

Különleges Beszámoló

**A 13 “MLM-Sorsdöntő” Hiba, amit a
Sikertelen Hálózatépítők Elkövetnek a
Modern Korban**

Valahol Máltán...

...Steven Szabó “zsúfolt” asztaláról...

Nem hiszem, hogy túlságosan érdekel, hogy jelenleg több száz, különböző szinten lévő, magyar hálózatépítő tanul az Internet MLM tréningjeinkből, vagy, hogy több, mint 5 000 magyar hálózatépítő követ minket a Facebook-on, úgyhogy nem is foglak ezzel untatni ☺ (hiszen a sztorimról még hallhatsz később)... szerintem sokkal inkább érdekel az, hogy hogyan tudok Neked segíteni abban, hogy sikeresebb hálózatépítő legyél az Internet segítségével!

Pont erről fogunk “beszélni”...

FIGYELMEZTETÉS!

Ez a Különleges Beszámoló annyira fontos lehet a Network Marketing-es előrehaladásod szempontjából, hogy amennyiben nem tudod elolvasni itt és most egyben, akkor inkább nyomtasd ki és vidd magaddal állandóan... amíg el nem olvasod! De a lényeg, hogy mindenképpen olvasd el, mert olyan dolgokat tárgyalunk benne, hogy mit NE tegyél és mit tegyél, ha sikeres akarsz lenni az MLM iparban, a mai modern korban.

Brutálisan őszinte leszek és lehet, hogy fel is foglak idegesíteni bizonyos gondolatokkal (mondják, hogy az igazság fáj, ugye ☺), de kérlek akárhogy is kiakadsz, ne feledd, hogy Én is ebben az iparban vagyok... Én is építék hálózatot nap mint nap. Tehát, ami Neked fáj, az Nekem is fáj, amikor rájöttem, de inkább elmondom a frankot, mivel tudom, hogy ezzel szolgálom őszintén és becsületesen az érdekeidet!

Lehet, hogy nem értesz velem egyet bizonyos dolgokban, de annak örülni fogok, ugyanis nem az a célom, hogy csak el hidd, amit mondok, hanem, hogy próbáld ki, alkalmazd gyakorlatban az itt tanultakat és dönts el magad, hogy működnek-e ezek az elvek számodra is, mivel Nekem kiválóan működnek.

Természetesen mindig tudatni fogom Veled, hogy mi a következő lépés (hiszen ez az egyik ok, amiért több százan kedvelik a tréningjeinket... mert lépcsőről-lépésre követhető), tudni fogod tehát, hogy mit “kell” tenned annak érdekében, hogy gyakorlatban is alkalmazd az itt ismertetett elveket!

Miért juttat Téged “szemtelen előnyhöz” ez a “bennfentes” információ a versenytársaiddal szemben?

A statisztikák szerint 2014-ben az amerikai vállalkozások 75%-a “otthonról irányított” üzlet és ez a szám 51%-kal nőtt 2007-hez képest. Az “otthonról irányított üzlet” Home Based Business az nem más, mint valamilyen Online Business vagy Network Marketing (MLM). Jelenleg tehát több száz ezren csatlakoznak ehhez az iparhoz HETENTE.

A növekedés oka a bizonytalan gazdasági helyzet, illetve az, hogy az emberek egyre kevésbé bíznak az állami nyugdíjban (ami érthető) és ezért saját vállalkozásokkal próbálkoznak annak érdekében, hogy extra jövedelem-forrásra tegyenek szert. És nyilván az átlagember számára a legelérhetőbb vállalkozási forma az “otthonról irányított üzlet” (Affiliate Marketing, Network Marketing stb).

Magyarországon természetesen még nem ilyenek az arányok, de a kulcsszó itt a “MÉG”... és pont ez a lényeg; pont ezért nagy lehetőség számodra bennfentesként értesülni erről az infóról (és ez nem a szokásos MLM-es kamuszöveg, hogy “most kell csatlakozni”... itt nincs mihez csatlakozni ☺).

