

LEPSZA PRZYSZŁOŚĆ JEST W ZASIĘGU **TWOICH MOŻLIWOŚCI**



odkryj
strukturę modelu
sprawdź
czy jest to biznes
**TWOICH
MOŻLIWOŚCI**

ŁUKASZ LITWIŃSKI



Zrozumieć MLM – Łukasz Litwiński

Dzień dobry! Cieszę się, że czytasz mojego ebooka o istocie MLM. Jednak zanim przejdziemy do konkretów, kilka słów o mnie.

Nazywam się Łukasz Litwiński i z wykształcenia jestem elektroautomatykiem okrętowym. Praca marzeń? Ze świetnymi zarobkami? I tak.. i nie. Odbyłem już 8-letnią czynną służbę na morzu i prawdę mówiąc.. chciałbym nieco innej przyszłości dla siebie i mojej rodziny.

Przez długi czas interesowałem się dochodem pasywnym, mając w głowie myśl, że przecież mam w

rękach świetny fach, który zapewni mi bardzo dobrą przyszłość. Jednak każdy, kto pracuje na morzu wie, jak ciężkie i samotne jest to zadanie. W dodatku wciąż jestem w pracy, a szczerze mówiąc – nie wyobrażam sobie siebie jako 67 latka wciąż w morzu. Poza tym, fascynuje mnie świat, chciałbym mieć nieograniczone możliwości odkrywania, poznawania, a kontrakt niestety mocno mnie w tym ogranicza.

Mam wspaniałą rodzinę, żonę, dzieci, a moja praca na okręcie pokazuje mi, jak życie ucieka między palcami. Nie widzę ich przez wiele tygodni, w których tak dużo się zmienia. Chcę to zmienić, być bliżej, korzystać z życia i pokazywać im, że praca i marzenia mogą iść w parze. Stąd moje zainteresowanie multi level marketingiem.

Usłyszałem kiedyś od swojego opiekuna podnoszącego 1 grosz, że kto nie szanuje drobnych nie ma grubych. Utkwiło mi to w pamięci i zawsze schylę się po każdy nominał, gdy widzę go na ulicy. Uczę w ten sposób szacunku do pieniądza i sam go okazuję. Uczę się też pomnażać dochody, a miałem okazję sprawdzić różne metody – nieruchomości, akcje, aż przy okazji oglądania jednego z wielu webinarów, ktoś wspomniał o biznesie MLM. System, który pozwala na zarabianie z minimalnym wkładem własnym, choć oczywiście są i takie, które wymagają inwestycji. Wszystko zależy od firmy oraz wysokości przyszłych zarobków. Pomyślałem „albo teraz, albo nigdy”, jeżeli się nie uda, najwyżej stracę tylko swój czas. Zacząłem się zagłębiać w temat, czytać, słuchać, oglądać, analizować..

Nauczony doświadczeniem, że nikt nie otrzymuje nic ot tak, a najważniejsza jest ciężka praca i determinacja, szukałem tego lepszego jutra dla siebie i swojej rodziny. Takiego, które zapewni mi pasywny dochód na poziomie obecnych zarobków na statku, ale dającego nieograniczony czas dla najbliższych. Pomyślisz sobie „marzyciel”, ja wolę określenie – kreator, wizjoner. Czy mi się to udało? Obserwuj mój kanał i wejdź razem ze mną do świata MLM.

e-mail: mlmcashbackteam@gmail.com

<https://zarabianie-przez-oszczedzanie.pl/>

Copyright © 2019 Łukasz Litwiński zarabianie-przez-oszczedzanie.pl

Projekt, opracowanie graficzne oraz redakcja: MYBRAND – www.mybrand.com.pl

SPIS TREŚCI

Wstęp	4
MLM – obnażam prawdę o działalności	5
Piramida finansowa a multi level marketing	6
Dochód pasywny – poznaj na czym polega	6
Oferta MLM.....	9
Jakie programy generują największe dochody?	9
Etyka w MLM.....	10
Rozwój MLM w Polsce.....	12
Pierwsze kroki w MLM	13
Jak stworzyć zespół?	15
Błędy, które najprawdopodobniej popełnisz.....	17
Zakończenie.....	18

WSTĘP

Drogi Liderze, pozwól, że w ten sposób będę się do Ciebie zwracać. „Zrozumieć MLM” powstawał w mojej głowie przez bardzo długi czas. Podczas swojej pracy, często spotykałem się z osobami, które do końca nie rozumiały jego istoty i z góry wrzucały do jednego worka z piramidami finansowymi i innymi nielegalnymi typami biznesu. Chcę powiedzieć otwarcie – tak nie jest! Marketing sieciowy jest strukturą, która wymaga dużej pracy, determinacji, ale też daje wolność i możliwość spełniania swoich marzeń. Nie jest dedykowana dla każdego, mimo że wielu uważa inaczej. Trzeba mieć pewne predyspozycje, aby osiągnąć tutaj sukces. Zakasać rękawy i ciężko pracować na swój sukces. Czasami nawet jest to intensywniejsza praca niż na etacie.

Zapytasz się mnie „to po co rezygnować z ciepłej posady, 26 dni płatnego urlopu i bezpieczeństwa?”. Właśnie z tego powodu, że jest to tylko posada, która kiedyś nie będzie ocieplać domowego ognia, w pewnym momencie pracodawca może szukać kogoś nowego, redukując etat. Czy masz przygotowany plan zapasowy? Może lepiej od razu go wdrożyć – budując własną strukturę i wysokość osiąganych dochodów? Otrzymujesz gotowe produkty, których mnogość pozwala dobrać taki, który poczujesz. Polubisz się z nim, odniesiesz wrażenie, że oferujesz coś, czego sam będziesz używać. Ten entuzjazm i sympatia będzie procentować, ponieważ jest ona zaraźliwa. Zresztą, sam się przekonasz po tej lekturze.

