

GALAXY NETWORK

POSSIEDI IL TUO FUTURO

***Come essere vincenti nel
network marketing***

***“Trovare insieme è un inizio, restare insieme un progresso,
lavorare insieme un successo”. (Henry Ford)***

La voce del cuore

Disse una volta un grande networker che per iniziare il processo per raggiungere il successo devi iniziare ad imparare a cercare le occasioni nei rischi, piuttosto che ricercare i rischi nelle occasioni.

Ti sei mai domandato perché la saggezza non ci accompagna quasi mai durante la nostra gioventù e ci è di aiuto quando invece siamo ormai diventati troppo vecchi e stanchi per goderci la vita?

Sembra quasi uno scherzo del destino, quando possiamo goderci la vita ci manca quel qualcosa in più che ci consente di cogliere il meglio da ogni occasione.

Ed allora perché non trovare un rimedio ora che lo sappiamo e che siamo ancora giovani per desiderare ed ottenere quello che più ci sta a cuore e che rispecchia i nostri valori più profondi.

Con questo manuale voglio proprio provare a darti un itinerario che ti conduca ad ottenere il meglio dalla tua vita, divertendoti e stando in pace ed armonia con te stesso ed il mondo che ti circonda!

Uno dei maggiori problemi che puoi incontrare verso la tua realizzazione personale sono i condizionamenti che ti vengono dall'ambiente esterno dove ti viene ripetuto continuamente cosa puoi fare ma soprattutto cosa non puoi fare.

A volte purtroppo ci capita di provare un desiderio irresistibile di piacere agli altri e di ricevere la loro approvazione per quello che facciamo, dimenticandoci di ascoltare quanto di positivo possa esserci in noi, nelle nostre capacità e nelle opportunità che la vita ci offre.

Il problema che sovente ci manca il coraggio di prendere da soli le decisioni importanti della nostra vita, quelle che ci conducono ad una svolta, quelle che se prese correttamente possono farci diventare la persona che abbiamo sempre sognato di essere.

La verità è che nessuno ci conosce meglio di noi stessi e quindi nessuno può consigliarci meglio di quanto possiamo fare da soli.

Con questo non voglio dire che non bisogna dare ascolto ai consigli ed ai suggerimenti delle persone che ci vogliono bene, ma alla fine dobbiamo essere noi a prendere la decisione finale, traendo il meglio da quanto abbiamo ricevuto.

Le persone che hanno successo decidono solitamente molto velocemente perché sanno con esattezza cosa è importante per loro nella vita, sanno dove voglio andare e con quali mezzi.

Quindi la prima cosa che devi fare per riuscire nella vita è di fare quello che realmente ritieni sia giusto secondo quello che ti dice il tuo cuore, non quello che dicono gli altri sia la cosa migliore per te!

Non farti condizionare anche se ti sembra che gli altri sappiano sempre tutto, che abbiano la risposta giusta per ogni occasione, nel migliore dei casi quella è la risposta giusta per loro, per i loro valori, desideri ed obiettivi che potrebbero non coincidere affatto coi tuoi e sarebbero dolori se lo scoprissi quando ormai è troppo tardi per avere quello che tu desideri davvero.

Essere in sintonia con te stesso è il primo passo per vivere in sintonia col mondo intero, ricordatelo bene.

I nostri cuori prendono decisioni certe per noi!

Va dove ti porta il cuore, recitava un romanzo di successo di qualche anno fa.

Libera il tuo cuore e libererai te stesso.

La prima cosa che devi imparare a fare quindi è quella di ascoltare il tuo dialogo interno, quello che dici a te stesso perché condiziona i tuoi comportamenti e quindi le prestazioni ed i risultati che otterrai. Successivamente fornisci al tuo cuore ed alla tua mente di tutto il nutrimento di cui hai bisogno per renderlo autonomo e libero dai condizionamenti esterni perché sanno scegliere.

Così come devi nutrire il tuo corpo se vuoi rimanere in buona salute altrettanto devi provvedere ad alimentare il tuo cuore e la tua mente se prendere le decisioni che ti conducono dove sono i tuoi sogni più belli, altrimenti potresti trovarti a vivere la vita che altri hanno scelto per te o peggio la vita di un altro.

Questo concetto è molto importante per svolgere una attività di network marketing dove essendo un mercato di spinta devi far fronte ad ostacoli.

La prima convinzione che deve supportarti nell'intraprendere la tua attività di network marketing è che puoi imparare a fare qualsiasi cosa sia necessario per raggiungere il successo che meriti.

Non ci sono attività di per sé difficili ma solo quello che non sai fare può risultarti tale all'inizio.

Ti ricordi quando volevi imparare ad andare in bicicletta? Come ti sembrava quel giocattolo a due ruote? Hai mai pensato che non ci saresti mai riuscito a stare in equilibrio su quell'aggeggio infernale? Adesso è probabile che sfrecci nel traffico cittadino al bordo di una moto, giusto?

Non puoi mai dire che qualcosa sia impossibile senza averci provato fino in fondo.

Network Marketing = Condivisione

Ora se sei come la maggior parte della persone quando gradisce particolarmente qualcosa ama dividerlo con gli altri.

Quante volte hai detto alla gente circa un film che in modo particolare ti era piaciuto?

Forse lo hai detto a 5 persone che a loro volta lo hanno detto a 5 persone ciascuno di loro e ciascuno di quelle ad altre 5 persone che lo hanno detto ad altre 5 persone ognuno di loro.

Ebbene come risultato ci sono state 625 persone che sono andate a vedere quel film a causa del tuo passaparola!

Non sarebbe piacevole se il proprietario del cinema dove si tiene il film ti pagasse una percentuale per ogni persona che hai portato nella sala?

Vorrei farti rendere conto ancora una volta che tutto questo nel commercio tradizionale non accadrebbe mai.

Tuttavia questo è ciò che esattamente avviene in una azienda di network marketing!

Le prima 5 persone sarebbero il tuo primo livello, le seconde (5 x 5) 25 persone sarebbero il tuo secondo livello e la terza (25 x 5) 125 persone sarebbe il tuo terzo livello.

