



Piotr Idzik

# PROFESJONALNY MARKETER

# Profesjonalny Marketer

Tytuł

**Profesjonalny Marketer**

Autor

**Piotr Idzik**

Wszelkie prawa zastrzeżone.

Zezwalam na bezpłatne kopiowanie niniejszej publikacji.

Możesz wysyłać ją i udostępniać za darmo.

Warunkiem jest pozostawienie niezmienionej formy. Nie można udostępniać tej publikacji w wersji niepełnej lub zmienionej.

Życzę przyjemnej lektury

Piotr Idzik

Wydanie: I

Skład i łamanie: key.waw.pl

© Copyright Piotr Idzik

## Spis treści

Słowo wstępne .....	5
Wprowadzenie.....	6
Co z tą motywacją?.....	6
Dlaczego łatwiej prowadzić MLM przez Internet?.....	8
Zabójczy entuzjazm.....	9
Działanie nie jest najważniejsze .....	10
Problem – opinie społeczne .....	10
Magiczne dwie osoby.....	11
Czy w marketingu sieciowym sprzedaje się? .....	11
Dlaczego boimy się sprzedaży? .....	12
Przestań zachowywać się jak sprzedawca .....	13
Główna zasada: okazuj zainteresowanie .....	14
Spraw, by chcieli kupować .....	15
Każdy myśli po swojemu .....	16
Decyzje i emocje .....	16
Manipulujesz czy nie? .....	17
Jak się robi marketing? .....	18
Jak znaleźć osoby, którym nie trzeba sprzedawać? .....	18
Początki w MLM.....	19
Pokaż, że system działa .....	20
Jak to uzyskać? .....	20
Co Ci daje prowadzenie MLM przez internet?.....	21
Czego potrzebujesz poza listą mailingową? .....	22
Wyróżnij się .....	23
Czasem firma upada .....	23
Płynność finansowa .....	24
Kogo do siebie przyciągniesz? .....	25
Jak dobrać partnerów? .....	26
Internet a kontakt osobisty.....	26
Jak myślą bogaci?.....	28
MLM i co dalej? .....	29
Jak wybrać firmę? .....	30
Postaw to sobie za cel.....	31
Zasada ostatnia .....	32
Podsumowanie .....	33
Kilka słów o mnie .....	34

## Słowo wstępne

Zawsze wszędzie czytam, że najtrudniej jest napisać to pierwsze zdanie. Aby było mi łatwiej – postanowiłem tego e-booka zacząć od paru zdań o sobie i... bardzo się pomyliłem. Bo czy można wymyślić trudniejsze zadanie niż konieczność napisania czegoś o sobie: tak, żeby nadal było z polotem, bez przesadnej skromności, ale i bez samouwiebienia.

Przede wszystkim chciałbym, aby każde zdanie, które będzie zawarte w tej publikacji – świadczyło o mnie. Mądry czytelnik bez problemu wyciągnie odpowiednie wnioski z tej lektury i będzie potrafił powiedzieć coś o mnie.

## Wprowadzenie

Gdyby parę lat temu ktoś powiedział mi, że będę zafascynowany możliwością internetowego marketingu – popatrzylibym na tę osobę, jak na wariata (że o możliwości niecenzuralnego określenia stanu umysłowego tej osoby nie wspomnę).

Ponoć nauczyciel pojawia się wtedy, gdy uczeń jest gotowy. Tak się stało i ze mną. Nie planowałem wcześniej zaangażować się akurat w działanie w Internecie, ale wcześniejsze wybory i ogólna ścieżka rozwoju, jaką obrałem – sprawiły, że dziś jestem właśnie w tym miejscu. Jedno wiem na pewno: nie chciałbym być w żadnym innym.

Możliwości, jakie daje Internet w marketingu sieciowym są niezwykle i w tej publikacji, chciałbym się z Tobą nimi podzielić. Pokażę Ci, jak wykorzystasz Internet w marketingu sieciowym oraz jak zacząć dzięki niemu zarabiać. No ale nie będę pisał we wstępie wszystkiego, co pojawi się na dalszych stronach. Nie ma takiej możliwości – za dużo tego.

Kto wie – może to ja jestem tym nauczycielem, na którego Ty czekasz?

## Co z tą motywacją?

Od jakiegoś czasu obserwuję, co się wokół mnie dzieje i własnym oczom nie chcę wierzyć. Chciałbym by było inaczej, no ale przecież nie mogę zmienić całego świata. Na szczęście mogę zmienić siebie. Ty też. I właśnie tego się trzymajmy.

Nastąpiła era ogromnej mody na pozytywne myślenie, nieustanne się motywowanie i prawo przyciągania. Nie przeczę: motywacja i dobre nastawienie to dobra rzecz. No ale nie przesadzajmy.

Ostatnio mam wrażenie, że większość osób traci swój czas, energię i zasoby finansowe na to, by przebrnąć przez kolejny kurs motywacji (albo samodyscypliny), który jedyne do czego ich zmotywuje to do kolejnego wyrzucenia: czasu, energii i pieniędzy na... kolejny kurs motywacyjny.

Nie rozumiem ludzi, których największym marzeniem zdaje się bycie zmotywowanym. Do czego? Po co? Może warto zamiast siedzieć w wygodnym fotelu przesiąść się na mniej wygodne krzesło (albo w ogóle wstać) i zacząć działać?

Jeśli jesteś jedną z tych osób, które raz po raz oglądają film „Sekret” – powiedz mi: „spadło już Ci coś z nieba?”. Bo wiesz... to nie o to tam chodzi, by siedzieć myśleć i zamknąć się we własnym świecie fantazji (nieważne, jak wielki lub mały on jest). Wiesz już czego chcesz? Nadal tego nie masz? To czas odpowiedzieć sobie na pytanie, czego Ci brakuje, aby to zrobić. I nie namawiam tu do kolejnych godzin rozmyślenia nad istotą Wszechświata. Namawiam do działania.

Owszem: jeśli jeszcze nie potrafisz sobie wyznaczać celów i totalnie nie wiesz czego chcesz – jedna dobra książka z tej dziedziny przyda się Tobie. JEDNA! Więcej nie potrzebujesz. Naucz się raz i wykorzystaj tak zdobytą wiedzę. Zdobywanie po raz któryś tej samej wiedzy jest po prostu bez sensu.

Wyznacz zatem swoje cele, pragnienia, ale uczciwie do bólu – nikt na to patrzeć nie będzie. To nie prawda, że wszyscy marzymy o bogactwie, władzy i miłości. I nawet jeśli sporo osób o tym marzy to każdy rozumie to zupełnie inaczej. Określ, jak Ty rozumiesz swoje własne cele czym one są dla Ciebie i co ma się stać, by ten cel został uznany za zrealizowany.

Gdy tylko to zrobisz – pożegnaj się z książkami i kursami motywacyjnymi. Cel, który wyznaczymy w zgodzie sami ze sobą – jest najlepszą motywacją. Przyklejone w widocznym miejscu zdjęcie auta nie oznacza, że ono nagle zmaterializuje się przed Twoim domem. Ale jeśli wywołuje w Tobie emocje „ja NAPRAWDĘ chcę to” - będzie ono dla Ciebie genialnym motywatorem za każdym razem, gdy złapie Cię „mały leń”.

Zdecyduj (najlepiej jeszcze dziś), czy chcesz zostać ekspertem w motywowaniu siebie, czy jednak masz inne, dużo ciekawsze cele (ambicje). Jeśli to drugie – zmień lekturę poradników motywacyjnych na taką, która da Ci techniczną wiedzę potrzebną do osiągnięcia celu. Trzymaj się także zasady: najpierw wykorzystaj praktycznie jedną wiedzę, a dopiero po tym zacznij szukać następnej. Po co kolekcjonować informacje, których i tak nie wykorzystujesz?

## Dlaczego łatwiej prowadzić MLM przez Internet?

Jeśli zaczniesz działać w Internecie – przygotuj się na to, że będziesz krytykowany/a. Nie jest tu ważne, czy już działasz w marketingu sieciowym (MLM), czy dopiero chcesz zacząć. Czeka Cię na 100% odbieranie maili z nieprzyjemną treścią i wiele zjadliwych komentarzy. Każdego to czeka. Wiele osób nie jest jeszcze gotowa (lub nie widzi potrzeby), by przenieść swój MLM do sieci i one bardzo emocjonalnie reagują na wszystkich tych, którzy to robią. Są też osoby które lubią po prostu ponarzekać lub wyładować swoje frustracje – one też będą zaglądać na Twoją stronę i na pewno zostawią po sobie mało przyjemną pamiątkę.