Miért nagy lehetőség tehát ez az információ?

Azért, mert annak ellenére, hogy rengetegen csatlakoznak az iparhoz, a 95% ki is lép, a kudarc következtében és ebben a bennfentes Különleges Beszámolóban azt fogjuk megtanulni, hogy mik azok a hibák, amiket érdemes elkerülni és hogyan kerülöd el őket... vagyis a sikeres hálózatépítés modern elveit taglaljuk!

Ha tehát figyelmesen végig olvasod ezt az esszét, majd megteszed a szükséges lépéseket ahhoz, hogy alkalmazd a megszerzett infót, akkor mire a magyarországi piac lényegesen megnő, Te ott leszel, mint a sikeres hálózatépítők egyike (ami ritka, mint a fehér holló) és el tudod kalauzolni a csatlakozó tömeget... persze csak, ha tetszik az ötlet?! ☺

Miért írtam ezt a Különleges Beszámolót?

A célom ezzel a Különleges Beszámolóval, hogy több hálózatépítő kollega és kollegina értse meg, hogy ez egy valódi vállalkozás és úgy kell hozzáállni. Tehát az ismertett hibák és megoldások arra szolgálnak, hogy “üzletiesebben” kezdjünk el gondolkodni az MLM mesterségről.

A hosszabb távú célom valójában az, hogy megmutassam az MLM-es Olvasónak, hogy miről szól ez a mesterség a mai modern korban; hogy átadjak mindent, amit az amerikai Internet MLM-es top keresőktől tanultam (hiszen két és fél évig azon a piacon tevékenykedtem – de a sztorimról majd később)... persze ehhez szükségem lesz egy kis együttműködésre is a részedről! ☺

Kezdjük, hát... fektessük le a legfontosabb alapokat, hogy fel tudjuk építeni az MLM kastélyunk!

*Az “MLM-sorsdöntő” hibákat NEM fontossági sorrendben tárgyaljuk – mindegyik fontos, függetlenül a hiba számától!

Hiba #1 - MLM Függőség és a Fokuszálás Hiánya

Van az un. "MLM-függő" hálózatépítő. Az a hálózatépítő, aki cégről-cégre ugrál és ettől várja a csodát! Elég csak körül nézni a saját házuk táján, hogy felfedezzük, hogy mi magunk is hajlamosak vagyunk erre. Hogy tudod megnézni, hogy hajlamos vagy-e az MLM függőségre?

Egyszerű...

...csak tedd fel a következő kérdést: "hányadik MLM üzlet az, amit jelenleg építek?" Valószínűleg nem az első. Persze vannak ritka "madarak", akik kitartanak az első cégük mellett, de ez valóban ritka.

A legtöbben azt gondolják, hogy valami gond van a céggel, amit építenek (nem jó a termék vagy szolgáltatás, nem jó a fizetési rendszer, nem jó a vezetőség, stb.) és ezért nem érnek el sikert. Ebből jön tehát az, hogy lehetőségről-lehetőségre ugrál a hálózatépítő, reménykedve abban, hogy majd másik cégnél jobb lesz a helyzet.

Semmi sincs távolabb az igazságtól, hiszen az igazság az, hogy az MLM sikerednek nem sok köze van az általad képviselt MLM céghez, a céged termékéhez vagy szolgáltatásához, amit árulsz, a cég jutalék-rendszeréhez, illetve a céget irányító vezetőséghez sem. Ha ezekhez lenne köze, akkor nem lenne annyiféle MLM cég, aki el tud dicsekedni azzal, hogy vannak sikeres disztribútorok. Szinte minden MLM cégben vannak sikeres hálózatépítők, nem csak egyetlen cégben, ha tehát a cégen, a terméken vagy a kompenzációs terven múlna a siker, akkor valószínűleg csak pár cég lenne, aki fel tud mutatni sikeres hálózatépítőt... de, mint már mondtam ez nem így van, hiszen szinte mindenhol vannak sikeresek.

