

Jó, oké, nem szó szerint, de voltaképpen szabad rendelkezésedre bocsájtom és a jog is a Tiéd, mellyel „utánnyomhatod”, újra eloszthatod, illetve sokszorosíthatod.

Ez egy 200.000 dolláros ajánlat!

Mit jelent ez tulajdonképpen, azt hogy a profitból egyetlen fillért sem kérek tőled! Véleményem szerint bölcsen teszed, ha nem kereskedni kezdesz ezzel a könyvvel, hanem okosan használod fel, mely okos használat, később bevételt is eredményez majd.

Mire gondolok?

Oszd szét a csapatodban, add oda az alsóvonalaidnak, küld el azoknak, akik információt szeretnének kapni erről a vállalkozásról, egy barátodnak, aki érdeklődik az iránt, hogy Te mit csinálsz, azaz használj ezt az anyagot arra, hogy minél több emberhez juttass el korrekt információt!

Az egyetlen kérésem az, hogy ne módosítsd a tartalmát semmilyen módon!

Ebben a könyvben néhány nagyon komoly és ellentmondásos igazságot fogsz olvasni, mely széteszlat jó néhány valótlanúságot, amit olykor felelőtlenül hangoztatnak hálózatépítők.

Ebben az anyagban felfedezhetsz majd néhány olyan törvényszerűséget és elvet mely képes megmenteni téged jelentős pénz és idő elvesztegetéstől, és megóv az üzleted okozta felesleges fejfájásoktól is. Hidd el tudom miről beszélek, én a saját időmből vesztegettem el rengeteget a 19 éves MLM-es működésem során, bár én kaphattam volna meg ezt a könyvet korábban!

Ha felismered ezeket, az értékes elveket, és megtanulod őket alkalmazni is, garantálom megdöbbentő eredményeket fogsz tapasztalni!

<http://onlinetreneing.com>

Tartalomjegyzék:

Hazugság #1 – Minden ember potenciális jelölted lehet!

Hazugság #2 – Ez nem igazán eladás, csak megosztunk termékeket másokkal!

Hazugság # 3 – Minden ember képes erre!

Hazugság # 4 – Neked csak az a dolgod, hogy belépj, és Mi megépítjük majd a Te üzletedet!

Hazugság # 5 - A miénk a legjobb termék a világon!

Hazugság #6 - Ha van elég hited, akaratod az elég lesz a sikerhez!

Hazugság # 7 – A már bevált rendszert le ne cseréld semmiképpen!

Kedves Hálózatépítő, ha úgy érzed, hiába küzdesz keményen, teszed a dolgod, mégsem történik semmi a hálózatodban, tud Neked írtam ezt a könyvet.

Ha valaha gondoltál arra, kell, hogy legyen egy jobb módszer, amivel eredményesebb lehetsz, nos elárulom, én biztos vagyok benne, hogy van.

Magam majdnem 2 év ámokfutás után ütköztem bele fejjel a falba. Pedig vallásos megszállottsággal jártam az előadásokra, képeztem magam, és tartottam a marketing terveket.

Munkám gyümölcsként nem könyvelhettem el mást, mint némi adóságot, sok-sok terméket a garázsban, és a barátaim névsorának egyre csökkenő listáját.

Nem értettem.

Megtettem mindent, amit mondtak, sőt valójában gyakran többet, mint mások, képes lettem volna akár ölni is az ügyért, mégsem kerültem közelebb a pénzügyi szabadsághoz.

Nem akartam, hogy elveszítsem, az álmomba vetet hitem, ezért el kezdtem keresni az okot, okokat melyek megkötötték vállalkozásom kerekét.

Nem akarnám hosszúra nyújtani, találtam válaszokat és ezek a válaszok örökre megváltoztatták a dolgok menetét.

Szeretném megosztani veled tapasztalataimat, azért is, mert fontosnak tartom, hogy ez az üzlet tiszta legyen mindenki számára, de ez azzal is jár, hogy fel kell lebbentenem a fátylat néhány valótlan megállapításról is.

Pl. Naponta mondják az átlag amerikaiaknak, hogy ez egy olyan vállalkozási forma, amit tapasztalat, tudás nélkül el lehet kezdeni. Egy jól ismert táplálkozási vállalat a honlapján ezt hirdeti:

Nem kell profi legyél ahhoz, hogy sikeres légy!

Ez hihetetlen.

Ezt én, egy több ezer emberhez eljuttatott, az iparág értékét romboló üzenetnek tartom, melynek sajnos komoly mellékhatásai vannak.

Képzeld csak el, ez az üzenet azt sugározza az emberek felé, gyérünk, csatlakozz, ez már önmagában elég a sikerhez!

Neeem!

Így az emberek csaknem 95 %-a sikertelenségre van ítélve! Fogalmuk sincs az üzleti kommunikáció alapszabályairól, az értékesítési technikákról, és a marketing néhány egyszerű szabályáról sem.

Ez bizony szörnyű rendetlenségekhez, félreértésekhez, valótlanosságokhoz, téveszmékhez, mítoszokhoz, torzításokhoz és sajnos gyakran arcátlan hazugságokhoz vezetnek, mindez gyakran a szponzorok által.

Hogy is van ez?

Nos, vegyük az emberek egy csoportját, akik mindenféle előképzettség, tudás nélkül indulnak el a rendszerben. Tehát nem értenek a marketinghez, és ők kezdik el az általuk nem ismert információkat elmondani és tanítani a hozzájuk csatlakozó képzetlenek népes táborának... És így tovább...

Azt hiszem, kezdted érteni mire is gondolok!

Tapasztalatom szerint, azok a kevés számú használható információk, melyek eljutnak ilyenkor az érdekeltekhez sem helytállóak már, mert többnyire idejét múltak.

És neked ezekkel a neandervölgyi információkkal kéne sikeresnek lenni!

Nos, ha gondold, Te csináld azokat a közös módszereket, amiket az mlm-ben neked tanítottak, még akkor is, ha csikorog a gépezeted és nem igazán működnek nálad a dolgok úgy, ahogy elvárnád.

Én nem vagyok ennyire kemény. Több hónapi eredménytelenség után nem tudtam tovább elviselni ezt, elkezdtem az ellentétjét tenni, mint amit a felsővonalam tanított nekem.

Próbáltam keresni újabb kapaszkodókat. Olyanokat melyek hozzásegíthetnek, hogy 10 embert szponzorálhassak havonta, rendszeresen és erőlködés nélkül.

Rájöttem, a hálózati marketingnek nem kell annyira keménynek lennie, mint ahogy azt korábban mondták és én gondoltam. Csupán egy használható technikára van szükség.

Ennek a könyvnek megírásával ez volt a célom, hogy megmutassam, elmondjam, mennyi ostobaságot csináltam én is, és csinálnak nap, mint nap az mlm-esek.

Ez a könyv lehetőséget ad arra, hogy tiszta lappal indulhass az üzletben, ahhoz, hogy jól fizetett, professzionális networker lehess!

Akkor kezdjük is el, dőlj hátra, figyelj és mosolyogj!

Amikor összeállítottam ezt a listát, megpróbáltam eldönteni melyik hazugság a legkártékonyabb. Igyekeztem bizonyos szempontok szerint szűkíteni a listát, de nem sikerült kiválasztanom egy határozott nyertes, viszont az általam legkártékonyabbaknak ítélteteket szeretném most eléd tárni!

Hazugság #1 – Minden ember potenciális jelölt lehet!

Ennek a tévedésnek van egy másik verziója is, az így hangzik:

Mindenki végül is ezt a munkát akarja, csak még nem tud róla!

