



# I segreti del network marketing

Introduzione

Segreto n.1: Diventa lo sponsor che vorresti avere

Segreto n.2: Come assumere correttamente

Segreto n.3: Cosa devi comunicare ai nuovi membri del tuo team

Segreto n.4: Evita tempo ed energia con le sanguisughe

Segreto n.5: Perché hai bisogno di un sistema "virale" di condivisione

## **Introduzione**

Sai cosa tutti i Networker di successo hanno in comune?

Cinque caratteristiche fondamentalmente, che possiamo definire le abitudini vincenti dei leader di tale settore.

Non è che sono più intelligenti di chiunque altro.

Non è il tipo di prodotto che vendono.

Non è quello che gli è successo nei primi mesi di attività.

Non è che il loro up-line è stato il migliore di tutti.

L'unico elemento che davvero può fare la differenza in questo business è di sviluppare la capacità di formare il proprio team, riuscendo a duplicare i propri successi al fine di sostenerne la crescita nel lungo termine.

Pensate un attimo ai tempi della scuola, quando ad una domanda dell'insegnante avreste voluto alzare la mano per rispondere, ma avete esitato.

Avreste saputo la risposta ma avete esitato vi siete bloccati. La stessa cosa capita poi durante la vita, c'è qualcosa che ci frena. Si chiama paura di sbagliare, di esporsi, di rischiare perché ci sentiamo non "adatti", oppure non capaci e spesso purtroppo ci fanno sentire inadeguati.

Però ci piacciono le persone che osano, che rischiano, che riescono, che cadono e si rialzano, ci piacciono gli eroi dei film come Rocky che ne prendono tante ma poi vincono.

Quale sarà il loro segreto? Semplicemente che ci provano, ce la mettono tutta, che non si arrendono, ponderano quando occorre farlo ma una volta deciso AGISCONO.

Il motivo per cui abbiamo redatto questo manuale è proprio quello di fornire ai Networker un collaudato sistema di CONDIVISIONE che funzioni attivamente anche mentre stanno facendo altre cose, come godersi il proprio tempo libero con gli amici e la famiglia.

Presta particolare attenzione, perché le idee ed i concetti espressi in questa guida fanno la fortuna di tanti professionisti del settore, consentendogli di raggiungere risultati superiori a qualsiasi aspettativa.

## **Segreto 1: Diventa lo sponsor che vorresti avere**

Uno dei problemi maggiori che si incontrano nella costruzione delle reti vendita nel network marketing è quello di riuscire a creare dei cloni di se stessi, attraverso la duplicazione delle strategie che hanno portato al successo.

Il problema è che il 95% di coloro che fanno parte di un Network marketing non sono capaci di duplicare se stessi, ovvero non sanno come fare.

Questo significa che solo il 5% delle persone in questo business riesce a raggiungere il successo di notevoli dimensioni.

La notizia negativa è che molto probabilmente, facendo un breve calcolo statistico, la maggior parte di noi sono assunti in un programma di network marketing da qualcuno che fa parte di questa categoria del 95%.

La notizia positiva per quelli di noi che vogliono aderire alle fila del 5% è costruire un sistema che sponsorizza e seleziona i nuovi membri della tua squadra per te, anche mentre sei impegnato a fare altro, come il tuo attuale lavoro oppure il tuo hobby preferito.

Quando questo tipo di sistema inizierà a funzionare, allora il tuo business esploderà moltiplicando a vista d'occhio il numero dei membri della tua downline come non ti era mai capitato finora.

Hai bisogno di diventare lo sponsor che non hai mai avuto e diventare un leader per gli altri da seguire.

Questo è tutto, molto semplicemente, **pensi di avere dentro di te tali qualità?**

Puoi saperlo solo in un modo, provando e riprovando fino a quando non riesci ad ottenere i risultati desiderati.

E' nel momento delle decisioni che il tuo business può intraprendere una strada diversa e segnare il tuo destino: il nemico numero uno è quello di rimandare quando credi vi saranno tempi migliori e che tutto sarà perfetto.

Nulla di più sbagliato, **se aspetti che le condizioni intorno a te siano perfette per agire, allora non agirai mai!**

Il rafforzamento decisionale di diventare un leader è il primo passo sulla via per il successo e che rappresenta il vero segreto per essere vincenti durante i colloqui per reclutare nuovi membri della tua rete vendita.

Se insegni al tuo team come reclutare, dando loro un sistema collaudato, il loro reddito ed il tuo aumenteranno vertiginosamente ed il successo vi travolgerà, entrando a far parte del gruppo del 5% di cui ti ho parlato.

Quando dico "diventa lo sponsor che vorresti avere " mi riferisco soprattutto alla mentalità ed alla filosofia con cui devi svolgere il tuo lavoro. La filosofia di voler di più dalla vita con la consapevolezza che aiutare le persone a fare la differenza è la vera chiave del successo in questo business.

Il cambiamento di mentalità è quello che si rende necessario per aiutare la tua squadra ad espandersi e duplicarsi: è tutto ciò che ti serve per portare la tua attività ad un livello di successo mai raggiunto prima.

