

Główne Aspekty Przyciągającego Marketingu, czyli wiedza, która pozwoli Ci zrozumieć nowoczesny sposób budowania biznesu MLM

Darmowa publikacja dostarczona
przez PrzyciagajacyMarketing.pl

**Niniejsza publikacja może być kopiowana oraz dowolnie
rozprowadzana tylko i wyłącznie w niezmienionej formie.
Zabrania się jej odsprzedaży oraz nanoszenia zmian
bez pisemnej zgody serwisu PrzyciagajacyMarketing.pl**

Wszelkie prawa zastrzeżone.
All rights reserved.

Michał Kidziński

1. Dlaczego „Stara Szkoła” MLMu już nie działa i co w związku z tym zrobić?

Nie chciałbym, żebyś odebrał ten raport jako coś, co celowo obraża starą, dobrą szkołę marketingu sieciowego. Nie mam tego na celu. Generalnie wybór należy przecież do Ciebie i sam zdecydujesz, czy wolisz działać w sposób szybszy i efektywniejszy, czy będziesz korzystał z technik „Starej Szkoły”.

Moim zdaniem stare metody działania w biznesie powoli „umierają” a za wszystkim stoi oczywiście INTERNET...

Wraz z jego pojawieniem się, możliwości dla każdego z nas stały się wręcz nieograniczone. Dzisiaj możemy w ciągu kilku sekund połączyć się i rozmawiać z ludźmi z drugiego końca świata.

Wiele osób działających w marketingu sieciowym zwróciło swoją uwagę na internet ale jedynie kilka procent ludzi rozwija tą drogą swoje biznesy w sposób odpowiedni.

Powodem tego jest fakt, że ponad 90% wszystkich ludzi nadal używa starych metod działania a jedyną zmianą, jaką dokonali, jest to, że teraz korzystają z internetu.

To, co również determinuje taką właśnie sytuację to fakt, że owe ponad 90% nie posiada umiejętności i wiedzy, które prowadzą do osiągnięcia sukcesu w network marketingu.

Tak więc, tak naprawdę masz dwie drogi do wyboru, żeby zbudować swój biznes.

Możesz dzwonić i umawiać się jak szalony z każdą osobą, jaką zdołasz poznać (lista rodziny i znajomych skończy się raczej szybko) lub zacząć uczyć się i działać w sposób zdecydowanie mądrzejszy.

Jeżeli wybierasz starą szkołę, to zdajesz sobie sprawę z tego, że to Ty zwracasz się do ludzi z propozycją współpracy i tak naprawdę uganasz się za nimi. Mówiąc brzydko, strzelasz na oślep zamiast kierować swoją propozycję do ludzi, którzy są nią potencjalnie zainteresowani. Nie jest przy tym ważne, że teraz robisz to zza ekranu komputera.

Drugim sposobem jest wniesienie wartości na rynek usytuowanie siebie jako lidera i eksperta, który jest w stanie pomóc innym w budowie tego biznesu.

To jest właśnie sposób działania, który powinieneś zastosować w internecie. Jeżeli bliżej się temu przyjrzyysz, zauważysz, że działając starymi metodami, to Ty uganasz się za ludźmi. Działając jednak w odpowiedni sposób w internecie, to ludzie zaczną uganiać się za Tobą.

OK, ale jak osiągnąć taki właśnie efekt?

Widzisz, bardzo niewiele osób zapomina o najważniejszym składniku tego biznesu. Jak myślisz, co jest najistotniejszym elementem Twojego biznesu?

Jesteś nim TY.

Dlatego właśnie w kursie [Przyciągający Marketing](#) największą uwagę skupiamy nad tym w jaki sposób stać się osobą, która będzie przyciągać do siebie innych.

W każdym przedsięwzięciu istnieją ludzie, którzy zarabiają ogromne pieniądze, podczas gdy inni (większość), którzy działają w tej samej branży, ledwo wiążą koniec z końcem.

Powód tego jest prosty.

Ludzie, którzy odnoszą sukcesy, wnoszą ze sobą WARTOŚĆ, która przyciąga inne osoby.

Musisz wiedzieć jednak o czymś jeszcze. Przyciąganie, które zachodzi między ludźmi to nie wybór ale naturalna reakcja. Dlatego właśnie sprawą pierwszorzędą jest, abyś stawał się coraz bardziej wartościową osobą, czyli LIDEREM i tę wartość, czyli wiedzę i umiejętności, wnosił na rynek.

Podsumowując, jeżeli chcesz zacząć sponsorować ciągle nowych partnerów do swojego biznesu, MUSISZ STAŁE PODNOSIĆ SWOJĄ WARTOŚĆ.

Być może zastanawiasz się teraz, w jaki sposób najlepiej to zrealizować?

Odpowiedź jest prosta: Poprzez stałe uczenie się i podnoszenie swoich umiejętności, dzięki czemu w oczach innych ludzi zaczniesz być postrzegany jako ktoś, z kim chcą współpracować.