Egy népszerű hálózatban, egy marketing publikáció egyszerűen kijelenti, neked csak hinni kell ebben, és megkeresni azokat, akik hozzád akarnak csatlakozni.

Olykor nevetséges gyakorlatokat mutatnak be ezzel kapcsolatban. Van például az úgynevezett 3 láb (egy méteres) szabály, amely azt tanítja, kezdj el fecsegni hálózatodról mindenkinek, aki egy méteren belül jön hozzád.

Na, ez aztán egy hatásos toborzó technika!

Neked hány csatlakozót hozott a múlt hónapban? Vagy az elmúlt évben?

Vagy voltak, akik ismeretlen emberek autóira pakoltak szórólapokat, tele matricázták autóikat lelkesítő, szenzációhajhász üzenetekkel.

Az eredmény... szerinted? Szerintem 0!

Azaz hogy mégsem. Ez a bohóckodás megrongálta az ipar hírnevét, vagyis nevetségessé tette.

Ez teljes elmebaj. Ne tedd magadévá ezt a téveszmét!

Talán a legfontosabb lecke, amit valaha a marketingben megtanultam:

A mi munkánk nem egy missziós tevékenység!

Az emberek többsége voltaképpen elégedett alkalmazotti lény.

Nem akar, vagy nem mer változtatni. Nincsenek álmai, vagy már rég elfelejtette azokat.

Életformájává vált, a túlélés képessége, ezen nem tudsz, és ne is akarj változtatni!

Ha hiszed, hanem vannak emberek, akik szeretik munkájukat.

Vannak, akik megvetik a hálózati marketinget és inkább engednék magukat élve eltemetni, mint kapcsolatba kerülni ezzel.

Néhányan magát a vállalkozásokat nem tudják elfogadni.

Nem mernek semmilyen kockázatot vállalni, és ha ezzel sok pénzt lehet keresni, már önmagában azt is gyanúsnak vélik.

Sokan úgy gondolják, már öregek, hogy nincs idejük, jó nekik, úgy ahogy van.

Tehát, tökéletesen elégedettek azzal, ami van, nem akarnak változni és nincsenek álmaik sem!

Hallgass rám, kérlek! Hagyd őket békén!

Nem kell meggyőznöd senkit, hogy akarjon vágyakat, álmokat, több pénzt, nagyobb autót, kertes házat! Nem kell senkit rábeszélned, hogy lépjen be ebbe az üzletbe!

Értsd meg, elvesztegetett idő az emberek győzködése! ...és ugye tudod, hogy az idő pénz!

Továbbá azokra se pazarold az idődet, akik mindig tudják, mit akarnak.

Még akkor sem, ha érdeklődést mutatnak irányodba.

Veszélyesek lehetnek, mert nem érdekli őket, hogy a többiek akarják- e azt, amit ők képviselnek. Átgázolnak gyakorlatilag bárkin. Mindig keresik az új és új megoldásokat, és a saját szabályaik szerint szeretnék játszani a játékot. Ők azok, akik, ha csatlakoznak hozzád, rövidesen megmondják, mit és hogyan kéne csinálni. Sőt, állandóan problémájuk lesz a cég alapszabályival. Majd ők megmondják, hogy ez az üzlet mitől és hogyan működik.

Ők soha sem lesznek csapatjátékosok!

Ha rám hallgatsz, őket sem keresed, hogy csatlakozzanak hozzád!

Összefoglalva, hidd el, ha valakinek valamiről pro és kontra kialakult erős képe van, évekig tarthat, amíg megfordítod azt. Ez pedig jelentősen rontja a hatékonyságodat az eltöltött idő szempontjából.

Üzleti szempontból nem kifizetődő stratégia „megtérteket” gyártani!

Már csak azért sem, mert ha ilyen vagy az meglehetősen visszataszító képet ad a vállalkozásodról, mely nem lesz szimpatikus sok ember számára, hiszen ők nem szeretnék hittérítőkké válni, még sok pénzért sem!

Tudod az mlm felsővonalak szeretik ezeket a technikákat ajánlani neked, ez a legegyszerűbb, hiszen nem igényel pénzt, és sokat agyalniuk sem kellett rajta. Beszélj mindenkinek az üzletről, aki a közeledbe jön! Mindenki ezt akarja, hidd el, csak el kell neki mondani!

Valószínű maguk nem így cselekednek. Vagy ha igen, biztos vagyok benne nem túl eredményesek.

Amilyenek mutatod az üzleted, olyannak fogják látni az emberek!

Ha azt látják, profi módon cseleksz, profinak tartják majd, de ha nem...
Úgy vélem nem kell csodálkoznunk azon, hogy a kialakult kép kissé gázosra sikeredett.

Az egész technológia téves! Még akkor is, ha néha rátalálsz valakikre.

Tudod mi a baj, hogy egyszerűen, ha a fentiekben leírt módokon cseleksz, nem vesznek majd komolyan Téged.

Miért?

Mert az első benyomás, rettentően fontos!

(Hallottad már? Első benyomást valakire, csak egyszer lehet tenni!)

Szóval, ha Te mész, vadászol, üldözöd a jelöltedet, eleve kudarcra vagy ítélve, mert kellemtelenségnek fognak kezelni.

Valakinek, aki molesztálja őket, mert el akar nekik adni valamit, amire neki lehet nincs is szükségük!

De ha ők keresnek meg, vagy ők találnak rád, vagy az ajánlatodra, akkor téged szakértőnek néznek!

Ez a pozicionálás, haladási irány az egész világon jelentős különbséget tesz.

Te az utcán vásárolsz szívesebben alkalmi, olykor erőszakos árusoktól, olyan dolgokat, melyekre éppen nincs szükséged (még akkor is, ha azt mondják, hogy erre a remek és eredeti készletre, főleg ennyiért, épeszű ember nem mondhat nemet), vagy egy szaküzletben azt a terméket, amire szükséged van?

Oh, én balga, mennyi embert próbáltam meggyőzni a felső vonal által megtanított remek trükkök segítségével!

Ma is fülemben cseng egy barátom véleménye, mely szerint nem szép dolog, hogy kihasználom a barátaimat illetve a családomat boldogulásom érdekében.

Magamba roskadva kellett kimondanom, hogy tulajdonképpen egyetértek vele.

Azt hiszem ennél a pontnál adtam fel először. (szerencsére nem véglegesen)

Később elkezdtem lázasan marketinget tanulni.

Rájöttem nem szükséges erőszakot tennem magamon.

Nem szükséges letolni az emberek torkán olyat, amit nem akarnak.

Miért is tenném, mikor több millió ember szeretné végre elindítani saját vállalkozását.

Keresik a számukra kedvező lehetőséget, és vannak céljaik, vágyaik, amit el akarnak érni.

Ezek az emberek lehetnek számodra az igazi jelöltek!

A másik problémám ezzel a mentalitással, „hogymindenki egy jelölt”, azaz, hogy ezek szerint nekem állandóan portyáznom kell.

Bármikor, bárkivel találkozom az a dolgom, hogy beszéljek neki, vele az üzletemről. Nem lehet egy jóízűt beszélgetnem valakivel, hogy ne motoszkáljon a fejemben, mikor mondhatom el neki...

Így nem tudom elkülöníteni az életemben a munkát a szabadidőmtől, na ez aztán az igazi mókuserék, a 24 órás műszak, ez kellett nekem?

Hát már megint egy dolog, amit nem akartam.

Később beszélni fogok neked arról, hogy fordíthatod meg az irányt, hogy az emberek jöjjenek hozzád, de most nézzük a következő hazugságot!

Hazugság #2 – Ez nem igazán eladás, csak megosztunk termékeket másokkal!