Ostrzegam, nie znajdziesz tutaj odpowiedzi – który produkt wybrać, by przystąpić do multi level marketing. Na to jeszcze będzie czas. Pod koniec tej książki dowiesz się, na czym polega praca z MLM. Jak wygląda rzeczywistość Lidera, w jaki sposób rekrutuje się zespół i wspiera ich działania. Dowiesz się o błędach, które i tak popełnisz oraz o etyce, bo w tym modelu odgrywa bardzo ważną rolę. Liderze, jesteś gotowy? Zapraszam!

MLM – OBNAŻAM PRAWDĘ O DZIAŁALNOŚCI

Podstawowym problemem, z jakim spotykam się do tej pory to brak ujednoliconej definicji dla Multi – Level Marketingu. Powstaje wiele wyobrażeń i własnych teorii, które nijak mają się do rzeczywistości. Przede wszystkim należy zwrócić uwagę, że MLM działa w koncepcji franchisingu, który jest tak chwalony. Jedyną różnicą jest osobista działalność, a nie przez duże spółki pod znanymi nam markami (McDonald's, Żabka, Kolpolter). Założę się, że masz pozytywne odczucia do takiego modelu i bez wahania zainwestowałbyś swoje pieniądze, aby móc z nimi działać. Bingo! Z tym, że.. skąd wziąć gotówkę, aby rozpocząć taką działalność, której dochody (nie mylić z przychodami) mogą niewiele różnić się od tych, które po miesiącach pracy osiągniesz z MLM.

MLM to coś więcej jak sprzedaż, a możesz oferować produkty oraz usługi w zależności z jaką marką się złączysz. To również budowanie grupy dystrybutorów, których rekrutujesz, aby osiągać dochód pasywny – z prowizji. Są różne metody na monetyzację. Niekiedy zaczyna się od zadowolonego klienta z produktów, które mu sprzedałeś. Ten po zapoznaniu się z zasadami, również zostaje dystrybutorem, który poleca go dalej, zdobywając kolejnych klientów i być może, także dystrybutorów. W ten sposób tworzy się sieć kontaktów. Zaletą MLM jest fakt, że cały zespół pracuje na sukces każdej osoby w sieci, dlatego Liderzy chętnie dzielą się wiedzą, szkolą, zdradzają swoje tajniki, bo działa to na obopólną korzyść.

W dodatku, taki marketing góruje nad jednopoziomowym z prostego względu. Przy single level marketing, sprzedawca otrzymuje prowizję ze sprzedaży bezpośredniej, tej, którą sam finalizował. Model podobny, jak w wielu działach handlowych. Natomiast multi level marketing pozwala na

otrzymanie prowizji z kolejnych poziomów dystrybutorów. W ten sposób osoba wyżej stara się przekazać wiedzę i pozyskać umiejętności swoim partnerom, bo ich sukces to także jego sukces.

„To, co wyróżnia marketing wielopoziomowy (MLM), jest niski kapitał początkowy inwestycji, praca w gronie ludzi, którzy się lubią, stosunkowo krótka droga do sukcesu oraz gwarancja, że korzyści odniesie każdy, kto tego naprawdę chce.”

- Edward Ludbrook „100% Sukcesu. Podstawy”

PIRAMIDA FINANSOWA A MULTI LEVEL MARKETING

Nie będę oszukiwać, ponieważ zaczynając swoją pracę z MLM wielokrotnie spotkasz się z określeniem „piramidy finansowej”. Naturalnie nie można się temu dziwić, ponieważ duże grono osób nie zagłębia się w temat dochodów pasywnych, widząc w tym spisek i oszustwo. Jest to błędne rozumienie, a stawianie równości między multi level marketing a piramidą finansową jest niesprawiedliwe. Przede wszystkim, każda piramida jest nielegalna, a jej prowadzenie zawsze skończy się pociągnięciem do odpowiedzialności karnej – mieliśmy w ostatnich latach dowód przy aferze Amber Gold. W dodatku taki model jest zabroniony nie tylko w Polsce, ale w większości krajów należących do Unii Europejskiej. Niestety my – jako Liderzy wciąż musimy zderzać się z mitami i zaczynać wiele rozmów od ich obalania. Na szczęście świadomość ludzi się zmienia, a dowodem jest fakt, że czytasz tę książkę, za co bardzo dziękuję!

Zanim jednak pójdziemy głębiej, należy też zauważyć, że cały świat opiera się o piramidy, jest to zjawisko całkowicie naturalne. Za moment jednak wyjaśnię, czemu piętnujemy te finansowe, ale od początku. Każda piramida opiera się o to, że osoba niżej dokona zakupu i pieniądze wędrują wyżej, do opiekuna, lidera, managera. Myślę, że masz już pewne skojarzenie – z awansami w firmie. Osoba, która pnie się wyżej, zarabia więcej, dlatego te „na dole” mają mniejszy budżet na swoje pensje, widzisz podobieństwo? Dobra, skoro już coś wiemy, wyjaśnię dlaczego piramidy finansowe są nielegalne. Określane jest to jako sprzedaż lawinowa, która nie posiada nawet produktu, którego może wprowadzić do obiegu, bądź posiada taki, który sprzedaje w bardzo zawyżonej cenie, najczęściej podpinając się pod ten znany.