Nell'attività di network marketing, come probabilmente saprai, la tua qualifica professionale è quella di un **collaboratore indipendente**.

Le persone che compongono la tua rete distributiva sono denominati *downline* e tu sei il loro *upline*.

Nei suddetti esempi, quelle persone che hanno contribuito a diffondere il tuo passaparola sul film costituirebbero la *downline* della tua rete di N.M.

Pertanto il successo in ogni attività di network marketing dipende dal processo della **duplicazione** oppure denominato **effetto moltiplicatore** che incredibilmente può costruire un gruppo di migliaia di distributori, sulle cui commissioni guadagnerai una percentuale non soltanto dai tuoi consumatori-distributori, ma anche dalle centinaia o dalle migliaia di persone facenti parte dell'intera rete distributiva, PER SEMPRE(lavorando ovvio)!

Il Network marketing è un commercio legale, pulito e trasparente che offre a chiunque l'opportunità di avere successo senza sopportare i grandi rischi finanziari di altre attività imprenditoriali.

Il network marketing infine ha guadagnato un livello elevato di rispettabilità essendo stato introdotto quale materia di insegnamento niente meno che alla Business School di Harvard.

Il network marketing, è il veicolo perfetto per chi ha voglia di avviarsi una attività commerciale in proprio e conquistare la sua indipendenza finanziaria!

Non dovrebbe essere confusa con gli schemi illegali della piramide, dove nessun prodotto è venduto e dove si viene pagati esclusivamente per reclutare persone.

Gli analisti finanziari ed i principali economisti confermano il grande successo per il futuro per un certo numero di fattori.

In primo luogo, vi è l'economia dove molta gente ha perso il proprio lavoro e l'epoca del posto fisso è ormai irrimediabilmente terminata.

La gente oggi non ha più l'occasione di lavorare per la stessa azienda per quaranta anni e non riesce più ad andare in pensione con una previdenza sociale adeguata come anni fa, l'argomento è di tale attualità che ci impone una riflessione sulle alternative da vagliare per raggiungere la serenità economica.

Il Network Marketing rappresenta un solido appiglio per esprimere il potenziale che è un ognuno di noi.

Poiché l'attività può essere iniziata necessariamente (imprenditoria singola) con un piccolo investimento, presenta un rischio imprenditoriale molto basso.

Senza avere una propria sede commerciale ed ha un illimitato potenziale di generare reddito, si trasformerà nell'occasione di affari più scelta nel mondo intero.

E' l'unico commercio di quelli che conosco che ti permette di moltiplicare i tuoi sforzi in modo che il tuo reddito non dipenda interamente da ciò che fai personalmente, ma piuttosto, è incrementato notevolmente dal lavoro di ogni singolo membro della tua squadra di distributori

Ciascuno di noi ha soltanto a disposizione un certo numero di ore al giorno per svolgere la propria attività: ebbene nel network marketing hai la meravigliosa occasione di avere l'opzione di moltiplicare il tuo tempo con il principio della duplicazione della forza lavoro.

Questo non è un business per le persone pigre, che non hanno voglia di cambiare la loro vita e si accontentano della monotonia, ma è adatto per chi ha lo spirito da imprenditore, per quelli che hanno voglia di mettersi in gioco, desiderio di imparare e sperimentare.

Per costoro questa è il miglior business che sia mai esistito!

Il mondo del network marketing non è la lotteria anche se vi sono molte persone che entrano in tale business credendo nel miraggio del guadagno facile dove i soldi piovono giù dal cielo solo per il fatto di aver aderito.

Fai il tuo lavoro e scopri una nuova carriera emozionante.

Prima di tutto presenta te stesso

Nel Network Marketing, le persone comprano prima di tutto te stesso ed il modo in cui ti poni e pertanto hai bisogno di essere pronto con un breve spot personale in modo da non essere colto di sorpresa quando qualcuno ti chiede che lavoro fai.

Tieni presente che dovresti riuscire a dire qualcosa che stimola il loro interesse.

Ecco alcuni esempi:

- "Io aiuto le persone a incrementare il reddito in modo che siano finanziariamente sicuri, non importa ciò che accade nell'economia in generale".
- "Mostrare alle persone che possono avere più tempo libero da trascorrere con i loro cari".
- "Aiuto le persone a realizzare i loro sogni."
- "Sono un consulente del benessere ed il mio obiettivo è quello di aiutare quante più persone possibile a sentirsi in forma e sane".

Si potrebbe anche usare la strategia di Hilton Johnson (presidente della università del network marketing, mlmu.com) il quale parte da una situazione di sofferenza delle persone con una strategia denominata il "discorso ascensore".

Egli affronta il dolore della gente e la soluzione in una breve dichiarazione ottenendo quasi sempre una richiesta di maggiori informazioni ed un biglietto da visita.

Ad esempio, quando qualcuno ti chiede cosa fare come lavoro, prova a rispondere con qualcosa di simile:

"Sapete quante persone sono stanche di tirare la cinghia e/o hanno sempre problemi a fine mese? Beh, io aiuto le persone a guadagnare soldi extra anche lavorando part-time".

"La gente si lamenta sempre di non avere abbastanza tempo per fare le cose che veramente vogliamo fare? Ebbene, il mio ruolo è quello di aiutare la gente ad avere più tempo e denaro in modo che possano dedicarsi liberamente a tutte le cose che amano fare".

Le 5 cose di cui non hai bisogno per avere successo nel Network Marketing

1. Titoli di studio e referenze

Migliaia di persone sono riuscite ad avere successo nel network marketing senza aver frequentato l'università oppure fatto studi importanti.

Dal momento che questo business è così diverso dagli altri modi di fare impresa, anche le regole sono diverse.

Quindi puoi benissimo riuscire a costruire una grande organizzazione di successo anche se hai lasciato gli studi molto presto.