Sama nowa technologia, czyli internet i dostępne w nim narzędzia, nie zrobią z Ciebie milionera. Jeżeli jednak będziesz stawał się coraz bardziej wartościową osobą, to dzięki tym właśnie narzędziom będziesz w stanie dotrzeć do ogromnej liczby ludzi każdego dnia i dla tych właśnie ludzi będziesz kimś, kto jest w stanie pomóc im zbudować ten biznes.

Tak więc zacznij uczyć się nowych rzeczy, takich jak marketing czy copywriting, zmieniaj swój sposób myślenia i wykorzystuj poznaną wiedzę w działaniu. Internet pomoże Ci zwielokrotnić Twoje wysiłki i pozyskiwać dla Ciebie partnerów nawet wtedy, kiedy Ty będziesz np. spał.

2. Jak Sprawić, Aby Twoi Potencjalni Partnerzy Kupili Wszystko Co Sprzedajesz?

„Nikt, kto kupił wiertło, nie chciał mieć wiertła. On chciał mieć dziurę. Dlatego jeżeli chcesz sprzedać wiertła, powinieneś reklamować informacje na temat robienia dziur a NIE na temat wiertel.” -Perry Marshall

O co chodzi w tym cytacie?

Mówi on o tym, że tak naprawdę w biznesie MLM nie chodzi o produkt czy samą możliwość podjęcia współpracy. Nikt przecież nie chce być dystrybutorem firmy X dla samego faktu nim bycia, prawda?

To, czego ludzie szukają, to sposób na rozwiązanie ich problemów. Generalnie wiąże się to z pieniędzmi, większą ilością czasu dla siebie, rodziny, itd., prawda?

Twoim zadaniem więc jest przedstawienie Twojej możliwości jako sposobu na pozbycie się problemów innych ludzi.

OK, ale jak to się odnosi do naszego cytatu?

Wiertło jest biznesem MLM a dziura jest rozwiązaniem problemu czyli mówiąc najogólniej wolnością finansową.

Tak więc ani Ty, ani nikt, kto stanie się Twoim partnerem, nie podpisuje umowy z firmą X, żeby być jej dystrybutorem, ale po to, żeby osiągnąć swoje cele i pozbyć się problemów.

Poza tym musisz pamiętać, że ludzie nie lubią, kiedy ktoś chce im coś sprzedać. Wolą raczej samemu wpaść na pomysł kupienia czegoś.

Reasumując, jeżeli Twój biznes jest wiertłem, to z całą pewnością **NIE MOŻESZ REKLAMOWAĆ** informacji na temat Twojego biznesu. Co więc powinieneś zrobić?

Zdecydowanie lepszym rozwiązaniem jest promowanie krótkiej informacji na temat tego jak zrobić dziurę, czyli jak osiągnąć konkretny cel i wskazać, że ten cel można uzyskać dzięki Twojemu wiertłu.

Teraz rozumiesz?

Tak naprawdę to nie Ty sprzedajesz wiertło (biznes). To ludzie, którzy przeczytają informację (instrukcję), sami wpadną na to, że mogą przecież kupić to wiertło u Ciebie.

Pamiętasz, że ludzie kupią wszystko, jeżeli będzie to wynikało z ich intencji do owego kupna? Działając w ten właśnie sposób, sprawiasz, że sami wpadają na to, że mogą stać się np. wolnymi finansowo, dzięki Twojemu biznesowi.

OK, ale co ma zawierać instrukcja?

Ma zawierać informacje na temat tego, w jaki sposób budować ten biznes łatwiej, szybciej i taniej.

Nie reklamujesz w niej swojej firmy MLM ani jej produktów. Wskazujesz na to, w jaki sposób działać aby budowanie biznesu w network marketingu było proste.

Najprościej można to ubrać w takie słowa:

**NIE MOŻESZ PROMOWAĆ BEZPOŚREDNIO
PRODUKTÓW FIRMY MLM, Z KTÓRĄ
WSPÓŁPRACUJESZ ANI SAMEJ MOŻLIWOŚCI
WSPÓŁPRACY.**

Twoim zadaniem jest pokazać ludziom, w jaki sposób wykorzystać możliwość Twojej firmy MLM, aby osiągnąć bogactwo i wolność.

Jeżeli trudno Ci zrozumieć, o czym mówię, to postaw się w roli Twojego potencjalnego partnera.

Jeżeli wpiszesz w wyszukiwarce Google nazwę np. Twojej firmy MLM, to najprawdopodobniej w wynikach zobaczysz prawie same strony jej dystrybutorów, czyli innymi słowy strony, które otrzymali od konkretnej firmy.

Czy wybierzesz któregoś z tych ludzi, żeby podpisać z nim umowę?