Ez az "ugrándozási" lehetőség pedig arra jó, hogy az MLM disztribútor még kevésbé lássa a Network Marketing ipart egy valódi üzletnek. Gondolj csak bele... a vállalkozó, aki nyit egy fizikai üzletet, vagy vesz egy Franchise-ot és hatalmas összegeket fektet be és egyik nap úgy látja, hogy nem megy az üzlet, az gondol egyet és átugrik egy másik üzletbe?

NEM!

Hanem mit csinál?

Megpróbálja a meglevőt javítani!

És hogyan próbálja meg a meglevőt javítani?

Azzal, hogy hatékonyabb marketing módszereket alkalmaz, hiszen minden üzlet (függetlenül attól, hogy milyen üzletről beszélünk) sikere a marketingtől és az eladásoktól függ és a helyes marketing stratégiák alkalmazása lesz felelős az eladásokért.

Hiba #2 - Vadász Vs. Úzött Vad

Mindaddig, amíg Te vadászol a jelöltekre és nem ők Rád, vagyis mindaddig, amíg Te vagy a vadász és nem az úzött vad, addig nem lehetsz sikeres. Megint csak gondoljunk egy üzletre, hiszen ott kiválóan érvényesül ez a gondolat.

Nem az üzlet tulajdonosa próbálja rád tukmálni az áruját, hanem Te mész be az üzletbe, ha szükséged van valamire onnan, nem igaz? Van egy nagyon egyszerű törvényszerűség, amire érdemes mindig emlékezni: az ember mindig megszerzi, amire szüksége van és amit akar, és tesz érte, hogy megkapja... ha akarja.

Mindaddig, amíg Te mész az emberek után az MLM "cuccoddal", addig nem a jelölted az, aki akarja az adott dolgot, hanem Te. Mindaddig, amíg ez így megy, nem vagy igazi üzlet, hiszen egy igazi üzletbe bemennek azok, akiknek szüksége van az üzlet által ajánlott termékre vagy szolgáltatásra.

Hiba #3 - Nagy Számok Törvénye Helytelen Alkalmazása

Az MLM tradicionális módszerében azt tanuljuk, hogy írjunk egy névlistát, ami tartalmaz minden nevet, ami "ismerősként" eszünkbe jut (család, barát, kollega, szomszéd stb.) és adjuk el nekik az MLM üzleti lehetőségünket vagy az általunk értékesített MLM terméket vagy szolgáltatást.

A nagy számok törvényére hivatkoznak, vagyis arra, hogy ha elég embert közelítesz meg, akkor csak lesz pár "szerencsétlen", aki belép... ami így is van... belép a "szerencsétlen", nem ér el semmit és észre sem veszed és már ki is lépett... ezért nem csak 2 belépőre van szükséged Kedves Olvasó.

Neked nem 2 belépőre van szükséged, hanem 2 olyan emberre, mint Én, aki felépít alattad egy hatalmas hálózatot és ilyen belépőket pedig nem fogsz fogni mindaddig, amíg Te magad nem vagy sikeres... ezt garantálom. És csak, hogy józanon lásd ezt az ipart, érdemes észrevenni, hogy több száz ember kell a hálózatodba (ha nem több ezer) ahhoz, hogy komolyabb pénzt keress!

De hogy jön ide a Nagy Számok Törvénye?

Nagyon egyszerűen: hiába közelíted meg a barátaidat, családodat, ismerőseidet az MLM lehetőségeddel, abból soha sem lesz komoly üzlet (hacsak nem tartozol, ahhoz a kevés százalékhoz, aki már komoly vállalkozó és van egy kialakult, sikeres vállalkozókból álló köre).

