



**Droga
Sukcesu
w MILM**

Piotr Idzik

Droga sukcesu w MLM

Wydanie I

Copyright ©2015 Piotr Idzik

Tytuł

Droga sukcesu w MLM

Autor

Piotr Idzik

Nieautoryzowane rozpowszechnianie (rozdawanie, sprzedawanie) całości lub fragmentów niniejszej publikacji w jakiegokolwiek postaci jest zabronione.

Wszystkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentów niniejszej publikacji w jakiegokolwiek postaci jest zabronione. Modyfikowanie niniejszego pliku jest naruszeniem praw autorskich niniejszej publikacji.

Autor dołożył wszelkich starań, by zawarte w tej publikacji informacje były kompletne i rzetelne. Nie bierze jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw autorskich, patentowych lub innych. Autor nie ponosi żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody i straty wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w tej publikacji.

Życzę przyjemnej lektury!

Wydanie: I

Skład i łamanie: key.waw.pl

Spis treści

| | |
|---|----|
| Spis treści | 4 |
| Wstęp | 5 |
| Nakreśl sobie cel..... | 6 |
| Plan Twojej aktywności | 9 |
| Sporządź listę | 12 |
| Kontakt i zaproszenie | 14 |
| Zapoznanie z planem marketingowym | 15 |
| Kontynuacja i zakończenie..... | 15 |
| KKS – określony system pracy..... | 18 |
| Konsumpcja i sprzedaż | 19 |
| Sprawdzamy rezultaty i postępy | 22 |
| Zakończenie..... | 22 |
| Kilka słów o mnie..... | 24 |

Wstęp

Witam serdecznie,

nazywam się Piotr Idzik. Moja przygoda z marketingiem wielopoziomowym rozpoczęła się już jakiś czas temu. Dzięki systematycznemu rozwojowi mojej organizacji wciąż wyłaniają się z niej nowi liderzy, a trzeba podkreślić, że to dopiero początek, gdyż jest to biznes na miliony osób w przyszłości. Jak to w życiu – popełniłem sporo błędów, lecz również wiele się nauczyłem. Wszystkiego jednak nauczyłem się od podstaw i wciąż się uczę.

Bez względu na to, na jakim jest się poziomie, specyfika tego biznesu nie pozwala powiedzieć, że się wie wszystko – zwłaszcza, że jest to praca z ludźmi, którzy (jak wiadomo) mają osobiste problemy. Będąc liderem starasz się pomagać i podpowiadać jak najlepsze rozwiązania, a to nie zawsze jest łatwe. Potrzebna Ci nie tylko praca nad sobą i edukacja, ale także chęci. Prowadząc swój biznes przez kilkanaście miesięcy miałem do czynienia z wieloma osobami, które miały sporo wymówek, a przy tym niemal żadnych powodów, by odnieść sukces. Niejednokrotnie słyszałem: „Zająłbym się tym, ale teraz nie mam na to czasu...”, „Zrobiłbym to, ale mam już inne plany”, „Nie mam czasu, bo mam małe dzieci”, „Chętnie bym się tym zajął, ale mam wiele spraw na głowie i nie mogę sobie pozwolić na bieganie z suplementami (bądź innymi produktami, które są w Twoim biznesie)”, „Zająłbym się tym, gdyby nie to, że nie mam teraz pieniędzy”, „Chętnie, ale nie teraz, bo wiesz – przeprowadzka, remont...”. To oczywiście zaledwie klika przykładów, a mógłbym wymieniać w nieskończoność. Wiesz, o czym mówię? Miałeś/aś do czynienia z podobnymi sytuacjami?

Bywa i tak, że ktoś podpisuje umowę i mówi: „Czas pokaże, co z tego będzie”. Czy takie teksty są Ci dobrze znane? Jeśli tak – ten e-book został stworzony z myślą o Tobie, żebyś wiedział(a), z jakiego powodu codziennie słyszysz takie bzdury. Mój e-book powstał również po to, by ułatwić Ci budowanie tego biznesu i nie marnować czasu na tego typu rozmowy.

Warto podkreślić, że sukces, który można osiągnąć w tym biznesie, zdecydowanie nie jest dziełem przypadku. Jest on bowiem bardzo skrupulatnie zaplanowanym dziełem. Jest to pewnego rodzaju biznes plan, który realizuje

się krok po kroku, dzień po dniu, godzina po godzinie. Należy realizować go konsekwentnie – w przeciwnym razie bowiem już na starcie mamy zagwarantowaną porażkę. Musisz ponadto wiedzieć, że MLM to nic innego jak osobista franczyza, czyli z góry zaplanowany SYSTEM, który daje 100% sukcesu. Warunek jest jeden: należy postępować zgodnie z wyznaczoną ścieżką.

W swoim e-booku opisuję 9 etapów postępowania, czyli RECEPTĘ NA SUKCES W MLM. Dziwisz się, że używam określenia „recepta”? Działanie jest takie samo, jak w przypadku recepty, z którą udajemy się do apteki – albo wykupujemy ją w całości i choroba mija, albo nie wykupujemy jej w ogóle i nie może minąć. Półśrodki nie istnieją!