Według mnie jest to wątpliwe, bo będziesz szukał strony kogoś, kto nie reklamuje samej firmy ale przekazuje jakąś wartość, czyli podaje informacje lub system działania, według którego można osiągnąć bogactwo we współpracy z tą firmą. Będzie to strona LIDERA, który w Twoich oczach będzie odpowiednią osobą, która może Ci pomóc.

Jeżeli zaczniesz tak działać, to wiele osób zacznie patrzeć na Ciebie jak na kogoś, kto na początek chce pomóc a nie wyciągnąć pieniądze od ludzi. Niestety tak właśnie jest postrzegana większość ludzi, którzy działają w internecie (ale i nie tylko).

[Przyciągający Marketing](#) przedstawia Ci metodę na zmianę Twojego sposobu myślenia i działania, aby stać się osobą, która jest LIDEREM i która przyciąga do siebie ludzi do swojego biznesu.

Oczywiście musisz uczyć się marketingu i tego jak używać nową technologię do budowania swojego biznesu ale dopóki nie zrozumiesz i nie przejmiesz sposobu myślenia ludzi sukcesu, nie

będziesz w stanie tak używać internetu, żeby wykorzystać jego moc do szybkiego zbudowania ogromnej organizacji.

3.Dwa Typy Ludzi, Których Możesz Pozyskać Do Swojego Biznesu I Sposób W Jaki Możesz Ich Znaleźć...

Pierwszą rzeczą, jaką musisz sobie uświadomić, to fakt, że network marketing jest biznesem, w którym chodzi o marketing i sprzedaż i że o tym właśnie nie ma pojęcia ponad 90% ludzi, którzy angażują się w ten biznes.

Innymi słowy, są to ludzie, którzy nie mają doświadczenia w tych dziedzinach i chcą zrobić ten biznes bez zgłębiania wiedzy właśnie na temat marketingu i sprzedaży.

Istnieje również coś takiego, jak podekscytowanie, na bazie którego nowe osoby często robią listę znajomych i rodziny i informują ich o swoim biznesie. Poziom podekscytowania nie trwa jednak w nieskończoność i po maksymalnie dwóch tygodniach większość ludzi przestaje wierzyć, że w network marketingu można zarobić pieniądze.

Istnieje jednak mądrzejszy sposób, żeby budować ten biznes.

Zadam Ci pytanie:

„Czy byłbyś w stanie sprzedać wspaniale wypieczony kawałek karkówki komuś, kto nie je mięsa?”

Jestem pewny, że nawet nie podjąłbyś się tego zadania...

To samo dotyczy marketingu sieciowego.

Umiejętność zlokalizowania swojego rynku, to zdolność do kierowania swoich produktów lub propozycji biznesu do kogoś,

kto faktycznie szuka danych produktów lub konkretnego biznesu.

Innymi słowy, możesz osiągnąć wspaniałe rezultaty w swoim biznesie, jeżeli będziesz kierował swoją ofertę do ludzi, którzy faktycznie mają potrzebę, żeby nabyć konkretny produkt lub zacząć budować swój biznes.

Tak więc podstawową zasadą marketingu jest **SPRZEDAŻ LUDZIOM, KTÓRZY CHCĄ FAKTYCZNIE KUPIĆ KONKRETNY PRODUKT LUB USŁUGĘ.**

Niestety, bardzo wiele ludzi pomija tę kluczową kwestię.

W network marketingu nasz rynek składa się z dwóch grup ludzi.

Pierwsza grupa to nasi potencjalni partnerzy biznesowi. Ten rynek składa się z jednej głównej grupy ludzi: **INNYCH NETWORK MARKETERÓW** lub ludzi, którzy kupują produkty i usługi związane z budowanie biznesu w network marketingu.

To wszystko.

Tak więc najlepiej swoją ofertę kierować do ludzi, którzy działają aktualnie w marketingu sieciowym lub do osób, które działały w nim.

Oczywiście, możesz pozyskać do swojej organizacji kogoś z rodziny lub znajomych ale to nie może być Twój główny rynek a raczej pozyskanie nowego partnera „przy okazji” kierowania swojej oferty do ludzi, którzy chcą działać w marketingu sieciowym.

Twój główny rynek to inni network marketerzy, którzy działają i kupują to, co Ty sprzedajesz. Pozostali ludzie, którzy tylko myślą o tym, że MLM to fajny temat i może kiedyś w nim wystartują, to ludzie, którzy z reguły tylko mówią, ale z reguły nie robią nic ponadto.

Czasami wśród tych ludzi znajdują się tacy, którzy powiedzą, że chcą zarobić jakieś dodatkowe pieniądze ale i ta grupa to przede wszystkim ludzie, którzy tylko mówią.

Być może zadajesz sobie teraz pytanie:

„Jak przekonać się, czy rozmawiam z osobą, która jest zdeterminowana, żeby budować ze mną ten biznes?”

To proste.

Zamiast np. kupować listy ludzi potencjalnie zainteresowanych, zacznij promować swój produkt informacyjny, który pomaga w rozwiązaniu jakiegoś problemu .