Tehát üldözheted a "meleg piacodat" végtelenségig, kérhetsz tőlük ajánlást (újabb érdektelen jelöltek) és próbálhatod kihasználni a Nagy Számok Törvényét, de sikerre ne számíts!

Akkor ez azt jelenti, hogy nem működik a Nagy Számok Törvénye?

NEM, nem azt jelenti. A Nagy Számok Törvénye működik, de kifinomultabb módon kell közelíteni és a kifinomultabb mód nem más, mint az üzleties megközelítés.

Ha a megfelelő emberek látják az ajánlatodat, akkor működni fog Neked a Nagy Számok Törvénye.

És kik a megfelelő emberek?

Ki fog derülni a Megoldások részénél!

Hiba #4 - MLM Vs. Értékesítés

Hallottad már, hogy az MLM-ben nem kell eladnod? Hallottad már, hogy az MLM-ed vagy a terméked eladja önmagát?

Ha hallottad, akkor kérlek, most felejtsd el ezeket a hazugságokat; ha még nem hallottad, akkor hál' Istennek... nehogy megmérgezd az agyad ezzel a szeméttel, ugyanis Én még soha nem kerestem pénzt MLM-ben, anélkül, hogy eladtam volna valamit (ha van egy kis tapasztalatod az iparban és legális üzletet építesz – nem az adok 2%-ot naponta üzlet - akkor Nálad is ez a helyzet)!

Tudtad, hogy az MLM a Direct Selling (Közvetlen Értékesítési) iparból indult ki? Tudtad, hogy az MLM-et a mai napig a Direct Selling Association (Közvetlen Értékesítési Szövetség) ellenőrzi? Tudtad, hogy nincs olyan üzlet, ahol pénz keletkezik, anélkül, hogy eladnának valamit? Tudtad, hogy Robert Kiyosaki azért ajánlja az MLM-et, mert ott megtanulhat az átlagember értékesíteni?

Azt gondolom, hogy ezek a kérdések máris megválaszolták, hogy az MLM – mint bármilyen más vállalkozás – nem más, mint ÉRTÉKESÍTÉS. És a legtöbben azért nem keresnek pénzt benne, mert nem tudnak eladni.

A legrosszabb, hogy vannak akik elhiszik, hogy majd az MLM cég prezentációja eladja nekik a lehetőséget és nem veszik figyelembe azt a tényt, hogy az MLM cég azért fizet nekünk disztribútoroknak százalékot az ELADÁSOK után, hogy ÉRTÉKESÍTSÜK a termékeket.

A legtöbb MLM cég – tisztelet a kivételnek - nem ért az eladáshoz és az átlag MLM-es pedig ilyen cégek "tudására" bízza az eladást.

Hiba #5 - A Könnyű Út Keresése

Hogyha hosszú távra tervezel és ha olyan havi bevétel elérését vetted célba, ami a jövőben is fennmarad és fenntartható, akkor felejtsd a könnyű utat.

Egy vállalkozás felépítése nehezebb út (legalábbis a kezdetben), mint alkalmazottként dolgozni. Erre talán a legkézenfoghatóbb bizonyíték, hogy a világon kb. az emberek 10%-a vállalkozó és a többi 90% alkalmazottként dolgozik. Az MLM üzleted felépítése a nehezebb

út, mert olyan dolgokat kell tenned, amire csak a világ 10%-a képes és ezt nem lehet csak úgy félvállról csinálni. Egy vállalkozást nem lehet úgy építeni, mint amikor az ember alkalmazottként végzi a munkáját, úgy, hogy közben minden másra jár az esze.

Az üzleted teljes koncentrációt igényel... ha sikeres akarsz benne lenni. Ez a hozzáállás vezet a maradandó sikerhez és az "adok napi 2%-ot a pénzedre" üzletek csak rövid ideig működnek (ha működnek egyáltalán), de az biztos, hogy nem olyanoknak valók, akik az MLM iparból szeretnék hosszútávon megélni a jövőben!