Tak długo, jak dzieje się to w Internecie – możesz to ignorować. Nie czytaj, usuwaj i najzwyczajniej w świecie ignoruj, bo czytanie tego nic Ci nie da poza zwątpieniem i obniżeniem nastroju. Nie ma tam konstruktywnej krytyki ani pożytecznych rad. Olej to zatem.

To jest ogromna przewaga Internetu nad tradycyjnymi metodami budowy MLM – odcinasz się od wszelkiej maści malkontentów i niesympatycznych osobników. Nie psują Ci oni ani nastroju ani nie zniechęcają osób, z którymi współpracujesz. Nie mają one dostępu do Twojego zespołu, a więc nie mogą go zniszczyć.

Dużo gorzej jest, jeśli jednak budujesz biznes MLM w sposób tradycyjny i trafisz na takiego właśnie złośliwego krytyka. Nie możesz go zignorować, gdy jesteś w towarzystwie. Oczywiście możesz nauczyć się dobrych odpowiedzi i zbijania negatywnych opinii o MLM. Niestety jednak te opinie będą miały dostęp do Twojego zespołu, mogą zasiać ziarno wątpliwości, a to nie sprzyja szybkiej i twórczej pracy. MLM tradycyjny jest w o wiele większym stopniu narażony na tego typu ataki. Owszem – w Internecie też się one zdarzają (może nawet częściej), jednak można je w bardzo łatwy sposób ignorować.



## Zabójczy entuzjazm

Teraz to musisz mieć o mnie niezłą opinię – na wstępie skrytykowałem „kultowy” film „Sekret” i kursy motywacyjne, a teraz będę chciał Cię przekonać, że entuzjazm w biznesie jest zabójczy i nie możesz go stosować w nadmiarze.

Tak – wiem, że wszyscy mówią, że entuzjazm to podstawa sukcesu i nie można bez niego nic fajnego osiągnąć. A co Ty na to, jeśli powiem, że oni nie mają pojęcia o dobrym, porządnym biznesie?

Sam teraz pomyśl: znasz jakiś biznesmenów, liderów MLM? Ci których ja znam i szanuję są przeważnie opanowani, potrafią świetnie dobierać przemyślane słowa. Czasem są zabawni, mają poczucie humoru, ale o żadnym z nich nie mogę powiedzieć, że jest fanatykiem entuzjazmu. Oni wiedzą co i dlaczego robią i za ten wyważony profesjonalizm są właśnie szanowani i to z tego powodu osiągnęli oni taką pozycję, jaką teraz zajmują.

Dlaczego w Twoim przypadku miałyby być inaczej? Czy sam/a jesteś skłonny/a uwierzyć, że biznes/produkt proponowany przez totalnie rozentuzjasmowanego faceta będzie czymś porządnym? Prędzej weźmiesz kogoś takiego za wariata niż powierzysz mu swoje pieniądze. Świat finansów jest brutalny (czy tylko finansów?) - nie ufamy czemuś, co trzeba na siłę i z maniacką radością promować. Działanie w ten sposób może tylko pogorszyć Twój wizerunek i na pewno nie przyniesie Ci oczekiwanych efektów w postaci zadowolonych i chętnych do współpracy klientów biznesowych.

Owszem – fajnie, jeśli lubisz to, co lubisz. Świetnie jeśli potrafisz być zabawnym, bo to przyciągnie do Ciebie ludzi. Ale rozentuzjasmowany biznesmen? No proszę Cię...

## Działanie nie jest najważniejsze

Rozprawmy się jeszcze od razu z innym, niezwykle popularnym mitem – „działanie w biznesie jest najważniejsze”. Zgadzasz się z tym? Nie warto.

Lepiej skoncentrować się na skuteczności. Co z tego, że robisz całą masę rzeczy, co z tego, że zapracowujesz się i nie masz czasu na odpoczynek, jeśli większość z tych działań nie przynosi skutku? Tutaj chodzi o to, aby zrobić, ale się za bardzo nie narobić. Jeśli działać – to z głową. Każde inne działanie, dla samego działania po prostu mija się z celem.

Przyjmijmy, że chcesz dostać się na drugi koniec miasta. Możesz pójść na pieszo, pojechać rowerem lub samochodem. W pierwszych dwóch przypadkach zdecydowanie więcej będziesz musiał/a działać niż w tym ostatnim. Może nawet jesteś najlepszy/a w kolarstwie lub biegach, ale nawet wtedy – samochodem będzie po prostu szybciej, a więc i skuteczniej.

Właśnie z tego powodu o wiele lepiej jest koncentrować się na skuteczności, a nie działaniu. Wprowadzając tę zasadę w życie, bardzo łatwo wyeliminujesz działania, które nie są skuteczne. Zyskasz dzięki temu czas. Według mnie – warto.

## Problem – opinie społeczne

W Polsce bardzo często jest tak, że wypowiadamy się na tematy, o których nie mamy zielonego pojęcia. Coś gdzieś się słyszało, o czymś ktoś coś mówił – nie wiemy co, nie wiemy o czym, ale mamy już wyrobione zdanie, które na pewno w 100% jest słuszne.

Znasz to? Też bardzo często się z tym spotykam. Prowadząc biznes MLM też pewnie napotkasz się nie raz z murem „świętych prawd”, które nie są poparte faktami. Przeważnie przekonują one, że MLM jest dla frajerów, którzy dają się wykorzystywać.

Na szczęście coraz więcej osób dostrzega, że MLM to nie te „ludowe prawdy”. Marketing sieciowy jest świetną alternatywą na dodatkowe pieniądze, może się sprawdzić jako samodzielny biznes. Coraz bardziej ewoluuje i jest jeszcze bardziej nastawiony na ludzi niż było to jeszcze niedawno.

Z tego powodu – coraz więcej osób dostrzega jednak pozytywne strony MLM i to właśnie tego, prowadzonego przez internet. Każdego dnia kolejna grupa ludzi szuka informacji w Google odnośnie marketingu sieciowego. Codziennie ktoś zdecydowany – szuka lidera, z którym będzie współpracować.

**Możesz nim być Ty.**

## Magiczne dwie osoby

Bardzo często mówi się, że do MLM wystarczy zaprosić dwie osoby (3, 4 lub 5 – zależy od planu marketingowego) i po tym można już usiąść i patrzeć, jak rosną nam dochody, bo te zaproszone przez nas osoby zrobią dokładnie to samo, co my – zaproszą te wymagane minimum i też zaczną oglądać swoje konto bankowe w oczekiwaniu na zyski.

Bardzo często ludzie oczekują, że jeśli oni już coś zrobili to teraz mogą wydawać innym polecenia. Problem w tym, że Ci inni szybko też nauczą się wydawać polecenia komuś, kto też te polecenia będzie wydawać komuś innemu... Efekt? Wszyscy doskonale wiedzą, co należy robić, wszyscy wydają polecenia, ale nikt nic nie robi.

Dlatego o wiele lepiej, jeśli Twój zespół nauczy się od Ciebie działania, a nie wydawania poleceń. Działaj sam/a tak, jakbyś jeszcze nikogo nie miał/a w swoim zespole i musiał/a zaczynać od nowa. Tylko w taki sposób pokażesz innym, jak można zarobić w MLM. Tylko w taki sposób pokażesz, że jesteś liderem, który faktycznie jest w stanie poprowadzić ludzi ku zyskom. A do takich liderów ludzie sami się garną.

## Czy w marketingu sieciowym sprzedaje się?

Jeśli już miałeś/łaś do czynienia z jakimś marketingiem sieciowym to pewnie usłyszałeś/łaś, że dobry MLM nie polega na sprzedaży. Tutaj się promuje, ewentualnie poleca produkty. Ludzie później sami kupują te produkty. Sami...

Naprawdę w to wierzysz, że można opowiedzieć o biznesie tak, jak o wczorajszym filmie, który obejrzałeś i ludzie bez niczego włożą w to swoje pieniądze. A jeśli włożą? Czy to nie oznacza, że właśnie im coś sprzedałeś/łaś?

Ja wiem – o wiele lepiej jest na duszy, kiedy się nie sprzedaje, ale tylko poleca lub promuje. Jeśli chcesz, możemy to tak nazywać, skoro lepiej się z tym czujesz. Ale czy to oznacza, że zaczynasz robić coś innego tylko dlatego, że inaczej to nazywasz.