***Una volta che hai smesso di pensare a come fare tanti soldi ed hai iniziato a riflettere su come aiutare gli altri a diventare ricchi allora assisterai al progredire della tua fortuna.***

*Rileggi attentamente più volte questa frase perché contiene una fondamentale verità.*

## Segreto 2: Come coinvolgere correttamente

Al fine di costruire con successo il tuo business è innanzitutto necessario scoprire quali sono le tue prospettive ed insegnare ai membri della tua squadra a fare altrettanto.

*La persona con cui stai parlando è piena di debiti oppure ha bisogno solo di pochi soldi extra ogni mese? Oppure vogliono costruire una grande organizzazione di network marketing, lavorare duramente, diventare ricchi e vivere come una rock star?*

Queste sono le cose importanti che devi conoscere prima di cominciare a parlare del tuo prodotto e della tua opportunità professionale.

Il modo più semplice per scoprire queste informazioni è quello di chiedere facendo domande aperte:ricordati che chi domanda, comanda.

Le domande aperte sono quelle che lasciano parlare il tuo interlocutore per cogliere quante più informazioni possibili sul suo conto.

Esempi di domande di tale genere sono le seguenti:

*"Puoi dirmi il motivo per cui stai cercando di guadagnare soldi extra da un lavoro part-time?"*

*"Parlami della tua ultima esperienza professionale nel settore commerciale e delle vendite".*

Poi fai silenzio e ascolta con la massima attenzione quello che ti viene detto.

Quando riesci a costruire una relazione basata sull'ascolto, hai tutte le carte in regola per essere vincente in questo business.

Questa tecnica può essere applicata utilizzando l'e-mail, il telefono ed i programmi di messaggia istantanea quali Messenger e Skype.

Quindi ricordati che fare domande è la chiave per arrivare al successo nel mondo del business.

Il tuo compito è quello di scoprire quali sono le esigenze dei potenziali membri della tua squadra e di aiutarli a vedere come la tua opportunità professionale sia in grado di risolvere i loro problemi.

Scrivi questa frase su un post-it e mettilo ben in vista in modo da leggerlo sempre prima di un colloquio di assunzione: **Scopri le loro esigenze prima di vendere!**

Questo semplice ma estremamente efficace segreto, una volta masterizzato, è tutto quello che hai la necessità di ricordarti tu ed il tuo team durante i colloqui di assunzione per i nuovi collaboratori.

E' meglio evitare di parlare della tua azienda e del prodotto fino a quando non ti sono ben chiare in mente quali siano le esigenze economiche e le aspirazioni professionali del tuo interlocutore.

La tua prospettiva rispetto al business non è detto che sia quella condivisa anche dalle persone che vuoi inserire nella tua squadra.

Non puoi immaginare quanto sia importante questa semplice eppure fondamentale strategia nel processo di reclutamento e quale può impatto può avere sul tuo livello di successo nella fase di espansione della tua rete commerciale.

*Ricordati di insegnarlo al tuo team ed il successo nel Network Marketing sarà vostro!*

### **Segreto 3: Cosa devi comunicare ai nuovi membri del tuo team**

Quello che ti stai per leggere può sembrare fin troppo ovvio, ma fidati di me quando ti dico che molte persone non lo fanno ancora a discapito del loro livello di reddito.

Si tratta di una semplice attività e cioè di inviare ai nuovi membri della tua rete commerciale un personale, "**BENVENUTO**" mediante e-mail oppure utilizzando lo strumento di comunicazione che reputi più adatto alle circostanze specifiche. Se non ancora non lo hai fatto sinora, sei ancora in tempo per iniziare trasformando questo comportamento in una tua abitudine vincente.

La e-mail deve contenere una breve frase che abbia un valore di natura virale e che può contribuire ad ampliare il tuo team in un modo esponenziale come la seguente:

***"Trovarsi insieme è un inizio, restare insieme un progresso, lavorare insieme un successo". (Henry Ford)***

Dopo aver inviato il messaggio di benvenuto ai tuoi nuovi collaboratori, dovresti tenerti in contatto con loro quotidianamente via e-mail oppure meglio ancora se riesci a contattarli telefonicamente: questa scelta dipende da come è impostato il business.

Assicurati di contattare ogni nuovo membro della tua down-line e di fargli sapere che stai lì per aiutarli, dando il tuo numero di telefono, contatto di messaggeria istantanea ed indirizzo e-mail con la massima disponibilità.

Vi è un efficace metodo per aiutare i miei nuovi downline ed allo stesso tempo, scoprire un mio nuovo potenziale leader.

Ecco come fare.

Conferisci ad uno dei tuoi nuovi downline un incarico che magari dovrebbe rientrare tra i tuoi compiti, facendo ricorso all'istituto della delega, come relazionare durante un meeting fornendogli del materiale quale questo manuale a cui ispirarsi per i contenuti.

Essi si metteranno in contatto con te dopo averlo letto informandoti su cosa hanno appreso e di come queste informazioni possono essere di utilità per il vostro business.