Kiedy na pierwszy plan dajesz ludziom produkt, który pomoże im w typowych problemach związanych z budowaniem tego biznesu, to zostajesz postrzegany jako osoba, która chce pomagać i zaczynasz być postrzegany jako lider.

Jeżeli więc najpierw dajesz ludziom wartościową informację i część z nich kupi ją od Ciebie, to:

- po pierwsze stawiasz się w roli eksperta
- po drugie, pozyskujesz pieniądze na dalszą promocję siebie i swojego biznesu
- po trzecie, wiesz, że ludzie, którzy kupili od Ciebie Twój produkt, chcą działać w tej branży i to im właśnie przedstawiasz możliwość współpracy

To jest najlepszy sposób, żeby stale generować ruch na swojej stronie, zarabiać pieniądze na dalszą promocję i w konsekwencji tego, stale promować siebie i swój biznes ZA DARMO (pieniądze z Twojego produktu informacyjnego przeznaczasz np. na reklamę

PPC, która każdego dnia sprowadza na Twoją stronę ludzi potencjalnie zainteresowanych tym, co masz do powiedzenia).

Przejdźmy teraz do drugiej grupy, która składa się na Twoją niszę, Twój rynek czy jakkolwiek chcesz to nazwać.

Druga grupa ludzi, do których powinieneś kierować swoją ofertę, to klienci, którzy kupują produkty firmy MLM, z którą współpracujesz.

Aktualnie największym powodzeniem cieszy się branża zdrowia, dlatego użyjemy przykładu z tej branży.

Dla większości ludzi, ich najlepszymi klientami, czyli ich najlepszym rynkiem, są ludzie, którzy mają problemy zdrowotne.

Mogłoby się to wydawać prawidłowym myśleniem, ale określmy nasz rynek jeszcze dokładniej.

Twoim prawdziwym rynkiem, są ludzie, którzy mają problemy ze zdrowiem i **JEDNOCZEŚNIE** cyklicznie kupują produkty, których celem jest pomoc w uzyskaniu dobrego zdrowia.

Pamiętasz o różnicy między ludźmi, którzy działają lub działali w network marketingu a tymi, którzy tylko mówią, że chcieliby działać?

Ta sama zasada dotyczy Twoich klientów.

OK, ale jak dotrzeć do właściwych ludzi?

Dzięki internetowi jest to bardzo uproszczone.

Do tego służą takie narzędzia, jak: artykuły do przedruku, optymalizacja pod kątem wyszukiwarek czy np. reklama PPC.

Oczywiście, jeżeli nie masz aktualnie funduszy, to powinieneś

skorzystać z darmowych metod ściągania ruchu na swoją stronę.

Jeśli chodzi o reklamę PPC, to jest to o tyle fantastyczne narzędzie, że możesz dzięki nim kierować swoją propozycję TYLKO do ludzi, którzy są nią potencjalnie zainteresowani.

Oczywiście najbardziej efektywny sposób pozyskiwania nowych partnerów do swojego biznesu, to reklama PPC ale musisz pamiętać o tym, żeby stworzoną reklamę kierować na odpowiednią stronę i działać dalej w odpowiedni sposób, bo inaczej możesz stracić mnóstwo swoich pieniędzy.

O całym sposobie myślenia i działania możesz dowiedzieć się w kursie [Przyciągający Marketing](#). To dzięki niemu zobaczysz jaką strategię działania mają najlepsi marketerzy i jak również Ty możesz zacząć budować swój biznes.

4. Jak Generować Zysk Nawet Wtedy, Kiedy Ludzie Powiedzą „NIE” Na Twoją Propozycję Współpracy?

Jeżeli kiedykolwiek miałeś okazję usłyszeć „NIE” od Twoich potencjalnych partnerów, to teraz powiemy sobie o tym, dlaczego tak właśnie się stało i co zrobić, żeby unikać tego typu sytuacji.

Pierwszą rzeczą, jaką musisz zrozumieć, jest to, że KAŻDA JEDNA DECYZJA, którą ludzie podejmują, jest determinowana przez jedną rzecz:

„Pragnienie uniknięcia cierpienia lub chęć osiągnięcia przyjemności”.

To wszystko...

Absolutnie każda decyzja jest następstwem pragnienia uniknięcia cierpienia bądź chęcią osiągnięcia przyjemności. Nawet tak

trywialne czynności, jak otwarcie maila, są determinowane właśnie przez to.

Jest to bardzo istotna sprawa dla Ciebie i dla mnie jako do networkerów, gdyż pozwala to na wykonywanie naszej pracy (która polega na kierowaniu oferty do odpowiednich ludzi oraz promocji) zdecydowanie lepiej.

Jeżeli osoba, do której trafia Twoja oferta, powie Ci „NIE”, to oznacza to, że jej chęć osiągnięcia przyjemności (bogactwa, wolności) jest mniejsza niż cierpienie jakie wiąże się z podjęciem działania (poniesione koszty, wyjście poza strefę komfortu), czyli obawa przez porażką.

