

Adam Latton

Buduj swoją markę

**Zostań Ekspertem
w Marketingu Sieciowym**

Copyright© by Adam Latton

2021

ISBN: 978-83-950353-1-9

Wszelkie prawa, w szczególności prawo do powielania i rozpowszechniania w jakiegokolwiek formie (w postaci fotokopii, kserokopii, mikrofilmów i przy użyciu elektronicznych systemów), a także prawo do tłumaczenia, zastrzeżone. Kopiowanie całości lub fragmentów, opracowywanie, odczytywanie w środkach publicznego przekazu dozwolone wyłącznie po pisemnym uzgodnieniu z autorem.

Spis treści

WSTĘP	5
Rozdział 1. RACHUNEK SUMIENIA	8
Rozdział 2. DLACZEGO AKURAT SUPLEMENTY?	10
Rozdział 3. SKAD SIĘ BIORĄ PIENIĄDZE?	15
Rozdział 4. LEJEMY FUNDAMENTY	20
Rozdział 5. CZYM JEST MARKETING SIECIOWY?	25
Rozdział 6. DZIAŁANIE NA CZTERY SPOSOBY	34
Rozdział 7. JAKI PRODUKT WYBRAĆ?	37
Rozdział 8. LISTA	42
Rozdział 9. BUDOWANIE SIECI	49
Rozdział 10. BUDOWANIE RELACJI I SPOTKANIA TRÓJSTRONNE	55
Rozdział 11. CZY MARKETING SIECIOWY MA WADY?	60
Rozdział 12. DLACZEGO TAK WIELU PRZEGRYWA?	66
PODSUMOWANIE	70
BIBLIOGRAFIA	72

*97% ludzi, którzy odpuścili zbyt wcześnie,
pracuje dla pozostałych 3%, którzy nigdy się nie poddali.*

WSTĘP

A CO JAK MI SIĘ NIE UDA?

A JA ZAPYTAM, A CO JAK CI SIĘ UDA?

Na początku małe sprostowanie. W branży Marketingu Sieciowego prym wiodą kobiety i z tego bardzo się cieszę. Ale nie oznacza to, że biznes ten dedykowany jest wyłącznie dla kobiet. Marketing sieciowy, nie został stworzony stricte pod płęć, ale skierowany do określonej grupy osób.

Osób, które chciały zmienić swoje życie, i które chcą się rozwijać. Osób, które być może są przedsiębiorcze, ale nie mają kapitału na start. I w końcu osób, które nie bardzo widzą jak się za to zabrać. Wszystkie te myśli rozwinę w dalszej części e-booka.

W tym momencie proszę wszystkie kobiety, które będą czytały ten tekst o wyrozumiałość, iż w całej książce zadaję pytania i stosuję zwroty bezpośrednio w rodzaju męskim. Nie ma to nic wspólnego z dyskryminacją lub stawianiem kogoś wyżej. Bardziej chodzi o łatwość pisania, przekazu nie stricte do mężczyzny, ale do czytelnika, jako rodzaju męskiego. Ciężko by było pisać poradnik i za każdym razem zadawać na przykład pytanie co zrobiłaś/zrobiłeś? Dlaczego miałabyś/miałbyś to robić? Gdybyś był/była ... itd.

Wiem też z doświadczenia, że kobiety są bardziej skłonne do ustępstw, i wiem, że gdybym pisał bezpośrednio do kobiet, to gro z płci brzydkiej przestałoby pracować z tym poradnikiem nie doczytując do końca pierwszej strony. 😊 **Dziękuję wszystkim damom za wyrozumiałość.**

Pierwsze pytanie jakie musisz sobie postawić to: Dlaczego? Dlaczego akurat Marketing Sieciowy? Dlaczego chcesz to robić? Dlaczego w ogóle miałbyś to robić? Musisz zrobić sobie rachunek sumienia z samym sobą. Dlaczego miałbyś się zająć Marketingiem Sieciowym? Może chcesz tylko spróbować? Zobaczę, jak będzie, a jeżeli pójdzie to się zaangażuję bardziej. Czy jednak od razu dam z siebie wszystko?

Piszę tak, ponieważ kiedy zaczynałem przygodę z tym specyficznym rodzajem biznesu, jakim jest Marketing Sieciowy, to zajmowałem się tym tylko trochę. A nie chcę abyś popełniał te same błędy co ja. W końcu po to ten e-book. Powiem wprost: zajęcie się tym biznesem tylko trochę, to strata czasu. Lepiej od razu odpuść. Dlaczego? Dowiesz się wszystkiego z tego e-booka.

We wszystkich publikacjach, które przeczytałem do tej pory o Marketingu Sieciowym, obiecują złote techniki i możliwości. Piszą, że dołączysz do mistrzów, do najlepszych, że będziesz miał wspaniałą przyszłość itd.

