

Najpogostejše napake, Ki jih delamo v MM



Vsaj trideset razlogov poznamo, zaradi katerih v mrežnomarketinškem poslu nismo tako uspešni, kot bi lahko bili. Preverite, na katerih področjih se morate izboljšati!

1. Nimate določenih in zapisanih svojih ciljev, želja... Ena od največjih napak, saj ne boste imeli razlogov za delo. To je tako, kot če bi hoteli izstreliti puščico, pa ne veste, kje je tarča. Na tak način ne boste dosegli ne tarče, ne željenih rezultatov. Mogoče pravite, da vam jih ni treba zapisati, ker jih imate v glavi. Vendar je enako, kot če bi vam arhitekt rekel, naj mu karzaučajte, saj ima celotennačrt vaše nove hiše v svoji glavi. Če imate cilje zapisane, jih lahko preberete in jih s tem utrdite, da so videti bolj uresničljivi. Pa še imate jih pred sabo na listu papirja. Torej, če še nimate zapisanih ciljev, se najprej lotite tega. Če sami nimate nobenih, vprašajte o tem svojo družino, še posebej otroke.
2. Še vedno niste napisali seznama ljudi, ki jih poznate. Tudi tu pogosto slišimo komentarje, saj da imajo seznam že v glavi. Velja isto, kot sem omenila zgoraj. Napisan seznam s telefonskimi številkami nam da občutek, da poznamo res dovolj ljudi, drugače kot če se jih poskušamo spomniti kar „iz glave“ (v najboljšem primeru se jih bomo spomnili kvečjemu dvajset, kar pa nam ne da dobrega občutka, da bomo s temi dvajsetimi izgradili veliko mrežo).
3. Delate selekcijo med ljudmi, kdo je pravi in kdo ne. Napaka! Ljudje vas karnaprej presenečajo. Zagotavljam vam, da tisti, na katerega najbolj stavite, da bo najbolj zagrizen v vaši sku-

pini, to zagotovo ne bo. Presenetil vas bo nekdo, ki mogoče v življenju ni dosegel še nič posebnega. Prav ta bo imel razlog, da sebi in drugim dokaže, da je sposoben narediti ta posel. Zato ne delajte selekdje med ljudmi, ampak vsem pokažite zadevo na isti način in naj se potem sami odločijo.

4. Ne naredite dela, ki je potrebno pri MM, t.j. sponzoriranje oziroma širjenje svoje mreže z novimi člani. To je največji razlog, da še nič niste zaslužili v mrežnem marketingu. Ni dovolj, da ste se vpisali, da hodite na sestanke in da uporabljate izdelke. Mrežnomarketinško podjetje vas plača le izključno od vašega ustvarjenega prometa, ki ste ga v tekočem mesecu naredili skupaj s svojo skupino. Zato si naredite načrt, koliko želite zaslužiti in kaj morate narediti vsak dan posebej, da ta zaslužek tudi dobite.
5. Ljudem govorite, da jim ne bo treba nič delati, naj se samo vpišejo in da boste vse naredili vi. Ne pridobivajte ljudi na tak način, ker boste res morali narediti vse sami! Že tako je treba veliko narediti. Bistvo mrežnega marketinga je v tem, da druge ljudi naučite širiti svoje mreže naprej. Če boste delali vse sami, boste prišli do določene stopnje, potem pa se ne boste več premaknili naprej, pa še zelo utrujeni in zafrustrirani boste.
6. Ne uporabljajte izdelkov, storitev, katere zastopate. Kako boste svetovali pri nakupu izdelka, če ga sami ne

poznate? Ljudje vas marsikaj sprašujejo, preden se odločijo za nakup izdelkov in hitro vas bodo ujeli, če jim samo ponavljate, kar ste prebrali v brošuri o izdelkih. Uporabljajte jih, saj si tudi s tem ustvarjate lasten promet. Priporočam vam celo, da kakšen izdelek včasih tudi podarite ali pa ga ponudite, da ga preiskusijo. (Vprejšnji številki si preberite bolj podrobno o tem).