Możesz zmienić to nastawienie, dzięki naładowaniu pozytywnie stanu emocjonalnego osoby, do której kierujesz ofertę.

Kiedy kupujesz np. ubrania, jest to konsekwencją tego, że czujesz się w nich dobrze, co poprawia Twój stan emocjonalny. Kupujesz samochód, ponieważ sprawia on, że czujesz się dumny lub nie był to drogi samochód i pozwolił Ci zaoszczędzić pieniądze, lub uniknąć bólu związanego z wydawaniem zbyt dużych ilości pieniędzy.

Zaczynasz działać w biznesie, ponieważ pozwala Ci odczuwać nadzieję, że możesz mieć w życiu więcej lub dlatego, że pozwala Ci to na uniknięcie bólu związanego z ciągłą pracą, której tak naprawdę nie lubisz.

Tak więc widzisz teraz, że każda decyzja, jaką podejmujemy w życiu, jest uzależniona od emocji, które się z tym wiąże.

Myśląc w ten sposób, jesteś w stanie osiągnąć więcej „TAK” w zamian za mniejszą ilość „NIE”.

Twoim zadaniem więc jest wskazanie na to, co konkretne osoba

może osiągnąć dzięki Twojej ofercie (przyjemność) a następnie pokazać, że możesz pomóc im w uniknięciu cierpienia, związanego z tą decyzją.

Tak więc po tym, jak wskażesz na korzyści płynące z Twojego biznesu, musisz pomóc ludziom usprawiedliwić ich decyzję w sposób logiczny...

Wchodzisz do biznesu dlatego, że czujesz się świetnie, wiedząc, że możesz dzięki niemu zwielokrotnić swoje aktualne dochody, ale usprawiedliwiasz tę decyzję tym, że jest to świetna okazja, w której w grę wchodzi współpraca z doświadczonym zespołem, którego pomoc jest kluczowa dla Ciebie. Tak robią wszyscy...

Nie wolno Ci jednak zapomnieć o tym, że decyzja o starcie w biznesie, musi być decyzją ludzi a nie Twoją. Ludzie staną się Twoimi współpracownikami dopiero wtedy, kiedy wyjdzie to od nich, nie od Ciebie.

Najlepszym więc sposobem, aby ludzie podjęli decyzję o współpracy z Tobą, jest stały kontakt z nimi i delikatne przypominanie im o swojej możliwości.

Każdy z nas jest inny i dla każdego z nas decyzja o podjęciu współpracy przychodzi w innym czasie. Nie możesz więc być nachalny i stale „trąbić” ludziom o swoim biznesie. Musisz stać się przede wszystkim osobą lubianą i koniecznością jest stworzenie RELACJI między Tobą a ludźmi na Twojej liście.

To była pierwsza bardzo ważna wskazówka, jeżeli chodzi o ludzką naturę, którą absolutnie musisz brać pod uwagę, jeżeli chcesz być dobrym network marketerem.

Drugą, bardzo istotną kwestią, związaną z ludzką naturą, jest to, że **ludzie są leniwi. Chcą lepiej, szybciej, taniej i łatwiej.**

Za każdym razem, kiedy będziesz w stanie „zapakować” efekt końcowy dla kogoś, najprawdopodobniej sprzedasz dużą ilość swoich produktów lub usług.

Pomyśl np. o tabletkach na odchudzanie. Możesz jeść wszystko, na co masz ochotę i tracić na wadzę dzięki ich zażywaniu.

Rozpatrzmy inny przypadek. Gdybyś miał firmę, której zadaniem jest ściąganie ruchu na stronę i pozyskiwanie z tego ruchu ludzi na listę adresową, to większość ludzi wolałaby skorzystać z Twoich usług i płacić Ci za nie, niż samemu nauczyć się jak to robić.

Trzecią rzeczą, charakteryzującą ludzką naturę, jest to, że **ludzie bardziej wolą dowiadywać się JAK coś zrobić, niż faktycznie to zrobić**. Kupują w związku z tym nadzieję na rezultaty, zamiast faktycznie przejść do działania.

Jestem przekonany, że znasz tego typu sytuacje. Wystarczy, że zdasz sobie sprawę z tego, jak wiele osób podpisywało z Tobą umowę o współpracę, aby później nic nie robić. Myślę, że jest to większość ludzi, którzy stali się Twoimi partnerami.

Prawdą jest, że około 80% ludzi w Twojej organizacji będzie zachowywać się w ten sposób i po części jest to konsekwencją tego, że swoich decyzji o współpracy nie „usprawiedliwili” przed samym sobą w sposób logiczny.

Kiedy emocje opadły, również zabrakło chęci do podjęcia działania.

Poznałeś więc typowe dla nas, ludzi zachowania i ich powody.