Felejtsd el a "megnyomok egy gombot és sikeres leszek" dolgokat... ilyesmi nem létezik a való világban.

Természetesen vannak gyorsabb utak, amik éveket spórolhatnak Neked és az egyetlen "összetevő", ami felgyorsíthat az MLM sikerhez vezető utadon, ki fog derülni.

Hiba #6 - A Technika Ördöge

Egyesek azért félnek az MLM hatékonyabb, Internet Marketinges módszerétől, mert azt gondolják, hogy számítógépes és internetes tudásra van szükségük hozzá. Ebben az üzletben a marketing és az eladás a lényeg, minden más mellékes.

Ha félsz a számítógéptől vagy az Internet-től az valószínűleg azért lehet, mert még nem fedezted fel, hogy a mai modern korban minden információ a rendelkezésedre áll. Nem kell számítógépes tudás, nem kell internet tudás, csak a hajlandóság, hogy megkeresd a választ a problémádra.

És hogy keresed meg?

Ha valamilyen technikai kérdésed van, akkor csak beírod a Google-ba vagy a YouTube-ba és máris megkapod a legtöbb kérdésre a választ, sőt sok esetben lépésről-lépésre bemutatják, hogy mit, hogyan kell csinálni... ilyenek például a mi tréningjeink. Direkt úgy raktam őket össze, hogy ha megvan a tanulóban a hajlandóság és tud tábláról másolni, mint az iskolában, akkor meg tudja csinálni. Ugyanis a gyakorlati tréningjeinkben pont ez történik... úgy kell elképzelni, mintha mellettem ülnél és néznéd a gépem képernyőjét, ahogy élőben csinálom a marketing stratégiát, majd leutánoznád, amit mutatok.

Hiba #7 – "Értéktelen" Marketing

Emlékszünk arra a törvényre, hogy "adj, hogy kaphass" vagy valami ilyesmi? ☺

Biztosan ismered, de lehet, hogy még marketing vonatkozásban nem tanultál erről és itt az ideje ezen változtatni, hiszen ez az egyike azoknak a fontos dolgoknak, ami a profikat megkülönbözteti az amatőröktől az Internet MLM iparban.

A filozófia egyszerű: nem kérhetek semmit, amíg Én nem adtam! Az MLM lehetőség a pénzkeresetről szól, tehát pénzt kell kérnünk, ahhoz, hogy pénzt keressünk vele (eladás). A

filozófia értelmében nem kérhetünk pénzt, mindaddig, amíg mi nem adtunk értéket ingyen, először.

Minden üzleti ajánlatunkat tehát a potenciális csapattárs vagy vásárló számára értékes csomagolásba kell "rejtegnünk". Ha így – értékbe csomagolva – ajánljuk fel, amit kínálunk, akkor ez alapvetően megkülönböztet minket másoktól. A marketing egyik alaptörvénye pedig, hogy Differentiate or Die (Légy Más vagy Halj Meg!), mint ahogy az elismert marketing szakértő Jack Trout könyvének címe is mondja.

Hiba #8 - Lista Építés Hiánya

Ha a modern módon szeretnéd építeni az MLM üzleted, az Internet Marketing segítségével, akkor az email lista építés elengedhetetlen feltétele a sikerednek, ugyanis az email listád a vagyoned az Internet MLM iparban.

Viszont nem mindegy, hogy milyen email listáról beszélünk...

A család, barátok, kollegák, szomszédok és a zöldséges nevet tartalmazó lista nem "vagyontárgy". Ugyanis ez nem a megfelelő emberekből álló lista... ez nem top emberekből álló lista és nem Top Listás Hálózatépítés – ahogy Én hívom.

Ha a családot, barátaid, ismerőseid és kollégáid listája valóban vagyontárgy lenne, akkor már gazdag lennél, hiszen ezekből az emberekből, jó esetben mindenkinek akad pár.