Pieniądze w marketingu sieciowym zarabiamy, o ile wykonujemy każdy etap rzetelnie. Często spotykam się jednak z tym, że ludzie wykonują tylko niektóre kroki, czekając na to, co będzie. Ja wiem na pewno: NIC NIE BĘDZIE! Nie muszę mieć zdolności przepowiadania przyszłości, żeby wiedzieć, że z takim podejściem już za miesiąc nie będzie Cię w tym biznesie i nie będziesz odbierać ode mnie telefonu. Co więcej – daję na to 100% gwarancji. Mimo wszystko mam nadzieję, że nie chcesz się o tym przekonać... Ten biznes ma precyzyjnie określone zasady. Ponadto – wbrew temu, że niektórzy traktują to z przymrużeniem oka, jako „taki tam biznesik” – jest to poważny biznes. Ma określone reguły i zasady, nie można go robić na tzw. „partyzanta”. Postaram się wyjaśnić Ci wspomniane 9 zasad bardzo dokładnie – wszystko po to, abyś nie miał już żadnych wątpliwości, dlaczego nie idzie Ci w tym biznesie. Powiem również, co zrobić, aby jednak poszło.

Nakreśl sobie cel

Powstało już wiele książek na ten temat, ja także sporo się o tym uczyłem. Istotne jest, że cel wyznaczamy na podstawie reguły SMART, co oznacza oczywiście „bystry”. Dlaczego właśnie „smart”? Litera „s” to z angielskiego „specify”, co oznacza, że cel musi mieć określoną specyfikę, „m” to „measurable”, czyli mierzalny, „a” z kolei oznacza, że cel powinien być dostępny, czyli po angielsku „available”, „r” to „real”, czyli rzeczywisty, natomiast „t” – możliwy do prześledzenia, czyli „treasable”. Z mojego

doświadczenia wynika, że rzeczywiście ma to sens. Powinniśmy brać te zasady pod uwagę, by określić, co i w jakim czasie chcemy zrobić. To bardzo istotne, by cel był określony w czasie (kiedy chcemy go osiągnąć). Określenie takich parametrów pozwoli nam odpowiedzieć sobie na pytanie, czy zbliżamy się do celu, czy może wręcz przeciwnie – oddalamy bądź stoimy w miejscu.

Cel stanowi dla każdego z nas coś całkowicie innego, dlatego musi być specyficzny. Powiem wam jedno – nie może to być coś w rodzaju wyjścia z długów, a to z tego powodu, że jeśli będzie to Twój nadrzędny cel, nieustannie będziesz o nim myślał, a w tej sytuacji długów nie będzie coraz mniej, lecz coraz więcej – zgodnie z zasadą skupienia, wedle której coś, na czym się skupiasz, wzrasta. Do tego dochodzi jeszcze moc przyciągania, a mix tych dwóch aspektów daje zupełnie inny rezultat od zakładanego.

Co zatem może być celem? Powinno nim być Twoje marzenie – podkreślam: marzenie, a nie mrzonka. Różnica jest zasadnicza, bowiem marzenie to coś, co chcesz osiągnąć i starasz się o to ze wszystkich sił. Szukasz, próbujesz, walczysz, by je spełnić. Nie pozwala Ci ono usiedzieć w miejscu. Z kolei mrzonka to coś, co chciałbyś, żeby było w przyszłości, jednak zdajesz sobie sprawę, że to niemożliwe. Jesteś również przekonany, że możesz sobie o tym tylko pomarzyć i z góry skazujesz się na porażkę w tym względzie. Dlatego nie podejmujesz w tym kierunku żadnych działań – zazwyczaj skupiasz się na siedzeniu przed telewizorem i kierowaniu „palcem decyzyjnym” po kanałach.

Zauważyłeś coś podobnego u siebie? To oznacza, że masz jedynie mrzonki, a nie prawdziwe marzenia. Na początek zastanów się, co chciałbyś robić za rok, pięć, dziesięć lat? Kim, a także z kim chciałbyś być? Jaki byłby przebieg Twojego dnia? O której godzinie wstawałbyś z łóżka, co jadł na śniadanie, obiad, kolację? W jakim miejscu chciałbyś jeść? Jaki mieć samochód? W jakim domu mieszkać? Gdzie spędzać wakacje i co podczas nich zwiedzać? Odpowiedz sobie na te pytania i poczuj to tak, jakby było już na wyciągnięcie ręki.

Kolejnym istotnym elementem jest wizualizacja. Na czym to polega? Wyobraź sobie, że czujesz zapach wnętrza nowego samochodu, widzisz ogień tańczący w kominku w Twoim domu, radość, kiedy wstajesz wypoczęty i nie spieszysz się do pracy, smak dobrej kawy, której nie pijesz w pośpiechu, atmosferę przy rodzinnym stole, radość Twoich dzieci, kiedy masz nieograniczony zapal i czas na zabawę...

Musisz także odpowiedzieć sobie na następujące pytanie: po co zacząłeś ten biznes? Zdajesz sobie sprawę, że to wszystko oraz znacznie więcej może dać Ci ten biznes? Czy jesteś przekonany o jego potędze? Jeżeli nie poszukasz odpowiedzi na te pytania, radzę Ci, żebyś darował sobie budowanie tego biznesu i zwracanie głowy Twojemu sponsorowi! Wiem, o czym mówię. „Po co i dokąd chcę zmierzać” – oto pierwsze i najważniejsze pytanie, z którego wywodzi się każdy kolejny punkt.

Gdzie chcesz się znaleźć? Jaki jest cel Twojej wędrówki? Każdy z nas ma swoje wyjątkowe, niepowtarzalne „PO CO?”. Trzeba spełnić jeden warunek: musi ono być określone. Chociaż używam słowa „musi” – w tym biznesie nic nie musisz, nic Ci nie każę, nie jestem Twoim kierownikiem czy szefem, natomiast Ty nie jesteś moim podwładnym, ponieważ jest to biznes wolnych ludzi. Wydaje mi się jednak, że niektórzy ludzie zawsze powinni mieć nad sobą „bat”...