Będę brutalny – w MLM zarabiasz na obrocie pieniędzy, który jest wygenerowany przez produkt. Aby te pieniądze były w obrocie – produkt musi się sprzedawać. Samo podpisanie kogoś pod siebie w strukturze nie generuje dla Ciebie przychodu. Stanie się tak dopiero, kiedy osoba, którą wpisałeś/łaś pod siebie kupi produkt/opłaci swoje miejsce w strukturze. Jakkolwiek by tego nie nazywać – jest to sprzedaż.

W MLM musisz nauczyć się sprzedawać jeszcze z jednego powodu – takich jak Ty (działających w MLM) jest wiele. Nie chodzi już nawet o inne MLM, ale nawet w Twoim MLM są inni liderzy niż Ty. Aby nowa osoba chciała współpracować właśnie z Tobą – musisz nauczyć się sprzedawać także swoją osobę. Pisałem powyżej o tym, w jaki sposób stać się szanowanym liderem. Jednak to nie wystarczy – musisz być widocznym i rozpoznawalnym liderem.

## **Dlaczego boimy się sprzedaży?**

Nie ma co ukrywać – nie lubimy sprzedaży. Ja też obawiałem się tego przed wejściem do MLM. Sprzedaż kojarzy nam się automatycznie z akwizytorem pukającym od drzwi do drzwi. Przypomina nam się Pani dzwoniąca zawsze nie w porę i namawiająca nas do zakupów rzeczy, na które nie mamy ochoty.

Wiemy, że ten akwizytor i ta Pani mają bardzo ciężką pracę. Wiemy, że większość osób odgania ich od siebie, jak natrętów. I pewnie, kiedy zapuka do nas akwizytor – sami zamkniemy przed nim drzwi i odłożymy słuchawkę słysząc, że ktoś chce nam coś sprzedać.

Sprzedaż kojarzy nam się z czymś nieprzyjemnym, z odrzuceniem i namolnym oferowaniem niezainteresowanym osobom produktów, które sami też wiemy, że nie są nam potrzebne. Sami odrzucamy takich sprzedawców i jesteśmy przekonani, że jeśli tylko zajmiemy się również sprzedażą to spotkamy się dokładnie z takim samym odrzuceniem. Nie chcemy tego, nikt nie chce.

A MLM jednoznacznie kojarzy się ze sprzedażą. Nawet jeśli zastępujemy słowo „sprzedaż” innym słowem to i tak większość ludzi może podświadomie odczuwać lęk przed zajęciem się MLM. Ten lęk jest bardzo duży i często wygrywa w walce z racjonalnymi argumentami i świetnym planem marketingowym. Tego lęku nie należy lekceważyć. On jest w ludziach bardzo głęboko i prędzej, czy później będziesz musiał/a nauczyć się sobie z tym radzić.

W tradycyjnych MLM (choć nie tylko) przeważnie kładzie się nacisk na to, by nauczyć ludzi radzić sobie z tym odrzuceniem. Mówi się, że odrzucenie jest częścią nauki i trzeba usłyszeć ileś razy słowo „nie” zanim usłyszy się słowo „tak”. Nie zmniejsza to niestety w żaden sposób lęku przed sprzedażą, nie zmniejsza też ilości odmów. Uważam, że jest to mało efektywne rozwiązanie. Według mnie lepiej poświęcić czas na zniszczenie lęku przed sprzedażą i wyuczenie się takich sposobów przyciągania ludzi do MLM, by słowo „nie” nie pojawiało się wcale lub bardzo rzadko.

Oczywiście osoby, które to stosują, nie chwalą się tak wszem i wobec, w jaki sposób udało im się to osiągnąć. Ich sukces jest wynikiem właśnie stosowania tej metody i nie spieszą się do tego, aby dać świetne narzędzie w ręce swojej konkurencji. Ja jednak doszedłem do wniosku, że najwyższy czas, aby problem lęku przed sprzedażą przestał psuć opinie o marketingu sieciowym jako takim.

## **Przestań zachowywać się jak sprzedawca**

Skoro widzisz, że sprzedawca w tradycyjnym sensie nie ma szansy na powodzenie w tej branży, a jego praca będzie bardzo niemiła – nie popełniaj jego błędów. Przestań zachowywać się jak sprzedawca, nawet jeśli sprzedajesz. Zdecydowanie jest to wykonalne, a ta zmiana będzie jedną z podstaw, na której wybudujesz solidny biznes MLM.

Pierwsza zasada dotycząca bycia nie-sprzedawcą: przestań tyle mówić i zachwycać się sam/a tym, co oferujesz. Posłuchaj, co ma do powiedzenia Twój rozmówca. Zadawaj pytania, zainteresuj się drugą osobą. Tylko w taki sposób możesz stwierdzić, czy to, co masz do zaproponowania – może się przydać Twojemu rozmówcy, a jeśli tak – to jak.

Nie traktuj swojego MLM po amatorsku, bo inni nie będą postrzegać Ciebie pozytywnie. Będziesz spotykać się z coraz częstszymi odmowami – nikt nie chce amatorszczyzny w swoim biznesie. Za to wszyscy chcą, aby ten ich biznes był odpowiedzią na ich dotychczasowe problemy i spełniał konkretne oczekiwania. Nie uda Ci się tego uzyskać, jeśli będziesz zawsze wszystkim powtarzać to samo i tak samo – mówiąc do wszystkich, nie trafisz do nikogo. Prosta zasada, choć tak rzadko zwraca się na nią uwagę. Posłuchaj drugiego człowieka, bo dopiero wtedy będziesz potrafił/a przedstawić konkrety, a tym samym trafić do tej właśnie osoby.

## Główna zasada: okazuj zainteresowanie

Posłuchaj o problemach drugiej osoby. Może potrafisz znaleźć rozwiązanie tego problemu? Pewnie Twój MLM też może tego rozwiązania dostarczyć. Nie mów zatem o wszystkich zaletach, bo to na początku nikogo nie interesuje – mów dokładnie o tej wartości, której Twój rozmówca poszukuje. Wtedy nie musisz być nachalny, nie musisz nic wciskać, ani namawiać, wtedy taka osoba sama będzie chciała skorzystać z Twojego rozwiązania. Będzie to możliwe tylko wtedy, gdy będziesz zorientowany/a na problemy drugiej osoby. Słuchaj zatem.

Zdecydowana większość sprzedawców, osób z branży MLM koncentruje się na zrobieniu wspaniałej prezentacji, która ma na celu przedstawieniu wszystkich (jak leci) cech produktów i zalet właśnie tego MLM. Taki sam skutek przyniosłoby włączenie audycji radiowej w jakimś egzotycznym języku – każdy wyłącza się po 5 sekundach, z uprzejmości nie przerywa, ale jest zupełnie gdzie indziej myślami.

Sam/a pomyśl, jak się zachowujesz kiedy spotykasz się z osobą, która potrafi mówić bez przerwy i zupełnie nie zwraca uwagi na to, co Ty możesz mieć do powiedzenia. Takiej osoby się ani nie słucha ani nie lubi. A marketing sieciowy w dużej mierze oparty jest na tworzeniu silnych i zdrowych relacji w grupie. Bez wzajemnej relacji (a także sympatii) to nie wyjdzie. Struktura będzie się rwać i pękać na szwach.

Lepiej poświęcić czas na zbudowanie relacji niż na usilną sprzedaż wszystkich zalet swojego MLM. To nie znaczy, że osoba, którą wysłuchasz, od razu wejdzie do Twojego MLM. Nawet jeśli tak się nie zdarzy

– pozostawiłeś po sobie dobre wrażenie i masz już zbudowaną relację z tą właśnie osobą. Następnym razem będzie ona do Ciebie o wiele bardziej przychylnie nastawiona, a tym samym zwiększają się Twoje szanse na to, że jednak będzie chciała dołączyć do Twojego zespołu. W końcu to ludzie najlepiej przyciągają do MLM a nie jakikolwiek produkt. Pogódź się z tym, że część rozmówców może nie być jeszcze gotowa mentalnie na biznes MLM. Daj im czas, póki co zbuduj relacje.

## **Spraw, by chcieli kupować**

Nie musisz wcale przekonywać ludzi do kupowania, możesz sprawić, aby oni sami chcieli kupować i wiedzieli, że to jest naprawdę coś, co chcą mieć.

Jak uzyskać taki efekt? Daj im dokładnie to, czego szukają.