Dużo ludzi w Polsce pewnie się obrazi, za to co napiszę dalej, ale taka jest niestety nasza mentalność... mam na myśli mentalność Polaków. Jak tu coś przekombinować? Jak tu zarobić, a się przy tym nie narobić? Jak tu kogoś wykiwać, albo naciągnąć... Wszechobecne wyrażenie „jakoś to załatwimy”, nieprzetłumaczalne nawet na inne języki, mówi samo za siebie o naszym myśleniu.

Trzydzieści lat demokracji – czytaj wolnego rynku – żywcem przeniosły w ten system, ponad czterdzieści lat komunizmu, czyli lat kombinowania albo jak wielu woli nazwę: dawania sobie rady, załatwiania czegoś.

To był podły system, polegający głównie na oszustwie odmienianym przez wszystkie przypadki, a przede wszystkim na zakrzywianiu rzeczywistości. Niestety system się zmienił, ale wielu ludzi niestety nie.

Jeżeli ktoś nie wie o czym mówię, to niech zobaczy komedie Stanisława Barei, czy innego reżysera z tamtej epoki, które dzisiaj być może są śmieszne,

ale w takich czasach niestety żyliśmy. Dzisiaj, mimo wolnego rynku, sporo ludzi nadal myśli, że aby zaistnieć, trzeba kogoś przechytrzyć, naciągnąć – czytaj wprost: oszukać.

Dlatego Polskie realia są niestety nieco inne od tych zachodnich. Ludzie są nieufni – nawet najbliższa rodzina i znajomi. Nie oznacza to jednak, że zjadłem wszystkie rozumy i na wszystkim najlepiej się znam. Na początku też korzystałem z wiedzy ekspertów, zarówno tych zagranicznych (bibliografia na końcu książki), jak i naszych krajowych. To tzw. Upline. Ludzi, którzy w oparciu o Marketing Sieciowy osiągnęli nie tylko sukces finansowy, ale przede wszystkim odzyskali życie dla siebie. Dzięki nim, mówiąc w przenośni „nie musiałem wymyślać koła na nowo”. Oni wskazali mi nie tylko źródło, ale przede wszystkim pokazali mi do niego najlepszą drogę i jeszcze podali kubek, żebym nie musiał pić rękami.

Znajomi często zadają mi pytanie, dlaczego zostawiłem ubezpieczenia i przerzuciłem się na Marketing Sieciowy? Otóż nie rzuciłem ubezpieczeń na rzecz MLM tylko buduję kolejną (zauważ, że nie napisałem drugą) nogę dochodu. Oczywiście nie działałem już w ubezpieczeniach na taką skalę jak kiedyś, ponieważ po prostu nie muszę 😊, ale biznesu ubezpieczeniowego nie zostawię, ponieważ generuje mi całkiem przyzwoity pięciocyfrowy dochód. Nie będę się jednak rozwijał specjalnie na temat ubezpieczeń, ponieważ wszystko co chciałem przekazać o ubezpieczeniach zawarłem w innym e-booku pt.: „Buduj swoją markę – Sztuka sprzedaży ubezpieczeń na życie”.

Mimo to czasami będę odnosił się do tego specyficznego rynku, jakim są ubezpieczenia, aby pokazać różnice.

Zaczynamy!

Rozdział 1

RACHUNEK SUMIENIA

Ile razy w życiu, przerzucaliście odpowiedzialność na kogoś lub na coś, za swoje niepowodzenia? Ile razy powtarzaliście: to nie moja wina, ale mam pecha, to życie, praca, zdrowie, rodzina, sytuacja materialna i cały wszechświat sprzymierzył się przeciw mnie, dlatego teraz mam tak bardzo nieciekawe, życie.

Niedawno w obcojęzycznym radiu usłyszałem świetną audycję o odpowiedzialności za swoje życiowe decyzje. W trakcie programu, padło bardzo wymowne przysłowie. W wolnym tłumaczeniu brzmi mniej więcej tak: „ Mogę pokazać Ci źródło, ale napić musisz się już sam.”

Programowanie siebie pod kątem pozytywnym nie jest łatwe, ale jest możliwe. Nikt za Ciebie nie zrobi tej roboty. Można wskazać Ci źródło, kierunek, dać narzędzie, wiedzę, ale pracować nad sobą musisz już sam. Inaczej mówiąc, musisz wziąć odpowiedzialność za to co robisz. MLM to dopracowany system, a ty jesteś jego najsłabszym ogniwem. Jeżeli coś ci tutaj nie wypali, możesz mieć pretensje tylko do siebie.

Pomyśl, ile razy w życiu dostałeś już taką szansę, której nie wykorzystałeś. Albo podjąłeś ważną życiową decyzję i ostatecznie nie wprowadziłeś jej w życie.

Ile razy pomyśleliście od jutra nie robię tego i tamtego. Albo: Od jutra zacznę to i tamto. Od jutra zacznę ćwiczyć, od jutra rzucę palenie, od jutra przejdę na dietę, od jutra ... tak ... a potem przychodzi JUTRO ...