Mój sponsor nigdy nie mówi mi, że coś muszę zrobić. Zawsze natomiast mówi, że coś warto byłoby zrobić, jednak ja doskonale wiem, że muszę, bo to dla mojego dobra. Skąd to wiem? Przecież mój sponsor nie ma żadnego interesu w tym, żeby mi zaszkodzić. Wiesz, o co chodzi? Twój odnoszący sukcesy sponsor, nie ma kompletnie żadnego interesu w tym, by Cię okłamać lub źle Ci doradzić, bo byłby to „strzał w kolano”!

Pamiętaj zawsze, że Ten biznes to ludzie. Jeśli pomagasz im odnieść sukces, sam również go osiągasz. Jeżeli natomiast oni poniosą porażkę, bo podasz im fałszywą informację, sam także przegrasz, gdyż kłamstwo wróci do Ciebie.

Uważam, że dystrybucja poprzez MLM jest wyłącznie narzędziem do osiągnięcia celu. Wszak nie o to chodzi, że mamy rewelacyjne produkty i doskonały plan marketingowy. Najważniejszy jest tutaj fakt, że budowa sieci pozwala mieć dochód pasywny, czyli taki, który nie jest uzależniony od Twojego działania w danym momencie. To z kolei sprawia, że możesz realizować swoje marzenia! Bywa, że rozmawiam z ludźmi, którzy nie mają o tym najmniejszego pojęcia i próbują mi udowodnić, że kupując w supermarkecie płacą mniej.

Po prostu ręce opadają! Polecam jednak zadać komuś takiemu pytanie: „Co zyskasz dzięki temu, że przez 10 lat będziesz kupował w supermarkecie?”. Znasz odpowiedź na to pytanie? Podpowiem: Ty będziesz miał czas i pieniądze, a on ani jednego, ani drugiego, a to zasadnicza różnica.

Dlatego – jak już zostało powiedziane – na początek trzeba mieć określony CEL i swoje „PO CO?”. To dwa podstawowe elementy, które składają się na naszą postawę biznesową. O tym jednak innym razem, gdyż jest to materiał do szerszej analizy. Powiem tylko krótko, że postawa jest czymś, dzięki czemu wygrywamy albo przegrywamy w marketingu sieciowym, jak również w każdym innym biznesie. Odpowiednią postawę mamy wówczas, gdy wierzymy w wielkość tego biznesu, mamy dobrze nakreślony cel oraz wiemy, po co to robimy. Czym objawia się odpowiednia postawa?

Na przykład tym, że nikt nam nie powie, że się nie da... Jestem przekonany, że słyszałeś to niejednokrotnie. Co wtedy czułeś? Czy pojawiły się wątpliwości? Czy zacząłeś rozumieć osobę, która Ci o tym mówiła? Jeśli odpowiadasz twierdząco, oznacza to, że na razie nie masz właściwej postawy. Najprawdopodobniej dlatego nie możesz zrobić kroku w przód w tym biznesie.

Plan Twojej aktywności

Często zdarza się, że ten etap nie jest przestrzegany, a w konsekwencji efektów też nie ma bądź nie są takie, jak byśmy oczekiwali. W jakim celu planuje się aktywność? Musisz wiedzieć, że na biznes MLM składają się liczby, statystyka oraz powtarzalność określonych działań. Ilość osób, które zasponsorujesz do swojej struktury, nie jest dziełem przypadku ani żadną niewiadomą. Rzecz jasna każdy ma inną skuteczność i inne liczby wchodzi w rachubę, co zależy od Twojego doświadczenia.

Początki bywają różne – jedni wprowadzają ludzi jak szaleni, a innym wychodzi to nieco gorzej. Zależy to od poziomu zaangażowania, entuzjazmu, charyzmy, autorytetu, jakim darzą Cię dane osoby. Gdy masz za sobą pierwszy miesiąc wyteżonej pracy, sam już wiesz, ile musisz wykonać spotkań, aby wprowadzić jedną osobę do biznesu. Jeżeli stwierdzisz, że na 3 odbyte

spotkania udaje Ci się zasponsorować 1 osobę, to łatwo policzyć, że w celu zasponsorowania 10 powinieneś odbyć 30 spotkań. W ten sposób planuje się rozwój swojej grupy.

W tym biznesie masz całkowity wpływ tylko na jedną rzecz – na swoją aktywność. Zawsze to słyszałem od mojego sponsora, kiedy zdarzało mi się narzekać na ludzi w mojej grupie. Żaliłem mu się wtedy: „Popatrz, ja działam, ale pozostali robią to jakoś tak wolno, nie wiem, co się z nimi dzieje, nie wiem, na czym polega problem. Powiedz, jak mam na nich wpłynąć?”. Musisz zrozumieć, że to nie z ludźmi jest problem, lecz z Tobą! Oni nic nie muszą, ale Ty tak – pod warunkiem, że wiesz, po co to robisz.

Kolejnym powodem, dla którego planujemy aktywność, jest to, że nasza działalność w MLM nie może kolidować z naszymi codziennymi zajęciami, jak i pracą. Oczywiście w pełni rozumiem, że nie każdy może sobie pozwolić na „rzucenie” wszystkiego i 100% dyspozycję. Początkowo jest to nasze dodatkowe zajęcie.