Se tu oppure il tuo sponsor avete una laurea in marketing o economia, va benissimo ma non è necessaria e né può essere una garanzia per il successo nel network marketing dove conta la duplicazione e non la esclusività.

2. Approvazione altrui

Non hai bisogno di andare alla ricerca dell'approvazione di nessuno, tranne che di te stesso.

A volte può capitare che anche un parente stretto quale può essere il coniuge oppure un genitore può non approvare la tua decisione di far parte di un programma di network marketing.

Anzi questa è un realtà abbastanza frequente purtroppo.

Ho visto migliaia di persone che hanno costruito il loro business, senza l'aiuto dei loro familiari.

Naturalmente se riesci a coinvolgerli, specialmente se si tratta del tuo coniuge l'entusiasmo e la voglia di impegnarsi a fondo inizia veramente a decollare.

Uno dei fattori più difficili da affrontare è che non tutti sono pronti per il successo ed hanno la tua stessa visione della vita.

Non essere affatto sorpreso di scoprire che alcuni dei tuoi amici più cari e familiari ti prendono in giro quando gli chiedi di entrare a far parte del tuo business.

La soluzione migliore in questi casi è di rispondere alle critiche e denigrazioni con un sorriso beffardo, ringraziandoli per il loro contributo e di allontanarsi da loro il più rapidamente possibile

3. Parenti nel network

Ora, per favore, non mi fraintendere, se riesci ad averli nella tua squadra è una gran cosa.

So che è una cosa bella da vedere le famiglie con tre generazioni nello stesso business.

Altre volte, la presentazione più difficile da fare potrebbe essere quella ad un familiare oppure al tuo migliore amico.

4. Consigli a buon mercato

Spesso può capitare che quando si è nuovi nel business si possa essere tentati di rivolgersi a persone per chiedere consiglio che non hanno mai svolto un'attività di questo tipo.

Se vuoi sapere come far volare gli aerei, è necessario ottenere la consulenza di un esperto pilota.

Se si vuole costruire una grande rete di network devi guardare in alto sulla tua linea di sponsorizzazione e trovare qualcuno che lo ha già fatto prima di te.

Queste sono le persone a cui devi rivolgerti per avere un consiglio.

5. La perfezione

La società, la linea di prodotti oppure il piano di guadagno che siano alla perfezione non sono stati ancora inventati.

Come ogni cosa in natura, si tende sempre a migliorarsi ed evolversi verso l'ottimizzazione.

Il tuo compito è quello di guardare l'intero quadro e se i pro superano gli svantaggi allora sei pronto per iniziare.

Se ci si siede ad aspettare per la perfezione, si aspetterà per sempre: questo è l'errore comune a diversi novizi del network marketing.

Questo è un business che si impara facendo attività.

Qui ci sono le tre cose che hai bisogno per avere successo nel Network Marketing

1. Desiderio

Il desiderio principale che deve farti da sostegno in questo business è quello di uscire da un'esistenza fatta di rinunce e rincorse per pagare i debiti e le varie spese che ti sei accollato, la c.d. *corsa del criceto*.

Se davvero riesci a capire che in questa attività quello che conta è di avere un grande desiderio di aiutare se stessi e altri, sei già al 90% sulla strada per il successo.

La maggior parte delle persone sono contente di come stanno le cose, ma quelli che hanno un forte desiderio di migliorare sono quelle che poi cambiano il mondo.

2. Entusiasmo

Non posso non cominciare col dirti di quante volte ho visto distributori nuovi, senza alcuna formazione e senza esperienza iniziare e costruire una rete di venti o trenta persone nel loro primo mese di attività.

Non ci riescono con competenza, conoscenza o tecnica ma attraverso un puro, genuino e muscolare entusiasmo.

Approcciatevi a questa avventura con l'entusiasmo che merita, non tentennare ma parti e rimboccati le maniche.

3. Azione

Se sei in attesa di un piano perfetto, il piano perfetto è quello di agire.

Potresti correre il rischio di fare errori? Ovviamente sì!

Ma, non siamo neurochirurghi e nessuno stà per morire.

Non avere paura di andare avanti.

La conoscenza senza l'azione è solo un potenziale inespresso.

I pilastri del Network marketing

Ora ti svelerò quali sono "i pilastri" su cui fonda il successo in ogni attività di network marketing.

PILASTRO # 1

Questo è forse il segreto più importante per avere successo nel network marketing.

L'elemento più importante che determinerà il tuo livello di successo è "la quantità di sforzo che metti personalmente nello sviluppo del tuo commercio."

Ma è così trascurato, che ci sono tante persone che vanno alla ricerca del guadagno facile.

Devi imparare ad assumerti la responsabilità del tuo successo finanziario

non lasciandoti prendere da scuse quali il mercato non va bene, le gente ha pochi soldi e così via.

PILASTRO # 2

Non reinventarti il sistema!

Osserva il tuo upline e tutti quelli che stanno realmente avendo successo nella tua attività e poi fai lo stesso!

Se sta funzionando per loro funzionerà anche per te!

PILASTRO # 3

Mettici tutto l'impegno che puoi, dai sempre il meglio di te, non lasciarti avvilire dalle inevitabili sconfitte che incontrerai, come in ogni attività in proprio.

Occorrerà tempo, forse più tempo di quello che hai pensato, ma se dai il massimo impegno con grinta e determinazione allora sicuramente riuscirai ad avere successo!

SEGRETO # 4

Devi essere costante.

Tale business funziona se lo svolgi quotidianamente.

È meglio lavorare per 2 ore al giorno che provare a fare tutto impegnandoti per 10-12 ore alla fine della settimana.

SEGRETO # 5

Organizza e gestisci il tuo business come una professione!

Non posso non ripeterti questo continuamente perché è uno degli errori più frequenti.

Se lo tratti come fosse un hobby, sarai ricompensato come un hobby.

Dentro un ring o fuori non c'è niente di male a cadere. È sbagliato rimanere per terra. (Muhammad Ali)

La qualità al posto della quantità

Puntare sulla quantità oppure sulla qualità: queste sono fondamentalmente le due alternative strategiche di fare questo business.

