



# Le Trappole nel Network Marketing

*"Come risparmiare tonnellate di tempo e di denaro nel tuo Network"*

## ***La sconvolgente verità sul network marketing!***

Una sconvolgente e triste verità è che circa il 95% dei professionisti del settore falliscono senza avuto la possibilità di sperimentare le enormi potenzialità di questo fantastico sistema.

Probabilmente sei rimasto spaventato se si tratta della prima volta che leggi questa notizia.

E' triste sapere che vi sono innumerevoli persone che non sono riuscite ad esprimersi in questo settore, ma ancora peggio è che a causa della cattiva informazione fanno ricadere la responsabilità dei propri insuccessi sul network marketing come sistema in sé.

Proprio per evitare che ciò accada nel futuro voglio condividere con te alcuni di quelli che sono gli errori più diffusi che vengono commessi sia dai nuovi arrivati che da quelli che lavorano da molto tempo in tale settore.

## **Gli errori decisivi da evitare per neofiti**

Sono fermamente convinto che in quel 95% vi sono persone animate da buona volontà che lavorano sodo per rendere al meglio, **ma sprecano tempo, soldi ed energia facendo le cose sbagliate.**

Nel network marketing proprio come nella vita reale dobbiamo riuscire ad imparare dagli errori altrui, facendone tesoro per crescere e migliorarci col minor rischio per le nostre finanze ed opportunità di successo.

Con questo pensiero in mente, cerchiamo di evitare di commettere gli stessi errori come altri neofiti.

### **# 1 - Tentare di voler capire tutto e subito**

Se sei nuovo in questo business e stai seduto cercando di conoscere alla perfezione il prodotto, ogni singolo “ma” “se” “però” rallenterà la tua operatività.

Devi formarti con le medesime strategie con cui hai imparato ad andare in bicicletta

Non si impara fino al momento in cui si inizia a pedalare e cosa ancora più dura da comprendere è che si impara cadendo

### **# 2 - Fare l'attività solo durante i primi 30 giorni**

Il network marketing non si cura se sei un amministratore delegato, imprenditore, manager, casalinga, impiegato, agente di commercio oppure un mendicante.

In questo settore non importa cosa hai fatto precedentemente perché **devi partire da zero**, specialmente se non hai mai fatto questo genere di attività!

Ci sono persone che in altre attività hanno avuto successo e credono di sapere già tutto e di poter fare a meno della formazione.

Un esperto uomo d'affari ha iniziato un programma di network marketing e voleva farlo secondo le sue personali strategie.

Ha affittato un ufficio, ha assunto del personale ed ha creato un team di venditori spendendo un bel pò di soldi.

Dopo 3 mesi, la sua attività non aveva niente da mostrare.

Che cosa è successo?

Uno dei principali motivi del suo fallimento è stato il fatto che il network marketing non è stato progettato per funzionare in questo modo.

Il suo personale ed il suo team di venditori non saranno mai in grado di riprodurre il processo.

Ci sono gli **uplines** oppure mentori per guidare e formare i nuovi arrivati e non vi alcun costo in denaro per chiedere ed ottenere il loro aiuto: questa è la straordinarietà di tale sistema.

Quando si cade malati si va dal medico e non dall'architetto.

### **# 3 – Provare a convincere le persone ad aderire**

Specialmente per i nuovi distributori una delle attività che risulta maggiormente difficile svolgere è quella di coinvolgere nuove persone per la propria down-line che senza volerlo ed accorgersene si trasformano in mendicanti di alta classe vestiti in giacca e cravatta.

Devi sempre ricordarti che sei tu ad avere il coltello dalla parte del manico.

Sei tu che hai l'opportunità di aiutare le persone a soddisfare le proprie esigenze e quindi non devi provare a convincerli, come se volessi vendergli qualcosa.

Pertanto quando **la motivazione diventa quella di voler aiutare sinceramente le persone**, fornendo una soluzione ai loro problemi economici e di realizzazione professionale, essi si sentiranno attratti da te e saranno loro stessi a volerne sapere di più in merito alla tua opportunità.

#### **# 4 - Raccontare che non si tratta di Network marketing**

La maggior parte dei neofiti hanno così tanta paura ed imbarazzo quando durante i colloqui di assunzione i potenziali collaboratori gli fanno questa terribile domanda: si tratta di Network Marketing?

Si tratta di uno di quei sistemi a piramide oppure le c.d. catene di S. Antonio?

La maggior parte risponderà con imbarazzo come a voler nascondere qualcosa.

Non mentire mai ai tuoi potenziali downline perché costoro se ne accorgeranno immediatamente con l'unico risultato di fare una brutta impressione e di ricevere pertanto molti rifiuti.

Invece dimostrati orgoglioso di far parte di un sistema collaudato di lavoro che ha reso ricchi e felici milioni di persone nel mondo.

Ricordati che se sei poco chiaro su quello che stai facendo, i tuoi downline penseranno che dovranno fare anche loro lo stesso se entreranno nel tuo business.