„Én nem árulok, csak részesedek!”

Ennek az állításnak is vannak mellékhatásai!

Az első például az, ha nem célunk az eladás, akkor bizony az emberek többsége elveszíti a készséget is arra, hogy a munkája eladást generáljon!

Ismertek, olyan céget, vállalatot, mely cég a nélkül fizetett volna ki egyetlen dollár jutalékot, hogy egy termék vagy szolgáltatás gazdára talált volna?

A nevében is benne van! Jutalék, bónusz, részesedés, sikerdíj!

Miután?

Természetesen a realizálódott üzletkötés után.

A második, hogy a csatlakozó embereket kudarcra ítélik azzal, hogy hamis elvárásokra sarkalják őket, nem mondják meg nekik mi a dolguk valójában, azt állítják, hogy ez nagyon könnyű lesz.

Hiszen azt mondták nekik, csak be kell lépni, meg másokat is be kell léptetni és már kész is, csak várni kell a részesedést.

(talán nem lehet véletlen, hogy sok embernek erről a piramis rendszerek jutnak eszükbe)

Sokan úgy gondolják elég lesz néhány dolgot megvásároltatni a családjukkal, barátaikkal, és ez könnyű lesz, mert azok csak értük, miattuk is fognak vásárolni tőlük.

Úgy vélik ehhez elég lesz néhány csodálatos tulajdonságot elmondani ezekről, a zseniális termékekről. Sokszor ez ösztönzi a valótlan állításokat, mert az emberek inkább hazudnak, mivel félnek a jövő kilátástalanságától.

Ez bizony nagy hiba!

Mert a családod, az ismerőseid, barátaid inkább azon döbbennének meg, hogy mennyire lelkesen beszélsz ezekről, a termékekről, mennyire vagy meggyőződve arról, hogy ez az üzlet végre lehetőséget ad neked arra, hogy megvalósíthasd álmaid.

No, ez már érdekes! Akkor is, ha még nincs is igazán eredmény.

(Gondolj csak bele, mennyire tenne kíváncsivá egy barátod, ha áradozna neked egy lányról (fiúról), hogy milyen gyönyörű, hogy mennyire kedves, végre valaki, aki mellett el tudná képzelni az életét. Számítana ebben a helyzetben, hogy még csak az első randevúnál tartanak? Vagy csak akkor lennél rá kíváncsi, mikor leéltetek egymás mellett, sikeresen 40 évet?)

Ők téged látnak, rajtad tapasztalják a változást, és ez felkelti a kíváncsiságukat.

Ha pedig kíváncsiakká válnak, akkor kíváncsiak lesznek az ajánlatod iránt, és rábeszélés, vagy tuszkolás nélkül is megkérnek, hogy ők is szeretnék kipróbálni azt a terméket vagy akár lehetőséget, amitől te olyan jól érzed magad.

Ne lepődj meg azon, hogy az emberek többsége nem szeret eladni, ez tény és közismert.

De ne hazudj neki, hogy nem eladás, amit teszel!

Ha a hálózati marketingben vagy, „az eladási üzletben” vagy!

Inkább magyarázd el neki, hogy te része vagy egy értékesítési folyamatnak, melynek az a célja, hogy ezek a remek termékek gazdára találjanak. Viszont neked nem az a feladatod ebben a rendszerben, hogy a szó szoros értelmében eladj valakinek egy terméket, hanem az, hogy információkat juttass el az emberekhez, és megkeresd azokat, akiket érdekel ez az ajánlat.

(Példaképpen meg említheted, hogy egy áruház vagy cég marketing igazgatója illetve marketing munkatársai, azon fáradoznak, hogy minél több ember érdeklődését keltsék fel, termékeik, vagy szolgáltatásaik iránt. De ezt nem úgy teszik, hogy állnak a pult mögött és kiszolgálják a vevőket, vagy éppen erőszakkal terelgetik az utcáról az áruházba az embereket, hanem akciókat, reklámokat, ismeretterjesztő anyagokat, marketing rendezvényeket találnak ki az emberek figyelmének felkeltésére. Viszont, ha nem tevékenykednek eredményesen, akkor nincs fizetés.

Nyilván, amennyiben jutalékos rendszerben dolgoznak, minél jobban végzik a dolgukat, annál több pénzt keresnek.)

Szerintem nem minden marketinges mlm-es, de a jó mlm-es biztos, hogy kiváló marketinges! Ténylegesen nem feladata a termékek eladása, de az eladás elősegítése mindenféleképpen!

Persze figyelembe kell vennünk, hogy nem véletlen nevezik a Network Marketinget olykor referencia vagy kapcsolati marketingnek. Az élőszó, a személyes referencia, az ajánlás, minden reklámnál erősebb lehet, elsősorban a hitelesség szempontjából.

Ha hiteles vagy a családotban, a barátaid előtt vagy elfogadnak az emberek hitelesnek, vagyis szavahihetőnek, akkor, ha lelkesen beszélsz egy filmről, egy könyvről, egy étteremről, cd-ről vagy akár egy termékről, akkor hajlamosabbak lesznek pénzt költeni rájuk, mivel nem az unalomig játszott reklámoknak hisznek, hanem egy megbízható ismerősüknek.

Viszont, ha kezdő vagy ne gondold, hogy vígan és dalolva szeretnének munkatársaiddá válni, hiszen azért, mert kedvelnek, még nem gondolnak pénzügyi zseninek, és egy kilométerről megérik, hogy nem vagy elfogulatlan, azaz érdekből teszel nekik ajánlatot.

Emiatt ajánlott egy harmadik személy, egy pénzügyileg közvetlenül nem érintett személy használata.

Jó, ha tudod a Te üzleted nem a családot vagy barátaid soraiból fog felállni. Miért gondold, hogyha neked van egy Mc'Donalds üzleted, akkor az összes rokonod, barátod, ismerősöd nálad fog enni, azok is, akik utálják a hamburgert, és azok is, akik a város másik végén laknak egy Burger King üzlet mellett.

Miért kéne, hogy így legyen?

Másban kell, gondolkodj!

Tudasd a környezetben élő, hamburger kedvelőkkel, hogy nálad milyen finom, „egészséges”(☺) a hamburger, hogy most autót nyerhet, ha nálad veszi, stb. Ha jól végzed a dolgod, azok az emberek, akik hamburgerre vágnak, vagy kedvezőnek ítélik meg ajánlatod, mennek majd az üzletedbe és vásárolnak. Nem a marketingestől, hanem a kiszolgáló személyzettől. Egy Mc'Donalds üzletben hamburger sütőnek lenni nem ugyanaz, mint marketing managernek, vagy tulajdonosnak! Ráadásul a 3-4. generációs mlm cégek, az áruszállítás, értékesítés feladatát átvállalják munkatársaiktól (A Tied is ilyen?)

Tehát, Te ne kiváló eladónak, hanem remek marketingesnek képezd magad. Válg olyanná, aki képes megmutatni a termékek, vállalkozás előnyös oldalait embereknek, tanulj meg korrekt információkat eljuttatni az embereknek, és törd a fejed naponta új ötleteken, hogy izgalmasabb, érdekesebb legyél, mint a többiek.

Figyelj arra, hogy ne olyan információkat továbbíts, amiről te azt gondolod neked fontosak, hanem olyanokat, melyek érdeklik a potenciális ügyfeleket. Tanuld meg az ajánlatodat az ő szemszögükből megközelíteni.

Ha így teszel, egy napon rádöbben, hogy elsőrangú értékesítővé váltál anélkül, hogy egyetlen terméket eladtál volna.

Hazugság #3 – Minden ember képes erre!

