

# Cosa non e' il Network Marketing?

**1. Il Network Marketing non è una piramide** del tipo illegale.

Non è una specie di catena di Sant'Antonio o una lotteria illegale dove una persona guadagna spingendo altre persone a partecipare al gioco. Gli incaricati di Network Marketing vengono pagati solamente per la vendita di prodotti o servizi validi.

**2. Il Network Marketing non è un'attività che fa diventare ricchi in poco tempo.**

Benché per pochi individui sia stato possibile fare i soldi in fretta, questi non sono la regola, bensì l'eccezione. Se invece cancelli le parole "in fretta" e la chiami una "attività per fare i soldi", allora il discorso cambia.

**3.** Il *Network Marketing* non è solamente interessante per i venditori di professione. La maggior parte delle innumerevoli storie di successi sono storie di individui che non avevano niente a che fare con la vendita e che avevano poca o nulla esperienza.

**4.** Non si insegna il Network Marketing all'Università di Harvard o Stanford. Qualche scuola superiore ed Università ha usato studi effettuati su un paio di società nei suoi corsi di "marketing", ma è tutto lì (almeno per il momento).

**5.** Il Network Marketing non è un'attività solo a tempo pieno. Quasi il 90% degli uomini e delle donne in questo sistema svolgono il loro lavoro a part-time.

**6.** Il Network Marketing non è un'attività solo per gli uomini. Al momento la maggior parte delle persone di successo in questo sistema commerciale sono donne.

Purtroppo, la maggioranza del pubblico non capisce il Network Marketing

Sono quelli che hanno avuto una brutta esperienza di un tipo o dell'altro. Altri, credendo ciò che hanno sentito, lo considerano una "piramide illegale".

Ma come dice il Dr. Dean Black, autore del libro "Guida semplice al successo nel Marketing, non c'è niente di negativo nel sistema, ma eventualmente nel modo in cui qualche persona ne abusa.

**La verità è che è legale e che funziona. Funziona per tanta gente che ha imparato a farlo funzionare ed a trarne beneficio.**

# La gente compra sensazioni

La gente non compra i prodotti: compra le Sensazioni che proverà ad averli: sensazioni di sicurezza, di benessere, di tranquillità, di status, di potere, o di altro ancora.

Perchè una persona compra una Mercedes anzichè una Fiat? Entrambe gli danno la possibilità di spostarsi, ma la Mercedes gli da più sicurezza, più confort...



Perchè tu hai deciso di comprare la tua casa? La tua auto? O un vestito, magari particolarmente costoso oppure un pò particolare?

Per gli "oggetti" che erano, oppure per la sensazione di sicurezza che nasce dal possedere una casa (altrimenti perchè non affittarla) ?

Per il piacere di disporre di un tuo mezzo di trasporto o per ciò che esso è fisicamente? Per la sensazione di eleganza o comfort che può darti un certo vestito o per l'indumento fine a se stesso?

Comprendendo tutto questo capirai anche che una persona COMPRA se associa a un determinato prodotto delle determinate SENSAZIONI che la stimolano.

**Se non le associa, non compra.**

Perchè il prodotto o servizio per quanto buono, bello o conveniente che sia, non fa nascere in lui alcun desiderio di averlo. E quindi non c'è motivo per comprarlo.

# Devi Amare i tuoi Prodotti!

Forse vi sarà utile conoscere uno dei **principi più veri ed efficaci** del network marketing:

**«Devi essere un prodotto del prodotto».**

Questo vuole semplicemente dire che dovete usare i prodotti voi stessi, in modo continuo e con passione. Li dovete amare, giurare su di essi e ritenere che siano semplicemente fantastici. Esagerato?

Bene, so che qualcuno di voi sta pensando: «E' un business. Certo che il prodotto deve essere buono, ma insomma... i dipendenti dell'Ibm non necessariamente amano i loro computer. Magari comprano un Apple. E che male c'è?». Il punto è che qui si tratta di network marketing.

Il punto forte di questo lavoro è **il passaparola**, il sistema di marketing più potente al mondo.