Posłuchaj rady najlepszych networkerów, którzy twierdzą, że możesz zrezygnować z pracy na etacie dopiero wtedy, gdy Twoje zyski z biznesu wynoszą co najmniej 2 razy więcej niż Twoja miesięczna pensja. Powodów jest kilka, a najbardziej istotnym jest poczucie bezpieczeństwa i właściwie zero ryzyka. Rozmawiasz z ludźmi, pokazujesz im plan biznesu i jeśli nie będą widzieli w tym nic dla siebie, to trudno. Nie musisz się martwić, że ucierpi na tym stan Twojego konta. Daje Ci to spory komfort psychiczny – nie musisz za wszelką cenę wprowadzić danej osoby. Nie masz presji, że coś koniecznie musisz, spotkania odbywają się w luźnej atmosferze.

Spójrz na to też z innej strony: jeśli ludzie widzą i czują, że jesteś w potrzebie, zdają sobie sprawę, że bardzo Ci zależy, aby ich „wciągnąć” do swojego przedsięwzięcia. Z natury zaś jesteśmy dość przekorni... Wiesz już, o co chodzi? Lubimy robić drugiemu na złość i tak dla zasady nie wejdziemy do biznesu, żeby nie pomóc komuś zarobić. Jeszcze gorsze jest to, że Twój rozmówca spojrzy na Ciebie z lekką pogardą i politowaniem, być może nawet będzie Ci współczuł, pomyśli: „taki biedny jesteś, że musisz chodzić po ludziach”, a on ma „dobrą” pracę. Wówczas zwiększy się jego mniemanie na własny temat i będzie patrzył na Ciebie z góry.

Dlatego też poczucie bezpieczeństwa finansowego i posiadanie planu działania są naprawdę ważne. W przeciwnym razie jesteśmy przegrani już na starcie. Kiedy planujesz działania, czujesz się właścicielem swojego biznesu. Na plus działa to, że w zasadzie wszystko zależy tylko od Ciebie – kiedy pracujesz, kiedy odpoczywasz, kiedy spotykasz się z ludźmi, a kiedy nie. Fakt, że jesteś szefem, jest fascynujący.

Aktywność ma wpływ także na poziom, jaki zamierzasz osiągnąć w danym miesiącu. Powiedzmy, że np. planujesz zarobić określoną sumę pieniędzy – wówczas musisz wiedzieć, w jaki sposób to osiągnąć. Celem może być na przykład zasponsorowanie 3 osób – oczywiście pod warunkiem, że one będą tego chciały, gdyż trzeba jeszcze raz wyraźnie podkreślić, że MLM nie jest systemem kierowniczym, Ty z kolei nie jesteś żadnym kierownikiem ani dyrektorem, lecz partnerem biznesowym dla osób, które wprowadziłeś.

Jakie zatem jest Twoje zadanie? Musisz dowiedzieć się, co dana osoba chce osiągnąć w danym miesiącu, a następnie jej w tym pomóc. Sporo osób ma z tym problem – uważają one, że budując grupę są managerami, przez co zachowują się jak typowy szef: mają swoich pracowników i uważają, że mogą im coś nakazać. Bardziej dobitnie: mają swoich „jeleni”, którzy będą na nich tyrać. Tymczasem zupełnie nie o to w tym wszystkim chodzi. W tym biznesie nie można widzieć tylko liczb, lecz również (a w zasadzie przede wszystkim) ludzi, bo to oni są najważniejszą częścią tej całej układanki, a bez nich wszystko inne jest pozbawione sensu. Gwarantuję, że odniesiesz sukces, gdy będziesz starał się jak najlepiej dogadywać z drugim człowiekiem. Liderem w MLM jest ten, kto potrafi zjednywać sobie ludzi, rozmawiać z nimi, rozumieć ich i dawać dużo drugiemu człowiekowi.

Przyjmijmy, że zamierzasz w tym miesiącu zarobić 2 tysiące złotych – wówczas staraj się wykonać ten plan bez względu na to, czy Twoi partnerzy Ci to ułatwią, czy też nie. Poprzez „ułatwią” rozumiem, że osiągną zaplanowany poziom, który w efekcie Tobie daje określony wcześniej pułap. Jest to kolejne miejsce, w którym wrócimy do pytania: „po co?”. Powtarzam, że musisz wiedzieć, po co budujesz ten biznes i co dla Ciebie jest ważne. Wówczas nieistotne jest, co zrobią Twoi partnerzy, bo Ty i tak zrobisz swoje. W takim razie wszystko jest w Twoich rękach. Musisz mieć świadomość, że jest to Twój biznes, który zaczyna się od Ciebie.

Sporządź listę

Kolejnym problemem są osoby, które twierdzą, że mają swoją listę w głowie i nie muszą zapisywać imion, nazwisk i numerów telefonu swoich znajomych. Powiem krótko: „jeśli masz listę w głowie, to biznes w d.....”.

Myślę, że nie muszę nic więcej dodawać na ten temat, jeśli chodzi o ważność tego narzędzia. Mówi się o tzw. liście 100, co oczywiście jest tylko nazwą, bo nie musi tam być dokładnie 100 osób. Im więcej, tym lepiej, bo im dłuższa lista, tym większy będzie Twój biznes. Najlepiej jest wypisać na kartce wszystkie znane sobie osoby. Zakładam, że każda dorosła osoba zna co najmniej 700 osób, dlatego myślę, że nie powinno być z tym problemu. Zaznaczam, że możesz, ale rzecz jasna nie musisz tych wszystkich ludzi informować o możliwościach związanych ze współpracą. Zauważ jednak, że ci ludzie także mają znajomych i kolejnych znajomych, co sprawia, że nasza lista ciągle rośnie i nigdy nie będziemy „bezrobotni”.