Dlaczego ci się nie udaje? Co robisz nie tak?

1. Po pierwsze to **brak wyznaczenia sobie bardzo wyraźnie określonego, wręcz namacalnego celu**. Musisz wyobrazić sobie siebie na końcu tej drogi, którą właśnie sobie wyznaczasz. Przenieść się całym sobą w to miejsce. Wyznaczeniem celu, nie jest powiedzieć sobie na przykład: chcę schudnąć.
Cel musi być jak najdokładniej określony i przede wszystkim realny. Czyli na przykład do 31 października ważyć o 5 kg mniej, czyli tyle i tyle. Wyglądam wtedy świetnie i czuję się doskonale!
2. I na drugim miejscu **plan**, ponieważ bez planu przychodzi dzień zwany „JUTREM”, a ty nie wiesz co masz robić, żeby ważyć o 5 kg mniej. Dokładne zaplanowanie sobie co, kiedy i jak będziesz robił, to podstawa.

Dlatego, jeżeli robisz coś bez sprecyzowanego celu to odpuść sobie. Bez swoich celów pracuje się na etacie, gdzie to twój przełożony decyduje jakie cele będziesz realizował. Z tą różnicą, że to będą jego cele, a nie twoje.

Jak już uporządkujesz swoje cele i podejmiesz odpowiednie decyzje, czeka cię kolejna niespodzianka. Eric Worre w swojej książce „Bądź Pro”, trafnie nazwał to:

„Utratą statusu społecznego w oczach ignorantów”.

Będą brali cię za dziwaka, będą się z ciebie śmiali, będą ci mówić, że Marketing Sieciowy, to piramida finansowa itd. Ale do czasu. Zwykle wszystkim przechodzi, kiedy odbierasz pierwszy samochód. Tak! Samochód, za który płaci ci twój MLM! Też nie mogłem w to uwierzyć. Ale nie o autach przecież mamy rozmawiać.

Musisz zrozumieć, że działanie w systemie Marketingu Sieciowego, to nie tylko praca, ale i styl życia. Jeżeli Marketing Sieciowy nie stanie się twoją

pasją, to odpuść sobie! Często będę to powtarzał. Każdy jeden zawód na tym świecie – jeżeli nie wykonujesz z pasją – będzie przynosił marne wyniki. Przypomnij sobie nauczycieli ze szkoły. Większość z nich nie znalazła się tam z powołania. Dlatego lekcje z reguły były nudne. Ale byli też i tacy, którzy potrafili rozpałić w was entuzjazm i pasję, nawet jeżeli przedmiot był bardzo trudny. Tak samo jest z lekarzami, mechanikami i praktycznie każdym wykonywanym zawodem. Jeżeli robisz coś bez pasji, to zawsze będziesz miał pod górę i kiepskie wyniki.

Marketing Sieciowy jest bardzo specyficznym rodzajem biznesu, ponieważ tutaj uczysz się czegoś jednocześnie robiąc to. A najwspanialsze jest to, że uczysz się wszystkiego od najlepszych, czyli twojego tzw. Uplinu. To im najbardziej zależy na twoim sukcesie, ponieważ Twój sukces jest także ich sukcesem, jakkolwiek to brzmi.

I jeszcze jedna ważna sprawa. Wskazówka, którą znajdziesz w każdym poradniku na pierwszym miejscu. Dowiesz się tutaj wiele ciekawych, wartościowych i praktycznych rzeczy. Ale wiedza ta jest nic nie warta, jeżeli nie zastosujesz jej w praktyce. **To tak jak byś chciał się najeść, czytając przepisy z książki kucharskiej.** I nie czytaj do końca, jeżeli coś cię zainspiruje. Wypróbuj to natychmiast!

Zapamiętaj:

Na nic ci cała wiedza jaką do tej pory zdobyłeś. Liczy się wykorzystanie tej wiedzy, poprzez twoje działanie!

Żeby nie przynudzać na wstępie, chciałem tylko powiedzieć, że Prawdziwy Marketing Sieciowy to inny wymiar, styl życia, zarabiania i relacji międzyludzkich. Nie może się z nim równać żaden inny model biznesu na świecie. Dlatego ciągle używam słowa „**Prawdziwy Marketing Sieciowy**” a nie po prostu „Marketing Sieciowy” – nazwy, której używa wiele firm na polskim rynku, ale niewiele mają z tym biznesem wspólnego.

DLACZEGO AKURAT SUPLEMENTY?

Niewiele firm na naszym rynku dba o to, czy jesteś gotów uczyć się tego biznesu, czy jesteś w stanie się zmienić i rozwinąć oraz przede wszystkim, czy masz dość siły, by wytrwać.

W Prawdziwym Marketingu Sieciowym, są firmy naprawdę wspaniałe. Firmy, którym ogromnie zależy na twojej edukacji biznesowej. Myślą perspektywicznie i za priorytet przyjmują rozwój twoich umiejętności, i zdolności. W takiej firmie warto zostać. I ja taką firmę znalazłem a raczej to firma znalazła mnie.