Ez tulajdonképpen egy féligazság, de nagyon veszélyes féligazság.
Az teszi veszélyessé, hogy ez ténylegesen így van és mégsem!

Mi van? Elgurult a gyógyszerem?

Nem, nyugodj meg, jól vagyok.

Megmagyarázom, a hálózatépítő munkában bizonyos eredményekre mindenki képes!

De azért, mert valakinek például jó az indulási sebessége, van megfelelő társadalmi, vagy anyagi háttere, még nem jelenti azt, hogy jó hálózatépítő lesz.

Viszont az is probléma még, ha azt mondjuk, hogy bárki képes erre, gyerünk, vágjunk bele, az azt sugallja, hogy nem lesz szükségük pénzre, ismeretségi körre, türelemre.

Ha bárki csinálhatja, az azt jelenti, mindenki sikeres lesz.

Pedig nem.

Senki nem egyenrangú fél az induláskor, mindenki rendelkezik képességekkel, de mindenki másmilyenekkel. Vannak erősségein és gyengéink, előbb ezeket az erősségeket kell megtanulnunk munkába állítani és fokozatosan javítani a gyengéinken.

Ez viszont annyit jelent sportnyelven, hogy nem lesznek egyformák a részidőink. Nos, ez nagy baj, mert hajlamosak vagyunk idejekorán feladni.

A bölcelet azt mondja, hogy a sikeres embert a sikertelentől egyetlen dolog választja el, hogy a sikeresek nem szokták feladni a versenyt, még akkor sem, ha már biztosnak látszik, hogy nem ők lesznek az elsők. A sikertelen feladja abban a pillanatban, amikor úgy véli, már nem ő fogja elsőnek átszakítani a célszalagot.

Javaslom, mérd fel magad, de őszintén! Mérd fel, mik az erősségeid, és mik a gyengéid!
Pozícionáld magad a támogatód, szponzorod segítségével (neki már vannak tapasztalatai), és készítsetek együtt egy tervet, mely rád szabva reálisnak tűnik. (még itt is lehetnek eltérések, de ez már lényegesen közelebb áll a realitáshoz)

Sokan esnek abba a hibába, hogy irreális elvárásokat támasztanak magukkal szemben, illetve szponzoráltjaikkal szemben. Minderre hivatkozási alapnak tekintik az egy-egy kimagasló eredményt elért egyedeket.

Egyenlő pályák, egyenlő esélyek!

Ne mond, hogy nem szóltam, de sajnós ez a kijelentés, csak elméletben létezik.

Az viszont jó hír, hogy attól, hogy valaki nem lesz olimpiai bajnok 100 méteres síkfutásban, még lehet bajnok közép vagy hosszútávfutásban.

És attól, mert lehetőség, pénz vagy egyéb körülmények hiánya miatt nem egy hónap, vagy egy év alatt futja meg az olimpiai szintet, még lehet, hogy két-három év múlva ő lesz az, aki letaszítja a dobogóról az aktuális bajnokot.

Ha hajlandó megfizetni az árát! Ha hajlandó befektetni a munkát, ha nem vár arra, hogy majd akkor kezd el edzeni, ha már tíz másodpercen belül futja a százat.

Sajnos van, akinek ehhez többet kell edzenie, és van, aki edzhet, amennyit csak akar, és soha sem lesz bajnoki eredményekre képes.

Figyelj! A hálózatépítés nem verseny! Nem síkfutás!

Itt van a kutya elásva!

Az igazság az, hogy tényleg bárki képes sikereket elérni a hálózat építésben, ha... (De ezt nem szabad félreérteni!)

...ha, erről már beszéltem, **ha hajlandó megfizetni az árát, de legalább annyira fontos felismernie, hogy mik azok a képességei, melyek kamatoztathatók ebben a munkában.**

Emlékszel, az imént példálóztam a rövid-közép- illetve-hosszútáv futóval? Ha a rövidtávfutónak alkalmas emberrel a maratoni távot erőltetik, valószínűleg „belehal” a hiábavaló küzdelembe, és elmegy a futástól a kedve. Ez viszont már a szponzorok, felsővonalak felelőssége, hogy felismerik-e, kinek, melyik táv, illetve melyik edzőmunka való.

Mielőtt, gyakori szokás szerint, mindent a szponzorod nyakába varrnál, gondold végig, hogy meghallottad-e a szponzorod ajánlatát? Képes voltál-e elfogadni álláspontját? Vagy úgy döntöttél, Te ezt úgylis jobban tudod?

Ilyenkor nem árt, ha eszedbe jut, hogy a szponzorod, vagy felsővonalad érdekelt a Te üzletmenetedben. Lefordítom, ha mond valamit, az ő zsebére is megy a játék, miből gondolod, hogy a saját pénze ellensége lett?

Tehát, bárki csinálhatja, és bárki sikeres is lehet, de ehhez figyelmesen kell szemlélődnie, és tudomásul venni, hogy azok, akik már hatalmas hálózatokat építettek fel, mi miatt jutnak könnyen ötről a hatra. Mérd fel mennyi munkát, energiát, időt és pénzt fektettek addig ebbe, mire megkapták azt a szép bónuszcsékkel, ami után Te ácsingózol.

Pénz.

Gyakori tévhit, hogy ehhez a vállalkozáshoz nincs pénzre szükséged.

De van!

Persze töredéke a legegyszerűbb vállalkozás anyagi szükségletének. Viszont, ha nincs pénzed telefonszámlára, névjegyekre, néhány hasznos alapkönyvre, információs anyagra, internetre, akkor lassabban fogsz haladni, mint az, akinek van.

Ezért van szükség a tervre, mert az azt is kell, hogy tartalmazza, mennyi időt, pénzt tudsz fordítani a vállalkozásod beindítására.

Gondolj csak bele, hiába van téglád, meszed (és még kitudja, mi kell a házépítéshez), ha nincs tervrajzod, mely segít abban eligazodni, hogy hol, milyen hosszan és milyen magasan kell rakni a falat, hogy megvalósuljon az álmaidban élő ház.

Vagy csak rakják a téglát összevissza, majd csak lesz valahogy?
Te milyen házat szeretnél építeni?

A jó az, hogy az „emelem” annyi lehetőséget, megközelítési módot, eszközt ad munkatársai kezébe, hogy szinte bármelyik elegendő az eredményességhez, ha....(de ezt már elmondtam ☺)

De nem csak a nehézségekről kell itt beszélni.
Tudnod kell, hogy sok dologban könnyű a feladatod, ha úgy fogod fel.

Például, ha az emberek elhiszik, hogy jók a termékeid, szolgáltatásaid, akkor imádni fogják, hogy olcsóbban, azaz „nagyker áron” juthatnak hozzá. Ha még azt is elmondod nekik, hogy ezentúl, még azért is kaphatnak kedvezményt, jutalékot, hogy ezeket, a termékeket használják, de pláne.

Ha pedig valót állítottál arról, hogy miért lehet jó nekik ez vagy az a termék, szolgáltatás, és azt tapasztalja, hogy ez így van, nos, biztos lehetsz abban, hogy gyarapodott a csapatod egy reklámemberrel. Aki anyagi érdekből vagy pusztán „jófejségből”, szívesen beszél másoknak arról, hogy ő milyen jól járt, és birtokosa az információnak, hogy hol lehet ehhez a remek dologhoz a legolcsóbban hozzájutni.

Ha beindítod a hálózatodban ezt a folyamatot, szinte biztos lehetsz benne, hogy megszabadítottad magad, néhány fejfájástól.

Hazugság #4 – Neked csak az a dolgod, hogy belépj, és Mi megépítjük majd a Te üzletedet!