Il metodo della quantità consiste semplicemente nel reclutare quante più persone è possibile nella propria rete di distributori.

Viene fatta molta pubblicità diretta, sperando di ottenere un ritorno di percentuale vantaggioso e finalmente una propria struttura di vendita quanto più numerosa possibile.

Il problema con questo metodo è che quelli che aderiscono credono che il lavoro consiste nel fare quello che fa il proprio upline.

Ora qualcuno può disporre della perizia e dei mezzi per una campagna di marketing diretto, ma la maggior parte delle persone non possono permetterselo.

Ma con questo metodo il prodotto non viene valorizzato.

Così i distributori che entrano con il metodo "**di quantità**" semplicemente non sono impegnati nella commercializzazione dei prodotti.

Questo vuol dire che molto probabilmente non sanno come usare i prodotti e quindi come consigliarli alle persone con cui interagiscono e per prima coi loro propri distributori.

Questo comporta un doppio problema perché, prima di tutto non stanno aggiungendo molto al volume di affari del gruppo e poi numero due hanno difficoltà a vendere i prodotti perché loro stessi non li usano e quindi non li conoscono.

L'alternativa è il metodo di qualità. Con il **metodo di qualità**, dove il tuo obiettivo è quello di impegnarti con la gente che patrocinata per accertarti del loro successo.

Ovviamente, con questo metodo, non puoi patrocinare personalmente molta gente rapidamente, perché occorre tempo per sviluppare ed addestrare adeguatamente ogni nuovo distributore.

Ma se occorre tempo accertarti che la gente che patrocini sia impegnata verso i prodotti e l'azienda ed assicurati che assaporino un certo livello di successo per capire il potenziale del business in cui si trovano; poi aiutali ad acquisire una certa esperienza nel far funzionare l'attività e così facendo ti stai assicurando il successo di lunga durata.

Tutto questo richiede un accurato selezionamento della propria rete vendita tra le persone veramente motivate a svolgere questa attività.

Trova un'azienda che stà nel mercato da circa dieci, quindici o persino venti anni, poiché l'unico modo per può motivare te e i tuoi affiliati.

Molta gente è soddisfatta di entrare nell'ultima occasione, quella con "la storia migliore del giorno."

Queste aziende aumentano rapidamente vertiginosamente come un razzo e qualcuno riesce davvero a fare soldi molto velocemente.

Ma la maggior parte di loro non durano e escono dal business dopo poco tempo.

Ed anche se fai i soldi in una situazione come questa, quando le persone della tua rete vendita hanno investito il loro tempo e hanno lavorato duro e non vedono mai un risultato, perdi la tua credibilità.

Diventa ogni giorno più duro portare avanti l'attività, mentre perdi gli amici e la credibilità lungo il percorso.

Come gestire il rifiuto

Occupandosi del rifiuto poniti questo problema:

A quanta gente comunicherai circa i tuoi prodotti prima di rinunciare dopo aver ricevuto tanti rifiuti?

Per la maggior parte delle persone che entrano nel network marketing il numero è fra 3 e 10.

Ed in ciò si trova la differenza fra un networker di successo ed il distributore mediocre: la capacità di gestire i rifiuti che inevitabilmente riceverai.

Per avere qualche cosa nella vita, devi chiederla.

E quando chiedi le cose, la gente potrebbe anche non essere d'accordo con quello che proponi oppure non potrebbe stare nel momento giusto per accettare.

Questo conduce al sistema per evitare il rifiuto.

Si tratta di impostarsi correttamente dall'inizio in modo da poterti avvicinare alla gente senza mai ritenere che sei stato rifiutato e per fare questo, devi in primo luogo re-programmare la tua mente.

Chiudi i tuoi occhi e pensa all'esperienza di presentare il tuo prodotto a qualcuno e nel farti dire "no."

Visualizzalo nella tua mente.

Senti le parole che vengono dette. Pensa a come reagiresti.

Ora, prendi l'immagine nella tua mente e spostala su e giù.

Ora, nella tua mente, prendi l'immagine e restringila molto, molto facendola diventare piccolissima. Allora rimuovila lateralmente a te.

Ora prendi l'immagine e spostala, indietro a te.

I nuovi Networker

Attualmente il N.M. sta cambiando categoria professionale di appartenenza ed infatti se avresti assistito a quanto accadeva circa 15 anni fa, avresti visto soprattutto gli operai manuali e le casalinghe svolgere tale business.

Non avresti visto i medici, gli avvocati, manager e proprietari di imprese .

Negli ultimi anni questa situazione è radicalmente cambiata.

Il network marketing attrae la gente da tutti i livelli sociali e professionali, ma la nuova categoria del networker è il professionista dal colletto bianco, persone che già hanno le opzioni di carriera e redditi sufficientemente elevati.

L'elemento di attrazione è la duplice e cioè la promessa di trasformarsi in finanziariamente indipendenti e di realizzare il controllo sopra le proprie vite.

Un professionista lavora in media dalle 10 alle 12 ore al giorno e può persino essere impegnato oltre tale orario ed anche nei week-end se è necessario.

Finchè stanno lavorando, ottengono i soldi altrimenti no!

Molti altri professionisti desiderano la stessa sicurezza finanziaria, ma vogliono più libertà di tempo che desiderano trascorrere con le loro famiglie, godersi gli hobby e viaggiare quando possono.

Hanno i soldi per farlo, ma gli manca la libertà di gestire il proprio tempo.

Il network marketing offre loro l'opportunità perfetta per risolvere tale esigenza.

Guardiamo alcuni altri motivi.

Milioni di lavoratori dipendenti vengono licenziati ogni anno.

Questi sono i solitamente i lavoratori di livello più basso, ma attualmente comprende anche le qualifiche superiori dell'amministrazione.

Queste posizioni erano tradizionalmente sempre molto sicure ma non più attualmente.

Così, ci sono molti ex direttori generali, nelle linee di disoccupazione oppure alla ricerca dell'occasione per avere un reddito più elevato e con una sicurezza migliore.