**Se non amate i vostri prodotti, non potete aspettarvi che possano importare a qualcun altro. E in questo lavoro, se manca questo, allora non avete niente.** Prodotti ottimi, unici, speciali, in continua richiesta, sono i ferri del mestiere di chi fa network marketing. Dovete avere un prodotto o un servizio che spiazzi il mercato.

Ricordate, qui non si tratta di "vendere" nel senso tradizionale, per cui non potete correre in giro con un prodotto che deve essere venduto.

**Dovete avere un prodotto che sia talmente valido, che a voi piaccia talmente tanto, che tutto ciò che avrete bisogno di fare è semplicemente dire alla gente quanto sia valido e il valore che ha per voi, e poi chiedere se anche loro lo vogliono provare, con la garanzia del soddisfatti o rimborsati se non ne restano contenti.**

Questo è lo scenario per cui il network marketing è così potente. Un altro motivo per cui dovete essere il prodotto del vostro prodotto sta nel fatto statistico che **i collaboratori di maggior successo arrivano dalla schiera dei clienti soddisfatti.**

E un altro motivo ancora è legato alla natura stessa del business: *potete avere un network di migliaia di persone, ma se nessuna di esse compra e usa i prodotti, non avete un business*, e non potete trarne alcun guadagno.

Dovete avere dei prodotti che siano talmente buoni... che rappresentino un tale valore... che la gente si mobiliterebbe per acquistarli, anche se non ci fosse coinvolta alcuna opportunità di guadagno.

**Dovete credere ciecamente nei vostri prodotti! E' la chiave del successo nel network marketing.**

## Hai Presente la differenza tra Del Piero e Ibrahimovic?



Sono tutti e due dei bravi giocatori. La differenza sta che Del Piero continuando così, anche quando appenderà le scarpe al chiodo sarà amato e rispettato dalla società che gli darà da vivere anche in vecchiaia.

Ibra continuando così, quando appenderà le scarpe al chiodo sarà sempre ricordato come quello che ha cambiato sesso e come tutti gli assoldati sarà abbandonato al suo destino.

Per diventare professionisti bisogna amare i propri prodotti. Per diventare mercenari basta amare i soldi...

**Se ami i prodotti, i soldi ne saranno la naturale conseguenza. Se ami i soldi, la solitudine sarà la naturale conseguenza.**

Fa le cose per passione, per amore, per gioia e la gente ti amerà per ciò che sei, per ciò che gli dai... La passione, l'amore, la gioia non sono cose che si possono comprare... per un prodotto possono esserci le carte di credito. Per passione, amore e gioia non c'è prezzo...

# Non cerchiamo venditori: Vendere senza Vendere

Il motivo per cui il Network Marketing funziona è che non cerchiamo venditori e che è molto più facile far comprare qualcosa a qualcuno, piuttosto che cercare di vendergliela.

## **Ma non è la stessa cosa?**

**No, è l'esatto opposto!** Se voi decidete di comprare un televisore, nessuno ve lo ha venduto: Ne hai sentito il bisogno, e hai deciso di comprarlo. Al massimo ti hanno venduto un modello piuttosto che un altro. Ma tu hai sentito l'esigenza di comprare una tv, e ti sei quindi messo in moto per soddisfarla, andando ad acquistarla.

**Che difficoltà ha avuto il venditore di televisori? Non certo quella di forzare il tuo acquisto! Avevi già deciso. Ha dovuto probabilmente rispondere alle tue domande tecniche.**

Cosa che qualunque persona che svolge seriamente e con competenza il suo lavoro è ovviamente tenuto a fare.

Che risultati ottiene chi vende un televisore a una persona che ha deciso di comprarlo rispetto a chi invece deve convincere qualcuno a farlo?

**Come si può ottenere un simile effetto, legandolo ai prodotti che intendete vendere?**

Per capire questo occorre saper rispondere con esattezza ad una domanda: Perché hai deciso di comprare un televisore?

## **Ma Perché la gente compra?**

Perché la gente acquista qualcosa? Perché tu acquisti un prodotto o un servizio? Per avere un oggetto o un servizio?