Melyikünk ne látott volna olyan hirdetést a neten, mely teljesen automatán működő rendszerekről beszél, melyeket csak be kell indítani és csak termelik, termelik egyre a sok pénzt Neked?

Ez határozottan egy megnyerő ötlet.

Ki ne akarna egy kulcsrakész rendszert, mely mindent értünk, de nélkülünk csinál.

Ne hülyéskedj, viccelsz?

Nincs ilyen rendszer, vagy ha van az nem érted, neked fog, nélküled hasznot hajtani!

Persze, ha jobban körülnézel, találsz ilyesmit, még hozzá véleményem szerint, manapság az egyik legjobb ötlete lehet egy XXI. századi hálózatépítőnek. De csak bizonyos folyamatok automatizálhatók, minden rendszert a működtetőjére kell alakítani és ehhez bizony szükség lesz rád is.

Tudod (ha nem tudod, kérdezd meg a feleséged), az automata mosógép is csak akkor képes elvégezni a dolgát, ha belerakod a piszkos ruhát, a mosószeret (vízkőoldó! ☺), no és beprogramozod, milyen folyamatokat, milyen hőfokon végezzen el, innentől kezdve jöhet a kedvenc sorozat vagy meccs a tévében! Várjunk csak, mi lesz a kimosott ruhával a mosógépben? Ha felejtettél már egy adagot pár napra benne, tudnod kell, oltári büdös lett a ruha, és jött az új mosás. A fenébe, tehát megint csak dolgoznunk kell, ha kész a mosás, ne felejts el, teregetni sem!

Látod, nem azt mondtam, hogy nincs automata mosógép, csak azt, hogy a mosáshoz rád is szükség lesz!

Ne várd el, hogy az alsóvonalaidat alád építsék, vagy ha ezt ígérik, kezdj el gyanakodni!

Ez csak a mézesmadzag, mert valahogy az emberek szeretik hallani azokat a meséket, melyek gyors, munkanélküli, meggazdagodásról szólnak

Gyors, könnyű, fájdalom és kockázatmentes! (Te hány éves vagy? És még hiszel a mesékben?)

Jó, jó tudom én is, hogy a világot az emberi lustaság viszi előre, de azt is tudom, hogy az, aki lustálkodni akar (közbe meg jól élni) tett azért valamit, hogy ez így lehessen.

Az MLM-ben nem gyorsan, hanem nagyon kell meggazdagodni, mondja a bölcselet!

Maximálisan egyetértek, csupán egy kicsit kibővítve:

Az MLM-ben nem gyorsan és munka nélkül lehet meggazdagodni, hanem tervszerű, okos, kitartó munkával, hónapok esetleg néhány év alatt, de akkor nagyon!

Kicsit elkalandoztunk, térjünk csak vissza az alap problémához.

Feltetted már magadnak a kérdést, ha ők csinálnak mindent, helyetted, akkor rád miért van szükségük?

Elmondom, azért mert belőled csak egy van!

Már hallom, na ne, most mindjárt az jön, amikor királyfi voltál, és tüzet kértél a sárkánytól!

Pedig igazat állítok, akkor, amikor csatlakozol egy network hálózathoz, akkor azonnal egy üzlet tulajdonosává válsz. A Te üzletedben pedig, egy valóságos mlm cégnél, a legfontosabb az, hogy egyedí, tükrözi az egyéniséged, Te teszed valóságossá, hitelessé mások számára.

Biztos van neked is kedvenc hentesed, zöldségesed, akivel cinkosan összekacsintva, félszavakból is megértitek egymást. Hozzá jársz szívesebben vagy egy automatához, aminek be kell gépelned: fél kiló combot kérek!

Kapcsolati marketing, referencia marketing mondják a network marketingről sokan, nem alaptalanul. Szükség van rád, a személyedre, a referenciádra ettől lesz szimpatikus sokak számára ez az üzlet vásárlóként. Itt találnak olyan embert, akivel összekacsinthatnak, akivel félszavakból megértik egymást, akitől tanácsot kérhetnek, és kaphatnak. Ebben az üzletben a nyer-nyer felállás a lényeg.

Mit jelent ez? A vevő kiváló termékeket kap, a legkedvezőbb áron (árrés nélkül!), továbbá kap egy személyi tanácsadót, akivel mindent megbeszélhet. Azt hiszem nem kétséges, hogy az ilyen vevő nyertesnek számít. Te pedig jutalékot kapsz a forgalomból, és ha jól végezted dolgod egy rendszeres vásárlóval gyarapodott az üzleted, egy olyanal, aki a jövőhónapban is visszatér hozzád vásárolni. Tehát Te is nyertél!

Összefoglalva, gyanús, ha Te nem kellesz az üzlethez, ha teljesen automatizált, ha csak be kell lépned.

Egy igazi mlm üzletben szükség van rád, dolgoznod is kell, de ha ügyes vagy és a támogatóid is azok, bizonyos folyamatokat nyugodtan automatizálhatsz, hiszen azért vagyunk ebben a vállalkozásban, hogy ne kelljen napi 9-10 órát (vagy többet) dolgoznunk. Munkából mi beérjük kevesebbel is, mert szükségünk van időre ahhoz, hogy az itt megkeresett pénzt elköltsük.

Hazugság # 5 - A miénk a legjobb termék a világon!

Az alábbiakban nem arról beszélek majd, hogy nem kiváló termékeket forgalmaznak az mlm cégek, mert ez nem lenne igaz. Ez az értékesítési mód kizárja a hosszú távú sikerességet, ha nem átlagon felüliek a termékek.

A személyes ajánlás, magasabb elvárással párosul, és állandó vevőket sem lehet szerezni vacak, silány minőségű termékekkel, vagy szolgáltatásokkal.

(Ha ezt figyelembe vesszük, ebből a szempontból nyugodtan csatlakozhatsz egy évek óta sikeresen működő mlm céghez, vagy lehetsz fenntartások nélkül vásárlója, mert már rég nem lenne, ha nem azt kapnák tőle a vásárlóik, munkatársaik, amit ígérnek. Viszont ebből a szempontból hordoz magában rizikót egy olyan új céghez csatlakozni, mely még nem bizonyított. No, de mire van a kalandvágy a világon? Aki nem szereti az izgalmakat az inkább bevált, évek óta működő céget válasszon!)

Óvakodj az ilyen kijelentésektől:

Ez a termék eladja magát!

Nincs más a piacon, ami hasonló lenne ehhez!

A miénk a legtöbbit fizető marketingterv a világban!

A vezetőink verhetetlenek!

Hogy miért?

Mert Te nem eladó vagy! (Nem emlékszel, még a gondolattól is kirázott a hideg?)

Te az eladási üzletben vagy egy marketinges!

Mi a különbség?

Nos, számtalan szakkönyvet találsz ezzel kapcsolatban, hogy választ kapj erre a kérdésre!

Az eladás, egy kalap szamócat sem ér egy eladási stratégia, egy eladási terv nélkül!

Nem hiszed? Kérdezd meg Robert Kiyosakit! (Cashflow négyszög)

Ha átnézed, rájössz, miről lehet itt szó. „A jó kereskedő az autó illatát adja el!”

Neked azokat a valós (!) előnyöket, hatásokat, kell megismertetned az ügyfeleiddel, amit Ők az ajánlatod elfogadásával szerezhetnek meg. Ne feledd, az igazi nyer-nyer üzlet csak így működhet, a potenciális vásárlót csak egyetlen dolog érdekli, hogy Ő, maga hogy jár a legjobban.