Inoltre, tutti quei responsabili e manager che ancora hanno un lavoro, ma a causa della crisi economica devono lavorare due volte di più per lo stesso reddito e stanno cominciando a cercare delle alternative.

Il network marketing possiede ancora una volta la soluzione.

Il professionista dal colletto bianco porterà molta credibilità al N.M..

I contestatori osservano e si domandano perchè Brian Tracy, un autore famoso e conferenziere a livello mondiale si sarebbe inserito in una attività simile?

Tutto all'improvviso, lo vedono diversamente e forse persino scoprono che il network marketing è un commercio legale che sta un po' alla volta prendendo piede in tutto il mondo.

Il network marketing è l'unico commercio che offre un rischio basso, insieme ad un alto potenziale con l'opportunità di generare un reddito molto alto.

Nei prossimi 10 anni vedremo una moltitudine di professionisti nel network marketing che la renderanno l'industria della distribuzione più grande tra quelle esistenti.

Come sponsorizzare più persone

Ora di darò alcuni suggerimenti operativi per gestire al meglio la tua rete di distributori.

Per prima cosa aiuta i tuoi *downline* a visualizzare una delle ragioni principali per le quali hanno deciso di aderire al tuo programma di network marketing e cosa intendono loro per successo.

Il successo può essere definito in milioni di modi diversi, per qualcuno potrebbe significare semplicemente venire a capo da una situazione debitoria difficile, per qualcun'altro potrebbe significare riuscire a trascorrere più tempo con la famiglia, qualcun'altro potrebbe definirlo come riuscire ad avere la libertà di viaggiare dovunque nel mondo e così via.

L'errore è credere che ci sia una definizione di successo che vada bene per tutti, oppure di volersi creare degli stereotipi.

Ma il vero successo non è un sfida con gli altri bensì con se stessi, riuscire a tirare fuori il meglio che hai in ogni situazione della vita sia personale che professionale.

Riuscire a vincere le proprie paure ed insicurezze, provando ogni giorno a fare qualcosa di nuovo e di meglio che ti fa crescere e migliorarti in ogni senso!

Questo è il vero successo, inseguilo con tutte le tue forze.

Come fare presentazioni di sicuro successo

Assisti spesso alle presentazioni della tua azienda quanto ti è possibile, anche se non hai nessuno da portare perché impari ancora che cosa funziona per le persone che sono riuscite ad avere successo nella tua *upline*.

Non provare a fare cose completamente nuove da quelli che già hanno avuto successo nella tua attività, ricordi?

Quando ti senti sicuro ed il tuo upline pensa anche lui lo stesso, fai la tua presentazione di te stesso ma non affrettare i tempi, rischiando di bruciarti.

Se la gente risponde favorevole alla tua ricerca prima di fargli una presentazione completa fai loro un breve questionario.

Chiedi loro:

Se sono interessate a guadagnare 1000 euro supplementari al mese e se sono disposti a lavorare supplementare dalle 6 alle 10 ore alla settimana per ottenerlo.

Se attualmente stanno cercando altre occasioni che daranno loro 1000 euro al mese extra.

Parlagli MOLTO BREVEMENTE in merito all'occasione e chiedi se è qualcosa che può essere interessante per loro.

A questo punto non rispondere a troppe domande ma suscita in loro una curiosità non risolta che potranno soddisfare solo venendo alla presentazione dell'azienda.

Se sei nuovo, assicurati di ricevere l'assistenza da qualcuno più esperto oppure invita le persone da te avvicinate alla riunione tenuta dal tuo *upline*.

Cerca di riuscire a capire già in questa fase circa le potenzialità dei tuo downline e ricordati che stai cercando la gente che desidera fare la

differenza nella loro vita ed in quella degli altri, non quindi persone pigre e svuotate da ogni entusiasmo ed energia.

Quando svolgi i colloqui di reclutamento non essere superficiale ma agisci come se stessi intervistandolo per una posizione di vice presidente nella tua azienda. Scopri quali sono i loro sogni e che cosa desiderano dalla vita e faglielo visualizzare perché li aiuterà successivamente quando ci saranno da gestire i momenti difficili.

Dopo che la presentazione chiedi loro che cosa hanno gradito di più e cosa li ha maggiormente interessati.

Ciò li aiuterà a focalizzarsi su quanto di positivo possono trovare nella tua proposta di network marketing.

Prova ad amplificare le loro risposta aggiungendo, "sì esattamente!" o "che altro?" oppure chiedi, "come potrebbe questo essere un beneficio per te?" e così via.

A volte potrebbe essere utile fare un passo indietro circa l'opportunità che gli stai offrendo come nei casi in cui vieni affrontato da qualcuno che sta giocando duro per ottenere dei benefici non previsti, puoi controbattere con qualcosa del tipo: "in effetti non sono così sicuro che questo business è adatto a te, che non c'è nessun problema se la pensi a questo proposito e richiamami di nuovo quando ritieni di essere più convinto".

Ricordati che non stai provando a vendergli qualora ma stai semplicemente offrendogli una opportunità di fare tanti soldi, quindi è interesse suo principalmente accettare.

Come guidare il tuo nuovo downline

Una volta che il tuo distributore ha sottoscritto l'adesione al programma di network marketing è di fondamentale importanza che lo guidi per iniziare immediatamente l'attività

Questo è il momento fondatore perché hanno dentro un grande entusiasmo e quindi è importante che lo utilizzino nel modo migliore.

Il primo punto sarà quello di fargli stilare una lista dei propri potenziali clienti.

Programmate un giorno in cui potete andare insieme a fare il colloquio in modo tale da verificare sul campo di cosa ha bisogno per migliorarsi ed oltre ad essere meno stressante potrebbe risultare molto divertente per entrambi.

La chiave primaria per il successo nel network marketing consiste nello sviluppare una grande rete attiva di gente che è entusiasta circa la vostra attività.

Per fare questo aiuta i tuoi down line a sviluppare un commercio che porti come risultato un reddito di almeno 500 euro al mese per i primi tempi.