Poza tym, znam wielu liderów, których zarobki są niższe niż ich członków zespołu, czyli de facto osoby niżej w sieci, zarabiają więcej od „góry”. To odróżnia MLM od piramidy finansowej, w której nie ma prawa dojść do takiej sytuacji. Wierzchołek każdej góry zawsze zarabia najwięcej. Pamiętaj, że zarobki w modelu MLM są uzależnione od własnej pracy, zaangażowania, poświęconego czasu. Można śmiało powiedzieć, że jest to sprawiedliwy system, w którym zostajesz nagrodzony za wkład w swoją pracę. Naturalnie Twój lider też zostanie w jakimś stopniu nagrodzony, ale pod warunkiem, że też pracuje, też sprzedaje, werbuje, szkoli i dzieli się wiedzą.

DOCHÓD PASYWNY – POZNAJ NA CZYM POLEGA

Wiele biznesów opiera się obecnie o dochód pasywny. Ma on na celu stały dopływ gotówki poprzez ciężką pracę na początku i późniejsze nadzorowanie procesów. Tak zwane spijanie pianki. Wiele firm opierających się o model MLM tworzy własne poziomy efektywności, wedle której wypłaca prowizję – czyli wspomniany dochód pasywny.

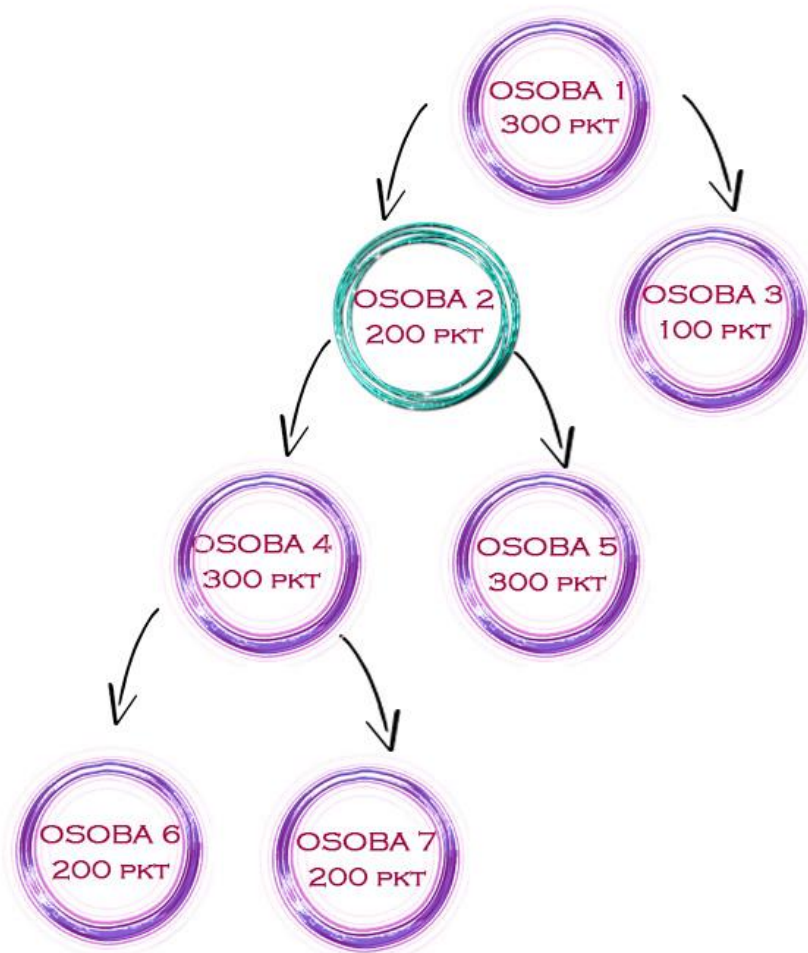
Tutaj posłużę się jednym z przykładów, który znalazłem w sieci. Jest to tabela wypłaty prowizji dla dystrybutorów FM Group. Naturalnie nie będzie on taki sam u każdego, ponieważ wiele zależy od produktu / usługi, którą będziesz sprzedawać, a także samej spółki, z którą zaczniesz współpracę. Każdorazowo prowizja wyliczana jest jednak z bardzo prostego wzoru – poziom efektywności x punkty. Dla przykładu, sprawdzając tabelę, dystrybutor, który uzyska ze sprzedaży 300 punktów z własnego obrotu, znajduje się w pierwszym progu – 3%, zarabiając 10 złotych. Tak wiem, nie jest to dużo, ale z racji, że jest to MLM, możesz uzyskać dodatkowy dochód jeszcze z innych działań i już je tłumaczę.

Każda efektywność to zbiór obrotu własnego oraz Twojej grupy, czyli tych osób, które zachęcisz do współpracy, przekażesz know how, przeszkolisz i stworzysz z nich sprzedawców idealnych. Jednak jak wspominałem, może dojść do sytuacji, że uczeń przerośnie mistrza i będzie zarabiać więcej.



Dla przykładu. Wyobraźmy sobie sytuację, w której lider zespołu (osoba nr 1) uzyskała poziom 300 pkt, jednak dwie kolejne, które należą do grupy (osoba nr 2 i 3) również wykonały pewien obrót na poziomie kolejno 200 pkt oraz 100 pkt. Jednak sieć dalej się rozgałęzia i osoba nr 2 stworzyła swoją własną strukturę, w której nr 4 i 5 zdobyli po równo – 300 pkt. Na dodatek osoba nr 4 dalej poprowadziła swoją strukturę i osoba 6 i 7 osiągnęła obrót po 200 pkt na każdego. Podpowiem Ci, że w najlepszej sytuacji nie jest osoba nr 1, znajdująca się na szczycie, a.. 2! Dlaczego? Już tłumaczę.