7. Ne hodite na sestanke. Če ste že uspešni, potem z lahkoto pridete na sestanke. Veliko težje je priti takrat, ko nimate rezultatov; ampak prav takrat morate priti, da spet dobite motivacijo, da se naučite novih stvari, pa še pogovorite se lahko na kratko s svojimi sponzorji, ki vam bodo še posebej v težkih obdobjih stali ob strani. (Več si preberite v prejšnji številki).
8. Se ne izobražujete z branjem ustreznih knjig. Uspešni ljudje se ne rodijo že uspešni, ampak se marsikaj naučijo z branjem knjig, ki jih naučijo, na primer, kako vplivati na ljudi, kako si organizirati čas, ... Torej, če želite postati uspešni, morate delati iste stvari, ki jih delajo uspešni ljudje - in med temi opravki je tudi redno branje primerneliterature.
9. Ne spoštujete sponzorja! Morda je vpisan en dan prej kakorvi; morda je precej mlajši/starejši od vas; morda nima nobenih poslovnih izkušenj. Kljub temu vam je prav on pokazal dobro poslovno možnost in ste mu lahko za to hvaležni. Nikoli ne veste morda boste tudi vi kdaj sponzorirali nekoga, ki bo morda znan politik ali druga javna oseba. Kako se boste počutili, če vas bo takšna oseba, ki ste ji sponzor, ignorirala?
10. Ljudi ne poslušate in jih posiljujete z vašo idejo. Tako ste navdušeni nad možnostjo, ki vam jo prinaša MM, da sploh ne slišite ljudi, da se vam ta trenutek ne morejo pridružiti. Mogoče imajo službene ali zdravstvene teža-

ve, mogoče bolne starše. Ni za vsakega pravi trenutek danes! Ljudem predstavite dejstva, in če niso pripravlj eni pristopiti k vam ta trenutek, se dogovorite, kdaj naj ga spet pokličete oziroma obiščete. Tako imate vrata vedno odprta.

11. Ne vključite življenjskega partnerja oziroma družine. Med najuspešnejšimi se zelo pogosto pojavijo pari oziroma družine. Zakaj imate prednost, če delate skupaj s svojim partnerjem? Dvakrat večje želje in cilji, dvakratni seznamljivi, delo sirazdelita...Koje eden slabše razporejen, ga drugi spodbuja.
12. Ne pazite na zunanji izgled! Poglejte se v ogledalo in se vprašajte, če bi se temu v ogledalu pridružili v posel. Če bi se, potem že skrbite za prvi vtis, če ne, si preberite že nekaj napisanih člankov o tej temi v reviji.
13. Drugih ljudi v skupini ne naučite, da binadaljevali delo. Vse hočete narediti sami, ker nikomur ne zaupate! Komentar j e opisan že v 5. točki (ustavili se boste na določenem nivoju in ne boste se premaknili na višj ega).
14. Grdo govorite o drugih MM, drugih skupinah in njihovih vodj ah. Ljudje se bodo počutili neprijetno in ne bodo vedeli, kako naj se odzovejo, če z vsem prezirom govorite o drugih MM, drugih skupinah in njihovih vodj ah. Če ne drugega, vas vsi ti konkurentje pozitivno spodbujajo, da jih presežete z rezultati.
15. Nimate odnosov z ljudmi v svoji skupini. Ste šef svoje skupine in ne timski igralec. Vendar naj vas spomnim, da imajo ljudje že dovolj svojih šefov v službah in ne potrebujejo še enega. Ne ukazujte, ampak spodbujajte in hvalite, kar so dobro naredili, najbolje pred celo skupino. Če pa že morate deliti nauke, potem to naredite med štirimi očmi.
16. Po telefonu ali kar mimogrede (med hojo) razlagate o poslu. Največkrat se to dogaja novim, navdušenim članom, ki ne morejo počakati, da bi se mrežnomarketinškega načrta naučili bolj podrobno, ampak kar spotoma razložijo, da so se začeli ukvarjati z novim poslom, kjer bodo na hitro obogateli, pustili službo, itd. S takšno razlago kateregakoli posla ljudi samo odbijate!
17. Zamujate na sestanke, seminar-

je,...Slaba navada, ki se je najbolje znebite tako, da se prej odpravite od doma. Tako se vam ne bo treba sklicevati na kolono vozil in druge dejavnike, ki naj bi vas ovirali, da bi prispeli pravočasno.

