

Bodite pozorni do ljudi, s katerimi delate



Najpomembnejši dejavnik, ki je zagotovilo za uspeh v mrežnem marketingu, ste najprej vi sami. Od vasje odvisno, koliko prostega časa boste vložili v gradnjo mreže. Ker mrežni marketing ni služba, ampak dejavnost, za katero ste se prostovoljno odločili je težko delati, Besede »moraš« v tem poslu ni Toda če bil mrežni marketingslužba, bi svojo mrežo zagotovo zgradili, saj bi bilo to vaše delo.

Za vodje skupin

Vprejšnji številki smo spoznali, da so odnosi v skupini zelo pomembni. Zato se vprašajte, kakšen odnos imate do ljudi, ki so v vaši skupini? Ali za vas veljajo naslednje trditve: Vse, ki so v moji skupini, poznam po imenih, vem, s čim se ukvarjajo, koliko otrok imajo, kam hodijo na dopust, zakaj so se začeli ukvarjati z MM ter kdaj in kako bi radi dosegli svoje cilje. Najmanj enkrat na mesec z njimi vzpostavim stik, tudi če niso aktivni, in jih obveščam o novostih, srečanjih oziroma sestankih. Iskreno se zanimam tudi za njihove osebne stvari, kot so družina, služba, prosti čas. Včasih zadošča že razglednica ali voščilnica za njihov rojstni dan, kamor zapišemo kakšne spodbudne besede. Verjetno ne bodo dobili prav veliko voščilnic za svoj rojstni dan in vaša jih bo prijetno presenetila. Vendar jo pošljite iz srca, sicer bodo ljudje začutili, da niste iskreni. Največ naše pozornosti potrebuje tisti, ki je najboljši v skupini, in ne tisti, ki nič ne dela. Ne sliši se logično, vendar tudi tu deluje Paretovo načelo 20 : 80. Pomeni, da bo 20 odstotkov ljudi v skupini naredilo 80 odstotkov vsega prometa in zaslužka. Tem dvajsetim odstotkom ljudi posvečajte svoj čas. Organizirajte osebne sestanke vsaj enkrat mesečno, na katerih skupaj pregledate dosežene rezultate, ter postavite cilje in strategije za

dosego ciljev v naslednjem mesecu. Največ časa za izboljšanje odnosov in spodbujanje ljudi si prihranite, če jih povabite na srečanja oziroma ses-tanke, ki jih organizira vaše podjetje za MM. Srečanja so pomembna zato, ker ljudje v nekaj verjamejo, šele ko se prepričajo na lastne oči. Tam bodo javno nagrajeni za svoje dosežke in marsikdo, ki se še ni odločil, da bi se resno lotil dela, se bo navdušil. Nikoli se nihče ne bo navdušil, če bo sam doma s svojimi problemi. Priti mora med navdušujočo množico in verjetno bo tam videl koga, ki je dosegel dobre rezultate, kljub slabši poziciji (nižja izobrazba, brezposelnost, slabši videz, ima veliko družino s finančnimi ali drugimi problemi, je iz

oddaljenih krajev, precej mlajši ali starejši). Takrat si bo rekel: »Če je uspelo njemu, bo meni še hitreje.« To je pozitivna reakcija. Vsak uspešen distributer vam lahko pove kakšno podobno izkušnjo.

Zakaj ljudje ne hodijo na pomembnejša srečanja?

a.) Nihče jih ne povabi (smešno ali žalostno, ampak to je najpogostejši razlog).

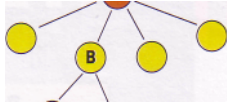
b.) Povabimo jih na napačnem mestu ali ob neprimernem času (vzemimo si čas in pojdimo skupaj vsaj nakavo).

c.) Povabi jih »neprimerna« oseba, ki je v slabšem položaju (nima vpliva, ker je recimo precej mlajša ali brezposelna).

d.) Postavimo napačno vprašanje. Ni dovolj, da samo vprašamo: »Ali greš na sestanek?«. Najprej jih spomnimo na njihove postavljene cilje, navedimo, da vemo, kako se trudijo o zanje, in jih prepričajmo, da bi jim obisk tega sestanka zelo pomagal pri doseganju njihovih ciljev (kar je tudi res).

Vedno najprej povabimo osebo, ki je v sponzorski liniji najnižje (oseba E), ker bomo tako prijazno prisilili še osebo D, ki je njegov sponzor, da bo prišla. Potem obvestimo osebo C, da

gresta na srečanje osebi D in E, zato se bo tudi oseba C odločila, da pride. Zdaj bosta osebi A in B prišli nepreklončno, saj bo prišla vsa njuna skupina.



Za začetnike

Za dober začetek posla sta ključna odnos do mentorja in pravilno organizirana predstavitev posla.

Sponzorju oziroma mentorju morate izkazovati spoštovanje

Za to obstaja več razlogov. Prvi razlog je ta, da vlaga svoj čas v vas in vaš posel, četudi ima več novih članov, ki si tudi želijo njegove pomoči. Drugi razlog je ta, da se bo vse, kar boste počeli pred novimi člani, ponovilo v skupini, ko jo boste imeli. Ljudje delajo tisto, kar vidijo. Če bodo videli, da ne spoštujete časa svojega sponzorja, tudi oni ne bodo spoštovali vašega. Zato vam svetujem: spoštujte sponzorjev čas tako, da ste vedno točni. Vprašanja pripravite vnaprej in si odgovore zapišite. Če zamujate, sporočite, kdaj boste prišli.