Spójrz na rysunek i podążaj za mną, znając progi. Zaczniemy od osoby nr 4. Obrót tutaj wyliczany jest z dodania jego wyniku oraz osób z sieci – 300 pkt + 200 pkt (osoby 6) + 200 pkt (osoby 7) w sumie 700 pkt, czyli 3%.



A jak wygląda osoba nr 2? Liczba punktów jest równa 1200 pkt (200 pkt własnych + 300 pkt (osoby 4) + 300 pkt (osoby 5) + 200 pkt (osoby 6) + 200 pkt (osoby 7)). Wchodzi w próg 6%. Dodatkowo od obrotu osoby 4 otrzyma 3% (6% - 3% progu tej osoby), tak samo w przypadku osoby nr 5. Teraz matematyka $\rightarrow 0,03 \cdot 700 \text{ pkt} = 21 \text{ zł}$ (od 4 osoby), $\rightarrow 0,03 \cdot 300 \text{ pkt} = 9 \text{ zł}$ (od osoby 5) oraz własny obrót $\rightarrow 0,06 \cdot 200 \text{ pkt} = 12 \text{ zł}$. Razem 42 złote.

A co z tą nieszczęsną pierwszą osobą, która teoretycznie powinna zarobić najwięcej? Obrót własny $\rightarrow 0,06 \cdot 300 \text{ pkt} = 18 \text{ zł}$, od grupy osoby 3 $\rightarrow 6\% - 0\% = 6\%$, czyli $0,06 \cdot 100 \text{ pkt} = 6 \text{ zł}$, a od grupy osoby nr 2 nie dostanie nawet złotówki! Ponieważ próg procentowy się zeruje, obydwie osoby weszły w 6%, tym samym zarobek lidera wynosi 24 zł, prawie dwa razy mniej!

Można zatem zauważyć, że w biznesie opartym o MLM nie wystarczy tylko budować sieć kontaktów i wprowadzać nowych dystrybutorów w głąb sieci, ale również samemu oferować produkt i go realnie sprzedawać. Zaczynasz rozumieć czym jest multi level marketing? Super, ale to dopiero początek. Poznaj zatem ofertę, którą być może już za kilka chwil będziesz proponować.

OFERTA MLM

Trzeba przyznać, że oferta multi level marketing może być rozwiązaniem dla wielu osób, które marzą o pracy zarobkowej. Nie potrzebujesz dużego wkładu na rozpoczęcie swojej drogi do Lidera, a otrzymujesz do ręki gotowy model współpracy. Zaletą tego rozwiązania jest marka, która już kojarzy się ludziom, produkty, które zdobywają uznanie i cieszą się dobrą opinią, usługi, z których rzeczywiście ludzie chcą korzystać. Jedyną przeszkodą to.. przekonanie do siebie potencjalnego klienta.

Ponadto, w dużej mierze MLM korzysta z podobnych założeń jak biznes franczyzowy, a on od zawsze cieszy się dużą popularnością, o czym już wcześniej informowałem. Jednak ten model jest zdecydowanie droższy – ogromny wkład na start, comiesięczne dzielenie się dochodem bądź opłacenie stałej kwoty za przynależność. Korzystanie z tych samych metod reklamowych, z których czerpią inspiracje inne punkty. Umowa potrafi mocno ograniczyć i powodować, że finalnie nie jesteś w stanie się mocniej wybić, aby zagwarantować sobie wyższe dochody. Pomyśl nad prostym przykładem – czy widziałeś, żeby wybrane punkty McDonald's proponują swoje promocje, albo akcje marketingowe? Nie! Działają według odgórnych założeń. W MLM jest zupełnie inaczej.

Multi level marketing pozwala na większy polot- i przy sprzedaży i reklamowaniu się. Jedyną ważną zasadą jest kodeks etyki - Europejskie Stowarzyszenie Sprzedaży Bezpośredniej (Seldia) stworzyło kodeks dystrybutora – przewodnik po etycznej sprzedaży. Reszta? Już w Twoich rękach. Otrzymujesz do ręki gotowe produkty i usługi, tworzysz samodzielnie zespół i wysokość Twoich przychodów uzależniony jest od dwóch czynników:

- **Twojej sprzedaży**
- **Sprzedaży Twojego zespołu**

Im wyższy, tym lepiej dla Ciebie. Twój pasywny dochód rośnie, a w dodatku – przekraczając kolejne progi ustalone wewnątrz firmy, możesz otrzymać nagrody. Te samochody, wycieczki czy sprzęt kuchenny to nie mit! Znam osoby w swoim biznesowym otoczeniu, które mogą się pochwalić takimi nagrodami. A ja? Wciąż na nie pracuję. To powoduje motywację do dalszej pracy i rozwijania struktur.

Jakie programy generują największe dochody?

Wybór właściwego programu jest kluczowe. Jak zdążyłeś zauważyć, wiele firm opiera się o model multi level marketing, a to może sprawiać trudność w doborze tego idealnego. Nie kieruj się jednak procentami od zysku, ponieważ może się okazać, że produkt jest na tyle drogi, albo rzadko używany, by sprzedaż była na wysokim poziomie.