Firma, z którą współpracuję, działa w systemie Marketingu Sieciowego, dystrybuując suplementy diety. I nie będę ukrywał, że często będę się odnosił do rynku suplementów. Ty być może działasz już w systemie MLM w oparciu o inne produkty. Oczywiście nie sugeruję ci, abyś zmienił lub wybrał to, co ja. Ale z powodzeniem możesz porównać, w jaki sposób działałam. O tym jakie cechy powinien posiadać produkt i dlaczego wybrałem suplementy, szczegółowo opisuję w rozdziale 7.

Mimo powyższego, kiedy wybierasz firmę do współpracy, produkt nie jest czynnikiem, który powinien mieć najbardziej znaczący wpływ na twoją decyzję. Podkreślam to, ponieważ większość ludzi zakłada, że to produkt jest najważniejszy. Otóż nie. Powinieneś raczej zadawać sobie jedno podstawowe pytanie:

„Czy ta firma pomoże mi się nauczyć, jak się rozwijać i profesjonalnie budować moją strukturę?”.

Kiedy poważnie zająłem się badaniem Prawdziwego Marketingu Sieciowego, jednocześnie szukałem odpowiedniego produktu, który spełniałby wszystkie wcześniej wymienione kryteria.

Muszę w tym miejscu zaznaczyć, że bardzo staram się dbać o swoje zdrowie. Dużo jeżdżę na rowerze, pływam, a przede wszystkim korzystam z siłowni. Wszyscy wiedzą też, że aby taka aktywność ruchowa miała sens, musi iść w parze z odpowiednią dietą. Powszechnie wiadomo też, że naturalnym uzupełnieniem każdej diety są witaminy i minerały, czyli tzw. suplementy diety. Suplementy stosuję już od dobrych 10 lat. Zaczynałem od soku aloesowego, z czasem dodając witaminy, kwasy omega, glukozaminę, kolagen itd.

W tym czasie otarłem się o różne firmy działające w systemie Marketingu Sieciowego, które dystrybuowały suplementy diety. Ale, mimo, że produkty były bardzo dobrej jakości to zawsze były bardzo drogie. Mówię tu o wydatkach rzędu 800 - 1000 zł. miesięcznie. Skutek był taki, że po miesiącu czy dwóch przestawałem zamawiać, bo po prostu nie było mnie stać. Denerwowało mnie też swego rodzaju nacisk – ciśnienie, ze strony osoby, która zapisała mnie do swojej struktury, abym kupował więcej i częściej.

Wtedy przyjechał do mnie kolega, z którego znam od wielu lat z rynku finansowego i ubezpieczeniowego. Pokazał mi firmę, która ma w swojej ofercie suplementy nie tylko rewelacyjnej jakości, ale także w przystępnej cenie. Do kupna suplementów nie musiał mnie przekonywać, bo doskonale wiedziałem, jak działają i czego potrzebuję.

Wartość jaką pokazał mi znajomy, to biznes Marketingu Sieciowego oparty nie na sprzedaży i produktach, a właśnie na budowaniu własnej struktury, własnej sieci. Inaczej mówiąc:

Własnej firmy, w innej firmie.

Ciekawostką jest to, że znajomy przekonał do tego biznesu również swojego współnika. A przekonał go na tyle skutecznie, że panowie zajęli się tym biznesem bardzo poważnie, czyli profesjonalnie.

Ja jednak miałem inne doświadczenia związane z Marketingiem Sieciowym, które nie napawały mnie optymizmem i nie rzuciłem się w ten biznes całym sobą, tylko powiedziałem sprawdzam.

Dało mi jednak do myślenia, że dorośli mężczyźni, którzy mieli stabilizację, rozwinięte swoje biznesy, byli niezależni, ugruntowaną pozycję i wiedzę, nagle, na półmetku swojej kariery, zostawiają to wszystko, poświęcając się biznesowi zwanym marketingiem sieciowym.

Rynek suplementów w Polsce, jak i na świecie, rozwija się bardzo dynamicznie. Ludzie są coraz bardziej świadomi, że lepiej jest zapobiegać niż leczyć. A takie działania prewencyjne i jego fenomenalne skutki, bardzo szybko udzielają się innym.

Dzisiaj wiem już, że wybór suplementów to był strzał w dziesiątkę. Największą wartością jaką dał mi Prawdziwy Marketing Sieciowy w oparciu o suplementy to:

1. Poprawa jakości życia, a przede wszystkim zdrowia. Używam suplementów już około 10-ciu lat. Są dla mnie jak i dla mojej rodziny naturalnym uzupełnieniem diety, ale przede wszystkim pomagają mi utrzymać organizm w dobrym zdrowiu.

Dzisiaj mój system odpornościowy jest na takim poziomie, że w domowej apteczce znajdują się tylko plastry i woda utleniona. Nie pamiętam już nawet, kiedy ostatnio byłem przeziębiony a naturalna odporność w obecnej sytuacji (pandemicznej), jest chyba dla każdego na wagę złota.