Na, ha ezt meg tudod neki mutatni, akkor biztos lehetsz a sikerben. Ez pedig csak akkor fog menni, ha egy olyan fület növesztasz, mely alkalmas arra, hogy meghallja, az ügyfélnek mire lehet szüksége. Ugye vetted? Nem szerinted mi kéne neki, mit szeretnél „eladni” neki, hanem azt meghallani, hogy mire vágyik, milyen kép él a fejében arról az érzésről, amit a „terméked” hozhat neki.

Soha ne használd azt a kifejezést, hogy az általad képviselt termék sokkal jobb x-y cég termékeinél!

Jó marketingesként tudnod kell, hogy annak ellenére, hogy egy termék a legjobb (milyen szempontból?), az még nem jelenti azt, hogy abból fogy a legtöbb!

Abból fogy a legtöbb, aminek jobb a marketingje! Amelyik jobban megmutatja azt az előnyt, amit azt megszerezve, a vásárló nyerhet.

Gondolj csak bel, ha megkérdeznél néhány embert, hogy tudnak-e jobb hamburgert csinálni a McDonaldsnál, valószínűleg többségük azt válaszolná, igen. Azt hiszem ez még hihető is. Ennek ellenére a világon a legtöbb hamburgert mégis a McDonalds adja el!

Miért?

Ha egy kicsit gondolkodsz, hamarosan rájössz. Tekintsd ezt házi feladatnak! :)

A profik tudják, nem az lesz a legjobb, akinek legjobb a terméke, hanem az, akinek a legjobb a marketing rendszere!

Azért ne gondold, hogy a termék minősége lényegtelen!
A termék maximálisan ki kell szolgálja a vele szemben támasztott igényeket!

Csupán arra szerettem volna felhívni a figyelmed, hogy nem a termék adja el magát, hanem Te magad, és egy jól felépített marketing stratégia.

Hazugság #6 – Ha van elég hited, akaratod az elég lesz a sikerhez!

Uh! Ez számomra az egyik legbosszantóbb hazugság a hálózati marketingben.

Mennyi, de mennyi bajt okozott a hitre való hivatkozás a történelemben!

Ez egy gonosz hazugság, amit több millió hálózatépítő munkatársnak mondanak el naponta, ha nem elég sikeresek. Hallgass több motivációs cd-t, vágd ki kedvenc autód, házad, nyaralásod képeit, ragasztgasd tele vele a lakásod, gondolkozz pozitívan, és jönni fog az eredmény.

Neeeeem! Nem jön, vagy csak ritkán, és azt szerencsének hívják!

Ezekre a dolgokra szükség van persze, de önmagában kevés! Képzeld csak el, ha van remek benzined, kiváló motorolajad, és 4 db dögös kereked, sőt állatira motivált is vagy arra, hogy autóba pattanva lerobogj álmaid tengerpartjára és még hiszel is benne.

De valójában valami hiányzik, hogy kerek legyen a történet! Tudod mi?

Nincs autód, amibe beletöltheted, felszerelheted, beleülhetsz, elvezetheted!

Hallgathatsz bármennyi kazettát, ragaszthatsz tucatnyi képet a falaidra, járhatsz tréningekre, előadásokra, képzésekre, lehetsz rendkívül motivált! Itt is hiányzik valami!

Állj meg kérlek egy pillanatra és gondolkodj!

Hogy is van ez, hogyan működnek a dolgok?

Tényleg a fanatikus hit és akarat a hiányzó láncszem sikereidhez?

Ha volna egy lapátod és meg volna a kellő hited, akaratod, fanatizmusod gyorsabban áshatnál ezzel a lapáttal, mint egy buldózer?

Ha olyan rendszered van mely eredménytelenebb, ha hatástalanabb eszközökkel dolgozol elég lesz-e a sikerhez, ha egyre és egyre keményebben dolgozol? Lesz-e ehhez elég hited, kitartásod?

Nem fáradsz-e bele, nem örül-e fel az olykor sziszifuszi, kilátástalannak tűnő és kevesebb eredménnyel kecsegtető munka?

Miért kéne így tenned?

Azért, mert a felső vonalad ezt mondja? Persze tudom, miért akarna neked rosszat, hiszen anyagilag is érdekelt sikereidben. Miért mondana olyat, ami nem segít igazán? Sajnos az igazság prózai és egyszerű, mert nem tud jobbat! Mert ő sem birtokolja a tudást, neki sincs rendszere! Tudom, ő megcsinálta csak az a kérdés, hogy hogy? Emberfeletti erőbedobással, kitartással?

Másolható-e az, amit ő csinált vagy csinál?

Mert egy igazi marketing rendszernek ez a lényege, mindenki számára végezhető, különös képességek nélkül! Ha jó a rendszered onnantól kezdve csak az a kérdés, hogy a munkatársaid ténylegesen elvégzik-e nap, mint nap a meghatározott feladatokat.

No, ehhez kell majd a hit, az akarat, de valódi értékesítési rendszer nélkül csak ezekkel nem fog menni!

Ha van működőképes, mindenki számára működtethető rendszered, van hited, akaratod, hogy céljaid elérd, és ezek kellő hajtóerőt adnak ahhoz, hogy rendszeres munkára bírd magad, rövidesen meglepő dolgokat fogsz tapasztalni hálózatod növekedésében.

Javaslom hát, hogy egyelőre hagy fel a hit iránti aggodalmakkal!

Kezd el feltérképezni a piacot! Keresd meg azokat a réseket, melyeken beférsz, melyeken eljut ajánlatod az emberekhez. Dolgoz ki egy olyan módszert, rendszert, információs bázist, mely mindenki számára azonos lehetőségeket teremt. Add munkatársaid kezébe, hogy ők is tovább adhassák, így hozhatsz működésbe egy marketing és értékesítési rendszert, ahol a fogaskerekek egymásba kapcsolódva hajtják a kerekeket. Annak a járműnek a kerekeit mellyen mindnyájan utaztok, így közösen, csapatban tevékenykedve haladást teremtve!

Mikor ezt megértettem, létre hoztam a saját rendszeremet elkezdtuk használni, annyira megmozdult az üzletem, hogy nem győztem! De ezzel nem volt baj, mert a rendszer ebben is segített.

Hiszen nem kellett minden magam csináljak, **egy csapat ereje a csapatmunkában van, nem pedig az egyének tehetségében!**

Hány és hány csapat volt életképtelen a benne lévő zsenik egyénieskedése miatt.

És hány CSAPAT győzte már le a sztárok csoportját, mert nem voltak azok képesek csapatként működni!

Hazugság #7 - A már bevált rendszert le ne cseréld semmiképpen!

Tehát, ha jól értem, ha török, ha szakad, használnod kell a régi jól bevált olykor már berozsdásodott rendszert, mely az idők során, megkopott, torzult, telis-tele van hibás már rég nem működő technikákkal?

Nos, rossz hírem van, biztosan állíthatom, ha így cselekszel kudarcra vagy ítéle.

De nem csak én állítom ezt, hanem kutatások is, melyek azt az eredményt hozták, beleértve az amerikai mlm vállaltok éves beszámolóit is, hogy a hálózatépítők 1-2 százaléka tesz szert jelentős jövedelmekre, míg a 97 százalékuk soha nem ér el jelentős nyereségeket az üzletépítés során

Ez kiábrándító? Én inkább kijózanítóknak mondanám.

Viszont ezek a statisztikai adatok szilárd bizonyítékát adják annak, hogy szükségtelen olyan stratégiákat, technikákat tanítani, és használni, ami az emberek csupán kis százalékánál működőképes.

Vagyis ha Te azzal a rendszerrel kívánsz dolgozni, ami valaha, valakinek, sikert hozott, kb. annyi esélyt adsz magadnak, mintha egy tűt keresnél a szalmakazalban.