Wiesz, że zdecydowana większość ludzi nie będzie Twoimi poważnymi partnerami biznesowymi ale wiesz też kilka rzeczy, które pozwalają Ci na generowanie dochodu nawet wtedy, kiedy

usłyszysz NIE na Twoją ofertę.

Myślę, że to nie jest wybór ale konieczność, żeby zarabiać nawet wtedy, kiedy usłyszysz NIE, gdyż tych reakcji będzie na pewno więcej niż odpowiedzi TAK.

Wiesz, że ludzie:

- kupują produkty lub usługi albo z chęci uniknięcia cierpienia albo z chęci osiągnięcia przyjemności
- wolą dowiedzieć się jak coś zrobić, zamiast to faktycznie zrobić
- są leniwi i wolą kupić gotowe rozwiązanie niż nauczyć się jak osiągnąć ten cel samemu

Jeżeli dobrze się zastanowisz, to zrozumiesz, że możesz czerpać dzięki temu korzyści finansowe nawet wtedy, kiedy większość ludzi powie NIE.

Jak Zarabiać Pieniądze Nawet Wtedy, Kiedy Usłyszysz „NIE”?

Jest już dla Ciebie sprawą jasną, że ponad 90% ludzi nigdy nie kupi od Ciebie produktu ani nie stanie się Twoim partnerem w Twojej firmie MLM. To jest fakt.

Druga sprawa, to koszt, jaki musisz ponieść, aby znaleźć wysokiej klasy ruch na Twojej stronie. W tym momencie mówię o ludziach konkretnych i zdecydowanych na prowadzenie swojego biznesu.

Jeżeli wydasz np. 200zł, żeby pozyskać na Twoją listę adresową np. 50 ludzi, to łatwo policzyć, że jedna osoba to koszt 4zł. Powiedzmy, że 2 osoby z tej grupy staną się Twoimi partnerami lub klientami.

Oznacza to, że ponad 90% Twojego potencjału dochodu UCIEKA.

Z ostatniego rozdziału dowiedziałaś się, że większość ludzi jest sceptyczna, leniwa i wolą bardziej dowiedzieć się jak coś zrobić, niż faktycznie to zrobić. Dlaczego więc nie skorzystać z tego i nie dawać ludziom tego, czego faktycznie chcą?

Zamiast dawać ludziom „problem” jakim jest wydanie kilkuset złotych na to, żeby stać się dystrybutorem Twojej firmy, może lepiej zaproponować im produkt informacyjny, który pozwoli im bliżej poznać temat i dowiedzieć się jak np. uniknąć typowych błędów związanych z biznesem MLM?

Kiedy dajesz ludziom instrukcję jak budować biznes MLM szybciej i efektywniej, dzięki internetowi, to sprawiasz, że są oni zdecydowanie bardziej przekonani do Twojej możliwości, że zaczną sami prosić Cię o możliwość współpracy z Tobą.

Pamiętasz ?...

„Nikt, kto kupił wiertło, nie chciał mieć wiertła. On chciał mieć dziurę. Dlatego jeżeli chcesz sprzedać wiertła, powinieneś reklamować informacje na temat robienia dziur a NIE na temat wiertła.”

W ten sposób jesteś w stanie zarabiać pieniądze nie od kilku procent ludzi na Twojej liście ale nawet od 20%, które kupią Twój produkt informacyjny.

Jeżeli teraz dochód z Twojego biznesu zależny jest jedynie od tego, ile osób pozyskasz do swojej organizacji, to na pewno zdajesz sobie sprawę z tego, że jest to bardzo ciężka sytuacja.

Musisz zarabiać pieniądze niezależnie od tego, czy ludzie będą chcieli podjąć z Tobą współpracę, czy też nie i kluczem do

osiągnięcia takiego efektu jest sprzedaż niedrogiego produktu informacyjnego.

Jest zdecydowanie łatwiej zarobić na początku 1000zł dzięki detalicznej sprzedaży Twojego produktu informacyjnego, niż zbudować organizację, która da taki właśnie dochód.

W ten sposób generujesz dochód, który pozwala Ci na ciągłą promocję Ciebie i Twojego biznesu. Nie musisz wyciągać pieniędzy z Twoich dotychczasowych dochodów.

To również pozwala Ci osiągnąć spokój umysłu. Jeżeli do Twojej kieszeni wpływa co miesiąc nawet kilkaset złotych, to nie jesteś zdenerwowany tym, że zabraknie Ci pieniędzy, masz fundusze na edukację i możesz stale kontynuować rozwój swojego głównego przedsięwzięcia.

Co w takim razie powinieneś sprzedawać?

Wiele osób nie chce samemu tworzyć swoje produkty, ale istnieje możliwość sprzedaży cudzych produktów za procent z każdej transakcji.