Questa strategia ti comporta due vantaggi:

Ti consente di sapere quale membro del tuo team è un potenziale leader e di individuare quali sono le priorità per cui hanno bisogno della tua assistenza.

Se ci sono persone che non sono degne del tuo aiuto e del tuo tempo per quanto crudele questa affermazione possa sembrarti, non curarti di loro ma concentra le tue energie su quelli che si dimostrano maggiormente motivati e pieni di entusiasmo.

## **Segreto 4: Evita tempo ed energia con le sanguisughe**

Come dice una celebre frase di Zig Ziglar: **"Si può avere nella vita tutto quello che si desidera, sarà sufficiente solo aiutare altre persone ad ottenere ciò che vogliono"**.

Significa che dovevo aiutare tutti quelli che lo chiedono fino allo sfinimento?

Quando ormai è troppo tardi ci si accorge di aver sprecato il proprio tempo e le energie ad aiutare le persone sbagliate. La verità è che un sacco di gente non vuole il tuo aiuto e la tua assistenza perché ciò che chiedono veramente è qualcuno che faccia il lavoro per loro perché sono pigri: la notizia negativa è che più ti dimostri disponibile, più se ne approfittano.

Certo potrà capitare anche a noi di commettere questo errore, basta riuscire a fermarsi in tempo!

Quanto è difficile davvero trovare le risposte a quello di cui abbiamo bisogno?

Sappiamo che la maggior parte di noi si sono resi colpevoli di questa pigrizia.

Questo piccolo esperimento lo dimostra:

Poni a chiunque incontri questa domanda : "Come un guadagno extra di 1000 Euro al mese può contribuire a migliorare il tuo stile di vita.

Le tipiche risposte che puoi ricevere sono le seguenti: "Potrei acquistare una nuova auto, pagare il mutuo della casa, pagarmi quella vacanza che ho sempre sognato e così via".

Benissimo!

Di loro che tutto ciò che vogliono è assolutamente possibile e raggiungibile.

Poi fa testare loro il prodotto, offrigli di visitare il tuo sito web, oppure venire al meeting in una località nelle vicinanze.

Se accettano, dai loro l'indirizzo del tuo sito web e richiamali dopo 24/48 ore per chiedere le loro impressioni in merito.

Vi sono alte probabilità che se lo hai chiesto a 10 persone, molti troverebbero una scusa di giustificazione perché non ne hanno avuto il tempo.

Quindi la cosa migliore da fare è lasciare che le prospettive delle persone nella tua downline si manifestino compiutamente.

Quelli che meritano particolarmente la tua attenzione sono le persone d'azione che dimostrano di essere disposte sul serio a cambiare la loro vita in meglio e che diventeranno i futuri leader della tua squadra.

Con l'esperienza sarai in grado di determinare quelli che sono disposti sul serio a cambiare la loro vita ed a lavorare col massimo impegno, concentrando il tuo tempo ed energia su costoro.

Ci sono tante persone che sembrano saltare da un programma ad un altro di network marketing senza mai veramente dare il meglio di se stessi fino in fondo, ritenendo che il programma e l'azienda siano i principali responsabili del loro successo oppure del loro fallimento.

Ci vuole attenzione, duro lavoro ed una chiara visione di ciò che si vuole riuscire ad ottenere nella vita, evitando quindi di perdere tempo con le persone che cercano solo di accontentarsi del minimo indispensabile senza faticare troppo.

## **Segreto 5: Perché hai bisogno di un sistema "virale" di affiliazione**

Questo è uno dei più grandi segreti per essere un leader in questo business. Lasciami spiegarti quale sia il grande vantaggio di reclutare i membri della tua downline con un sistema virale.

Il termine "virale" si riferisce maggiormente alla velocità con cui il messaggio può diffondersi grazie alle tecnologie come Internet, per il fenomeno del passaparola.

Utilizzando questo concetto attraverso il sito web è possibile estendere a macchia d'olio l'offerta di lavoro ai propri contatti ovunque essi siano.

In una mail si può illustrare i benefici nello svolgere una attività in proprio, invitando a fare domande e coinvolgendo le persone.

Il sito non lo hai fatto tu, ma rappresenta comunque il tuo lavoro, un mezzo che stai presentando tu, uno strumento di cui puoi servirti sempre.

Le persone che ti hanno visto realizzare qualcosa di importante, vogliamo lavorare con te perché sanno che puoi insegnarli quello che serve per avere successo.

Un sistema collaudato che ne dimostra immediatamente l'efficacia può essere una ottima esca per catturare l'attenzione dei professionisti di valore.

Ora hai tutto il potenziale per costruire la tua downline avendo un sistema che ti offre il controllo totale della situazione. Speriamo che stai cominciando a vedere il potere di questa strategia ed hai imparato qualcosa di utile per la tua attività che ti aiuti a crescere e migliorare soprattutto dal punto di vista dei guadagni.

***Crea la vita che desideri veramente perché nessun altro è in grado di farlo per te.***