Pamiętasz tę reklamę? „Jak coś jest do wszystkiego, to jest do niczego”. To samo jest z produktem, który jest dla każdego – nie spełnia on żadnych konkretnych oczekiwań konkretnych osób. A przecież rozmawiając z kimś, chcesz aby to właśnie ta konkretna osoba zauważyła korzyści z tego, co oferujesz, a nie cała ludzkość jako taka. Dopasuj więc to, co mówisz do tego, co ta osoba chce usłyszeć.

Wszyscy ludzie mają jedną tę samą cechę – myślą przede wszystkim o sobie. Jeśli mają na coś wydać pieniądze, muszą wiedzieć, co oni z tego będą mieli. Nie obchodzi ich, co Ty z tego masz, nie obchodzi ich, jakie Ty w tym widzisz korzyści i jak sprawdza się to u Ciebie. Ich wszystkich obchodzi to samo: jakie korzyści oni z tego będą mieli i jakie ICH potrzeby to zaspokaja.

Oczywiście, żeby umieć odpowiedzieć na to pytanie – musisz najpierw wysłuchać tej osoby (o tym pisałem już w poprzednim rozdziale).

## Każdy myśli po swojemu

Nigdy, przenigdy nie zakładaj, że inni będą myśleć tak, jak Ty. To nigdy nie zadziała i nie ma sensu pakować się w tą ślepią uliczkę.

Nie wychodź z założenia, że skoro ten produkt świetnie się sprawdza u Ciebie to z tych samych względów sprawdzi się u kogoś innego. Coś, co Ty uważasz za zaletę, dla kogoś innego może stanowić wadę.

To, że wg Ciebie Twój MLM jest najlepszy to jest tylko i wyłącznie Twoje zdanie (i ewentualnie osób, które już są w Twoim zespole). Nikogo nie obchodzi, co Ty myślisz na ten temat. Każdy znajdzie w nim inne cechy i nawet Ci, którzy działają już w tym MLM, są tam z różnych powodów. Zakładanie, że inni myślą tak, jak Ty jest dużym utrudnieniem w MLM. I znów – trąci amatorstwem.

Jednak, aby umieć się dopasować do potrzeb i sposobu myślenia innych ludzi, musisz choć trochę przybliżyć sobie tę różnorodność. Zrób burze mózgów w swoim zespole, albo (najlepiej) wyślij do osób ze swojej listy mailingowej krótką ankietę. To pozwoli Ci lepiej zrozumieć innych ludzi.

Nawet jeśli już będziesz miał zebrane te informacje – nigdy nie zakładaj, że do tej osoby na pewno dotrze taki a taki argument, bo możesz się rozczarować. Powtarzam: najpierw wysłuchaj tej osoby, bo ona naprowadzi Cię na odpowiedni tok rozumowania. Pozwól się tylko poprowadzić.

## Decyzje i emocje

Nie ma sensu powtarzać Ci po raz kolejny tego, co już wiesz. Dlatego napiszę o tym króciutko, bo jednak jest to informacja, która nie może Ci umknąć w momencie, kiedy zdobywasz wiedzę odnośnie profesjonalnego podejścia do marketingu sieciowego.

Ludzie kupują pod wpływem emocji. Mogą później swój zakup uzasadniać racjonalnie, ale to już jest po fakcie. Dokonali zakupu tylko i wyłącznie dlatego, że ten produkt wzbudził w nich silne emocje. I nie jest ważne, jak sobie to później wytłumaczą pod wpływem dysonansu poznawczego – zakup został sfinalizowany, bo były przy tym emocje.



Pamiętaj też o drugiej stronie medalu takiej sytuacji – na nasze decyzje mają wpływ także te negatywne emocje. I to niestety właśnie te negatywne mają większą siłę niż emocje pozytywne. Strach wygrywa często nad chęcią zarobienia, czy też poznania. Możesz chcieć bardzo pozyskać kogoś do swojego zespołu, ale o wiele bardziej boisz się rozmowy z tą osobą – w efekcie nie dzwonisz, bo strach wygrał.

## Manipulujesz czy nie?

I właśnie w tym momencie pojawia się pytanie – skoro to emocje sprzedają, to czy wykorzystywanie emocji w biznesie jest etyczne? I tak i nie.

Spróbuj wyobrazić sobie biznes bez emocji. To nie jest możliwe. Możemy kierować się logiką, argumentować mądrze, ale nawet 100% logika i wierne, pozbawione emocji przekazywanie faktów - wywołuje w nas określone emocje.

Jesteśmy ludźmi, a emocje są częścią naszego życia i postrzegania świata. Nawet jeśli nam się wydaje, że działamy bez emocji – nasze zachowanie wywołuje emocje w innych. Tak już jest i będzie tak długo, jak ludzie będą ludźmi.

Idea budowania biznesu i sprzedaży pozbawionej emocji – jest nierealna. A wszyscy, którzy próbują to wprowadzić w życie oszukują samych siebie, a ich bezemocjonalny ton może co najwyżej budzić niechęć niż racjonalne myślenie u rozmówcy.

Z drugiej strony: sztuczne dokładanie emocji do produktu, firmy – nie jest uczciwe. Manipulowanie emocjami drugiej osoby nie jest fair i zdecydowanie odradzam takie zachowanie. Ono i tak prędzej czy później obróci się przeciw Tobie. Naprawienie szkód, jakie możesz wywołać manipulując emocjami innych osób jest naprawdę bardzo trudne do zrobienia i może to dla Ciebie oznaczać koniec kariery biznesmena.

## Jak się robi marketing?

Oddzielmy w tym momencie raz na zawsze marketing od sprzedaży. Wiele osób w MLM sprzedaje pod przykrywką takich pojęć, jak: promowanie i polecanie. Właśnie z tego względu rodzą się obawy przed sprzedażą, odrzucenie i brak skierowania na drugą stronę. Są sprzedawcami i to (niestety) bardzo często w złym stylu.

Moja propozycja jest taka: przestań koncentrować się na sprzedaży i na usilnym zarobieniu pieniędzy, a zacznij swoją energię inwestować w marketing. Dzięki temu ludzie sami będą się do Ciebie garnąć i kupować nawet wtedy, gdy Ty nie będziesz sprzedawać.

## Jak znaleźć osoby, którym nie trzeba sprzedawać?

Najprostsze rozwiązanie: nie szukać ich. Brzmi może paradoksalnie, ale jeśli będziesz mądrze postępować, to przyciągniesz do siebie właśnie takich ludzi, którym nie trzeba sprzedawać. I w tym może Ci pomóc właśnie dobry marketing. Musisz stać się taką osobą, do której inni będą się sami zgłaszać. Wydaje się być proste, ale trzeba początkowo włożyć w to naprawdę bardzo dużo czasu i wysiłku, ale tak jest przecież z każdym biznesem. Najpierw musisz coś dać od siebie.

Przypomnij sobie, jak bardzo denerwują Cię reklamy przerywające film, który oglądasz z zaciekawieniem. Czy one faktycznie mogą wpłynąć na Ciebie tak, że zamiast dokończyć oglądania filmu – wyjdiesz i zrobisz zakupy? Nie znam żadnego takiego przypadku. Co najwyżej wyjdiesz do toalety albo kuchni, aby nie oglądać dalej reklam, które w ogóle Cię nie interesują. Możesz jeszcze przełączyć na inny kanał.

A co jeśli akurat chcesz kupić: telefon, samochód albo filtr do wody (lub cokolwiek innego)? Sam/a szukasz informacji i obejrzysz nawet najgorszą reklamę, aby te informacje zdobyć. Wcześniej ktoś wydał niezłe pieniądze, abyś Ty musiał/a przełączać na inny kanał podczas reklam, a teraz sam/a szukasz wiedzy.

Mądry marketing polega właśnie na tym, aby nie płacić w ciemno za reklamę, która nie przynosi skutku, ale tak розміścić informacje, aby każda osoba, która ich szuka, mogła łatwo trafić właśnie do Ciebie, a nie do kogoś innego.

Takim sposobem – osoby, które są zainteresowane kupnem, same trafiają do Ciebie. I to jest sytuacja, do której dążysz.

## Początki w MLM

Początki w każdym biznesie są trudne. MLM nie jest w tym momencie (niestety) wyjątkiem. Wiele nowych osób jest przerażonych perspektywą pracy „bez szefa” i próbują jego namiastkę znaleźć w grupowym liderze. Proszą o wskazówki i wytyczne do działania. Co daje Ci ta wiedza?