#### **# 5 –Fingere che non si tratta di un meeting di presentazione di una opportunità di business**

Un altro grande errore è quello chiedere ai tuoi amici e clienti di venire ad un incontro per un drink senza informarli che si tratta di un meeting dove verrà presentata una importante opportunità.

Non devi avere nulla da nascondere circa quello che stai facendo anzi devi sempre dimostrarti aperto e orgoglioso in merito!

Devi conquistarti la fiducia degli altri se vuoi avere successo in questo business.

#### **# 6 - Non essere te stesso**

Questo è il peggior tipo di errore diffuso tra i nuovi networker.

Capita spesso tra coloro che propongono il business a loro amici cari specie a quelli che non si vedono da un po' di tempo.

Si tenta di enfatizzare il tutto, si assume un atteggiamento che ostenta successo e ricchezza in un clima di ostentata euforia.

Il primo risultato non utile che si ottiene è quello di perdere il controllo della situazione e quindi della presentazione.

Il tuo amico non ti vedrà naturale e dubiterà di te e di quello che gli stai proponendo perché è come se non ti riconoscesse più.

## **# 7 – Farsi prendere dalle emozioni negative**

Non è troppo difficile sentirsi dire di **No** quando vai a proporre la tua attività e pertanto devi imparare a saper gestire da un punto di vista emotivo tali situazioni.

Quando un potenziale distributore ci oppone un rifiuto la soluzione è quella di non prenderlo come un attacco personale a noi stessi ma solo alla opportunità ed a come l'abbiamo proposta.

Quindi per ogni rifiuto che ricevi potresti ottenere un insegnamento per migliorare le tue presentazioni e renderle più efficaci.

Inoltre tieni presente che adesso hanno rifiutato la tua proposta ma un domani potrebbero cambiare idea e quindi non darti mai per vinto e ritorna da loro dopo un po' di tempo per verificare se avessero cambiato idea.

## **Gli errori fatali da evitare per non-neofiti**

### ***# 1 – Trasmettere negatività ai tuoi downline***

Non lamentarti mai con i tuoi downline dimostrando un atteggiamento negativo, in nessun caso!

Un leader non deve mai fare questo errore e non importa se hai davvero avuto una brutta giornata.

Quando le persone entrano in tale business, diversamente da quanto si possa credere non aderiscono alla opportunità ma essi aderiscono ad una persona per loro molto speciale: tu stesso!

Ciò significa che credono in te e ti considerano come una leader.

Se vieni considerato come una persona negativa dai tuoi downline perdi la loro fiducia e la tua attività ne risentirà notevolmente.

Quando proprio ti senti in atteggiamento negativo ed hai bisogno di qualcuno che ti dia la motivazione allora chiama il tuo upline, perché lui stà lì proprio per farti riprendere lo slancio e l'entusiasmo.

### **# 2 - Reinventare la ruota**

Molti commettono l'errore di voler reinventare la ruota.

Se la tua azienda è stata istituita da molti anni è fondamentale seguire il suo sistema in quanto è in linea con la direzione della società ed è collaudato da tempo per la costruzione del tuo sistema di network.

Non *reinventare la ruota* altrimenti renderai molto difficile il lavoro del tuo up-line nell'aiutarti a costruire il tuo business ed a farti crescere.

Se usi il tuo sistema solo tu lo conosci e quindi puoi contare solo sulle tue forze.

Inoltre così facendo incontrerai anche dei problemi nel processo di duplicazione dei tuoi downline in quanto non puoi fare affidamento sulla formazione aziendale. Il network marketing esiste da molti anni ed anche se la tua azienda si dovesse trovare nella situazione di start up comunque avrò tratto insegnamenti ed esperienze da quelle di altre società

### **# 3 - Non si lascia il proprio bambino a casa da solo**

I tuoi nuovi downlines sono come dei neonati!

Da quanto emerge dalle statistiche vi è un elevato tasso di abbandono per i nuovi arrivati: vuoi sapere perché questo succede? Come i neonati si può essere presi dai germi infettivi “sinap”( pareri negativi di persone che si conoscono), vittime di “*sequestri di persona*” (qualche altra azienda promettendo l'impossibile potrebbe rubarti quale collaboratore) e “lamentite” (lamentarsi per niente con i propri superiori).

Ho visto molti professionisti del settore lamentarsi quando non riescono a risolvere un problema con un cliente oppure un nuovo affiliato oppure l' amministratore della azienda non ha risposto loro e-mail oppure quando i loro amici hanno detto qualcosa di negativo in merito al loro business.

I tuoi downlines richiedono la tua attenzione soprattutto nei primi mesi in cui sono più vulnerabili.

### **# 4- Non rinunciare fino alla follia**

Se hai una downline che non guadagna soldi e non cresce, cosa succederà?

Molto probabilmente abbandonerà il tuo business credendo che non funziona e parlerà anche male di te con i vostri comuni conoscenti facendoti perdere altri potenziali contatti.

Vuoi sapere quale è il problema?

E 'molto importante motivare i tuoi collaboratori per non fargli rinunciare molto presto ma non basta.