Ennek tükrébe, kétségbe kell vonnom néhány beidegződött megállapítást:

1. a siker nem az eladásokban rejlik

(De igen, csak nem Neked kell lenned az eladónak, viszont az eladást Neked kell elősegíteni, támogatni, információ áramoltatással, tájékoztatással, marketing ötletekkel!)

2. ha nem jársz előadásokra, tréningekre sikertelen leszel

(Ezek önmagukban nem garantálják a sikert, főleg azért nem, mert a statisztikák szerint, rendkívül kisszámú kollegánál működő „sikerelméleteket” tanítanak, erőltetnek itt. A rendezvények valódi értéke az együttlét, hasonlóan gondolkodókkal. Együtt lenni olyanokkal, aki felfogták, ha maguk nem veszik kézbe sorsuk irányítását, mások fogják életüket irányítani, és nagyon valószínű, hogy ezt majd (már) saját maguk érdekében teszik. A rendezvényeken alakulnak meg az ütőképes csapatok, melyek képessé válhatnak arra, hogy hatékony szereplőivé váljanak az mlm-nek. Továbbá ezek a rendezvények arra valók, hogy elismerjük, megünnepeljük egymás kisebb-nagyobb sikereit.)

3. ha nem használod a tréningeken megtanulható módszereket, ne számíts növekedésre

(erről már beszéltem, írtam (bocs :)), nem tudom megtanulhatok-e biztonságosan, városi autós-ként közlekedni Massától, Hamiltontól vagy akár Alonsótól? Pedig nekem először jogositványt kell szerezni a mindennapi életben, hogy eljuthassak később a Forma 1 világába. Úgy vélem tendenciákat, aktuális, mindenki számára működtethető cselekvési terveket kéne megtanulni az ilyen tréningeken.)

4. ezt az üzletet bárki meg tudja csinálni

(Bárki, aki hajlandó megfizetni az árát, aki hajlandó tanulni, tanítani, cselekedni, képes csapattaggá válni és csapatot építeni! Bárki, aki még nem felejtette el álmait, aki képes elképzelni a sikert, és aki improvizatív annyira, hogy összeállítsa a maga, és csapata számára működő rendszert!)

5. az ügyes reklámfogások, túlzó tulajdonságok bemutatása fellendítik az üzletet

(Szerintem a jó marketinges igazat állít az általa képviselt, termékekről szolgáltatásokról. Képes arra, hogy megmutassa az ügyfél számára előnyös tulajdonságait ajánlatának. Túlzó állítások helyet érzéseket tud közvetíteni arról, amit az kuncsaft akkor fog érezni, ha megszerzi magának azt, amit ajánl neki. Képes alázatosnak lenni az ügyfél, és munkatársai iránt.)

6. elég, ha nagyon akarsz, ha van szilárd hited

(Nem elég, kell még egy csomó más is, fentebb olvashattál róla. De meggyőződés, hit és elszántság vagy akarat hiányában ne is számíts sikerekre!)

7. mindenkinek beszélned kell az üzletedről, vagy a kezébe kell nyomnod egy prospektust, akivel csak találkozol, aki keresztezi az utad, aki egy méteren belül jön hozzád

(Igen, abban az esetben, ha meg akarod magad utáltatni a környezetben, ha meg akarod gyűlöltetni az emberekkel azt a vállalatot, amit képviselsz, és azt az értékesítési rendszert (mlm), ami a világ egyik leghatékonyabb rendszere! Egy ügyes marketinges „csupán” szóba elegyedik a hozzá közel menőkkel, sőt ő maga megy közelebb. Beszélget, információkat gyűjt, sokat kérdez, mert tudja, így ő irányítja a beszélgetést. Tekintsd ezeket információszerző beszélgetéseknek. Később kell hasznosítanod a megszerzett infókat!)

Kérlek, ne használj ócska használhatatlan technikákat ehhez a modern, előremutató vállalkozásformához!

Az üljünk le valahol egy kávéra találkozó, családi bemutatóra, előadásokra citálások helyett teremts olyan közeget, lehetőséget, hogy az érdeklődők, akarjanak hozzád jönni, megtudni, megismerni, megszerezni ajánlatod tárgyát!

Jegyezd meg, az emberek soha nem akarják azt tisztaszívvel, amit rájuk kényszerítenek!

Meg kéne, tanuljuk, hogy ez már réges-rég nem a toborzás üzlete!

Bár a motivációs beszélgetések többsége erről szól, pedig olyan ez, mintha azt mondanád a fuldoklónak, ha rosszul vagy igyál egy pohár vizet!

Ha a cselekvési terved nem képes számba venni azt, hogy az embereknek mire van szüksége, olyan leszel, mint az egyszeri parasztember, aki a szarva közt keresi a tőgyit! El tudnád adni a világ legjobb ízű hamburgerét, ha senki nem lenne éhes, vagy inkább, ha senki nem menne vásárolni?

Lehet zseniális terméked, gyönyörű üzleted, lehetsz a legjobb eladó, ha nem jön be senki a boltba. De az sem fog menni, hogy Te magad tuszkolod be a vevőket a boltba!

Akkor mitől lesznek „éhesek” a Te vevőid? Eláruljam?

Ha megoldást keresel az Ő problémáikra!

Ha be tudsz csatlakozni abba a beszélgetésbe, ami a fejükbe zajlik, ha megoldást találsz az őket perpillanat foglalkoztató kérdéseikre!

(A nagy rohanásban nincs ideje még enni sem? Csak egyetlen pillanatra kell lassítania! Guruljon gyorséttermünk ablakához, és mire levenné a gáزرól a lábát már szájában érezheti azt a csodálatos ízt, amit csak egy lávakövön sültött hamburger adhat!

Adjon egy piros lámpányi időt gyomrának!)

Mit gondolsz? Működhet a dolog?

Ha ehhez teremtesz egy rendszert, akkor a legfontosabb funkciója az lesz, hogy az értékes idődet, minőség, azaz a termékeid, szolgáltatásaid iránt fogékony ügyfelekkel tárgyalhatsz!

Ne toborozz! Kutass, szűrj, keresd azokat az embereket, akiknek a problémájára „orvosság” lehet ajánlatod!

Egy jól hangolt szűrőrendszer automatikusan elvégzi a dolgát, és Neked rendezi megfelelő sorba az ügyfeleket! Olyan ez, mint egy jó automata gépsor, elől berakod a nyersanyagokat, a végén pedig kijön az eredmény! És ezt elvégzi számodra, naponta, sőt nap, mint nap, neked egyetlen feladatod van, biztosítsd a nyersanyagot!

Sajnos a legtöbb hálózatépítő annyi időt pazarol el, az esztelen kutatással, hogy azt mondja, nincs igazán ideje az „eladásra”. Pedig azt valószínűleg Ők is tudják, amit már korábban említettem, hogy soha, senkinek nem fizettek még ki egyetlen fillér jutalékot anélkül, hogy gazdára talált volna egy-egy termék.

Amint kidolgozol egy hatásos értékesítési rendszert, azonnal megduplázhatsz a teljesítményed!

Jól hangzik?

Oh, várj, még valami, van ennek a fajta pozicionálásnak még egy jelentős haszna, a siker élménye. Mire gondolsz? Arra, hogy pszichológiailag siker élményt okoz valamire rátalálni, mintha ránk erőltetné azt. Ha a vevő talál rád, már ez megalapozza az Ő szempontjából a nyertes üzletkötés lehetőségét. Abból neki semmi öröme nem származik (első látszatra), ha Te találsz rá, sőt... de fordítva!