Z doświadczenia zauważyłem, że aby generować wysoki dochód pasywny, należy sięgać po taki program, który jest w zasięgu finansowym przeciętnego Kowalskiego. Nie drogie wycieczki na Bora-Bora, nie oferowanie nietypowych programów ubezpieczeniowych, a coś prostego, codziennego, którego częstotliwość konsumpcji jest bardzo wysoka! To sprawi, że klient, który już raz dokonał zakupu, wróci i za miesiąc, nic więc dziwnego, że to FMCG stanowi najlepszą strukturę, ale czy na pewno?

Możesz też zainteresować się programem **cashback**, który potrafi generować tak wysokie przychody, że żaden FMCG nie zagwarantuje Ci takiej stopy zwrotu. O co tutaj chodzi? Rejestrując się w programie, uzyskujesz zwrot przy dokonywaniu zakupów u partnerów akcji. Jako Lider, pozyskujesz nowe osoby do programu, im większe są ich (i Twoje) zakupy, tym większy zwrot przyjdzie na Twoje konto.

Pomyślisz sobie – sprytnie, ale tylko dla Lidera i twórcy programu, bo przecież musisz dokonać zakupów. Jednak sieć partnerska pokazuje, że nie będzie problemu, gdyż wszystkie te miejsca są standardowe, regularne i na pewno robisz tam zakupy, czy należysz do programu, czy też nie.

ETYKA W MLM

Jak już wcześniej wspomniałem, w tej branży również istnieje kodeks etyki, który działa od 1968 roku. Soldia, która jest autorem tych norm stara się, aby sprzedaż bezpośrednia nie

kojarzyła się z oszustwami i bacznie przestrzega tych zasad u każdej firmy, która działa w modelu MLM. Najważniejsze założenia to:

Transparentność

Warunki wypisane drobnym druczkiem? Niedopowiedzenia? Nie ma miejsca tutaj na takie praktyki. Klient musi mieć pełną informację o produkcie i warunkach podpisania umowy. Dobry Lider i sprzedawca w modelu MLM nie boi się oferty i przestrzega prawa, w tym europejskiej dyrektywy dotyczącej praw konsumenta.

Prawo do rezygnacji i zwrotu

Sprzedaż w modelu MLM pozwala na zwrot towaru oraz rezygnację z dalszej umowy. Dobry sprzedawca przestrzega obowiązujących praw i informuje klienta o przysługujących mu terminów.

Jasne warunki gwarancji i obsługa posprzedażowa

Choć w tym punkcie wiele zależy od produktu lub usługi, którą oferujesz. Jeżeli sprzedajesz kosmetyki, nie będziesz świadczyć obsługi posprzedażowej, chyba, że klient będzie miał dodatkowe pytania. Jako sprzedawca, jesteś zobowiązany do dalszego kontaktu, umowa nie kończy się wraz z zapłatą i wręczeniem przedmiotu zamówienia.



Poszanowanie prywatności

Nachalni sprzedawcy? Wciąż dzwoniący i nieszanujący prawa do prywatności i co gorsza – rozporządzenia RODO? Jeżeli pracujesz w modelu MLM, powinieneś przestrzegać zasad, które

określił Soldia, a jedną z nich to poszanowanie prywatności klienta. Jego danych osobowych, a także nie nadużywanie kontaktu, by przedstawić ofertę. Czasami „nie” rzeczywiście oznacza „nie”.

Uczciwość

Niestety wielu sprzedawców wciąż będzie walczyć o zaufanie i udowodnienie swojej uczciwości w oczach klientów. Dlatego Soldia tak bardzo przestrzega, by każdy sprzedawca działający w modelu MLM był uczciwy i przedstawiał dokładne warunki umowy. W handlu nie można stosować przemocy, zmuszać do zakupu czy wykorzystywać niepełnosprawność, wiek czy stan zdrowia lub brak znajomości języka. Wszelkie umowy, które zostały zawarte w ten sposób są nieważne.

Wykonawstwo

Każde przyjęte zamówienie musi być zrealizowane w najszybszym możliwym czasie, nie później jak 30 dni od daty jego złożenia (chyba, że ustalenia między stronami są inne). Sprzedawca nie może sprzedawać produktów / usług, których nie posiada w ofercie, są wycofane lub jeszcze nie wprowadzone do obiegu.

Zadośćuczynienie

Należy pamiętać, że sprzedaż w systemie MLM podlega przepisom prawa i konsument ma prawo złożyć skargę na obsługę, a firma powinna ją rozpatrywać.

ROZWÓJ MLM W POLSCE

Multi level marketing rozpoczął swój rozwój gdzieś w okolicy 1940 roku, gdy handel był coraz powszechniejszy. Jednak można śmiało powiedzieć, że w Polsce ten okres przypadał zdecydowanie później. II Wojna Światowa, odbudowa, czasy komuny. To wszystko negatywnie wpływało na rozwój naszej gospodarki i sektorowi handlu. Dlatego wielu uważa, że początek MLM w Polsce nastąpił w okolicy lat 90-tych. Wzorowaliśmy się na wielkiej Ameryce oraz Zachodzie, wprowadzając Coca-Colę, jeansy Levi's oraz pierwsze zarysy marketingu sieciowego. Niestety.. z porażką. Brakowało ludzi z doświadczeniem, którzy widzieliby w tym coś więcej, jak chwilowy zarobek. Na dodatek stosowali nieetyczne metody, oszukując swoich klientów i negatywnie wpływając na wizerunek MLM. Być może z tego powodu wciąż walczymy z tym czarnym PR'em.