Tak jest np. w przypadku kursu [Przyciągający Marketing](#), za którego sprzedaż otrzymujesz od 39,40zł do 59,40zł. Pomyśl więc, czy nie byłoby miło otrzymać miesięcznie ze sprzedaży tego kursu np. 600zł (to tylko 10 sztuk) niezależnie od tego, czy pozyskasz nową osobę do swojego biznesu czy też nie?

Pomyśl teraz o tym, że te pieniądze możesz z powrotem zainwestować w reklamę swojego biznesu i reklamować się jeszcze mocniej.

Oto więc co możesz zrobić już teraz:

Umieszczasz reklamę swojego produktu informacyjnego, zamiast

- jak robi to większość - reklamę swojej firmy MLM.

Ludzie, którzy trafią na Twoją stronę www (squeeze page), zapisują się na Twoją listę adresową i otrzymują od Ciebie wartościowe maile, w których promujesz swój produkt, którego cena wynosi np. 30zł.

Za każdą sprzedaż kursu, Ty zarabiasz np. 15zł na czysto. Widzisz więc, że generujesz dochód, zanim jeszcze Twój klient stanie się Twoim partnerem.

Teraz, np. w 7-mym mailu do Twojej listy piszesz o tym, jak najlepiej wybrać odpowiedni biznes dla siebie i opowiadasz o tym, co skłoniło Cię do podjęcia współpracy z firmą, z którą współpracujesz aktualnie.

Dla jednych będzie to świetna okazja, żeby się do Ciebie przyłączyć a dla innych nie.

Widzisz więc, że cały ten proces sprawia, że nie musisz wyciągać pieniędzy z własnej kieszeni na promocję swojej głównej możliwości współpracy.

Aby jednak ten proces mógł być przez Ciebie realizowany, musisz nauczyć się pisać dobre teksty reklamowe, czego niestety nie potrafi zdecydowana większość ludzi.

6. Jak Pisać Dobre Reklamy?

Umiejętność pisania dobrych reklam to coś, czego nie uczy się prawie nikt w network marketingu. To jest konsekwencją tego, że bardzo wiele osób wydaje sporo pieniędzy na reklamę i w dalszym ciągu nie widzi efektów swoich działań.

Istnieją pewne zasady i techniki, dzięki którym ludzie nie mogą

przejsć obok dobrze napisanych reklam. Jak już jednak powiedziałem, tylko kilka procent network marketerów na całym świecie zna te zasady i działa zgodnie z nimi.

Wiesz już, że dwa główne powody ludzkich działań to osiągnięcie przyjemności lub uniknięcie bólu. Dlatego właśnie nagłówki większości gazet są negatywne i na pewno zdajesz sobie sprawę, że to nie przypadek.

Ludzie, którzy są odpowiedzialni za te teksty, wiedzą, że jesteśmy tak skonstruowani, żeby zareagować na cierpienie innych, tak żebyśmy mogli uniknąć tego typu sytuacji w przyszłości.

Inne tytuły w magazynach mają z reguły pozytywny charakter, jak np. „*5 Mało Znanych Sposobów, Aby Stać Się Bogatym*”.

Wszystkimi dobrze napisanymi tekstami rządzą te same prawa, które mają ogromny wpływ na naszą psychikę. Żeby zacząć pisać dobre teksty, musisz znać reguły rządzące copywritingiem i wprowadzać je w życie. Nie ma innej metody.

Ludzie z reguły nie chcą wychodzić na „głupka”, kupując produkt, którego tak naprawdę nie znają. Dlatego właśnie tak istotnym elementem na stronie, do którego prowadzi reklama, powinny być referencje innych ludzi, którzy już skorzystali z naszego produktu.

W ten sposób ułatwiamy ludziom logiczne usprawiedliwienie chęci zakupu naszego produktu. Jeżeli bowiem ktoś wcześniej kupił już i poznał nasz produkt, i ma o nim pozytywne zdanie, to oznacza to, że wydanie pieniędzy na niego jest odpowiednią decyzją.

Jeżeli nauczysz się zasad rządzących pisaniem dobrych tekstów reklamowych, będziesz miał jeden bardzo istotny problem...

Zaczniesz przyciągać do swojego biznesu tyle osób, że nie będziesz w stanie pracować z każdym z nich z osobna. Myślę jednak, że ten stan chciałbyś osiągnąć jak najszybciej.

To możesz osiągnąć, jeżeli nauczysz się strategii, która została przedstawiona w kursie [Przyciągający Marketing](#). Sztuki pisania dobrych tekstów musisz stale rozwijać a uwierz mi, że opanowanie jej do mistrzostwa pozwoli Ci przenieść Twój biznes na całkowicie inny poziom.

7. Jak Przyciągać Bogactwo i Partnerów Do Siebie?

Musisz być gotów do tego, żeby dawać, zanim jeszcze cokolwiek otrzymasz.

Zatrzymaj się na chwilę i zastanów się nad powyższym zdaniem...