Ha Ő talál rád, több tiszteletre számíthatsz, ha jól építetted fel az értékesítő, azaz marketing rendszered a szemében szakértő vagy, olyan aki megbízható információkkal szolgálhat, nem pedig olyan, mint az a tegnapi porszívó ügynök, aki csak azért csengetett be hozzá, hogy rásózzon egy méregdrága porszívót!

Aki toboroz, az házal, és csak a nyereség érdekében akar, eladni valamit, aki megoldásokat kínál az szakértő, az segít, tanácsokat, ajánlásokat ad egy probléma megoldására!

Érted Te ezt? Én nem! Meg a gravitációt sem, pedig az is működik!

A vevők nem tisztelik a „házalókat”, nem gondolják őket megbízható információk hordozójának, és maguk, semmi képen nem szeretnék házalók lenni.

Bármelyik „emelemes” aki kimegy az utcára, az üzlete elé kiabálni, hogy mindenki hülye, aki nem jön be hozzá vásárolni, ne csodálkozzon rajta, ha nem veszik majd komolyan, és házalónak nézik.

Ez bizony súlyos probléma abból a szempontból, ha munkatársakat is szeretnél találni, akikkel együtt szintén többszörözheted az üzleted, és bevételeidet.

Számukra mindenegyes cselekedeted mely ezzel a munkával kapcsolatos példaértékű, azaz azt mutatja, mit kell itt csinálni! Viszont, ha ezzel Ő nem tud azonosulni, ha nem tudja magát ebbe a szituációba beleképzelni, vagy ami gyakoribb, nem tartja magát erre képesnek...véged van, belőle nem lesz munkatárs, az biztos. Mikor végre a konok fejemmel ezeket a dolgokat megértettem, szinte egy pillanat alatt elkezdett működni az üzletem. Persze folyamatosan kellett dolgoznom rajta, az új ötletek, marketing stratégiák kitalálásával, de hónapról hónapra duplázódni kezdett, mind a forgalmam, mind pedig a szponzoráltjaim száma.

Elkezdtek igazán jó emberek érkezni a hálózatomba, elkezdtem nekik is megtanítani a technikát, a marketing rendszert és mivel másolhatóvá tettem, nekik is működődött.

Ugyan az a technika náluk is ugyan azt eredményezte, sikert, havonta Ők is szponzoráltak 5-10 embert, az üzlet elkezdett izgalmas lenni.

Te nem szeretnéd, hogy fusson az üzleted? Hogy a hálózatod jövedelmet termeljen Neked, attól függetlenül, hogy alszol illetve ébren vagy éppen?

Figyelj! Amikor elkészítesz egy értékesítési rendszert, mely képes eszközként mások kezében is működni, több lesz a pénzed, és lényegesen kevesebb a stressz az életedben, mintha a meleg piacról próbálnál, toborzással bevételt produkálni.

Te is és a munkatársaid is élvezni fogják a munkát, a növekedést. A csapat tagok örökre hálásak lesznek neked, hogy kezükbe adtál egy olyan eszközt, mellyel Ők is sikeresek lettek.

Apropó hála! Sok felsővonal azt hiszi, alsóvonalainak kötelező hálásnak lenni nekik azért, mert megismertették velük ezt a lehetőséget. Szeretnék szólni, Te ne dőlj be ennek!

A lehetőségért az anyacégednek, annak létrehozójának, üzemeltetőjének legyél hálás!
Szeresd és tiszteld a termékeket, melyekkel kereskedhetsz!

Felső vonaladnak azért a marketing rendszerért legyél hálás, melyet a kezébe adott, melyet megtanított Neked, hogy Te is képessé válj a sikerre!

Légy neki hálás egész életedben ezért! Köszönd meg a segítségét naponta azzal, hogy működteted, tovább adod a rendszert.

Ha rám hallgatsz, megfontolod, nyitott gondolkodással átértékeled a Hálózati marketing 7 legnagyobb hazugságát, hogy ne válj áldozatává másokhoz hasonlóan!

Add tovább az ezekkel kapcsolatos gondolatokat, amennyiben egyetértesz velük, hogy megóvjunk sokakat attól, hogy fejjel a falnak rohanjanak, önként és dalolva!

Ezzel a tisztességes megélhetésünket biztosító iparágnak, az MLM-nek is tartozunk. Ne kapjanak az emberek torzképet róla, még akkor sem, ha maguk nem találják meg a helyüket az ilyen rendszerekben!

Remélem, élvezted ezt a könyvet, de azt még jobban, hogy kaptál néhány hasznos gondolatot, és talán néhány bilincstől is megszabadított Téged!

Ha még csak érdeklődsz a hálózat építés iránt, akkor fogadj meg néhány összefoglaló tanácsot:

- **A Multi Level Marketing egy eladás orientált üzletág, melyben nem a hálózatépítők feladata az eladás. Ők csak elősegítik, generálják a forgalmat azzal, hogy ajánlataikról információt áramoltatnak jövendő ügyfeleikhez.**
- **Ez egy olyan iparág mely akkor igazán hatékony, ha olyan eszközöket használ, mely mindenki számára működik és működtethető.**
- **Az eredmények eléréséhez, minden ember rendelkezik megfelelő képességekkel, mégsem lesz mindenki sikeres benne.**
- **Az ebben az iparágban forgalmazott termékek többnyire kiváló minőségűek, de nem képesek arra, hogy magukat adják el!**
- **Hiába van elég hited, kitartásod, prémium kategóriás terméked, ha nincs hozzá, egy átgondolt, rendszerbe állított marketing stratégiád, amit megtanítanak neked megfelelően alkalmazni, nem leszel eredményes.** (Emlékszel az orosz favágóra, aki megszerezte a

legújabb láncfűrész, hogy megnyerje a versenyt, de nem volt vele eredményesen, mert nem tanították meg neki, ha fát akar vágni vele, be kell rántania a motort!)

- **Olyan emberhez csatlakozz, aki rendelkezik rendszerrel, aki maga is azt használja, és tovább adja másoknak. Akiben látod az erőt ahhoz, hogy együtt sikeresek legyetek.**
- **Ne a legendákat figyeld, ne a hangzatos történeteket, hanem keresd meg azokat a csoportokat, melyekben fellelhető, melyeknél működik a rendszer!**
- **Az MLM igazi csapatmunka, ahol együtt tevékenykedve érhető el a siker!**

Sok sikert kívánok Neked az értékesítési rendszered kialakításához, másra nem lesz szükséged, ha tényleg megcsinálod, a siker nem marad majd el!

**Ann Sieg
Networker**

Az íróról:

Ann 19 éve hálózatépítő az Egyesült Államokban. Hosszú évekig járta a networkerek megszokott útját különösebb sikerek nélkül. Majd úgy döntött Ő lesz a Renegade Network Marketer, azaz az Áruló Hálózati Marketinges, bár munkásságát megismerve inkább Lázadó Network Marketingesnek nevezhetnék. Merőben szembement minden addigi ismert és bevált mlm-es módszerrel.

2 év alatt kifejlesztett egy olyan tölcéséres online marketing rendszert mellyel nem csak maga dönti meg nap, mint nap az mlm csúcsoakat, de módszere nagyszerűségét mi sem bizonyítja fényesebben, hogy munkatársai is sikeresen alkalmazzák. Ann-é egy mai siker történet, 2008-ban személyes csúcsként közvetlen frontra 54 embert sikerült csatlakoztatnia egyetlen hónap alatt, de munkatársai átlaga is eléri a 15-öt! Csak a Youtube-on 40 anyagot találhatsz róla és munkatársairól.

OnLineTréningTeam
<http://onlinetrening.com>