18. Ljudi, ki so vas iskali, ne pokličete nazaj in ne odgovorite na pisma. Vsakič, če tega ne opravite takoj, vam je še težje poklicati ali odpisati. Usedite se in opravite, četudi bi najrajši prestavili na jutrišnji dan.
19. Dolgujete denar sponzorju za vstopnice, izdelke,...zato so vam tudi drugi dolžni.
20. Ne posvetujete se s svojim sponzorjem, kaj je potrebno narediti za doseg o naslednjega cilja. Tako ste pametni, da boste vse naredili sami. Ko pa se bo popolnoma zataknilo, boste svoj ego spravili v žep in šli po nasvet k sponzorju. Bolj priporočljivo je, da se posvetujete redno, najbolje vsaj enkrat mesečno.
21. Ne držite besede. Ko včlanjujete novega člana, mu obljubl jate pomoč, potempa zanj nikoli nimate časa. Obljubite, da boste priskrbeli izdelek ali gradivo, pa se potem vedno izgovarjate, dastepozabili...
22. Ne dokončate, kar ste začeli. Pokažete marketinški načrt, potem pa ne pokličete potencialnega člana, da bi si z vami ogledal še kakšno širše predavanje o poslu. Vztrajanje pri potencialnem članu je eden od elementov, ki je potreben za rezultate.
23. Ste nepotrpežljivi in nočete sprejeti, da je gradnja mreže dolgoročni projekt.
24. Ko imate probleme in slab dan, se o tem pogovarjate s svojimi člani (tako še njim vlivate dvome), namesto, da bi po odgovore odšli k sponzorju.
25. Ne pokličete stranke, ki pri vas naroča izdelke, čeprav vam je rekla, dajo pokličete čez tri mesece, ko jih bo naročila. Stalni kupci pomembno pripomorejo k dvigovanju vašega lastnega prometa, zato je treba odnose z njimi še posebej negovati.
26. Cakate, kaj bodo naredili vaši člani, in posel se nikamor ne premakne. Se posebej čakate tistega, ki vam zagotavlja, da je on pravi. V MM dela vsak svoj posel. Nič se ne bo premaknilo naprej, če vi ne boste začeli prvi. Ko



Vodja kot dirigent usmerja svojskupino.

boste sami opravili določeno delo in s tem dosegli rezultate, bo to vzpodbudilo tudi vaše člane.

27. Ne upoštevate dejstva, daje lažje obdržati že vpisanega člana kot iskati nove.
28. Na začetku se močno zaženete in si zato zasluženo privoščite predolg predah, zato boste za nov zagon potrebovali veliko več energij e, kot če bi delali konstantno.
29. Prehitro pustite redno službo. Ne naredite napake, da bi redni, stalni vir dohodka, pa četudi je že manjši kot prihodek, ki ga že dobivate v MM, kar tako prekinili. Izračunajte, kdaj je pravi čas za odpoved. Kljub manjšemu dohodku, ki ga prejmete v službi, vam ta še vedno pokriva osnovne življenjske stroške in stroške, ki jih imate v MM. Lahko pa vam služba daje določen red in ritem v delovnem dnevu.
30. Sami ste šli na srečanje, zdaj pa hočete navdušiti svoje ljudi, ki so ostali doma.
31. Privoščite si večje izdatke, ker računate, da boste naslednji mesec zaslužili bistveno več denarja. Rajši počakajte na konec meseca, da vidite, če boste dosegli načrtovano, kot pa da zapadee v dolgo ve.

Natalia Ugren že od kta 1990 aktivno dduje na področju direktne prodaje, trženja in predstavitve izdelkov, zadnja kta tudi v mrežnem marketingu. /nataKaugren@yahoo.com/