2. Co za tym idzie, suplementy dają mi także spokój i w ogromnym stopniu uwolniły mnie od stresu. Zajmując się suplementami w systemie Prawdziwego Marketingu Sieciowego, dodatkowo otrzymałem możliwość rozwoju osobistego i biznesowego.
3. Nie zdawałem też sobie sprawy, jak inni ludzie potrzebują dzisiaj suplementów. I to nie tylko ci, którzy uprawiają aktywnie różne sporty.

Wiele osób ma inne problemy. Są to problemy z układem pokarmowym, problemy ze stawami, układem oddechowym itd. Dzisiaj medycyna zamiast zapobiegać – leczy skutki, a przecież nie tędy droga. Suplementy w naturalny sposób pozwalają przywrócić działanie twojego organizmu na właściwe tory, a przede wszystkim na tych torach ten organizm utrzymać.

4. Kolejną zaletą suplementów, jest to, że skutki ich fenomenalnego działania powodują naturalną chęć podzielenia się tą informacją ze swoimi bliskimi.

Jak widzicie same korzyści. Jak zatem to wszystko poukładać, aby działało jak dobrze naoliwiona maszyna? Zapraszam do dalszej lektury.

SKĄD SIĘ BIORĄ PIENIĄDZE?

Eric Worre w swojej książce *Bądź Pro*, zadaje bardzo trafne pytanie: Czy myślisz, że istnieje biznes czy też praca, dosłownie dla każdego? Praca, do której nie potrzebujesz żadnych specjalnych predyspozycji? Biznes, który nie zależy od szczęścia, wykształcenia, pozycji społecznej, czy też znajomości? Większość ludzi, których zapytał, jak by ta idealna praca miała wyglądać, odpowiedziała mu tak:

- Przede wszystkim żadnego szefa,
- i żadnych dojazdów,
- Żadnych budzików,
- Żadnej dyskryminacji,
- Ani żadnych wymagań co do wykształcenia.

Po wyrzuceniu z siebie negatywnych emocji, można było usłyszeć także pozytywne:

- Aby był to stały i nieograniczony dochód
- Aby było to coś POZYTYWNEGO,
- Aby zajmować się czymś ZNACZĄCYM,
- Aby istniało małe RYZYKO,
- Aby się rozwijać,
- Aby były NISKIE KOSZTY początkowe,
- Aby był ŚWIETNY PRODUKT lub usługa,
- Żeby byli mili współpracownicy,
- Ale przede wszystkim, żeby dowolnie zarządzać swoim czasem.

Zła wiadomość jest taka, że biznesu, który spełniałby wszystkie wyżej wymienione warunki, po prostu nie ma. Istnieje jednak model biznesu

bardzo zbliżony do powyższego. Jak pisze Eric Worre – nie jest doskonały, ale jest po prostu lepszy.

Aby zrozumieć o czym mówię odpowiedz sobie szczerze na trzy poniższe pytania:

- Czy otrzymujesz wynagrodzenie wiele razy za raz wykonaną pracę?
- Czy za rok, licząc od dziś, robiąc to samo co teraz, będziesz więcej zarabiał i mniej pracował?
- Czy jesteś właścicielem swojego dochodu? Czyli, gdybyś dzisiaj przestał pracować, to czy otrzymasz po roku to samo lub większe wynagrodzenie?

Jeżeli na wszystkie pytania odpowiedziałeś tak, to dalszy ciąg tej książki, może być dla ciebie raczej przygodą lub nowym doświadczeniem. Podejrzewam jednak, że większość, o ile nie wszystkie twoje odpowiedzi były na NIE. Dlatego specjalnie zadałem ci te pytania, abyś zrozumiał, jakie mamy główne sposoby zarabiania pieniędzy. Pozwól, że je zaprezentuję:

Pierwsza możliwość zarabiania, to praca na etacie. Nie ważne czy to jest praca fizyczna czy biurowa. Jest to obecnie najbardziej popularna forma zarabiania pieniędzy. Niestety bardzo ograniczona. W tym przypadku można w przybliżeniu policzyć, ile możesz zarobić w całym swoim życiu.

Policzmy:

Pracując 8 godzin dziennie, przez 5 dni w tygodniu, 4 tygodnie w miesiącu i 12 miesięcy w roku, przez jakieś 40 lat, zarobisz około 1 600 000 złotych, zakładając wynagrodzenie około 3 000 zł.

70% tej kwoty, wydasz na swoje utrzymanie, resztę na mieszkanie albo na średniej klasy samochód, który zmienisz mniej więcej co 10 lat.

Stąd pytanie:

Czy otrzymujesz wielokrotnie wynagrodzenie za raz wykonaną pracę?

Jeżeli nie, to łatwo możesz policzyć, ile jeszcze zarobisz do końca swojej kariery zawodowej i czy wystarczy ci to na spełnienie na przykład swoich marzeń?