W Polsce powołano Polskie Stowarzyszenie Sprzedaży Bezpośredniej (PSSB), które od 1994 roku stało na straży etyki i współpracowało ze Światową Federacją Stowarzyszeń Sprzedaży Bezpośredniej (WFDSA). Warto dodać, że to one stworzyły kodeksy, które mają chronić prawa konsumentów i odbudowywać negatywny wizerunek MLM. Jednak nie będę zagłębiać się za mocno w historię, bo lepiej żyć teraźniejszością oraz przyszłością, która jest możliwa za sprawą marketingu sieciowego. Liderze, zapewne pod koniec tego podręcznika zrozumiesz, że jest to model biznesowy, w który warto zainwestować swój czas, energię i siły.

Czy wiesz, że w Polsce działa mnóstwo firm, które opierają się o model MLM? Pierwsze z nich - A.T.W., Colway, czy FM Group to polscy konkurenci dla zagranicznych konkurentów, które

świetnie sobie radzą, korzystając z amerykańskiej struktury organizacyjno-finansowej. Wpływają oni pozytywnie na wizerunek marketingu sieciowego, inwestując coraz więcej pieniędzy w reklamę i wspieranie swoich współpracowników.

Obecnie na świecie działa kilka tysięcy firm w modelu MLM. W Polsce możemy pochwalić się ofertą takiej współpracy od ponad 100 spółek. Należą do nich m.in. Oriflame Poland Sp. z o.o. FM GROUP WORLD, Amway Polska Sp. z o.o. Vorwerk Polska Sp. z o.o. (sprzedająca Thermomixy za ok. 5300 zł za sztukę! A wolumen sprzedaży do początku 2019 roku wyniósł 80 tysięcy modeli!), Mary Kay Cosmetics Poland Sp. z o.o., HERBALIFE Polska Sp. z o.o. czy myWorld Poland Sp. z o.o.

Warto zauważyć, że MLM nie opiera się wyłącznie o sprzedaż artykułów chemicznych do domu czy kosmetyków, ale są to także perfumy, ubrania, AGD (w tym sławne Thermomixy), suplementy żywieniowe, produkty dietetyczne, finansowe, ubezpieczeniowe, odszkodowania, wycieczki, biżuteria, sklepy internetowe i wiele, wiele innych. Dlatego tak łatwo jest dobrać partnera do współpracy, którego produkty nie tylko się używa, ale się je czuje, wierzy i potrafi przekonać do tej samej euforii korzystania.

PIERWSZE KROKI W MLM

Liderze, wiesz już w jaki program chcesz zainwestować swój czas i chęci do pracy? Świetnie, jednak nie nastawiaj się z góry na spektakularny sukces. Będzie on okupiony ciężką pracą, wieloma godzinami nauki, poznawania produktów, rozmów i szkoleń. Wiem o czym teraz myślisz – po co więc rezygnować z etatu, skoro wejście w struktury marketingu sieciowego to ciągła praca. Powiem Ci dlaczego!

Przede wszystkim – pracujesz na swój sukces. Im więcej sprzedaż, im lepszy stworzysz zespół, tym więcej trafi do Twojej kieszeni. Może to być sposób na dorobienie się dodatkowych pieniędzy na wakacje czy remont w domu, ale Twoja struktura może urosnąć do takiej rangi, że Twój były szef nie będzie mógł się z Tobą równać pod względem



wyniku sprzedaży. Nie masz kosztów – firmy nie nakazują zatowarowania „sklepu”, zamówienie robisz wedle tego, co zamówi u Ciebie klient. Jednak zanim dojdiesz do tego punktu, musisz o czymś wiedzieć.

Najtrudniejsze są pierwsze 90 dni, jeżeli w ich trakcie nie zrezygnujesz, masz szansę na sukces.

Pamiętaj, nie chcę Cię oszukiwać, bo nie na tym polega praca lidera w strukturze. Chcę, żebyś poznał całą prawdę o takiej pracy, próbując swoich sił w MLM, musisz mieć pełną świadomość, znać wszystkie ciemne i jasne strony, tylko wtedy nie będziesz zaskoczony żadną sytuacją. A niewątpliwie początki bywają najtrudniejsze. Nowe osoby powinny wraz ze swoim liderem podążać krokami, aby stopniowo zdobywać wiedzę, umiejętności i mieć szansę na ich próbę, zrozumienie i stworzenie własnych tricków. Wiele osób, które od lat pracują w modelu multi level marketing nazywają to programem 90 dni dla nowych. Już wyjaśniam na czym to wszystko polega.

1. **PLAN ROZWOJU KARIERY** – wspólne ustalenie celów i kroków milowych z liderem. To on ma za zadanie wprowadzić nową osobę, przekazać wiedzę i umiejętności, a przede wszystkim – przygotować do sprzedaży;
2. **FEEDBACK** – informacja zwrotna z rozwoju kariery, poprawianie błędów, chwalenie sukcesów;
3. **WSPARCIE ZESPOŁU** – mentor, kibic, lider – nazwa jest najmniej istotna. Nowa osoba potrzebuje wsparcia, a najlepiej od całego zespołu kogoś, kto go wprowadził;
4. **NAGRODY** – finansowe, rzeczowe, a także mentalne. Każdy sukces należy w jakiś sposób świętować, aby podnosić motywację;
5. **JASNE WSKAZÓWKI** – tylko one pomogą w ulepszaniu swoich umiejętności i tworzeniu z kadeta – przyszłego lidera.