Ci sono solo downline che rifiutano di fare un cambiamento nella loro vita per raggiungere i loro obiettivi.

Essi cambiano troppo lentamente e conservano le loro abitudini nel tempo

## **# 5 – Pubblicità ambigua**

Lavoro part-time

Buon stipendio con bonus

No necessaria alcuna esperienza necessarie!

Orari flessibili!

Se vedi questo annuncio, che cosa pensa che si tratta?

Se io vedo questo tipo di annunci nei giornali oppure su internet, sarei portato in inganno a pensare che qualcuno mi offre un lavoro.

Inevitabilmente la persona invitata al colloquio avrebbe le idee poco chiare di cosa si tratta e ti ritroveresti a colloquiare con chi non ha nessuna intenzione di fare una attività in proprio come quella del network marketing.

Un altro problema con la pubblicità: tranne che stai ricevendo introiti dalla vendita dei tuoi prodotti almeno all'inizio non spendere eccessive somme in quanto potrebbe crearti delle situazioni di stress e tensione verso il tuo business. Inoltre qualche tuo downline potrebbe imitarti con notevoli danni sulla tenuta della tua squadra

## **# 6 - Non presentare semplicemente il tuo business**

Un networker esperto che da anni lavoro in quella azienda sarà capace di illustrare alla perfezione il piano dei compensi.

Per chi è nuovo a tale business ed alla tua azienda potrebbe risultare problematico assimilare e capire immediatamente tutte quelle informazioni. Al termine del colloquio potresti trovarti a sentire la classica risposta che tutti odiano: ci devo pensare!

Inoltre potresti anche spaventarli in quanto saranno portati a credere che anche loro dovranno riuscire a fare la medesima presentazione brillante per avere successo nel tuo business.

Troppo analisi porterà alla paralisi della mente.

Se quello che stai facendo non può essere facilmente duplicato, sarà molto difficile espandere la tua rete commerciale

## **# 7 – Niente mezze misure**

Non ha senso entrare a far parte di un programma di network marketing con la prospettiva di fare un guadagno mediocre.

Se qualcuno sostiene che sarebbe felice di guadagnare qualche centinaio di euro extra al mese, non sarà motivato per impegnarsi seriamente a causa della mancanza di uno slancio adeguato.

Non esistono mezze misure per il successo!

Permettetemi di illustrarti questo concetto con una metafora:

Se un aereo parte ha bisogno di un certo slancio per riuscire a decollare come per esempio circa 250 km orari allora è necessario superare questa velocità. Esso non decolla a 240, 245 e nemmeno a 249!

Proprio come nel network marketing soltanto mediante un impegno al massimo livello sarà possibile raggiungere degli ottimi risultati a volte anche superiori alle aspettative.

## **Due malintesi di base**

### ***Il mio upline è troppo impegnato per me***

Devi lavorare a stretto contatto con il tuo livello superiore: a volte mi capita di ascoltare delle risposte del tipo *“Non voglio dargli fastidio perché sono così impegnati con le loro enormi squadra, stanno facendo enormi guadagni e quindi non sono degno di parlare con loro”*.

#### ***SBAGLIATISSIMO!***

Non avere mai paura di chiamare il tuo livello superiore quando non riesci a risolvere da solo un problema. Non devi divinizzarli anche se si tratta di super manager perché loro stanno lì proprio per aiutarti a guadagnare di più.

Anzi proprio il fatto che stiano guadagnando un bel po' di soldi dal tuo gruppo ti dà tutto il diritto di chiedere il loro aiuto!

*Il tuo livello superiore non è il tuo capo*

Gli *uplines* sono lì per aiutare te ed il tuo team, guidandovi verso la vostra crescita professionale e verso la libertà finanziaria.

Il loro compito principale è quello di stimolarti ed aiutarti nel risolvere tutti i problemi che puoi incontrare durante lo svolgimento dell'attività.

### ***Prescrivere medicine senza visitare***

Un altro punto chiave riguarda come avvicinare i tuoi affiliati potenziali: ricordati che non sono i sani ad aver bisogno di un medico ma bensì i malati.

Tutti sono *'malati'* in un certo modo e quindi il tuo compito consiste non solo nel farli prendere consapevolezza della loro situazione ma anche di aiutarli a vedere la tua opportunità come la medicina che può risolvere i loro problemi.

Hai mai visto un medico vendere una medicina prima di aver visitato il proprio paziente?

I pazienti vanno alla ricerca del medico per trovare una cura che vada bene per le loro esigenze e non semplicemente qualcuno che voglia vendergli a tutti i costi qualche medicina per quanto buona possa essere.

Smettila di comportarti come un imbonitore provando unicamente ad invogliare le persone ad ascoltare la presentazione della tua opportunità.

Come si prescrivono le medicine per le malattia degli altri?

Prima si chiede di esporre la propria malattia mostrando interesse e comprensione e provando a capire le loro esigenze.

Poi dopo esserti accertato che hai compreso perfettamente la situazione puoi passare alla successiva fase della consulenza.