

Več kot poznate ljudi, Večji bo vaš posel



Ker je finančni uspeh v vsakem poslu odvisen odprometa, kiga ustvarjajo ljudjeje pomembno, koliko ljudi bomo vključili, da bo promet čim večji. Jasnoje, da več ljudi v mreži ustvari večprometa. Kako jih najti in pridobiti, da se bodo vključili prav k nam in ne sosedu, ki mu je prav tako predstavl mrežno marketinški posel?

Več ljudi poznate, večje imate možnosti, da se vam pridružijo. Priporočam, da med znanci ne izbirate, kdo bi bil primeren in kdo ne. Tisti, za katere mislite, da se vam bodo takoj pridružili, se vam ne bodo. In tisti, za katerega mislite, da ga to ne bo zanimalo, vas bo še sam prosil, da ga vključite. Na stotine ljudi vam lahko pove to izkušnjo ocenjevanja ljudi, kdo se bo pridružil. Še enkrat, ne odločajte se v njihovem imenu. Vsem posel predstavite na enak način in naj se sami odločijo. K vsakemu pristopite, kot da bo prav ta še bolj zagnan, kot ste sami.

Napišite spisek poznanih ljudi

Spisek ljudi, ki jih poznate, mora biti napisan na listu, ki ga lahko držite v roki in s tem dobite dober občutek, da poznate dovolj ljudi, s katerimi boste zgradili posel. Veliko ljudi pravi, da ima spisek v glavi. To ni dovolj, ker ne daje občutka številčnosti poznanstva. Nikakor ga ne moremo v celoti priklicati, še posebno, ko imamo slab dan in mislimo, da ne poznamo dovolj ljudi. Spisek redno dopolnjujemo z imeni ljudi, ki jih spoznavamo sproti. To so ljudje, kojih sicer poznamo, vendar z njimi nismo navezali pristnejših odnosov. To so prodajalke v trgovini, kamor redno zahajamo, vratar v naši službi, vzgojiteljica naših otrok ... Kako navežemo pristne odnose? Tako, da se zanimamo za ljudi, jih sprašujemo recimo o njihovih otrocih, dopustu...

Zdaj pa skupaj napišimo spisek ljudi, ki jih poznate (če ga še niste napisali), oziroma ga dopolnimo ... Vzemite list papirja in napišite imena ljudi, ki jih poznate, po spodaj navedenem seznamu (kasneje jim dodajte še telefonske številke):

- 1. Sorodniki:** Ime mame, očeta, bratov, sester in njihovih partnerjev, stricev, tet, bratrancev, sestričen in njihovih partnerjev, vključite tudi babico, dedka, nečake, vnuke, ime svojega partnerja in njegovo/njeno sorodstvo. Pomislite, kdo od teh sorodnikov pozna koga ali ima stike z drugimi ljudmi. Lahko vključite nekdanje bratovo dekle ali prejšnjega sestrinega fanta, če pa imate sami dobre odnose s svojimi prejšnjimi partnerji, dajte na spisek še njih.
- 2. Sošolci:** Že v osnovni šoli ste jih imeli okoli trideset, pomislite še na srednjo šolo in če ste še nadaljevali na fakulteti, jih imate na spisku že več kot sto. Kdo so bili vaši najboljši sošolci, s katerimi ste sedeli skupaj, s kom ste plesali na maturantskem plesu ali bili skupaj na plesnih vajah? Vključite lahko tudi učitelje, ravnatelja in vse ostale, ki so bili povezani s šolo - inštruktor, izvenšolske dejavnosti, kot so glasbena šola, športne in kulturne aktivnosti...
- 3. Sosedje:** Kdo živi v isti ulici kot vi, kdo stanuje nad vami in pod vami, v

istem hodniku, če živite v bloku, kdo je hišnik, upravitelj, kdo čisti stopnišče? Kje ste stanovali prej, preden ste se preselili? Ali hodite obiskovat babico na drugi konec mesta? Verjetno poznate tudi njene sosede. Ali se je kd pred kratkim preselil v vašo bližino in ga še ne poznate? Navežite stike.

- 4. Sodelavci:** Kdo sedi nasproti vaše mize oziroma s kom ste skupaj v isti izmeni? Kdo je vaš direktor, šef, računovodja, vratar...? S kom hodite na malico? Kaj pa sodelavci v prejšnjih službah? Kje ste opravljali svojo prvo službo? Kam ste šli na razgovore? Koga ste srečali na službenih poteh in raznih izobraževanjih? Če imate lastno dejavnost, pomislite na vse svoje poslovne partnerje in stranke. Ali ste kdaj opravljali kakšno honorarno zaposlitev? Kdo se ukvarja z istim poslom kot vi? Koga srečujete na poti vslužboiniznje?
- 5. Prijatelji:** Nanje boste najbolj računali, vendar se vam bodo pridružili kasneje, ko bodo videli, da greste naprej tudibre/njih.
- 6. Hobiji:** Koga srečujete, ko se ukvarjate z različnimi aktivnostmi? S čim ste se že prej ukvarjali? Kje ste kupili pripomočke oziroma opremo za svoje hobije, kam ste odpeljali kolo na servis? Ce ste včlanjeni v društvu, koga poznate tam? Kdo je lastnik teniškega igrišča ali fitnes kluba? S kom ste hodili v hribe, na trim?
- 7. Otroci:** Vsi, ki so povezani z vašimi otroki: vzgojiteljice, učiteljice, zdravnica. Kdo so starši otrok, ki se družijo z vašimi? Ponavadi jih srečate na govornih urah ali zunaj na igrišču. Kdo je bil v isti sobi v porodnišnici, kdo vas je tamo biskal? Kje ste kupovali oblačila in opremo za dojenčka? Koga ste srečevali na sprehodih in raznih aktivnosti svojih otrok?
- 8. Dopusti, potovanja:** S kom hodite ali