W pierwszych miesiącach pracy w takim modelu, ważne jest, aby pozytywnie się nastawić, ale jednocześnie.. zbyt wiele nie oczekiwać. Jeżeli nigdy wcześniej nie czytałeś o MLM, wchodzisz do zawodu totalnie „zielony”, mam też kilka innych wskazówek:

- nie bój się marzyć;
- nie oczekuj, że w mig staniesz się milionerem;
- wciąż się rozwijaj i ucz od najlepszych;
- patrz na pozytywne strony biznesu;
- korzystaj z wiedzy innych;
- metoda prób i błędów jest kluczem do sukcesu;
- nie zniechęcaj się po porażce;
- stawiaj sobie małe kroki i świętuj ich zdobycie;
- droga do szczytu może i jest ciężka, ale widok z niego jest tego wart!

W multi level marketing można bez problemu zweryfikować osoby, które wkraczają w ten świat biznesu. Każdy ma swój cel – chce sobie dorobić, zdobyć doświadczenie, nauczyć się czegoś nowego lub znaleźć sposób na stały zarobek. Oczywiście każdy z tych powodów jest prawidłowy, bo marketing sieciowy daje nieograniczone możliwości, jak każdy inny typ biznesu. To jak założenie własnego sklepu, ale bez konieczności jego zatowarowania na start.

To nie tak, że będziesz sprzedawać coś, czego nie ma. Ten towar istnieje, ale firma, z którą zaczynasz współpracę nie wymaga tworzenia zapasów, zamawiasz bezpośrednio z magazynu. To jak stworzenie firmy, która oferuje usługi (powiedzmy finansowe lub ubezpieczeniowe), ale bez konieczności przebijania się przez konkurentów pod tą samą marką. Każdy działa na wspólny sukces, dlatego ten rodzaj pracy jest tak uczciwy i działa tak długo z sukcesami. Oczywiście, konkutowanie jest dobre, grywalizacja pozwala osiągać świetne efekty, ale uwierz mi, nie zawsze jest taka potrzeba.

Zauważyłem w pracy, że poza amatorami, którzy uczą się, można spotkać też pozerów. Nie chcesz trafić do tej grupy pracowników, ani z nimi pracować. Od początku są oni nastawieni na tworzenie iluzji sukcesu. Bez sprzedaży, bez struktur, bez zespołu kreują się na rekinów biznesu, negatywnie wpływając na całą branżę. Nie chcę tutaj piętnować takich osób, ale w każdej pracy niezbędna jest pokora. Sam Malcolm Gladwell w swojej książce „Poza schematem” mówi, że potrzebujesz 10 tysięcy przepracowanych godzin, aby stać się ekspertem, czyli jakieś 7 lat. Uwierz mi, szybko to zleci.

Poza tym, Gladwell zauważa, że często osoby pracujące w MLM lubią zwać winę za swoje niepowodzenie na innych lub inne rzeczy. A schemat jest prosty!

Nie sprzedajesz?

Mało zarabiasz?

Bierz większą odpowiedzialność i pracuj.

JAK STWORZYĆ ZESPÓŁ?

Wraz z swoim rozwojem, musisz pamiętać o tym, że poza sprzedażą, tworzenie zespołu jest kluczowym elementem, jeżeli chcesz podnosić zysk. Dochód pasywny jest na wyciągnięcie ręki, ponieważ w MLM nagradzany jest Lider, którego zespół osiąga najlepsze efekty. Pamiętasz przecież początek ebooka, gdzie pokazywałem jak wygląda system zarabiania? To, że lider nie zawsze musi zarabiać najwięcej, ale i to, że każdy działa na wspólny sukces? No właśnie! Jednak od początku pamiętaj, że nie będzie to prosta droga. Eric Worre w swojej głośnej książce „Bądź PRO” mówi wprost:

Musisz wstrzymać tymczasową utratę statysty społecznego w oczach ignorantów.

Co to oznacza? Otóż prostą rzecz. Wiele Twoich kontaktów na wydźwięk skrótu MLM zjeży się i może negatywnie podejść do rozmowy. Nie dziw się, nie neguj, okaż im zrozumienie i.. spróbuj innym razem.



Chcąc zdobywać osoby do swojego zespołu nie ograniczaj się tylko do swoich znajomych. Amatorzy MLM uważają, że wystarczy stworzyć listę swoich kontaktów – znajomi z uczelni, sąsiedzi, byli współpracownicy. Jednak prawda jest taka, że na 100 osób, wysłucha Cię może z 10%, gdzie i tak część z nich nie zrezygnuje ze swojej bezpiecznej i mało dochodowej posady. Dlatego rozszerzaj tę sieć. Wpisałeś siostrzeńca? Przecież ma on swoich znajomych, rodzinę, przyjaciół, niezobowiązująco się spotykaj, odświeżaj znajomości, rozmawiaj, ale nie rekrutuj. Jeżeli zarazisz swoim entuzjazmem innych – osiągniesz sukces. Musisz rekomendować, pokazać, odkryć tajemnicę, a nie stosować konwencjonalne metody, które od 10 lat nie działają. Próbuń szukać w sieci, twórz strategię marketingową, poczuć się jak manager! A do tego, kieruj się zasadą czterech kroków:

1. Wyzwól się z presji wyniku – jeżeli nie będziesz czuć presji, inni też jej nie poczną. Nerwy, próba osiągnięcia świetnego wyniku sprawia, że nie czujemy się komfortowo, robimy niezrozumiałe rzeczy.
2. Bądź sobą – Twoi znajomi, jak i one osoby nie mogą zobaczyć, że wraz z rozpoczęciem nowej drogi zarobkowej, zmieniłeś i siebie. To tak nie działa.
3. Zarażaj entuzjazmem – jeżeli kochasz produkt, który sprzedajesz.. inni też to zrobią!
4. Pewna postawa, naucz się mowy ciała – a będzie to procentować. Nawiązuj kontakt wzrokowy, uśmiechaj się, opowiedz coś ciekawego i nie mów wciąż o MLM i swoich produktach. Słuchaj i pozwól mówić, rozmawiaj i bądź zrozumiany.