Dla Ciebie znaczy to tyle, że nowe osoby poszukują głównie liderów, którzy wiedzą, jak działać i co robić. Szukają osób widocznych, które mają opinię eksperta w danej dziedzinie. Szukają eksperta, a więc zgłaszają się do tej osoby, która według nich tym ekspertem jest.

Nie osiągniesz takiej opinii z dnia na dzień. To jest właśnie ta ciężka i pracochłonna praca, o której pisałem. Budowanie swojej własnej marki wymaga czasu, bo nikt nie wierzy w autorytety, które powstały z dnia na dzień.

W jaki sposób możesz stać się takim autorytetem? Dawaj z siebie innym jak najwięcej. Wdzięczność innych to najlepsza reklama. Do tego: darmowy e-book, kurs lub porady pokazują, że znasz się na sprawach, w których chcesz doradzać innym.

Oczywiście – stworzenie takich materiałów wymaga od Ciebie czasu, ale zdecydowanie będzie to dobrze zainwestowany czas. Chodzi tu przecież o to, aby pokazać innym, że z Tobą po prostu warto jest robić interesy. Tylko w taki sposób będą sami się do Ciebie zgłaszać.

Zawsze dbaj o to, aby inni widzieli, że współpracując z Tobą, osiągną konkretne korzyści. Jeśli współpraca z Tobą będzie wartością samą w sobie – przystąpią oni do Twojej grupy bez względu na to, jaki produkt będzie ona proponować. Dodatkowo: osoby które same się do Ciebie zgłosiły, będą pracowały o wiele lepiej od tych, których do swojego MLM musiałeś/łaś usilnie namawiać.

## Pokaż, że system działa

Najważniejszą rzeczą, jaką musisz sprzedać jest przekonanie, że **Twój system pracy** działa. Pokazuj to w mailach do osób ze swojej listy mailingowej, w postach na swojej stronie, każdej publikacji i rozmowie z innymi.

Jak już wcześniej pisałem – masz pokazać, że jesteś ekspertem. Jednak nikt tutaj nie szuka teoretyka, musisz udowodnić, że Twój sposób działa, że wiedza którą przekazujesz i to, czym się dzielisz z innymi – faktycznie przynosi rezultaty.

Powtarzam: inni mają być przekonani co do tego, że opłaca się z Tobą współpracować. Przekazuj wiedzę, którą łatwo i z sukcesem można wprowadzić w życie. Przyniesie Ci to więcej korzyści niż tylko prosta prezentacja Twojego biznesu. Ludzie chcą widzieć konkretne rezultaty, a nie mgliste możliwości. Twoim zadaniem jest im te rezultaty pokazać.

W momencie, kiedy inni będą przekonani, że Twój system działa – chętniej będą chcieli być jego częścią. Tyle się mówi o nauce na czyichś błędach, ale dopiero nauka na czyichś sukcesach może przynieść sukces i Tobie.

## Jak to uzyskać?

Dziel się z innymi swoją praktyczną wiedzą za darmo. Udostępnij darmowy kurs, publikuj na blogu użyteczne artykuły. Świetnie sprawdza się też udostępnienie darmowego e-booka. Kosztuje Cię to czas, ale wspaniale wpływa na Twój wizerunek w oczach potencjalnych partnerów.

Jest jeszcze jedna korzyść takiego postępowania – ludzie będą już wiedzieć, jak budować swój biznes, zanim jeszcze się do Ciebie zgłoszą. Brak wiedzy bardzo często powoduje strach i rezygnację z podjęcia działania. Ty dzieląc się konkretną i przydatną wiedzą – niwelujesz tym samym strach, który mógł być w kimś.

I nie bój się, że Ty dasz komuś za darmo wiedzę, a oni pójdą budować swój biznes z kimś innym. Jeśli raz dasz komuś dobrą i przydatną wiedzę – wróci po jeszcze. I wtedy właśnie z Tobą będzie też chciał współpracować. Czas na rozmowę o współpracy na pewno się znajdzie.

## Co Ci daje prowadzenie MLM przez Internet?

Możesz mieć ciągły kontakt z nawet ogromną grupą ludzi, który wymaga od Ciebie włożenie wysiłku tylko raz - podczas budowania listy kontaktów. Później możesz wyjechać nawet na wczasy bez komputera, a kontakt będzie nadal podtrzymywany.

Wystarczy zbudować dobre narzędzie do zbierania listy mailingowej. Takim narzędziem może być kurs, który będziesz wysyłał częściami w kolejnych e-mailach. Możesz także udostępniać swojego e-booka w zamian za zapisanie się na listę.

Zauważ, że pracę wykonujesz tylko raz - kiedy tworzysz ten kurs lub tego e-booka. Później korzystasz już z narzędzia, zwanego autoresponderem. To narzędzie ustawia w kolejności maile, które chcesz wysłać do każdej osoby i wysyła te maile w zadanej kolejności bez wpływu na to, kiedy konkretna osoba dopisała się do listy. Zawsze otrzyma najpierw pierwszą wiadomość i kolejne tak, jak to stworzyłeś. I Ty wcale nie musisz tego pilnować i codziennie sprawdzać, czy każdy dostał maila, którego powinien. Autoresponder robi to za Ciebie.

Jest to rzecz nie do pomyślenia w tradycyjnym MLM, w którym z każdą osobą musiałeś/łaś porozmawiać osobiście, a nie rzadko nawet się spotkać. W Internecie możesz wysłać jedną wiadomość nawet do kilkunastu tysięcy osób na raz, w tym samym czasie.

Na dodatek – wiesz, że te osoby chcą otrzymywać od Ciebie wiadomości, że są zainteresowane produktem, jaki im oferujesz. Może tak się zdarzyć, że nie kupią od razu produktu, który polecasz. Mogą po prostu nie mieć teraz na to ochoty, albo pieniędzy. Jednak: nadal jesteś z nimi w kontakcie i gdy przyjdzie pora, że będą gotowi na zakup – otrzymają od Ciebie kolejnego maila, który napisałeś tworząc swoją listę. Taka lista może działać latami i to nawet po tym, jak już zaangażowałeś się w inną działalność – Twoja wcześniejsza praca nadal będzie przynosić dla Ciebie zyski.

## Czego potrzebujesz poza listą mailingową?

Po moich wcześniejszych zachwytach nad autoresponderem i własną listą mailingową – pewnie stwierdziłeś/łaś, że to jest to, czego potrzebujesz, aby już zacząć zarabiać w MLM przez Internet. Niestety – własna lista mailingowa to skarb, ale nie jest to jedyna rzecz, której potrzebujesz, aby z sukcesem budować swój biznes MLM.

Lista tego, czego potrzebujesz składa się z:

1. bloga, na którym zamieszczasz swoje artykuły;
2. strony przechwytyjącej;
3. kursu e-mailowego i/lub własnej publikacji, którą udostępniasz za darmo;
4. dobrej pozycji w wyszukiwarce i ruchu na swoich stronach;

To są główne czynniki, które decydują o Twoim sukcesie. Musisz też umieć budować dobre relacje ze swoją listą mailingową oraz osobami, które zamieszczają komentarze na Twojej stronie. Warto też samemu zamieszczać komentarze u innych, bo wtedy stajesz się bardziej widoczny i rozpoznawalny. Musisz też zadbać, aby stać się „jakiś”/„jakaś” – ludzie muszą potrafić Cię odróżnić od całej reszty osób robiących to samo, co Ty. Zadbaj o swój własny styl, o coś, co wyróżni Cię na tle konkurencji. Czasem właśnie takie drobiazgi decydują o tym, czy ktoś zdecyduje się na współpracę właśnie z Tobą.

Pamiętaj, że nie wszystko z wymienionych powyżej rzeczy musisz robić samodzielnie. Jeśli czegoś nie potrafisz – zleć to osobie, która zrobi to za Ciebie. W zamian możesz zaoferować swoją pomoc w innej dziedzinie.

Nie rób też wszystkiego na raz. To nie ma szans na to, by się udało. Wypozycjonowanie strony, napisanie artykułów i stworzenie kursu – wymagają czasu. Czas też jest potrzebny na to, aby ludzie zaczęli kojarzyć Cię z kimś, kto zarabia przez Internet. Spokojnie pracuj, efekty przyjdą w odpowiednim czasie, ale na pewno nie od razu.