Pomembna situacija nastopi, ko sponzor oziroma mentor pride k vam domov, da predstavi vašo poslovno priložnost ali izdelke vašim prijateljem. Takrat poskrbite, da bo imel rezerviran parkirni prostor. Pomagajte mu nesti poslovni kovček in druge stvari, ki jih potrebuje pri predstavitvi. Ponudite mu kavo, osvežilno pijačo. Predstavite mu ljudi, ki ste jih povabili. Predvsem pa morajo vaši prijatelji vedeti, da gre za poslovni sestanek, in ne za praznovanje rojstnega dne, kar jim v povabilu še posebej poudarite. Vse, kar boste naredili za svojega sponzorja, se vam bo obrestovalo, ko boste vi drugim sponzor. Pokažite z dejanji, kako spoštujete sponzorja, in vašim ljudem ne bo treba razlagati, kako naj spoštujejo vas. Naj to vidijo. Zapomnite si, da ljudje de-

lajo tisto, kar vidijo, in ne, kar slišijo. Bodite jim zazgled.

Učinkovita predstavitev MM na vašem domu

Vaši prijatelji morajo vedeti, da gre za poslovni sestanek, in ne za zabavo. Predstavitve naj ne traja več kot uro, razen če gre za predstavitev posode, kamor obvezno spada kuhanje in pečenje. Pri slednjem je tudi edino opravičljivo, da se bodo ljudje zabavali.

Namreč, če se bo predstavitev zavlekla, ljudje ne bodo več sledili informacijam. Poleg tega se ne bo nihče lotil tega posla, ker bo rekel, da je zamuden, saj je že pri vašem obisku zapravil preveč prostega časa. Če pa predstavitev ne bo trajala več kot uro in če jih boste na prijazen način odpravili domov, češ da bo treba naslednje jutro zgodaj vstati, se bodo prepričali, da ta posel ne vzame preveč časa. Pa tudi vam in vašemu sponzorju.

Pri predstavitvi je tudi pomembno, da odpravite vse moteče elemente. Torej ugasnite televizijo, radio, izklopite telefon, domače živali dajte v druge prostore, poskrbite za varstvo otrok. Pazite, kako se boste uredili za poslovni sestanek, zato ne bodite oblečeni v trenirko, ampak se oblecite poslovno. Pripravite tudi papir in svinčnike, če si bo kdo od vaših prijateljev želel kaj zapisati. Seveda jih ne morete siliti, naj si zapisujejo, vendar je zelo priporočljivo, da bi si svoje zapise odnesli domov, kjer bi o tem poslu še razmišljali. Eden od načinov, kako lahko spodbudite, da bi si vaši prijatelji delali zapise, je:

- jete, kar razlaga sponzor. Na ta način dajete vzor, pa tudi sami se boste hitreje naučili predstavljati MM.

Ne razporedite preveč stolov, ker ponavadi pride manj ljudi, kot jih obljubi. Prazni stoli v sobi bi bili slaba motivacija. Bolje je kasneje prinesiti še kakšnega več, ker imajo potem občutek, da je stvar res zanimiva, če zmanjkuje stolov.

V nobenem primeru ne točite alkohola. Ne postrezite z narezki in večerjo. To je lahko ovira za vašega prijatelja, ki bi želel opravljati ta posel, vendar nima denarja, da bi na svoji predstavitvi pripravil tako bogato pogostitev. Vedno mo-

Kaj pomeni "uspeli" v mrežnem marketingu

Pomeni da brez vnaprejšnjega znanja in vloženega kapitala, vložka vašega prostega časa in ob nesebični pomoči ljudi, ki so vas uvedli v posel, prejmete redne mesečne dohodke (katereme jo postavljate sami) tudi, ko se z mrežnim marketingom ne ukvarjate več. To so dohodki, podobni mesečni renti.

Od česa je odvisen uspeh?

Najpomembnejši dejavnik, ki je zagotovilo za uspeh, ste najprej vi sami. Od vas je odvisno, koliko prostega časa boste vložili v gradnjo mreže. Odvisno je od tega, ali ste učljivi, ali se držite navodil, ki vam jih posredujejo ljudje z izkušnjami, ali pa jih ne poslušate, ker imajo nižjo izobrazbo, vozijo slabši avto kotvi... Ali bi upoštevali vse informacije, ki vam bi jih posredoval izkušen gostilničar, kisicer nima gostinske izobrazbe, je pa poznan kot uspešen podjetnik, vi pa šele odpirate gostinsko dejavnost, imate primerno izobrazbo, vendarste brez izkušenj? Ker mrežni marketing ni služba, ampak dejavnost, za katero ste se prostovoljno odločili je v tem poslu težko delati. Toda če bil mrežni marketing služba, bi svojo mrežo zagotovo zgradili, saj bi to bilo to vaše delo.

rate preceniti, da predstavitev čim bolj poenostavite, ker bodo vaši prijatelji videli, da tudi oni lahko na tak način predstavijo posel svojim prijateljem.

Vedno povabite par. Kajti, če bo prisoten samo eden, bo moral sam razložiti svojemu partnerju, kaj se je na predstavitvi dogajalo. V 90 odstotkih primerov se zgodi, da se oseba, ki razlaga drugi nikoli ne pridruži oziroma lahko pride celo do prepira. Če se zgodi, da se predstavitev udeleži le eden (in to se bo večkrat tudi zgodilo), ga morate s sponzorjem obvezno obiskati še doma, da razložite posel tudi partnerju.

Poslušajte vse nasvete, ki vam jih da sponzor, kako pravilno izvesti predstavitev, pa če se vam zdijo še tako nepomembni. In zapišite si jih.