Drugim sposobem zarabiania pieniędzy, jest prowadzenie Własnego biznesu. Jest to sposób zarabiania, ale oczywiście nie dla każdego. Dlaczego? Już na początku, zderzysz się ze ścianą w postaci kosztów:

- Opłacenia ZUS-u,
- Podatków,
- Księgowości,
- Wynajmu lokalu,
- Opłat za media,
- Paliwo,
- Całą machinę związaną z zatrudnieniem ewentualnych pracowników itd.

No i oczywiście, otwierając własny biznes, musisz mieć czas, pomysł, i przede wszystkim pieniądze na start. Żeby tego było mało, ponosisz niesamowite ryzyko czy to wszystko wypali!

Zapytaj dowolnego przedsiębiorcę:

- Czy pracuje tylko 8 godzin dziennie? – NIE!
- Czy przedsiębiorca jest właścicielem firmy? – NIE! To firma jest właścicielem przedsiębiorcy, przez 24 godziny na dobę, 7 dni w tygodniu.

Wiem co mówię, bo sam jestem przedsiębiorcą i jeszcze do niedawna (czytaj: zanim zająłem się Marketingiem Sieciowym), pracowałem do późnych godzin wieczornych, a nawet nocnych.

Co z tego, że dużo zarabiałem, skoro nie miałem czasu ani dla rodziny, ani dla siebie.

Trzecia możliwość zarobienia pieniędzy, to wygrana na loterii lub otrzymanie spadku. Udowodniono jednak, że 95% ludzi, którzy wygrali w totka lub odziedziczyli spadek, już po roku miało mniej pieniędzy niż przed wygraną.

Dzieje się tak dlatego, iż, nie mamy odpowiedniej edukacji finansowej. Zauważcie, że każda większa kwota kojarzy nam się wyłącznie z wydawaniem.

Pomyśl.

Gdybym teraz powiedział ci, że dam ci te (1 600 000) milion sześćset tysięcy złotych. Pierwszą myślą jaka wpadnie ci do głowy to: **Na co wydasz te pieniądze?** Rozumiesz? Kwota, którą zarobisz przez całe życie!

Oczywiście, szanse wygrania lub odziedziczenia spadku są prawie żadne.

Czy istnieje zatem sposób, aby dobrze i przede wszystkim bezpiecznie zarabiać?

JEST!

Skoro czytasz ten e-book to już wiesz, że odpowiedź brzmi: Sposobem jest **Prawdziwy Marketing Sieciowy.**

Oczywiście masz prawo myśleć, tak jak wielu innych, którzy delikatnie mówiąc „przejechało się” na tym jakże specyficznym rodzaju biznesu.

Rzadko kiedy staram się „boksować” z kimś na argumenty, tak aby moje było „na górze”. Dlatego postanowiłem napisać ten e-book. Poważne potraktowanie tego tematu, naprawdę ma sens i działa. Dowodem są wszystkie osoby, którym wyjaśniłem dokładnie tak jak tobie, w tym e-booku, na czym ten biznes polega oraz jak skutecznie i efektywnie działać. Wszystkie co opisuję w tej książce, działa w oparciu o moje doświadczenia i przede wszystkim polski rynek, osadzony w jakże innych realiach niż opisują autorzy amerykańskich książek.

Kolejną rzeczą jaką musisz zrozumieć, to że działanie w Marketingu Sieciowym, to przede wszystkim praca. Ciśnie mi się na język: praca jak każda inna, ale nie. MLM to nie praca jak każda inna. To wyjątkowy model biznesu, w który musisz się bardzo zaangażować, jeżeli chcesz odnosić dobre rezultaty – czytaj: dobrze zarabiać i mieć życie dla siebie. Mam na myśli pięciocyfrowe kwoty liczone w PLN. Jaką cyfrą zacznie się ta kwota, jeden czy dziewięć, zależeć będzie wyłącznie od ciebie i twojego zaangażowania. Pisząc mieć życie dla siebie, chodzi mi o wolność zarządzania swoim czasem.

Do dzieła!

LEJEMY FUNDAMENTY

97% ludzi, którzy odpuścili zbyt wcześnie, pracuje dla tych 3%, którzy nigdy się nie poddali.

Większość z was czyta tę książkę, ponieważ pewnie współpracuje już z jakąś firmą w systemie MLM albo przynajmniej zna kogoś, kto to robi. Scenariusz jest następujący (albo bardzo prawdopodobny):

Dołączyłeś, bo wpadło ci do głowy kilka osób, którym mógłbyś zaproponować ten biznes. Pomyślałeś, jeżeli uda ci się ich przekonać (czytaj: jeżeli będę miał szczęście), to odwalą za ciebie całą robotę. Z reguły twój wybór pada na ludzi, którzy albo są przedsiębiorcami, albo mieli już do czynienia z Marketingiem Sieciowym, albo jest to najbliższa rodzina. Skąd to wiem? Bo sam tak robiłem, podobnie z resztą jak większość ludzi, którzy biorą się za Marketing Sieciowy. Szukają okazji na szybki zarobek, i myślą, że całą robotę będzie wykonywał za nich ktoś inny.