## Wyróżnij się

Stwórz swój Unikalny Sposób Sprzedaży (Unique Seing Proposition – USP). Powtarzałem to już kilkakrotnie w tej publikacji: takich jak Ty w Internecie jest więcej, musisz mieć w sobie coś, co wyróżni Cię na ich tle. Inaczej ludzie nie będą w ogóle Cię kojarzyć, albo wręcz będą mylili Cię z kimś innym, bo nie będziesz zbytnio wyróżniać od tej innej osoby.

Najlepiej zadaj sobie już teraz pytanie: dlaczego ktoś miałby zacząć współpracować właśnie z Tobą, co takiego masz, czego ktoś inny nie może dać osobie, którą chcesz zachęcić do współpracy z Tobą?

Zrób coś, czego jeszcze nikt nie zrobił. Nie znaczy to, że masz postawić na totalne szaleństwo, ale na oryginalność. Może to być unikalny cykl szkoleń dla nowych osób w MLM albo ciekawy i przyciągający system nagród związanych z postęпами w budowaniu struktury marketingu sieciowego.

Dla laika poszczególne MLM nie różnią się bardzo od siebie. Wszędzie są takie same zasady, podobnie wygląda struktura i sposoby promocji. To właśnie Ty musisz znaleźć owo „COŚ”, co sprawi, że Twój MLM będzie wyróżniał się już na pierwszy rzut oka spośród innych tego typu biznesów.

## Czasem firma upada

Biznes jest brutalny – wygrywa zawsze najlepszy. Na jedną firmę, która odniosła sukces – przypada zawsze kilka takich, którym się nie udało i które kapitalistyczny rynek zmiotł z powierzchni ziemi. Tak już jest i będzie tak długo, jak będzie istniał wolny rynek. Presji konkurencji nie zawsze wytrzymują nawet stare, doświadczone firmy. Dobrym aspektem tej sprawy jest to, że rynek mści się także na nieuczciwych i nieetycznych firmach. One także (w tym przypadku: na szczęście) upadną.

Dzieje się to samo w branży MLM. Jeśli to się dzieje w tradycyjnie budowanym biznesie – upadek firmy to całkowite rozproszenie wszystkich osób z nią związanych. Poświęciłeś swój czas, entuzjazm i (nierzadko) pieniądze, ale nie miałeś fizycznej możliwości zbudować relacji z każdą osobą w Twojej strukturze.

Zupełnie inaczej jest w Internecie – nawet jeśli firma, z którą współpracujesz upadnie – nadal masz kontakt ze wszystkimi osobami – są przecież na Twojej liście mailingowej. Nie tracisz tej pracy, którą włożyłeś w zbudowanie struktury. Oczywiście stanie się tak dopiero wtedy, kiedy faktycznie uda Ci się zbudować dobre relacje z tymi osobami, kiedy one będą dokładnie wiedziały, kto taki do nich pisze. W takiej sytuacji upadek jednej firmy nie niszczy stworzonych relacji, możesz je przenieść do innej firmy. Pracując zatem w Internecie, pracujesz zatem dla siebie, a nie dla obcej firmy. Być albo nie być tej firmy nie ma na Ciebie tak ogromnego wpływu, jak to się dzieje w tradycyjnym MLM.

Zawsze buduj biznes dla siebie, wtedy nie musisz obawiać się, co stanie się z firmą, z którą nawiązałeś współpracę.

## Płynność finansowa

Nie ma nic gorszego niż desperat starający się za wszelką cenę dorobić kilku złotych. Nikt nie ufa takiej osobie, a nawet jeśli ktoś się chwilowo da nabrać – szybko zrezygnuje ze współpracy z taką osobą.

Po co ktoś ma inwestować we współpracę z osobą, która pokazuje po sobie, jak bardzo potrzebuje nawet najmniejszych kwot pieniędzy? W taki sposób pokazuje, że działania, które podejmuje – nie są skuteczne. A przecież (pisałem już o tym) – aby przyciągnąć do siebie partnerów, musisz pokazać, że Twoje działania są skuteczne i opłaca się współpracować z Tobą.

Zorganizuj w taki sposób swój biznes, aby mieć płynność finansową nawet jeśli chwilowo nikogo nie wpisujesz do swojego MLM. Lista mailingowa jest jednym z takich dochodowych i w miarę pewnych źródeł dochodu. Zbuduj ją dobrze, a będzie dla Ciebie przynosić zyski.

Aby uniknąć nagłego braku płynności finansowej – inwestuj swoje pieniądze mądrze. Nigdy nie wydawaj na reklamę więcej niż przyniosła ona Ci zysków. Nie kontynuuj też kupowania tych reklam, po których zysków nie widzisz.

Pamiętaj, że Twoi partnerzy uważnie patrzą się na Twoje poczynania. Ich poziom motywacji i stopień zaangażowania w MLM będzie zależał od tego, jakie według nich Ty uzyskujesz rezultaty ze swoich działań.



## Kogo do siebie przyciągniesz?

Ważne, abyś już teraz nauczył/a się odróżniać ludzi, jakich będziesz przyciągać do Twojego biznesu. Może nawet przyciągać to za dużo powiedziane – chodzi o osoby, które będą w pobliżu Twojego biznesu. Naucz się rozpoznawać tych ludzi, bo każdej z tych grup możesz zaproponować coś innego i z każdą z nich zbudujesz inną relację.

Pierwszą grupą (złote statki) są osoby, które są w Twojej strukturze, z którymi współpracujesz lub z którymi niedługo zaczniesz współpracę. Te osoby są zainteresowane tym, co robisz i są gotowe współpracować z Tobą. Jest to ta grupa, której poświęcasz najwięcej ze swojego czasu, która jest najbliższej z Tobą związana. Tym osobom nie będziesz sprzedawać swoich produktów (przeważnie już z Tobą współpracują), nawiązujesz też z nimi bliższe relacje.

Druga grupa (srebrne statki) składa się z osób, które przyglądają się temu, co robisz, ale nie są jeszcze zdecydowane na współpracę. Przyglądają się nie tylko Tobie, ale także innym liderom MLM. Część osób z tej grupy pewnie przejdzie z czasem do tej pierwszej grupy, ale nie oszukujmy się: na pewno nie większość z nich. Tym osobom sprzedajesz swoje produkty. Nie poświęcasz za dużo czasu, jeśli już to o wiele mniej niż osobom z grupy pierwszej. Tej grupie (i następnej) proponujesz odpłatnie takie porady, które osobom z grupy pierwszej udzielił za darmo.

Trzecią i ostatnią grupą (puste statki) są osoby, które coś słyszały o zarabianiu w MLM (albo przez Internet), ale za bardzo nie wiedzą co i nie mają odwagi, aby wejść w temat głębiej. Jest to taka grupa, której poświęcanie swojego czasu najmniej się opłaca. Najpierw te osoby muszą same dojść do tego, czego chcą. Oczywiście nie stoi to na przeszkodzie, aby sprzedawać im swoje kursy, lub nagrania szkoleniowe. Te osoby nie są jeszcze mentalnie gotowe na współpracę z Tobą. Często kupują kursy, ale tak naprawdę mają nadzieję, że znajdą osobę, która wszystko za nich zrobi. Z tego powodu unikaj osobistego kontaktu z tej grupy: może to się skończyć bezpodstawnymi pretensjami i wielkimi oczekiwaniami, których sami sobie do końca nie uświadamiają.

## Jak dobrać partnerów?

Wiele osób na początku swojej działalności w MLM uważa, że nie ważne kto się przytrafi – trzeba go za wszelką cenę wpisać pod siebie w strukturze. Przez to powstają struktury chwiejne, nietrwałe i nie przynoszące stabilnego dochodu. Osoba, która w taki sposób dobrała sobie partnerów – bardzo szybko zniechęca się sama.

Powyżej opisałem dla Ciebie trzy grupy osób, z którymi będziesz się spotykać. Nigdy, przenigdy nie proponuj współpracy osobom z grupy trzeciej. Współpraca z nimi będzie kosztować Cię wiele nerwów i nie przyjemnych sytuacji. Mogą one naprawdę mieć bardzo zły wpływ na Twój dotychczasowy zespół.

Jeżeli chodzi o drugą grupę – oceniaj ludzi i sprawdzaj, w jakim stopniu są gotowi tworzyć samodzielnie swój biznes, czy jednak mają całą masę oczekiwań wobec Ciebie i żadnych pomysłów, co mogą dać od siebie. Dlatego tak ważne jest przygotowanie darmowych materiałów: szkoleń, kursów i e-booków. Dzięki nim – osoby z grupy drugiej mogą przedostać się do Twojej grupy pierwszej. I właśnie o to Ci chodzi. Podejmuj współpracę tylko z tymi osobami, które faktycznie chcą być w Twojej pierwszej grupie. Biznes z takimi osobami jest nie tylko bardziej skuteczny, ale także i przyjemniejszy.