**NO, l'oggetto o il servizio fini a se stessi non servono a nulla, e mai nessuno li comprerebbe per quello che essi sono. Chiunque li acquista lo fa per ciò che essi possono dargli.**

Dargli? Dargli che cosa? Che cosa può dargli un'automobile? Che cosa può darmi un televisore? O un rubinetto?

**Basta che ti metti nei panni del consumatore per scoprirlo. Ragionando esattamente come ragioni quando compri qualcosa, scoprirai le reali ragioni per cui la gente decide di acquistare. E capirai da solo come portarla alla decisione senza forzarla.**

**La gente, tutti noi, compriamo qualcosa perché quel qualcosa ci regala una sensazione**

# Vuoi avere successo senza mai partecipare ai corsi di formazione?



## Secondo te la Formazione nel Network marketing è importante?

Ogni settimana incontro persone che mi fanno questa domanda o pensano che si può arrivare al successo nel Network Marketing venendo 1 volta ogni 2 mesi ai meeting e ai corsi di formazione.

QUESTO E' IMPORTANTE DA CAPIRE: **Senza la formazione non si va da nessuna parte**, nel network marketing ma anche nei lavori di tutti i giorni!

Tutte le persone che hanno avuto successo nel Multilevel Marketing, nel loro percorso di network non sono mai mancate a nessun meeting e a nessun corso di formazione!

E' stato un sacrificio? Certo che si... Ma è un sacrificio molto piu grosso lavorare ogni giorno per I prossimi 40 anni della tua vita! Non ti pare??

Sapete perchè in Italia il Network Marketing non è ancora conosciuto come il miglior sistema di distribuzione e perchè nessuna azienda di network ha fatto la differenza??

Vi rispondo subito: **Perchè manca la formazione!**



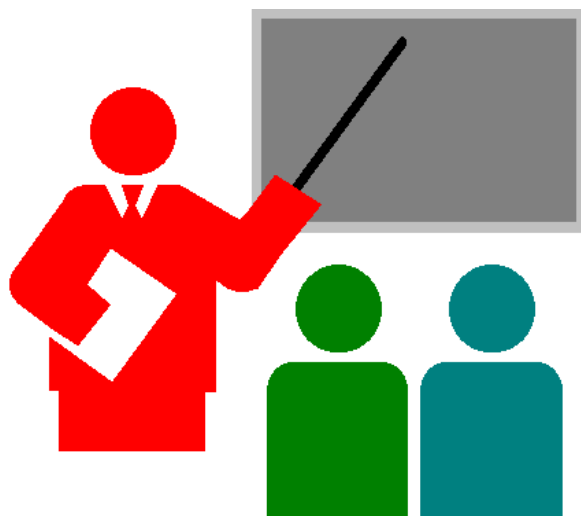
Bene volete sapere **il segreto** per avere successo nel Network Marketing? sii?

**Prefissatevi un tempo di 4-5 anni per arrivare all'obiettivo e sul calendario segnate che ad ogni meeting, ad ogni corso di formazione o evento nazionale ci sarete sempre! Anche se avete la febbre o se vostra nonna è incinta!**

Questo è il segreto! Semplice no? Eppure tanti proprio per la sua semplicità, si perdono lungo il percorso! ...

**Te avrai la costanza di esserci sempre??**

# Formazione: Il tuo primo passo



**La formazione** è il fondamento su cui costruisci il tuo successo in questa attività.

Come è già stato detto, il modo più veloce ed efficace per imparare una materia è insegnarla agli altri.

Nel momento in cui tu capisci il perché dell'importanza della **formazione** e come cominciare il tuo programma di formazione, avrai fatto il primo passo da gigante verso la costruzione di un'attività tutta tua di **Network Marketing** destinata a crescere, ad essere solida e ad avere successo e ti starai incamminando verso la vera libertà economica.

Tante persone pensano di fare successo senza partecipare ai meeting e ai training, ma si sbagliano!