To właśnie niezrozumienie działania tego biznesu, jest najczęstszą przyczyną porzucenia tej ścieżki kariery. Większość wraca na etat z podkulonym ogonem. Szerzej o tym piszę w rozdziale 12.

Pierwszą prowizją jaką otrzymałem w systemie Marketingu Sieciowego, była kwota w wysokości: 11,07 zł. W następnym miesiącu otrzymałem przelew na kwotę 23,00 zł., następny na 58,00 zł., ale w czwartym miesiącu przyszedł przelew w wysokości: 338,00 zł.

To działa! – pomyślałem – chociaż tak do końca nie wiedziałem w jaki sposób zarobiłem te pieniądze. Dlatego powiedziałem sprawdzam – jak w Pokerze.

Mogę śmiało powiedzieć o sobie, że zostałem wybrany. Co mam na myśli? Tylko jedna na dziesięć osób przetrwa w Prawdziwym Marketingu Sieciowym.

Składa się na to kilka czynników:

1. Osoby takie traktują ten biznes bardzo poważnie.
2. Rozumieją o co tutaj tak naprawdę chodzi – czyli jak działa system Prawdziwego Marketingu Sieciowego.
3. Wybrali firmę, która kładzie nacisk przede wszystkim na rozwój, a nie na sprzedaż.
4. Ciągłe doskonaliły swoje umiejętności.
5. Wybrali firmę, która posiada produkty lub usługi, które posiadają cechy opisane w rozdziale 7

Niestety zdecydowana większość osób, które decydują się na działanie w Marketingu Sieciowym, liczy tylko na to, że zwyczajnie będą mieli szczęście, a reszta zadzieje się sama. Jeden z Liderów Marketingu Sieciowego mówi często na szkoleniach: „Samo to się błyska”.

Marketing sieciowy to nie ciężka praca, ale praca. Marketing Sieciowy jest prosty, ale nie jest łatwy. Tutaj nie ma szefa, który karze ci coś zrobić. To ty decydujesz, ile czasu poświęcisz na ten biznes, z kim będziesz pracował oraz w jaki sposób będziesz to robił. Zauważ, że mimo całej powyższej swobody, cały czas piszę, że będziesz coś robił – czytaj pracował.

Jednocześnie uważam, że to właśnie ta swoboda powoduje porażkę tak wielu osób, ponieważ nie traktują tego biznesu poważnie. To tak jakbyś pracował na etacie, i przychodził do pracy, kiedy chcesz, robił to co chcesz i jak chcesz a na koniec miesiąca oczekiwał solidnej wypłaty. Takiego biznesu po prostu nie ma. A jeżeli ktoś obiecuje ci biznes, w którym nic nie trzeba robić, to po prostu kłamie.

Marketing sieciowy różni się od wszystkich innych modeli biznesu. Nie jest doskonały – jak mówi w swojej książce Eric Worre BĄDŹ PRO – ale jest po prostu lepszy. Jeżeli nie potraktujesz tego biznesu poważnie, nigdy nic nie osiągniesz.

Dzisiaj wszystkie osoby, które w jakiś sposób „otarły” się o biznes MLM, a którym się nie udało, mówią jednym głosem: to firma jest zła, produkt jest zły, system wynagradzania jest zły, ludzie nie chcą współpracować, to nie działa itd. Jeżeli myślisz w ten sam sposób, powiem ci od razu, że Marketing Sieciowy nie jest dla ciebie. Niestety żadna z zapytanych osób nigdy nie powiedziała o swojej odpowiedzialności. Kiedy pytam co zrobiłeś? W jaki sposób działałeś? Następuje niewygodna cisza. Przyznanie się do błędu nie wchodzi w grę.

Podam swój przykład. Wywodzę się z branży ubezpieczeniowej. Czy sprzedaż ubezpieczeń jest łatwa? Nie! System jest prosty, ale mimo wszystko nie jest łatwy. Prosty, ponieważ trzeba spiąć trzy rzeczy: polisę, klienta przy pomocy agenta – wszystko! Skoro to takie proste, to spróbuj zadzwonić nawet do znajomego i zaproponuj mu polisę na życie, albo ubezpieczenie domu? Każdy, ci odmówi. Dlaczego? Bo nie jesteś wiarygodny. Nie jesteś agentem ubezpieczeniowym, a co za tym idzie brak ci odpowiedniej wiedzy i doświadczenia. Nawet gdyby jakimś dziwnym trafem, znajomy powiedziałby ci, że potrzebuje polisę na życie lub samochód, nie wiedziałbyś o co zapytać np.: Jaki zakres ubezpieczenia twój znajomy tak naprawdę potrzebuje? I wreszcie jaki produkt i jakiej firmy ubezpieczeniowej dla niego wybrać? To tak jakbyś przyszedł do biura podróży i powiedział: „Poproszę wakacje”, Dopiero zadanie odpowiednich pytań przez agenta turystycznego, pozwala ustalić, ile klient chce przeznaczyć na wakacje, a także, gdzie, kiedy, jak i z kim na te wakacje chce jechać.