Nigdy nie dopuszczaj do sytuacji, że nie masz do kogo pójść - wówczas Twój biznes się zatrzymuje, a Ty musisz szukać kolejnej listy kontaktów. Podstawą w tym biznesie jest właśnie lista kontaktów. Można je podzielić na tzw. „zimne” i „ciepłe”. Ciepłe kontakty to Twoi bliscy oraz znajomi, z którymi widujesz się praktycznie codziennie. Zimne to z kolei obce osoby, które czasami znasz jedynie z widzenia bądź z imienia.

Można przypuszczać, że „ciepłe” są lepsze i to z nimi łatwiej budować biznes, jednak moja praktyka pokazuje, że jest inaczej. Uważam bowiem, że prawdziwy biznes zaczyna się dopiero w momencie, kiedy kończą Ci się tzw. ciepłe kontakty. To sprawdzone, że im szybciej zaczniesz pokazywać plan obcym osobom, tym łatwiej będzie Ci to wychodziło.

Najpierw powinno się pokazywać plan tym ludziom, do których obawiamy się pójść. Jakie to osoby? Najczęściej są to tacy ludzie, którzy według Ciebie zarabiają więcej niż Ty, są lepiej sytuowani, mają własne firmy, zajmują wysokie stanowiska. Sam odpowiedz sobie na pytanie, kto to jest. Czy wiesz, dlaczego to jest takie ważne? Spotkania z tymi osobami pozwolą Ci wypracować odpowiednią postawę, która jest niezbędna w tym biznesie.

Przecież taka – Twoim zdaniem – majątna osoba może być zainteresowana możliwościami, o których mówisz. Jak duże będzie Twoje zdziwienie, gdy powie, że jest to najpiękniejszy dzień w jej życiu? Co sobie pomyślisz, kiedy dowiesz się, że Twój rozmówca nie miał pojęcia, że coś takiego istnieje. Wówczas zapyta Cię, w którym miejscu podpisać i co ma dalej robić. Na pewno chciałbyś, żeby tak było i powiem Ci, że tak się zdarza naprawdę! Weź pod uwagę, że taka osoba ma zdecydowanie większe możliwości niż przeciętny człowiek – ma przede wszystkim więcej kontaktów i szersze perspektywy.

Dlatego też radzę pokazywać plan osobom, do których nie mamy komfortu pójść, z jakiejś przyczyny się boimy. Zapewniam, że ten strach jest wyimaginowany w naszej podświadomości, a z rzeczywistością ma niewiele wspólnego. Przyjmij zasadę, że im wyżej trafiasz, tym łatwiej będzie Ci się pracowało. Warto zatem pokonać swój strach i z odwagą pokazać możliwości. Pomyśl też o tym, co może się stać w najgorszym wypadku. Otóż w najgorszym wypadku dana osoba nie będzie zainteresowana. Przecież to nie jest straszne. Jeśli jednak okaże się, że jest zainteresowana, będzie to miało niebagatelny wpływ na Twój biznes – on po prostu eksploduje!

Nie bez znaczenia są także kwestie związane z naszą psychiką. Twoja pewność siebie zdecydowanie wzrośnie, jeśli osoba, która naszym zdaniem jest o jedną „drabinkę” wyżej od nas w statusie społecznym, zdecyduje się na proponowany przez nas biznes. Wyobraź sobie teraz, że następnym razem idziesz do bezrobotnego sąsiada, który mówi Ci, że on to już zna i wie, jakie to są piramidy...

Na pewno nie zdoła pogorszyć Ci humoru. Pomyślisz sobie wówczas niezbyt przychylnie o takiej osobie i pójdziesz dalej. Zastanów się jednak, co by się stało, gdybyś te osoby odwiedził w odwrotnej kolejności – jak sądzisz? Sądzę, że wtedy sąsiad byłby ostatnią osobą, do której poszedłś kiedykolwiek pokazać plan biznesu. Dlatego uważam, że zdecydowanie nie warto „chodzić po śmietnikach” i „uzdrawiać” ludzi, którzy nie są gotowi na dokonanie zmian w swoim życiu. Podpisuję się pod tym, co ktoś kiedyś powiedział: „Im dłużej stoisz w kałuży, tym szybciej w bagnie utoniesz”.

Kontakt i zaproszenie

Te etap, od którego sporo zależy. Warto nauczyć się skutecznie zapraszać ludzi na spotkania, ponieważ jest to gwarantowany sukces w tym biznesie.

Zobacz, w jaki sposób ja umawiam spotkanie: „Witam, nazywam się Piotr Idzik, buduję sieć sklepów internetowych i chciałbym się z Panem bądź Panią umówić na spotkanie. Możemy spotkać się jutro o godzinie np. 17-stej?”. Są różne sugestie dotyczące umawiania spotkań.

Warto zaproponować alternatywny termin, czyli np. jutro o godz. 17. albo pojutrze o godz. 10., żeby nasz rozmówca miał wybór. Reguła jest taka, że jeśli mamy do czynienia z osobą otwartą – i tak się ona umówi. Nie umawiaj jednak spotkań na siłę, gdyż w biznesie MLM nie o to chodzi. Jest to branża, w której należy opanować całkiem inne rzeczy.

Wiadomo, że każdy zawód ma określoną specyfikę i wymaga innych umiejętności. Nasi partnerzy będą powtarzać wypracowane przez nas etapy, dlatego najlepiej jest je jak najbardziej uprościć. To ważne, bo jeśli wyjdiesz na osobę bardzo wygadaną i wyszkoloną, to Twój potencjalny partner, którego zaprosisz do biznesu, już na starcie uzna, że się do tego nie nadaje. Będzie wówczas widział biznes przez pryzmat Twojej osoby, a przecież nie o to tutaj chodzi.