Két féle email listát különböztetünk meg az Internet Marketing-ben: a jelöltekből álló lista (akik meg nem vásároltak Tőled semmit, vagyis nincsenek a csapatodban) és a vásárló lista (akik már vásároltak Tőled valamit).

Szokták mondani azt is, hogy minél nagyobb ez a lista, annál több pénzt tudsz keresni, ami megint csak nem teljesen igaz. Az, hogy mennyi pénzt tudsz keresni a listádból sokkal inkább attól függ, hogy milyen a kapcsolatod minősége azzal a listával.

Hadd érzékeltessem ezt egyszerűen: lehet, hogy van egy hatalmas névlistád, de amikor kiküldesz egy emailt, senki nem nyitja ki... ez tehát olyan mintha nem is lenne listád, függetlenül a lista méretétől!

Ez pont olyan, mint az életben, ugye?

Emlékszel arra a szituációra, amikor olyan embert hívtál fel a telefonkönyvedből, akivel már rég nem beszéltél... akivel már régóta nem tartottad a kapcsolatot... aki iránt már rég nem érdeklődtél? Az a név a listádon, tehát nem nevezhető minőségi kapcsolatnak és ez meg is látszott az eredményen, igaz?

Hiba #9 - Köztudatban Tartás Hiánya

Az MLM-ben halljuk azt a szót, hogy utánkövetés, igaz? Ez lényegében arra jó, hogy köztudatban tartsuk magunkat, vagyis, hogy a jelöltjeink mindig lássanak minket... növelve az esélyét annak, hogy ha valamikor úgy dönt, hogy kipróbálja, amit ajánlunk, akkor ott legyünk a szeme előtt és garantáltan eszébe jussunk.

Az Internet Marketing-ben természetesen ezt nem kell manuálisan elvégeznünk, hanem az ún, autoresponder hajtja végre automatikusan helyettünk.

Ennek az automata utánkövetésnek (email-ezésnek) az a célja tehát, hogy előbb-utóbb döntésre bírja a jelöltünket és ha nincs ilyen rendszerünk, akkor elesünk az eladások és szponzorálások nagy százalékától az Internet MLM-ben, hiszen a legtöbb jelölt nem kész azonnal vásárolni vagy csatlakozni és az eladások magas százaléka az utánkövetés és köztudatban tartás eredménye.

Fontos tehát az utánkövetés, a köztudatban tartás, de semmit sem ér, ha nem a megfelelő jelöltek vannak azon a listán, és ha nem tudjuk, hogy milyen értéket adjunk nekik.

Hiba #10 – NO Cash-Flow

Az MLM-ben bukdácsoló hálózatépítőknél az egyik fő problémája, hogy kifogynak a jelöltekből és nincs kivel felvenni a kapcsolatot, a másik fő probléma, hogy nincs cash-flow-juk (készpénzáramlásuk), amiből fedezni tudnák az üzletük alap-és marketing kiadásait, vagyis nincs pénzük arra, hogy kitartsanak addig, amíg beindul a "bolt".

Az MLM ipar alapvetően felelős ezért a cash-flow problémáért, hiszen tutyi-mutyi százalékokat fizetnek és lassan, mint a csiga.

Konkrétabban?

Az MLM-ben általánosan elfogadott dolog, hogy az eladott "cucc" kb. 50%-at adják vissza a disztribútoroknak (amit azok a disztribútorok még szétosztanak, akiknek volt valami köze az eladáshoz) és a másik 50%-ot pedig a cég tartja meg.

És, amikor végre ne adj Isten sikerül valamit eladni, és kapunk valami apró, ici-pici, nevetséges kis százalékot, akkor még arra is várni kell... sokszor egy egész hónapot.

Na, ez minden, csak nem cash-flow.