A jak to działa w MLM?

W Prawdziwym Marketingu Sieciowym wszyscy grają do jednej bramki. Tutaj możesz zacząć działać praktycznie od zaraz bez odpowiedniej wiedzy i doświadczenia.

Jak to zrobić?

O ile w biznesie tradycyjnym szeroko rozumiana konkurencja nigdy nie śpi, to nawet twoi współpracownicy, a nawet przełożeni skutecznie

zadbają o to, abyś „za bardzo się nie wychylał” i ich przypadkiem nie wygryzł ze stanowiska.

W MLM jest inaczej. Tutaj Lider (czytaj osoba, która pokazała ci ten biznes), pojedzie z tobą na każde spotkanie, wytłumaczy wszystko zainteresowanej osobie, począwszy od przedstawienia produktu lub usługi, którą oferujesz. Szczegółowo wyjaśni też jak działa system wynagradzania oraz jak skutecznie działać w Marketingu Sieciowym – o ile dana osoba wyrazi taką chęć. Tutaj, w przeciwieństwie do innych biznesów, twój sukces jest także sukcesem twojego Lidera.

Niestety w tym miejscu pojawia się kolejny wielki problem polskiej mentalności. Większość osób, którzy stawiają pierwsze kroki w biznesie Marketingu sieciowego myśli w ten sposób: „Ja będę zasuwac... a śmietankę weźmie Lider”.

Wykazały to badania, które zostały przeprowadzone na Polakach. Ankietowanej grupie osób oferowano sto tysięcy wolnych od podatku złotych. Był tylko jeden warunek – twój sąsiad dostaje dziesięć razy tyle, czyli „okrągły” milion złotych. 97% badanych, wolała nie dostać nic, niż otrzymać sto tysięcy, pod warunkiem, że sąsiad dostanie równy milion. Rozumiecie tą groteskę?

Osoby, które stawiają pierwsze kroki w biznesie, często widzą tylko wierzchołek góry lodowej. Kiedy patrzą na ludzi sukcesu, najzwyczajniej w świecie zazdroszczą i/albo hejtują, w stylu: „Ten to na pewno kradnie”.

Do czego zmierzam?

Znacie historię o tym, jak szybko rośnie bambus?

Bambusy należą do najszybciej rosnących roślin na świecie. Istnieją odmiany bambusa, które rosną nawet 90 cm w ciągu jednego dnia. Aby tak się stało, roślina potrzebuje trzy do pięciu lat, aby odpowiednio rozwinąć i wzmocnić system korzeniowy.

Tak samo wygląda sytuacja w przypadku budowy drapaczy chmur. Nim powstanie wieżowiec, buduje się potężne fundamenty sięgające czasami kilkanaście pięter pod powierzchnię gruntu.

Podobnie jest w Prawdziwym Marketingu Sieciowym. W tym wypadku uczysz się jak pieniądze mają pracować dla ciebie, a nie jak ty masz pracować dla pieniędzy. Aby tak się stało będziesz budował solidne fundamenty – potężną sieć, w firmie, z którą współpracujesz. To jednak będzie wymagać od ciebie zaangażowania i przede wszystkim cierpliwości.

Prawda jest taka, że aby dobrze zarabiać w biznesie MLM, potrzebujesz około sześciu lat. Znam osoby, które budują swój biznes w o wiele szybszym tempie, ale osobiście nie polecam.

Dlaczego?

Prawdziwy Marketing Sieciowy, to przede wszystkim relacje między ludzkie – solidne „korzenie” lub „fundamenty”. Jeżeli będziesz działał za szybko i chaotycznie, nigdy takich relacji z nikim nie zbudujesz. Być może na początku będziesz szybko awansował i może niektórym wydawać się to efektowne, ale na pewno nie będzie efektywne i po pewnym czasie będziesz gonił swój własny ogon.

To tak jak byś chciał wybudować drapacz chmur na piasku w dodatku bez fundamentów.

Wiele razy będę się powtarzał, ale niestety taka jest specyfika tego biznesu. Jeżeli ktoś obiecuje ci złote góry i szybki zysk, to uciekaj od takiej osoby jak najdalej. Sześć lat – to realny okres, aby solidnie zbudować ten biznes. Jeżeli nie masz tyle czasu, to odpuść sobie. Solidna struktura – sieć, oparta na świetnych relacjach z ludźmi i wzajemnym wsparciu to fundament Prawdziwego Marketingu Sieciowego. Jeżeli jesteś zdeterminowany to zapraszam do kolejnego rozdziału.