La formazione è fondamentale per andare avanti! Ricordati questa frase:

**Il tuo successo sarà proporzionato al numero di collaboratori che avrai accanto ai meeting e a i training.**

**La formazione inizia con la tua convinzione.**

Qual è la sfida maggiore cui si va incontro costruendo una grande struttura di successo nel Network Marketing?

Sai, la maggior parte della gente pensa che tutto quello che c'è da imparare è sul marketing del prodotto/servizio e su come insegnarlo ad altre persone... ..o essere padroni della tecnica di come costruire una struttura e mostrare agli altri come



duplicare ciò che è stato fatto... ...o essere un ottimo venditore o un buon leader: non è nessuna di queste cose.

La sfida maggiore da affrontare costruendo un'ampia struttura di successo, è la ricerca costante di nuove vie per modificare gli schemi mentali, e di sistemi per aumentare la fiducia in sé stessi della gente che lavora assieme a te.

**E, il primo a far tutto questo devi essere tu**

# Come fissare i tuoi obiettivi per raggiungere il successo.



Molte persone dedicano più tempo a pianificare le loro vacanze, che a pianificare il loro futuro!

Il tuo primo passo per gestire un'impresa di successo è **stabilire gli obiettivi**. Gestire un'impresa senza obiettivi è come giocare a una partita di football senza porte! Gli obiettivi danno la direzione.

**Obiettivi** chiaramente definiti ti faranno andare avanti nelle giornate in cui pensi che le cose vadano male e ti senti depresso. Devi decidere ciò che vuoi raggiungere e descrivere un piano d'azione per raggiungere il tuo obiettivo.

Per esempio puoi avere:

## **Obiettivi imprenditoriali:**

- Quanto denaro vuoi guadagnare
- Dove vuoi essere nel tuo piano di marketing
- Poter veder te stesso mentre parli in pubblico

## **Obiettivi personali:**

- una casa più grande
- un'auto migliore
- istruzione privata per i figli
- vacanze per la famiglia.

Quando provi per la prima volta a stabilire i tuoi obiettivi, può essere difficile perchè non è qualcosa che si insegna alle persone a scuola.



1) Il tuo primo passo è **decidere ciò che vuoi raggiungere** fra 5 o 10 anni.

Questo è il tuo scopo ultimo. Vorrai anche cose più piccole come una vacanza, un'auto, l'estinzione dei debiti o la cena per due in un ristorante ecc..

2) Una volta che sai ciò che vuoi realizzare, il prossimo passo è **decidere entro quando**.

Gli obiettivi sono soltanto una lista di desideri finchè non ci metti accanto una data.

Devi dividere i tuoi obiettivi in obiettivi a breve termine, a medio termine e a lungo termine.

Un **obiettivo a breve termine** è qualcosa che vuoi realizzare in 1-6 mesi.

Un **obiettivo a medio termine** dovrebbe avere una data accanto che va da 6 mesi a 2 anni

Gli **obiettivi a lungo termine** sarebbero di 2-5 anni o più!

3) Il prossimo passo è **metterli per iscritto**, insieme alla data entro la quale vuoi realizzarli.

Scrivi i tuoi obiettivi al presente, come se li avessi già raggiunti. Questo aumenta la tua capacità di avere successo, perchè stai usando il modo di pensare in positivo. Puoi avere soltanto alcuni obiettivi, oppure fino a 10-15 obiettivi.

Mettili tutti per iscritto!



Affinchè un obiettivo funzioni, devi renderlo più chiaro e vivo possibile.

Per esempio, se vuoi una nuova auto scegli la marca, il modello, il colore, l'interno e qualunque extra opzionale. Poi vai da un rivenditore e fai una prova di guida su strada! Siediti sopra! Quali sono le tue emozioni? Sappi come ti farebbe sentire il possesso della tua nuova auto. Tieni una foto e focalizzati su ciò che devi fare per raggiungere il tuo obiettivo!

Gli obiettivi sono potentissimi se li usi correttamente. Ti aiuteranno a investire energia nella tua attività.

**Scrivi i tuoi obiettivi su un pezzo di carta e portali sempre con te! Leggili più volte durante la giornata!**