MLM to prosty system i naprawdę nie trzeba go utrudniać. Jedyna trudność polega na walce z ludzkim, czasami „chorym” myśleniem. Gdyby nie tzw. czynnik ludzki w tym biznesie, byłoby to bardzo proste, jednak ludzie czasami lubią sobie to wszystko komplikować.

Znowu pojawia się nasze słynne „po co?” – jeśli bowiem wiemy, po co robimy ten biznes, będziemy także wiedzieli, w jaki sposób zapraszać ludzi na spotkania oraz jak się na nie umawiać. Musisz pamiętać o tym, żeby spotykać się z ludźmi i pokazywać im biznes. Gdy już zapadnie decyzja, że to zrobimy, wówczas nic nas nie zatrzyma.

Zapoznanie z planem marketingowym

Kiedy spotykamy się z naszym potencjalnym partnerem w biznesie, musimy umieć pokazać plan marketingowy firmy, z którą współpracujemy. Pierwsze spotkania odbywają się wraz z naszym sponsorem, który uczy nas, jak się to robi. Wiadomo, że ludzie są różni, dlatego tym bardziej warto korzystać z pomocy sponsora – nawet, gdy czujemy się dość pewnie. Niektórzy bowiem zadają sporo pytań, na które – zwłaszcza na początku – możesz nie znać odpowiedzi. Nie ma potrzeby, by się stresować.

Gdy już się wdrożymy, zaczynamy pokazywać plany samodzielnie. Musisz potrafić bezbłędnie liczyć prowizje, poziomy, a także premie. Nie może to stanowić dla Ciebie jakiegokolwiek problemu. Twoja wiedza i umiejętności świadczą o Twoim podejściu do biznesu.

Kontynuacja i zakończenie

Gdy wprowadzisz nową osobę w tajniki biznesu, w ciągu 24-48 godzin powinna nastąpić tzw. kontynuacja. Wiąże się ona z tym, że trzeba spotkać się z danym człowiekiem i zadać mu pytania: czego zasadniczo oczekuje od tego biznesu, co chciałby zrobić i w jakim czasie. W 90% powinieneś wówczas słuchać, a jedynie w 10% mówić. Skąd takie liczby? Chodzi o to, że jeśli słuchamy, możemy dowiedzieć się czy chodzi tej osobie o dorobienie sobie do pensji 300 zł, czy też ma zamiar w szybkim tempie stać się osobą niezależną finansowo.

Słuchanie to podstawa – wsłuchujemy się niczym lekarz w potrzeby pacjenta, a na samym końcu wypisujemy receptę, czyli plan działania dla tej właśnie osoby. Kontynuacja to bardzo istotny i potrzebny (zarówno Tobie, jak i nowej osobie) punkt. Po zakończeniu rozmowy będziesz już wiedział, jaką ilość czasu możesz poświęcić tej osobie, jak również czego możesz się po niej spodziewać.

Liczy się odpowiednie podejście do ludzi, dobieranie informacji do ich potrzeb. Jeśli ktoś mówi Ci, że chce jedynie dorobić do pensji, nie mówiłbym o tym, że można w tym biznesie zrobić kwalifikację na mercedesa, gdyż może go to przestraszyć. Z kolei ktoś, kto chce być niezależny finansowo, nie powinien słyszeć od Ciebie o małych kwotach. Właśnie jemu opowiedz o premiach, mercedesach, wycieczkach, itd. Z każdą osobą rozmawiaj o marzeniach, celach. Pytaj, gdzie widzi się za jakiś czas, co chciałby robić za rok, pięć, dziesięć lat – ludzie tego potrzebują. Jest to biznes, w którym zdecydowanie każdy może osiągnąć swoje cele – bez względu na to, jakie one są. Po prostu: dla każdego coś innego.

Stawiaj na wszystkich, bo potrzebujesz ludzi, którzy chcą dorobić, zarobić lub być tylko konsumentami. Zawsze pamiętaj, że w tym biznesie jest miejsce dla wszystkich. Nie wmawiaj nikomu, że musi zostać liderem i zarabiać ogromne kwoty. Wraz z upływem czasu każdy sam dojrzeje do swojej roli w MLM.

Zdarza się, iż myślimy o kimś, że wygląda na urodzonego lidera i nie musimy mu pomagać. Jest to jednak bardzo mylne rozumowanie, bo Ty możesz widzieć w nim lidera, a on sam już niekoniecznie... Dlatego nie możesz narzucać ludziom ról, oni muszą sami się określić. Zapytasz: a jeśli tak się nie stanie? Mój mentor często powtarza: „Po owocach poznacie ich”. Oznacza to, że nie jest istotne to, co człowiek mówi, że robi, lecz to, co właściwie robi. W naszych realiach zakłamanych ludzi niestety nie brakuje. Twoim zadaniem jest odróżniać jednych od drugich, po to, by szanować swój czas.

Grupe, na którą należy uważać, stanowią tzw. „złodzieje marzeń”. Czy wiesz, o kogo chodzi? Są to tacy ludzie, którzy coś ważnego przegrali w życiu i będą się starali za wszelką cenę nie dopuścić, żeby Tobie się udało. W jaki sposób ich rozpoznać? Nie jest to trudne – pokazujesz plan, a oni mówią, że już to poznali, słyszeli o tym, to pewnie jest jakaś sekta. Będą Cię również przekonywać, że źle zrobiłeś dając się w to wciągnąć i poradzą Ci, abyś jak najszybciej zrezygnował. Takie osoby należy omijać z daleka, bo jest to „toksyczne” środowisko i ciężko się z niego wybić.