A cash-flow angol szó "flow" része áramlást jelent. Az áramlás pedig folyamatos folyás. A cash-flow tehát egy állandóan áramló készpénzáramlás kellene, hogy legyen, ami gyorsan jön és gyorsan jön újra.

Ez azért ennyire fontos, mert mire általában megkapjuk a jutalékokat az MLM-ben, addigra már rég szükségünk lett volna a pénzre, egyrészt bizonyos üzleti és marketing költségekre,

másrészt pedig az életünkben fellépő állandó kiadások fedezésére. Ha ez nem így működik akkor nem tudjuk folyamatosan növelni az üzletünket, illetve nincs pénzünk – és így időnk – várni és kitartani, amíg beindul az üzlet.

Hiba #11 - A Megfelelő Mentor és Támogatás Hiánya

Tudom, hogy tisztába vagy a support fogalmával és valószínűleg tapasztaltad már, hogy hogyan működik. Általában, amikor valamilyen problémád van, tudsz írni a support-nak és a cég valamelyik alkalmazottja válaszol 48 órán belül.

Vagy a másik lehetőség, hogy a cég feltesz egy “gyakori kérdésekre válasz” oldalt, ahol megtalálhatod a választ a kérdésedre.

Én nem ilyen támogatásról beszélek!

És hadd mondjam, hogy a legtöbben nem vagyunk abban a szerencsés helyzetben, hogy egy valóban sikeres szponzorral dolgozzunk együtt! Legyünk őszinték magunkhoz, és ismerjük fel, hogy valóban igaz a Network Marketing egyik alapelve, miszerint csak olyanok tanácsát érdemes követnünk, akik már elérték azt, amit mi szeretnénk elérni!

Vagyis Neked olyan támogatásra van szükséged, ahol egy olyan embertől tudsz kérdezni, aki már “megcsinálta” azzal a marketing módszerrel, amit Neked javasol.

Viszont ez egy paradoxon, ugyanis az az ember, aki valóban sikeres és valóban tudna nekünk segíteni, általában nem tud nekünk segíteni, mert túl elfoglalt és csak olyanokkal dolgozik közelebről együtt, akik már letettek valamit az asztalra.

Hiba #12 - “Ingyen” Baromság Mítosz

Sokan nincsenek tisztába azzal az alapvető gondolattal, hogy egy üzlethez pénz kell. A Network Marketing, Affiliate Marketing és az otthonról irányított üzletek a legolcsóbb üzletek (leginkább, mert nincs egy fizikai “bolt”), de még ezekre az üzletekre is költeni kell, ha eredményesek akarunk lenni (és itt nem a havi termékvásárlásra gondolok, hanem kifejezetten a megfelelő tudás megszerzésére, illetve az üzlet növeléséhez szükséges marketing költségekre).

Tehát valamennyi pénzt ebben az iparban is el kell költenünk, ha sikert akarunk.

Természetesen lehet ingyen tudást szerezni (persze nem olyan minőségű infót, mint amiért fizetsz) és vannak nagyon olcsó, szinte ingyenes Internet Marketing-es stratégiák, de ezek valójában nincsenek ingyen, hacsak a beletett idő számodra értéktelen.

Általában az figyelhető meg, hogy két féle út van az Internet MLM-ben; két féle mód van arra, hogy megfizessük, a siker árát:

- Az első ránézésre olcsóbbnak tűnő út, ahol az időnkkel és a rengeteg beletett energiával fizetjük meg az árát hosszú távon (ez valójában a drágább út, mert valamennyi pénzt így is és úgy is költünk rá és ezt hosszú távon tesszük meg és eredménytelenül, aminek a vége sok kidobott pénz és a feladás kockázata, mivel hosszú távon nem látunk eredményt)
- Az első ránézésre drágábbnak tűnő út, ahol a pénzünkkel gyorsítjuk fel magunkat a sikerhez vezető úton és rövidebb idő alatt látunk eredményeket (ez valójában az olcsóbb út, mert hirtelen többet költünk, de gyorsabban látunk eredményt)

Tehát nincs olyan, hogy ingyen, mindennek ára van és az üzleti beállítottságú, sikeres emberek hajlandók megtalálni a módját annak, hogy költsenek az értékes információra illetve a hatékonyabb Internet Marketing-es stratégiákra.