## Internet a kontakt osobisty

Bardzo często słyszę, że robienie MLM przez Internet oznacza brak kontaktów z ludźmi. Wszystko można zautomatyzować, usprawnić. Wiedzę można przecież przekazać poprzez artykuł lub e-booka. A nawet jeśli chcemy, aby nas ktoś usłyszał – wystarczy nagrać swój głos i opublikować jako nagranie audio lub wideo.

Część osób faktycznie podąża tą ścieżką totalnej automatyzacji wszystkiego. Jednak nie uwierzę, że jakikolwiek biznesmen przy zdrowych zmysłach zrezygnuje całkowicie z bezpośredniego kontaktu z ludźmi. To przyniosłoby takiej osobie więcej szkód niż pożytku.

Owszem – sam kilka razy powtarzałem Ci, że artykuły, kursy i nagrania są rewelacyjną sprawą. Sam wychwalam autoresponder za automatyczny i błę-

skawiczny kontakt z ogromną ilością osób. Poprzez tego e-booka także sam stosuję pewną automatyzację w sposobie przekazywania wiedzy, ale nigdy nie pozwolę, aby ta forma zastąpiła w sposób całkowity bezpośredniego kontaktu.

Oczywiście – nie mam nawet fizycznej możliwości, aby porozmawiać z każdą osobą z mojej listy mailingowej. Podejrzewam, że część osób nawet by nie miało ochoty teraz ze mną rozmawiać. Jeszcze nie są gotowe na wejście w MLM i na współpracę ze mną, dlatego wolą zdobywać póki co wiedzę. Nie mam zamiaru być natrętem i zmuszać ich do takiego kontaktu. Mogę natomiast dotrzeć do tych osób właśnie dzięki temu e-bookowi.

Jednak jeśli już tak jest, że z kimś współpracuję, że ktoś jest w moim MLM – zdecydowanie stawiam na bezpośredni kontakt. Nie zawsze jest możliwe, abyśmy mogli spotkać się osobiście, ale od czego mamy różnego rodzaju komunikatory i telefon?

Internet jest fantastyczny, bo nie musisz nagabywać ludzi, którzy nie są zainteresowani współpracą z Tobą. Dzięki temu możesz sobie oszczędzić wielu nieprzyjemnych sytuacji, które są codziennością dla tych, którzy tworzą MLM w tradycyjny sposób.

Jednak jeśli ktoś już jest w Twoim zespole - bezpośredni kontakt z Tobą może dodatkowo zmotywować do pracy. Czasem brakuje właśnie jednej rozmowy, aby ktoś odważył się realizować swoje pomysły, albo poradził sobie w napotkanymi problemami. Rozmowa to potężne narzędzie i nigdy z tego nie rezygnuj. Są tacy ludzie, do których blog, artykuł czy też mail nigdy nie trafi tak, jak może trafić jedna rozmowa. Jeśli zrezygnujesz w bezpośrednich rozmów – nigdy nie przyciągniesz do siebie tego typu ludzi. A przecież w MLM liczy się różnorodność wśród partnerów.

## Jak myślą bogaci?

Koniec z udawaniem: działasz (albo chcesz działać) w MLM ze względu na możliwości zarobkowe. Oczywiście nie musi to być Twój jedyny powód (i pewnie nie jest), nie musi to być nawet główny powód, ale to jest wspólny mianownik wszystkich osób, które prowadzą jakikolwiek biznes – chcą zarabiać pieniądze i nie ma w tym nic złego.

Żeby odnieść sukces finansowy i stać się człowiekiem bogatym – musisz zrozumieć, jak postrzegają osoby, które już ten sukces i bogactwo zdobyły. Wszystkie te osoby trzymają się pewnej żelaznej zasady, która mówi, co dokładnie muszą robić, aby utrzymać wysokość zarobków (albo je powiększyć).

### Zasada:

1. Prowadź biznes.
2. Buduj sieć partnerów, współpracowników i osób zainteresowanych Twoim biznesem.
3. Uzyskuj dochód z wielu źródeł.

Skoro interesujesz się MLM to zapewne dwa pierwsze punkty to dla Ciebie coś oczywistego. Jednak niektóre osoby zapominają o tym trzecim punkcie, który ma ogromny wpływ na dwa poprzednie.

To właśnie dochód z różnych źródeł pozwoli Ci ze spokojem budować swój biznes MLM. Dzięki temu unikniesz sytuacji, w której jesteś desperacko nastawiony na wpisanie pod siebie kogokolwiek, byle był.

Zarabianie z wielu źródeł pozwala Ci też poznać o wiele większą grupę osób. Jesteś wtedy też spokojniejszy/a nawet wtedy, gdy w firmie, z którą współpracujesz zaczyna działać się źle. Ten spokój da Ci dużą przewagę nad konkurencją i pozwoli znaleźć o wiele bardziej kreatywne rozwiązanie.

## MLM i co dalej?

Napisałem w poprzednim rozdziale tyle o tym, jak dobrze jest mieć dochód z różnych źródeł, że po prostu czuję się w obowiązku, aby wyjaśnić, w jaki sposób można zapewnić sobie różne źródła dochodu także przez Internet.

To nie własny blog, lista mailingowa, czy też inne narzędzia przyniosą Ci dochód. Wiele osób tworzy swoje strony, zbiera listę mailingową i dziwi się, że nie zarabiają. Muszą jeszcze mieć to „coś”, co zarabia.

Jednym rodzajem takiego „coś” jest MLM, o którym napisałem już tutaj tyle, że nie ma sensu na nowo wszystkiego powtarzać. Drugim sposobem zarabiania przez Internet jest sprzedaż własnych produktów informacyjnych. Niewiele osób decyduje się na to, choć nie rozumiem do końca, dlaczego tak się dzieje.

Trzecim sposobem zarabiania jest promowanie produktów w ramach programów partnerskich. Coraz więcej firm obejmuje swoje produkty programem partnerskim. Dzięki temu możesz znaleźć akurat taki rodzaj produktu, na którym się znasz i który możesz ze spokojnym sumieniem polecić innym. Mogą to być książki, kursy lub hostingi. Nawet niektóre banki proponują program partnerski i wypłacają prowizję, jeśli ktoś dzięki Tobie np. założy u nich konto bankowe. Programów i produktów jest naprawdę dużo. Wystarczy dołączyć do wybranego programu partnerskiego i zrobić użytek ze swojego własnego linku partnerskiego.

Nie jest to jednak miejsce, abym ze szczegółami wyjaśniał Ci tajniki działania programów partnerskich. Więcej na ten temat dowiesz się z mojej strony [www.zarabianieskuteczne.pl](http://www.zarabianieskuteczne.pl).

## Jak wybrać firmę?

Pytanie bardzo trudne, szczególnie że odpowiedź nie może być tak jednoznaczna, jak chciałbym (i pewnie Ty też) żeby była. W Polsce jest ponad 100 firm oferujących MLM. Działają tutaj także firmy, które zarejestrowane są poza granicami naszego kraju. Wybór zatem jest ogromny.

Nie znam wszystkich tych firm. Każda z tych, które miałem okazję poznać – ma coś ciekawego do zaproponowania. Dla każdej mógłbym znaleźć argumenty za, jak i przeciw temu, aby z nią współpracować.

To tak jak z kłótnią czy lepsze są góry, czy jednak morze. Każdy lubi coś innego i pewnie każda z tych osób ma rację. Nie można jednoznacznie odpowiedzieć, co będzie dla kogo odpowiednie, bo każdy jest inny. Każdy z nas lepiej czuje się w innym towarzystwie, a także lepiej reaguje na konkretne sposoby zarabiania. W efekcie ktoś może uznać jakiś MLM za zbyt hałaśliwy i za bardzo nastawiony na jeden typ kontaktów z partnerami, a kogoś innego właśnie to przyciągnie do tego MLM.

Jeśli miałbym powiedzieć, na co zwracać uwagę wybierając konkretną firmę to bez wahania odpowiedziałbym, że na regulamin. Są tam zapisane wszystkie zakazy i nakazy. Z regulaminu dowiesz się, jak dana firma traktuje swoich partnerów, na co im pozwala i w czym obiecuje pomóc. Na tej podstawie możesz stwierdzić, czy odpowiada Ci taki sposób pracy.