Gdy już się dowiesz, jakie korzyści dana osoba widzi dla siebie w planie marketingowym, musisz wytłumaczyć jej krok po kroku, jak ma do tego dojść. W zasadzie przeprowadzasz z nią właśnie tych 9 etapów postępowania, które zawarłem w tym e-booku, czyli wpajasz jej system. Aby zejść daleko w tym biznesie, trzeba mieć dobrze opanowany system. Nie znam nikogo takiego, kto bez systemu daleko zaszedł. Jesteś w stanie zarobić tutaj 2 czy nawet 5 tysięcy złotych, jednak nic poza tym, jeśli nie wejdiesz na drogę sukcesu w MLM.

Zauważ, że jest to prywatna franczyza, zatem jakiś system, który działa w 100%, jeśli jest wprowadzony poprawnie. Widzisz pewną analogię z systemem McDonald's, w którym także wszystko jest z góry ustalone? Tak – każdy posiłek musi mieć określoną liczbę składników w określonych proporcjach. Bułkę podgrzewa się w określonym czasie, a obsługa klienta składa się z 3 kroków. Tutaj nic nie dzieje się przypadkiem. Klienci na ogół tego nie dostrzegają, ale taka jest rzeczywistość. Pewnie jesteś w stanie zrobić lepszego hamburgera niż ten z Mc Donald's, ale po co? Jest to sieć, która na całym świecie codziennie zarabia miliony dolarów. Bez względu na to, w jakim jesteś mieście, zawsze możesz mieć pewność, że dostaniesz taką samą kanapkę, taki sam napój i deser. Wszędzie sprzedawca zada Ci pytanie, czy może chcesz zestaw powiększony, a może frytki do tego? Jak pewnie wiesz, nie jest to kreatywność kasjerów, lecz określony system postępowania, który gwarantuje powodzenie i ogromnie dużo pieniędzy, bo sprawdza się każdego dnia.

Podobnie jest w MLM, w którym nie trzeba wymyślać odkrywczych teorii, ale powtórzyć kroki systemu, dzięki któremu ludzie zarabiają po kilka – kilkanaście, a nawet kilkadziesiąt tysięcy złotych w każdym miesiącu w sposób pasywny. Podoba Ci się taka perspektywa?

KKS – określony system pracy

Warto zwrócić uwagę na system pracy KKS (książki, kasety, seminaria), który polega na czytaniu książek, słuchaniu kaset (obecnie już raczej płyt), jak również uczestniczeniu w seminariach. Zapytasz pewnie: jakie mają to być książki, jakie płyty? W tym biznesie sprawą priorytetową jest edukacja. Stale powinieneś rozwijać swoją inteligencję oraz pogłębiać wiedzę o marketingu sieciowym. Warto również sięgnąć po książki, które podniosą Twoją motywację i chęci do działania.

Jeśli zrezygnujesz z czytania książek i słuchania nagrań, na których wypowiadają się osoby z najwyższych poziomów w strukturze, nie będziesz w stanie zbudować solidnego biznesu. Jeśli masz apetyt na duże pieniądze w tym biznesie, musisz także uczestniczyć w seminariach. Z jakiego powodu to takie ważne? Ekspertsi przekonują, że nawet samo przebywanie w towarzystwie ludzi sukcesu wiąże się z ogromnymi korzyściami. Warto zabrać ze sobą naszych partnerów biznesowych, oni z kolei zabierają swoich – wówczas powstaje bardzo pozytywna energia, której nie da się zatrzymać w dalszym działaniu. Można rzec, że Twój biznes zaczyna eksplodować.

Na takich spotkaniach masz do czynienia z ludźmi, którzy są radości, otwarci i uśmiechnięci. Oni nie widzą problemów, lecz od razu starają się znaleźć rozwiązanie. To bardzo dobra atmosfera dla Twojego biznesu. Z kolei Twoi partnerzy poznają innych ludzi, którzy również stawiają pierwsze kroki i mają podobne obawy. Musisz wiedzieć, że są tam i takie osoby, które ukończyły już swoje pierwsze poziomy i zarobiły kilkadziesiąt, a nawet kilkaset złotych. Możesz się przekonać, że są to „zwykli” ludzie, a nie jakieś UFO. Dzięki temu zrozumiesz, że każdy, kto tylko podejmie decyzję, odniesie sukces.

Konsumpcja i sprzedaż

Przeszliśmy do etapu, który stanowi filar tego biznesu. Duży nacisk kładzie się na konsumpcję własną, zresztą cały biznes MLM powinien zaczynać się przede wszystkim od Ciebie, zatem Ty sam musisz zostać swoim klientem. Pomyśl, że piekarz miałby kupować chleb u konkurencji. Absurd, prawda? Można to nazwać szczytem debilizmu, ale muszę Ci powiedzieć, że niestety u wielu osób się tak zdarza. Zupełnie nie wiem, o co chodzi...