Jeżeli mielibyśmy przekształcić to zdanie na potrzeby naszej branży, oto co by ono znaczyło:

Najpierw zastanów się nad tym, dlaczego inni ludzie mieliby się do Ciebie przyłączyć. Powodem tego nie jest produkt Twojej firmy MLM, nie jest też to plan kompensacyjny.

Powodem, dla którego inni przyłączą się do Ciebie, jest to, że oferujesz ludziom rozwiązanie ich problemów i to rozwiązanie dostępne jest tylko w dwóch postaciach:

1. Ty, Twoja wiedza i przywództwo. Ludzie przyłączą się do Ciebie, ponieważ Ty możesz nauczyć ich i pokazać im jak zbudować ten biznes.

2. Oferujesz system marketingu, który pozwala na rozwiązanie aktualnych problemów, dzięki czemu ludzie widzą siebie, jako osiągniętych sukcesy, używając tego systemu.

To są tylko dwie rzeczy, dzięki którym ludzie przyłączą się do Ciebie i to są dwie rzeczy, które **MUSISZ DAĆ**.

Jak myślisz, dlaczego dzielę się z ludźmi swoimi spostrzeżeniami i radami poprzez newslettery?

Nigdy nie spotkałem się osobiście z ludźmi, którzy są na moich listach. Dzielę się jednak swoją wiedzą ze świadomością, że ludzie mogą jedynie brać dla siebie te rady i wiedzę a ja wcale nie muszę nic dzięki temu osiągnąć z powrotem.

Wiem, że nie chodzi tutaj o możliwość. Swoją wiedzą dzielę się z innymi, dzięki czemu mogą stać się liderami a korzystając z systemu przedstawionego w [Przyciągającym Marketingu](#), mogą zacząć budować swój biznes szybciej niż kiedykolwiek.

Tak więc, przestać udowadniać, że Twoja firma czy jej plan albo produkt są lepsze, niż inne. Zaczynij sprzedawać siebie. Sprzedawaj swoje rozwiązania.

Nie skupiaj się nad firmą, z którą współpracujesz, bo TO nigdy nie będzie powodem, dla którego osiągniesz sukces.

Promuj „pomoc”.

Możesz nauczyć się jak robić to dobrze, nawet w sytuacji, kiedy nigdy jeszcze nie zasponsorowałeś nikogo do swojego biznesu.

Dlaczego?

Ponieważ niezależnie od tego, kim dzisiaj jesteś, możesz zacząć dawać i uwierz mi, że zaczniesz odbierać oddaną wartość.

W tym momencie dochodzimy do najprawdopodobniej

najważniejszej lekcji w tym krótkim ebooku.

Zastanawiałeś się nad tym, w jaki sposób niektórzy osiągają wspaniałe wyniki w zadziwiająco krótkim czasie?

Widzisz, nic nie dzieje się bez przyczyny. Jeżeli widzisz kogoś, kto osiąga „szybki” sukces, oznacza to, że posiada on wiedzę, umiejętności oraz sposób myślenia, które są charakterystyczne dla LIDERA.

Oznacza to również, że są to ludzie, którzy zbudowali relacje z innymi liderami w całej branży, którzy z kolei znają innych liderów, itd.

Pomyśl, kogo wolałbyś zasponsorować do swojego biznesu: 3 liderów, z których każdy z nich zasponsoruje 10,000 ludzi czy 3000 ludzi, którzy nigdy wcześniej nic nie słyszeli na temat network marketingu?

Odpowiedź jest raczej jednoznaczna, prawda?

Prawda jest taka, że większość ludzi nigdy nie będzie w stanie poświęcić tyle czasu i energii, które poświęcają liderzy, aby się nimi stać.

Nikt nigdy nie stał się liderem od tak. Każdy, **dosłownie każdy lider**, jaki powstał w network marketingu, poświęcił wiele czasu na naukę i działanie. Każdy lider działał wbrew wszelkim przeciwnościom i nawet wtedy, kiedy jeszcze nie było widać wyników.

Prawdziwy lider to osoba, która posiada coś, co jest ważniejsze od wszystkich technik marketingowych i innych umiejętności potrzebnych do zbudowania tego biznesu.

Każdy prawdziwy lider posiada *ODPOWIEDNI SPOSÓB*

MYŚLENIA. To sposób podejścia do siebie oraz do swoich możliwości i relacji do samych pieniędzy.

To jest jedyny sposób aby osiągnąć sukces w MLMie. Dlatego też życzę Ci, żebyś zmierzał do tego, aby stać się liderem i do osiągnięcia ogromnego sukcesu w swoim biznesie.

Ja chcę pomóc Ci to osiągnąć, niezależnie od tego, czy będziemy działać razem, czy wybierzesz kogoś innego. Sposób myślenia i działania, który stosują najwięksi na świecie marketerzy, przedstawiam Ci kursie [„Przyciągający Marketing”](#).

Życzę Ci OGROMNEGO SUKCESU,
Michał Kidziński