Najtrudniejsze jest umówienie właściwego spotkania, jednak nauczę Cię metody, którą zdradził mi mój Lider i w prawie większości sytuacji, sprawdziła się. Jeżeli masz na liście swoje potencjalne kontakty do zespołu, musisz spokojnie i strategicznie podejść do zaproszenia. Pamiętaj, że wielu z nich ma swoją pracę. Wykorzystaj fakt, że są niezadowoleni, mówili o problemach, stresie, tym, że mało zarabiają, albo czują presję. O ich marzeniach, podróżach,

chęci remontu domu itp. Im więcej wiesz i pokażesz, że ich słuchasz.. tym lepiej dla Ciebie. A teraz uważaj! Sięgając po telefon i nawiązując kontakt najlepiej, gdy..

- **spiesz się** – zacznij rozmowę, że właśnie udajesz się na spotkanie, masz chwilę czasu, rozmówca będzie mieć pewność, że nie zajmiesz mu dużo czasu i będzie chciał Cię wysłuchać. W dodatku tworzysz wizerunek kogoś, kto działa, pracuje i... jest kimś ważnym.
- **powiedz komplement** – nic lepiej nie rozluźnia atmosfery. Tylko uważaj z tymi komplementami, aby nie przesadzić.
- **zaproś na spotkanie** – w końcu w tym właśnie celu dzwonicz. Prawdopodobnie wiele osób powie, że nie ma czasu, ochoty bądź wymyśli inną wymówkę. Uszanuj to i powiedz, że chętnie przekazesz niezobowiązujące informacje w stylu..
- **„a gdybym..”** – wystał Ci broszurę, film, link do prezentacji, sprawdzisz to? No właśnie! Myślę, że druga strona po odmowie, chętnie to zrobi.
- **potwierdź termin** – sprawdzenia materiału. Delikatnie zasugeruj. Czy do czwartku to sprawdzi, abyście mogli to szybko omówić telefonicznie, albo na grillu u znajomych? To zajmie dosłownie moment.
- **drugi raz potwierdź termin** – tak, żeby to rozmówca zrobił.
- **zakończ rozmowę** – osiągnąłeś swój cel, a jednocześnie już masz drugie spotkanie. Pamiętaj, że obiecałeś nie zajmować zbyt wiele czasu, prawda? ;)

Aby osiągnąć sukces w MLM, nie wystarczy tylko tworzyć zespół, ale i.. sprzedawać. Pamiętaj, że marketing sieciowy daje Ci gotowy produkt, który w jakiś sposób musisz sprzedać, zarobek nie polega na wprowadzeniu nowych współpracowników, to byłoby bez sensu!

BŁĘDY, KTÓRE NAJPRAWDOPODOBNIIEJ POPEŁNISZ

Temat tabu? Nie uważam tak. Jeżeli chcesz zarabiać pieniądze za pomocą takiego modelu, musisz znać wszystkie, również te ciemne strony tego biznesu. Osoba, która będzie mówić, że jest to prosty sposób, gwarantujący Twój sukces – kłamie. Gdyby tak było, każdy działałby w MLM, ale nie każdy ma do tego predyspozycję bądź wystarczająco dużo siły i motywacji. Poza tym, wiele osób popełnia szereg błędów, jeżeli nie słucha, nie uczy się, bądź jego ich Lider nie zdaje egzaminu. Jakie to błędy?

- **przesadny entuzjazm i widok na zarobek szybkich pieniędzy,**
- **totalny brak entuzjazmu,**
- **brak znajomości produktów, które się sprzedaje,**
- **szukanie współpracowników w bardzo wąskim gronie znajomych, nie otwieranie się na nowe kontakty,**
- **odrzućcie sprawdzonych metod,**
- **stosowanie nieetycznych metod,**
- **brak korzystania z follow up,**
- **nieznajomość umowy.**

Grunt to zrozumieć, że błędy się zdarzają, ale eliminować je ze swojej pracy. Tylko w ten sposób będziesz w stanie coś osiągnąć – dodatkowy dochód, możliwość porzucenia pracy, spełnienia marzeń.

ZAKOŃCZENIE

Dziękuję, że dotrwałeś do końca mojego ebooka. Celem było zapoznanie Cię z MLM, ukazanie, że nie jest to szwindel, a legalny i prosperujący biznes, w oparciu którego pracuje wiele marek. Jest to duża możliwość, szansa na zupełnie inną przyszłość i pracę na własnych warunkach. W końcu indywidualnie pracujesz na swój sukces i ile włożysz pracy – tyle Twoje.

Wierzę, że wiedza, którą tutaj pozyskałeś będzie pomocna. Nie bez powodu ukazałem całą prawdę, nawet te ciemne strony, abyś nie czuł się oszukany. Wiesz, gdzie wkraczasz i jaki jest cel, jakie są założenia i trudy. Przeanalizuj raz jeszcze moje przemyślenia, a jeżeli potrzebujesz pomocy, rozmowy – pozostają do Twojej dyspozycji. Wkrótce też pojawią się nowe publikacje, o strategiach, produktach i całym biznesie MLM w pigułce. Udowodnię Ci, że wysokie zarobki to kwestia czasu i determinacji.

Z pozdrowieniami,

Łukasz