La velocità con cui riusciranno a vedere i primi risultati è anche importante anche per motivare i nuovi arrivati che vedranno altri fare realmente soldi col tuo business di N.M..

Quando ottieni la adesione di un nuovo distributore per prima cosa trasmettigli una lettera di benvenuto e rassicuralo del fatto che ha preso una ottima decisione complimentandoti con lui.

Dopo, chiamalo ogni giorno per i primi 30 giorni.

Poi taglia i tempi con una telefonata a settimana se di più non è necessario.

Programma una riunione di addestramento entro 2-3 giorni dal momento in cui hanno aderito.

Nel corso di questa riunione, aiuta il tuo nuovo downline a compilare una lista di almeno 50 nominativi sia per proporre il business che i prodotti.

Trasmetta il materiale contenente informazioni ad ogni nuovo collaboratore e stabilisci un momento in cui fare un colloquio coinvolgendo anche i tuoi superiori per farti aiutare.

Aiuta il tuo distributore a stabilire i suoi obiettivi ed a fare un programma per raggiungergli con un grado di certezza.

Domandati perché questa persona dovrebbe essere interessata ad una attività di Network marketing? Ci sono molti motivi tra cui i prodotti grandi, benefici fiscali di un commercio senza avere la necessità di una sede logistica, sviluppo personale, venire a contatto con nuova gente, fare più soldi e molti altri.

Ora ti elencherò le 38 ragioni che ti fanno fallire nel network marketing.

1. Obiettivo scritto. Se non conosci che cosa desideri dalla vita, non puoi dargli un senso e neppure sognare, sentendoti confuso e perso.
2. Nessun impegno. Nessun'azione.
3. Disorganizzazione. Sprechi troppo tempo nel cercare i documenti.
4. Non mantenere l'annotazione delle transazioni effettuate.
5. Sei interessato soltanto ai profitti personali e non ti preoccupi per i bisogni dei tuoi clienti e distributori.
6. Non possiedi nessuno strumento oppure servizio di auto-risposta e non sei raggiungibile facilmente.
7. Non ricambi appena puoi le chiamate ricevute.
8. Non ti mantieni informato ne informi di notizie nuove.

9. Non riesci a mantenere gli accordi, appuntamenti e non sei chiaro nelle spiegazioni che dai.
10. Non segui costantemente i tuoi distributori ed i clienti mostrando disinteresse verso di loro.
11. Ti arrendi troppo presto rinunciando solitamente nei primi 90 giorni di attività.
12. Ti fai scoraggiare dai piccoli problemi ed inconvenienti.
13. Parli male in giro della concorrenza perdendo la credibilità come persona positiva.
14. Non prendi seriamente il network marketing.
15. Difetti nella cura di te stesso gli altri ti giudicano dalla immagine che dai loro.
16. Sei pigro e desideri raccogliere le ricompense dagli sforzi solamente della tua rete distributiva.
17. Distribuisce del materiale informativo poco professionale oppure sgualcito.
18. Fai pochi esempi circa i benefici che i tuoi prodotti possono portare ai consumatori, mancando di concretezza.
19. Non dai riconoscimenti ed elogi alle persone della tua rete distributiva che si sono distinte.
20. Non sei costante al tuo lavoro.
21. Ti senti irritato dai guadagni dei tuoi *upline* ed arresti la tua produzione per impedirgli la ricezione delle indennità da te derivanti, auto-sabotando te stesso in definitiva.
22. Incolpi l'azienda, i prodotti, il programma della compensazione e la mancanza di supporto dal tuo *upline*, invece di prenderti le tue responsabilità e non rendendoti conto che ci sono altri che hanno avuto successo nello stesso l'ambiente e con le stesse risorse.

23. Hai delle aspettative non realistiche rispetto all'impegno che metti nel tuo lavoro.
24. Sei troppo impaziente e desideri fare molti soldi troppo presto senza essere disposto ad impegnarti duramente secondo quanto è necessario.
25. Perdi tempo a protestare su ogni cosa.
26. Fai dipendere i tuoi guadagni da quelli della tua struttura anziché impegnarti personalmente: ti aspetti di ricevere qualcosa in cambio, dando niente da parte tua.
27. Sei poco disposto ad assumerti delle responsabilità.
28. Prendi i rifiuti come un attacco personale e non verso i tuoi comportamenti, anziché sforzarti di cambiare strategia per dare ai tuoi potenziali clienti un buon motivo per sentirti dire, "Sì".
29. Non credi profondamente nei tuoi prodotti e non li proponi mai.
30. Ti lasci influenzare facilmente dalle osservazioni negative provenienti dai tuoi colleghi, parenti, amici e dalla famiglia senza riuscire a trovare il lato positivo nelle critiche.

31. Spendi troppo tempo per organizzarti e troppo poco tempo per comunicare con i clienti ed i tuoi distributori cercando di evitare i rapporti umani.
32. Ti aspetti la perfezione da una nuova azienda senza renderti conto che occorre tempo per avere successo.
33. Non fai progetti su come riuscire concentrandoti unicamente su quello che non vuoi.
34. Trovi sempre troppe giustificazioni.
35. Pensi che tutti conoscano tutto.
36. Non ti mantieni informato e non continui a frequentare gli ultimi meeting nell'azienda.
37. Non ti sforzi di dare sempre il meglio di te stesso.
38. Dai credito alle voci senza verificare i fatti circa qualsiasi fase della tua attività di N.M.

I 10 sistemi per fare esplodere il tuo business nel network marketing

1) Gli obiettivi vanno messi "a fuoco"

Annoti i tuoi obiettivi per iscritto e rivedili almeno una volta al giorno.

Devono essere espressione della tua personalità e devi vederli realizzati.

Una volta conobbi una manager del N.M. che mi raccontò che agli inizi aveva delle foto della mercedes dei suoi sogni incollata dovunque in casa.

Gli obiettivi vanno sempre messi per iscritto perché così diventano un impegno con te stesso, anche se può essere stancante, cinico e logicamente distaccato dalle tue emozioni, scrivi gli obiettivi che funziona.