Kolejnym ważnym czynnikiem są ludzie, których dana firma już zdążyła do siebie przyciągnąć. Zobacz, czy pasuje Ci panująca między tymi osobami atmosfera, czy dobrze się czujesz w tym towarzystwie i czy faktycznie stwarzają odpowiednie warunki ku temu, by zarabiać. Czasem zły lider może całkowicie zniechęcić do pracy i pozbawić nas energii. Oczywiście – to Ty masz się stać sobie liderem i być nim dla osób w Twojej strukturze, ale bardzo motywujące jest przekonanie, że ma się w tych działaniach wsparcie w dobrym sponsorze.

Kolejnym ważnym aspektem jest produkt, który dana firma oferuje. Czy faktycznie byłbyś/byłabyś gotowy/a kupić dany produkt nawet wtedy, kiedy nie zarabiałbyś/łabyś na nim w MLM? To dobrze, abyś Ty sam/a był zadowolony/a z tego produktu. Będziesz w tym bardziej autentyczny/a, a i praca będzie dla Ciebie o wiele przyjemniejsza. Dodatkowo – skoro

będziesz nabywać sam/a ten produkt, warto wydać pieniądze na to, na co masz ochotę. W końcu mamy do wyboru bardzo wiele firm.

To są podstawowe pytania, na które musisz sobie odpowiedzieć, zanim przystąpisz do jakiegokolwiek MLM. Niech to będzie Twoja decyzja i przemyśl ją naprawdę dobrze. Miej świadomość, że nie wybierasz do współpracy firmy na chwilę ale na kilka albo nawet kilkanaście lat. Masz czuć się z tym wyborem dobrze przez cały ten czas.

Jest jeszcze jedna ważna kwestia: koszt wpisowego oraz produktów w danej firmie. I tutaj zdania są także podzielone. Tańsze wpisowe to ułatwienie w znajdowaniu partnerów. Jednak wtedy zyski są o wiele mniejsze i musisz znaleźć więcej osób niż w MLM, w którym wpisowe jest droższe. Cena produktu natomiast uzależnia to, jak wiele wysiłku będziesz musiał/a włożyć w to, aby uzyskać odpowiedni obrót (choć niektóre MLM od razu rozwiązują tą sprawę wprowadzając abonamenty).

Wypytaj zatem właśnie o te kwestie. Musisz sam/a sobie odpowiedzieć, czy masz dostęp do osób, które bardziej będą w stanie zdecydować się na tańsze wpisowe, czy też do osób, które mogą sobie pozwolić na droższe wpisowe z nadzieją na większe zyski.

Nie można jednoznacznie powiedzieć, czy pozyskanie osoby do MLM z tańszym wpisowym jest łatwiejsze niż pozyskanie kogoś do MLM z droższym wpisowym (i produktem). Wszystko zależy od Ciebie.

## Postaw to sobie za cel

Pisałem wcześniej o tym, że każdy kto działa w MLM robi to między innymi dla pieniędzy. Ważne, abyś pamiętał/a, że te pieniądze nie mogą być jedynym powodem Twojej działalności, a już na pewno nie możesz sobie tego postawić za główny cel.

Twoim głównym celem nie jest i nie może być zbudowanie struktury i zarobienie pieniędzy. Nawet jeśli będzie to na początku działało – bardzo szybko przestanie. Twoim głównym celem jest pozyskanie i utrzymanie partnerów i klientów.

Dbaj o nich, bo są Twoim skarbem i gwarancją sukcesu (nie tylko w MLM). Nie traktuj swojego partnera, jak maszynki do zarabiania pieniędzy: pozyskałeś, zarejestrowałeś i zapomniałeś. To odbije się na Tobie i Twojej strukturze w sposób bardzo negatywny. Nie utrzymasz długo ani struktury ani poziomu zarobków, jeśli będziesz w taki sposób postępował/a. Do tego będzie się za Tobą ciągała niezbyt sympatyczna opinia.

Zatem daj odczuć i pokaż swoim partnerom i klientom, że ich dobro leży Ci na sercu. Zainteresuj się ich problemami, pomóż w czymś – to zaowocuje trwałą i przyjemną współpracą.

## Zasada ostatnia

Jest jeszcze jedna zasada w biznesie, która stanowi o Twoim być, albo nie być. Zawsze działaj tak, by zachować płynność finansową. Owszem – warto inwestować pieniądze, ale nigdy nie inwestuj więcej, niż możesz. Ustal sobie bezpieczną kwotę, która możesz inwestować bez obaw o swoją płynność finansową.

To jest bardzo ważne, gdyż utrata płynności finansowej bardzo często sprawia, że człowiek podejmuje wiele głupich decyzji (jedna po drugiej). Wpływ na takie decyzje mają silne emocje, w tym min. strach, a wtedy możesz w łatwy sposób stracić z trudem budowany wizerunek eksperta.



## Podsumowanie

Marketing sieciowy to według mnie wspaniały biznes. Jednak jest to niezwykle specyficzny biznes, który dla niektórych jest po prostu dziwny.

Zawsze znajdują się zarówno wielcy jego zwolennicy, jak i przeciwnicy. Po prostu wystarczy skupić się na współpracy z tymi pierwszymi i zostawić w spokoju tych drugich. Uważam, że nie ma najmniejszego sensu przekonywać osoby niezdecydowane do marketingu sieciowego. Na szczęście jest bardzo duża grupa (i ona stale się powiększa) tych osób, których MLM przyciąga i pociąga.

Życzę Ci, abyś w swojej dalszej pracy w MLM umiał znaleźć same osoby, które chętnie podejmą z Tobą współpracę i które w twórczy sposób pomogą Ci w rozwijaniu Twojej struktury. Pewni znajdą się też osoby, które chętnie będą podążały drogą, która Ty już sprawdziłeś. Oni także są wartościowymi partnerami. Poświęć swój czas, umiejętności i uwagę zarówno dla tych pierwszych, jak i drugich.

Pozdrawiam i do usłyszenia

<http://skuteczneteknikimlm.pl/sp/> twoja druga wypłata

<http://www.skuteczneteknikimlm.pl/> ninja techniki mlm

<http://piotridzik.pl/> mlm ekspercki

<http://www.zarabianieskuteczne.pl/> serwis z licencją na sukces i zarabianie

<http://www.sklep.zarabianieskuteczne.pl/> zarabiaj na info-produktach

## Kilka słów o mnie



Miało jednak być parę słów o mnie. Złe wrażenie bym zrobił już na samym wstępie, jeśli w tym miejscu zrezygnowałbym z tego zamiaru.

Moje imię i nazwisko już znasz, pojawiło się przy tytule tego poradnika. Dość popularne imię Piotr i zdecydowanie rzadkie nazwisko Idzik. Od teraz możemy mówić, że się znamy.

Jestem zwykłym człowiekiem, który postanowił, że w życiu będzie lubił to, co robi i robił to, co lubi. I nie jest ważne, że urodziłem się w typowej rodzinie klasy średniej, w niewielkiej miejscowości, której nazwy pewnie nie znasz. Ważne jest to, że swoje postanowienie zrealizowałem.

Był zupełnie zwykły i nudny dzień, kiedy „zabijałem czas” poprzez bezsensowne siedzenie przed komputerem. Ale w tym dniu natknąłem się na informacje o tym, jak sprawić, by to siedzenie przed komputerem przestało być bezsensowne i stało się dla mnie sposobem na życie. Tego dnia natknąłem się na informacje odnośnie działania w programach partnerskich. Zapragnąłem wiedzieć więcej.

Sporo czasu minęło od tego dnia, a moja fascynacja zarabianiem przez Internet nadal nie zmalała. Ba! Stała się jeszcze większa. Okazało się, że nie tylko PP mogą zapewnić mi stały zarobek, ale także marketing sieciowy. Teraz mogę już z dumą powiedzieć, że jest to dla mnie najlepszy sposób na generowanie gotówki.

Jednak to nie tylko pieniądze przyciągnęły mnie do tego biznesu. Poprzez działanie w Internecie mam okazję stale się rozwijać, szkolić i powiększać swoją wiedzę. Nigdy nie jest tak, że już wiem wszystko i zaczyna mi się nudzić. Internet i zarabianie w nim to stałe wyzwanie, które bez przerwy mnie fascynuje. Mam nadzieję, że niniejsza publikacja pozwoli Tobie nie tylko dowiedzieć się czegoś nowego, ale wykorzystasz w praktyce tą wiedzę.