ste hodili skupaj na dopuste, potovanja? Koga ste tam spoznali? Ali se spomnite turističnega vodiča, zaposlenih v turistični agenciji, ki vam je organizirala potovanje? S kom ste praznovali novo leto? Kdo je kampiral v istem kampu kot vi? Kdo so vaši sosedjenavikendu?

9. Dom, avto: Kdo vam ureja okolico? Koga pokličete, če se vam doma kaj pokvari? Kdo je vaš serviser za avto? Ali poznate koga na bencinskem servisu, kamor redno zahajate? Kje ste kupili avto in komu ste prodali prejšnjega?

10. Domače živali: Pri kom ste kupili psa, muco, ptička...? Kje kupujete hrano in ostale potrebščine za svoje ljubljence? Kdo je frizer vašega psa, veterinar? Koga srečujete na sprehodu s psom? Kdo je ocenjeval psa, muco na razstavi? Komu ste prodali ali podarili mladičke?

11. Zasebni ali poslovni stiki: Kdo je vaš frizer, zdravnik, zobozdravnik? Ali ste koga spoznali v ordinaciji, pri frizerju? Kdo je vaš odvetnik, knjižničar, optik, arhitekt, čevljar, vaša šivilija, cvetličarka? Kdo je lastnik trgovine, kamor redno zahajate? Katera bančna uslužbenka vam ureja bančne zadeve? Kdo sprejema vaša oblačila v kemični čistilnici? Kje kupujete meso, sadje...? Ali ste koga spoznali v avtošoli ali v drugih tečajih? S kom ste bili v vojski in v isti sobi? Kdo so bili povabljeni na vaši poroki? Koga srečujete v cerkvi?

12. Drugi znanci: Koga poznate na videz, ne po imenu (iz iste ulice, službe...)? Koga poznate iz drugih krajev, držav? Imate sorodnike v Kanadi, Avstraliji...? Če jih nimate vi, jih ima kdo od vaših bližnjih? Kdo posluje s tujino?

Če ste se pri pisanju spiska res potrudili, morate imeti najmanj 250 imen.

Komu najprej predstaviti posel?

Kako med toliko imeni izberemo tistega, ki mu bomo najprej predstavili posel? Predvsem je treba prisluhniti, kaj nam ljudje pripovedujejo. Tistim, ki niso zadovoljni s svojo službo, zaslužkom, avtom, stanovanjem ... je treba najprej ponuditi možnost spremembe v njihovem življenju. To so ali mlade družine, ki še rešujejo stanovanjske probleme, ali tisti, ki vidijo, da v službi ne morejo

napredovati, ali pa ljudje, ki si želijo drastično spremeniti življenje. Ne želimo delati nobenih ocen, kdo je primeren in kdo ne. Za nikogar ne moremo vedeti, kakšne sanje skriva v sebi in bo za uresničitev le-teh videl priložnost v našem mrežnomarketinškem poslu. Še enkrat ponavljam, da ne ocenjujte ljudi po svoji presoji. Kar slišim, kako za vsakega na spisku najdete razlog, zakaj ga posel ne bo zanimal. Pri nekom boste rekli, da nima časa (prav ta potrebuje naš posel, da bo kasneje imel več časa), pri drugem boste ugotovili, da ima že dovolj denarja (to govorimo za nekoga, ki je že podjetnik, ampak mogoče bi pa ta rad imel še več denarja), za žensko, ki ima tri otroke tudi "veste", da ne bi delala, ker se posveča vzgoji otrok, ne veste pa, da si želi še honorarno zaslužiti ter kasneje ostati doma. Za upokojenca boste rekli, da ni primeren, ampak on si želi biti aktiven in družiti z ljudmi. Za študenta boste rekli, da je premlad, ampak tudi on si želi honorarno zaslužiti. Kaj pa nekdo, ki dela na svoji kmetiji? Zanj boste rekli, da ima že preveč dela, vendar ne veste pa, da razmišlja o možnosti, kako bi zapustil kmetijo in se odselil v mesto. Za vsakega razmišljajte, da mu nudite novo možnost v življenju in da delate dobro stvar, ko mu predstavljate mrežnomarketinški načrt.

Za vajo predstavitev posla lahko najprej prosite svoje bližnje, naj vas poslušajo. Katere **so najpogostejše negativne reakcije ljudi**, ko jim predstavimo mrežnomarketinški posel?

Pravijo, da:

- > Nimajo časa,
- > Nimajo denarja,
- > ne poznajo nikogar,
- > so premladi,
- > so prestari, je piramida,
- > imajo majhne otroke,
- > ni primerena oseba za takšen posel,
- > žena/mož jim ne bi dovolil,
- > tržišče je že prenasičeno,
- > Ljudi bo zmanjkalo,
- > premalo izdelkov/storitev,
- > predragi izdelki/storitve,
- > so poznali nekoga, ki ni uspel,
- > trenutno ni pravi čas zanje...