2) Usa i prodotti.

Non avrai mai molta fortuna nel vendere i prodotti che non usi per te stesso.

Se la tua azienda non ha prodotti che ti sono entrati nel cuore trovati un'altra azienda.

Il network marketing funziona soltanto se stai distribuendo i prodotti di qualità che personalmente usi ed in cui credi.

3) Diventa la persona migliore che puoi essere.

Prova a migliorarti continuamente.

Si tratta di un commercio basato sulle relazioni interpersonali e quindi prova a diventare una persona migliore perché così facendo sarai anche un migliore networker.

Di fatti le persone gradiscono essere associate con coloro che stanno vivendo le loro vite pienamente ed allora impara a diventare una dei quelle persone.

Le capacità che vorrai sviluppare non devono direttamente essere associate con la tua attività di network marketing ma sviluppa alcuni nuovi interessi come imparare a parlare una nuova lingua straniera, abbonarsi una nuova rivista, fare un viaggio in un paese sconosciuto, chiama qualcuno che senti da anni, per non parlare della tua opportunità nel N.M. ma solamente per fargli visita.

4) Parla del tuo business con chiunque ti dà ascolto.

Parla costantemente del commercio perché ti manterrà concentrato , ti farà migliorare nella capacità di gestire le obiezioni e di aiuterà a perfezionare le tue abilità nel campo della comunicazione.

5) Ascolta

Ascolta i manager del tuo business per imparare cosa "stanno facendolo".

Ascolta i nuovi distributori e quali sono le loro prospettive.

Ascolta il tuo upline ed impara dalla sua esperienza.

Ascolta i membri della tua rete distributiva per sapere quali difficoltà stanno incontrando e come stanno reagendo.

Ascolta durante le giornate di congresso sponsorizzate dalla tua azienda.

Ascolta le sessioni di addestramento.

6) Crea un rapporto duraturo e costante coi tuoi clienti e downline

Il network marketing offre un serie ad di vantaggi rispetto ai metodi tradizionali di distribuzione, per l'azienda, il distributore ed il cliente

Questi vantaggi girano intorno allo sviluppo di un legame forte fra il distributore ed il cliente e fra il distributore e gli altri distributori che patrocina. Per generare questo legame, devi continuare a mantenere costantemente i rapporti con i tuoi clienti ed i distributori della tua rete vendita: così facendo farai sapere alle persone che ti preoccupi per il loro commercio e che stai svolgendo seriamente e professionalmente la tua attività.

Aiutali a gestire le obiezioni ed a risolvere tutti i reclami ed i problemi.

7) Considera ogni situazione un'occasione per conoscere nuove persone

Ora con questo non voglio dire che devi provarci con ogni persona che incontri.

Invece, sviluppa un metodo indiretto che fa leva sull'interesse che riuscirai a far nascere nelle persone che incontrerai verso la tua attività.

Accenna con indifferenza qualcosa circa il tuo commercio che susciterà l'interesse della persona. Poi chiudi l'argomento.

Se ti chiedono maggiori informazioni a questo proposito, allora fatti dare il loro numero di telefono e programma un appuntamento.

Se non sembrano interessati, lascia cadere il discorso e passa appresso senza perderti di coraggio ed entusiasmo.

8) Sii costante.

Metti da parte ogni giorno un determinato tempo per far funzionare il tuo business.

Quanto tempo dedichi non è importante mai quanto di essere costante nel farlo.

Se continui a fare la stessa cosa, giorno dopo giorno, prima o poi riuscirai.

9) *Devi essere sempre onesto.*

Non stravendere la tua occasione perché sarà causa successivamente di problemi per te con i tuoi distributori che si tireranno fuori perché il business non ha corrisposto alle loro aspettative.

Non valorizzare eccessivamente il prodotto per vi concludere maggiormente le vendite con i clienti in quanto parleranno male in giro di te e della tua attività perché li hai delusi e questo ti farà perdere tante occasioni.

L'integrità è un punto di forza in questo commercio e quindi esercitala in tutte le occasioni che ti si presentano.

10) *Divertiti*

Trova un modo di fare il tuo lavoro che sia divertente per te e per chi ti stà vicino valorizzando sempre il tuo stile personale.

Se ti diverti a lavorare, lo farai più spesso e lo farai meglio.

La gente ti vedrà goderti il lavoro e sarà attratta da te come fossi una calamita e questo ti aiuterà tantissimo soprattutto nel trovare nuovi distributori che vogliono seguire la tua strada.

Queste sono i dieci principi fondamentali che sono riuscito ad estrapolare osservando i grandi esperti del settore sperando che li troverai utili per lo sviluppo del tuo business nel N.M..

Osserva costantemente i principali operatori della tua azienda per imparare da loro le strategie con cui sono riusciti a raggiungere importanti traguardi.

Puoi inoltre evitare di fare gli stessi errori beneficiando della loro esperienza: Cerca questa gente nella tua azienda e nelle altre pure, assisti a tutte le loro riunioni e programmi formativi.

Gran parte di questi persone riuscirà sempre a trovare un po' di tempo per aiutarti specie se vedono che sei veramente motivato a svolgere il tuo lavoro e ci metti entusiasmo: Il network marketing è il business adatto per coloro che amano aiutare gli altri a dare il meglio di se stessi mentre la rovina di questo settore sono coloro i quali vengono animati dalla avidità e dalla voglia di strumentalizzare il lavoro altri.

Formarsi e formare

Quando avrai imparato abbastanza potrai cimentarti nelle tue presentazioni circa la attività che ti consiglio di farle semplici e lineari da farle sembrare facilmente duplicabili da chiunque per non scoraggiare le persone che vogliono aderire.

Molta gente fa l'errore di pensare che debbano diventare "esperti" nel network marketing oppure del prodotto della loro azienda.

Infatti, più semplicemente fai le tue presentazioni, più probabile sarà che le persone che incontrerai penseranno che non sia difficile per loro svolgere la tua attività e questo faciliterà la crescita della tua squadra in termini di adesioni.