Nem beszélve arról, hogy a saját tapasztalatom azt mutatja, hogy az embereknek jobb az, amikor valamiért fizetnek, és nem ingyen kapják. Ez az "érezélt érték" miatt van így.

Ha fizetünk valamiért, akkor foglalkozunk vele; ha ingyen kapjuk, akkor általában le se szarjuk (már elnézést a kifejezésért). Ami pedig csak még inkább alátámasztja ezt a törvényt, hogy, amikor többet fizetünk valamiért (vagyis drágább az adott termék vagy szolgáltatás), akkor még nagyobb figyelmet szentelünk neki, miután kifizettük.

Ilyen az emberi természet és mi ezt élőben látjuk a tanulók reakcióján.

Hiba #13 - Gyakorlati Alkalmazás Hiánya

A tudás önmagában semmit sem ér; hiába vásárolsz belőle bármennyit... viszont a felhasznált tudás pénz és hatalom. Ezt úgy tűnik, hogy mindenki tudja, és odáig el is jut a sikerre vágyó hálózatépítő, hogy megszerzi a tudást, de mi van az alkalmazással?

A tapasztalatok azt mutatják, hogy nagyon kevesen alkalmazzák gyakorlatban is a megszerzett információt, pedig minél gyorsabban alkalmazzuk a tanultakat, annál gyorsabban látjuk eredményét. Erre mondják, hogy "a pénz a sebességet követi"!

De vajon miért nem alkalmazza az emberek kb. 90% a megszerzett marketing információt?

Válaszoljunk erre a kérdésre egy esettanulmánnyal...

Az egyik mentorom több ezer hálózatépítő válasza alapján statisztikát készített és kiderült, hogy az emberek 85%-ának ugyanaz a problémája: zűrzavar... zavar a fejekben.

Nem tudják, hogy melyik a helyes marketing stratégia, nem tudják pontosan mit csináljanak és milyen sorrendben, nem tudják, hogy hogyan csinálják és ez a rengeteg "nem tudom" egy benito félelmet vált ki az emberben, ami pedig ahhoz vezet, hogy nem csinálja, amit kellene és marad ott, ahol jelenleg tart.

Folyt köv...

Gratulálok!

Megismerted a 13 “MLM-Sorsdöntő” Hibát, amit elengedhetetlen elkerülni, ha gyorsabb MLM sikert szeretnél, az Internet segítségével!

Most tehát tudjuk, hogy mit NE tegyünk, viszont még nem tudjuk, hogy mit tegyünk, vagyis, hogy hogyan lehet elkerülni ezt a 13 “MLM-Sorsdöntő” Hibát.

Az utolsó részben – ami a „*Hogyan Építenek Internet Marketing Specialisták MLM-et*” címet kapta - a megoldásokkal fogunk megismerkedni!

Attól lesz más, mint az eddigiek, hogy a Finálé egy VIDEO lesz, nem PDF file.

Már alig várom, hogy újra “találkozzunk”, pár napon belül a VIDEO-ban, hogy kiiktassuk a 13 “MLM-Sorsdöntő” Hiba elkövetésének leghalványabb esélyét is a működőképes megoldásokkal!

Figyeld tehát az email-jeidet, mint a SAS, mert küldjük a VIDEO-t a következő pár napban!

Sok Sikert, addig is! 😊

- Steven

U.I.: Ha van MLM-es ismerősöd és úgy gondolod, hogy hasznára válhat ez az információ, csak küldd el neki az alábbi linket!

<http://vonzohalozatepites.com/13-sorsdonto-hiba/>