Distribuisci ai tuoi clienti più entusiasti del materiale informativo quali opuscoli, audio e video presentazioni così da mostrarli ai loro amici e parenti, dicendo loro che quando incontrano qualcuno interessato possono invitarlo ad una presentazione dell'attività di N.M..

L'aggiornamento può essere il più importante e meno seguito nel N.M., quando credendo di sapere già tutto e di essere diventati bravissimi, ci si chiude verso il "nuovo" reputandolo inutile e superfluo.

Comincia ad addestrare i tuoi nuovi distributori appena ti è possibile e ti senti sicuro per farlo!

Essere preparati sulla propria attività ti darà un'immagine professionale che ti gioverà tantissimo

Usa il tatto e la diplomazia nel superare le obiezioni che inevitabilmente ti arriveranno perché se la pensano in quel modo avranno sicuramente le loro buone ragioni.

Quando stai comunicando con un tuo cliente circa le loro esperienze con il tuo prodotto o le domande di risposta circa la tua occasione di affari, utilizza questo metodo.

Per esempio, se qualche cliente dovesse risponderti che non si sente sicuro se possa funzionare la tua opportunità commercio per lui potresti rispondere in questo modo dicendogli che anche tu all'inizio avevi le sue stesse perplessità ed avevi molti dubbi se iniziare o meno l'attività ma poi hai trovato che ci stavano diverse persone realmente formidabili e disponibili ad aiutarti ad insegnare tutto quello che ci stava da sapere per ottenere il loro stesso successo.

Questa tecnica si chiama del "Ricalco e guida" e consiste principalmente nel riconoscere quando ci sia di positivo nella obiezione che ci viene dal nostro interlocutore, mostrando interesse verso quelle che sono le sue tesi; successivamente una volta che hai conquistato la sua fiducia puoi guidarlo dalla tua parte aggiungendo informazioni a quelle in suo possesso allargando così i suoi orizzonti mentali senza mai farlo sentire sbagliato.

Usa il tuo prodotto costantemente e porta sempre dei campioni con te in modo tale che nelle conversazioni, sei sempre pronto a dare dimostrazione della bontà e convenienza della tua offerta commerciale non appena incontri qualcuno che mostra interesse: offrilo gratuitamente lasciandolo provare per fargli scoprire quanto il tuo prodotto possa essere utile e vantaggioso.

Il resto verrà da sé senza il minimo sforzo.

6. Insegna, addestra, verifica e fai tanta pratica.

Insegna ai tuoi nuovi distributori circa il vostro commercio, formali così come hanno fatto con te e fagli mettere tutto in pratica seguendoli costantemente in ogni loro progresso.

Sii sempre disponibile a capire le loro esigenze e cercare di fare il tuo meglio per trovare la soluzione.

Utilizza gli strumenti che la tua azienda ti mette a disposizione.

L'atteggiamento mentale vincente

Parla e comportati come se hai un disperato bisogno dei soldi e sicuramente sarai destinato a fallire nel network marketing.

Semplicemente la gente non è attratta da quelli che si fanno prendere dalla disperazione e dal pessimismo, ma voglio circondarsi da persone cariche di entusiasmo e pensieri positivi perché sono contagiosi.

Come ti comporteresti vedendo qualcuno nell'angolo della via con un cartello con su scritto "senza casa, affamato, ti prego aiutami"?

Se quella persona venisse da te con un'occasione di affari, saresti interessato?

Ora che cosa accadrebbe se quella stessa persona, con la stessa occasione di affari, con un bel sorriso stampato sul volto, ben vestito e sicuro di sé, saresti interessato alla sua proposta?

L'elemento più importante è quindi il tuo atteggiamento mentale: se sei sempre lamentoso e polemico con tutti e con tutto e soprattutto circa il fatto che non stai guadagnando abbastanza soldi, certamente non avrai le potenzialità di interessare molta gente ad unirti alla tua rete di distributori.

Sviluppa un atteggiamento mentale orientato al successo, guarda le cose da una prospettiva positiva, considera i problemi come occasioni di crescita, visualizza un entusiasmante futuro, allora attirerai la gente a te come fossi una calamita.

Devi sempre riuscire a trovare la fonte della tua motivazione dentro di te.

Devi avere una visione ed un sogno che sono abbastanza grandi da farti abbattere ogni avversità che incontrerai sulla tua strada.

Se riesci a fare questo, ti renderà una forza a prova di proiettile verso tutte le battute d'arresto ed ai disappunti che inevitabilmente riceverai.

Se ti fai problemi ed hai paura di avvicinarti ad amici, parenti, colleghi ed altre conoscenze, allora non comprendi quale sia il tuo business oppure ti trovi nell'azienda sbagliata per te.

Se sei convinto che stai promuovendo un prodotto ed un'occasione che possono contribuire al miglioramento delle persone, perchè non desideri dividerlo con tutti quelli che conosci?

Penso che molto di questo imbarazzo venga dalla concezione diffusa sul valore negativo del network marketing, quale quello di confonderlo con la c.d. "Catena di S. Antonio", oppure che si tratti quasi di una setta dove ti fanno il lavaggio del cervello ed altro ancora.

Penso che uno dei motivi per cui questi stereotipi persistono e che le persone descrivono la loro attività di N.M. con frasi del genere: "sono in uno di quei business di network marketing." "sono un distributore di N.M." ed così via.

Questo nasce da un atteggiamento di pigrizia mentale e da una mancanza di creatività indispensabile per poter svolgere al meglio una attività imprenditoriale come questa.

Prenditi un po' di tempo per dare una definizione della tua attività che abbia un qualcosa di positivo da un punto di vista sociale ed etico, come potrebbe essere di contribuire a fare ottenere alle persone quello che davvero desiderano dalla vita, delle condizioni migliori ed una migliore cura per se stesso: l'importante è che sia un messaggio che ti venga dal cuore e che ti riempia di entusiasmo ed amore verso quello che fai.