Aby to lepiej zrozumieć, wyobraź sobie, że Twoja struktura liczy 100 osób, które nic innego przez cały miesiąc nie wykonały, tylko zrobiły zakupy dla siebie powiedzmy za 300 punktów. Wówczas obrót Twojej grupy wynosi 30 tysięcy punktów. Wydaje się to proste do zrobienia, tymczasem jest zgoła odwrotnie, bo większość osób nie rozumie pojęcia konsumpcja własna. Na ogół ludzie myślą, że w MLM chodzi o sprzedaż produktów. Tymczasem badania pokazują, że zaledwie 1% całej naszej społeczności nadaje się do sprzedaży, a pozostali nie. Do konsumpcji natomiast 100% się nadaje! Pomyśl: biznes MLM wiąże się jedynie ze zmianą sklepu, w którym robisz zakupy, nic ponadto. Tak jest w przypadku biznesu, w którym ja działałam. Zamiast robić zakupy np. w Lidlu, Tesco czy Biedronce, kupujesz produkty u siebie na platformie internetowej. Za pieniądze, które wydasz, otrzymujesz towar oraz część pieniędzy z powrotem. Czy uważasz to za dobry układ?

Sklepy, w których aktualnie dokonujesz zakupów, chyba nie dają Ci takiej możliwości, prawda? Pomyśl o tym, bo jest to niezwykle prosta zależność. Podobnie biznes – jest on bardzo prosty, a ludzie niepotrzebnie go komplikują.

Skup się na tym, co teraz napiszę, a na pewno uzmysłowisz sobie, jak proste jest budowanie sieci. Powiedzmy, że znasz 10 osób, które razem ze swoimi rodzinami zrobią na swoje własne potrzeby zakupy w ciągu całego miesiąca na 300 pkt. Prawda, że to możliwe?

Jak powinieneś postępować, aby zarobić pieniądze? Wystarczy, że przekażesz 10 osobom informację, żeby zrobili zakupy na swojej platformie internetowej. Powiedz im, że za każde zakupy na np. 300 punktów firma odda im 2100 zł. Polecieś 10 osobom zakupy, a to bardzo podobna sytuacja jak ta, że mówisz

znajomym, iż na dany film warto wybrać się do kina, a kino płaci Ci za to prowizję. To całkiem dobre rozwiązanie – tym bardziej, że w kolejnym miesiącu uczysz tych 10 osób, co mają zrobić, żeby wysłać 10 osób na zakupy – jak mają poinformować, że jest to godny uwagi sklep, w którym można taniej kupować i na koniec miesiąca oddadzą Ci 2100 zł. Tym sposobem uzyskasz 300 punktów obrotu na potrzeby własne lub swoich znajomych.

Rozumiesz? Jak myślisz – lepiej zrobić w opisany wyżej sposób i mieć święty spokój, czy też lepiej pracować na etacie i zarabiać 1200 zł? Oceny musisz dokonać sam. Pomyśl jednak o tym, jak ogromny potencjał tkwi w tym biznesie. Czy znasz jakieś inne działanie, które pozwoli Ci zyskać takie pieniądze, które w dodatku będziesz otrzymywał zawsze wtedy, kiedy osoby zaproszone do współpracy zrobią zakupy?

Pracę wykonujesz tylko raz, tymczasem firma płaci Ci za nią co miesiąc. Są to kalkulacje, które stanowią zaledwie początek zarabiania w tym biznesie. Być może nie wiesz, że są i tacy, którzy pierwszego dnia miesiąca o godzinie 8 rano mają do wypłaty 5 tysięcy złotych. Wszyscy muszą wychodzić o świcie z ciepłych łóżek, chociaż wcale im się nie chce, natomiast ktoś, kto zbudował odpowiednią sieć konsumencką, czerpie zyski już od pierwszego dnia, a przy tym ma czas i pieniądze.

Pamiętaj, że naprawdę bogaty jesteś tylko wówczas, gdy masz czas i pieniądze. Wbrew pozorom, jeśli nie masz czasu, to nie masz także pieniędzy. To pomaga podczas umawiania spotkań – gdy ktoś Ci mówi, że nie ma czasu, to tłumacz sobie, że nie ma pieniędzy, a to na 100% pewne. Należy przy tym zaznaczyć, że taka osoba na ogół ma wystarczającą ilość pieniędzy na bieżące potrzeby, rachunki, itd. Ma jednak tak dużo różnych zajęć w swojej pracy bądź firmie, którą prowadzi, że nie ma czasu pomyśleć o wolności finansowej. Nigdy też nie jest tak, że z tej pracy ma wystarczającą sumę odłożonych pieniędzy, żeby od dzisiaj przestać pracować i cieszyć się życiem. Bywa, że ludzie obawiają się, iż ktoś, komu chcą przedstawić plan sprzedaży, zarabia tak dużo, że wręcz nie wypada przedstawiać mu tej oferty. Posłużę się ciekawym zdaniem, które niedawno usłyszałem na ten temat: „Jeśli ktoś nie jest na liście 100 najbogatszych Polaków, to dla niego jak najbardziej jest ten biznes”! Warto się nad tym zastanowić.

Czy zdajesz sobie sprawę, ile zarabiają najlepsi na świecie networkerzy? Wierz mi, że są osoby, które mają ponad milion osób w strukturze, a w ciągu tygodnia dochodzi im średnio 2,5 tys. dystrybutorów. Teraz pomyśl: czy oni zarabiają więcej w wolnym czasie niż ten Twój „bogaty” znajomy? Zrozum zatem, że na pewno nikt z Twojego otoczenia nie zarabia tyle, żeby nie mógł więcej. Poza tym każdemu z nas czegoś brakuje – jeśli nie pieniędzy, to wolnego czasu.

W kwestii sprzedaży produktów warto wspomnieć, że dobrze jest mieć kilku stałych klientów, co pozwala robić własne obroty na wysokim poziomie. Musisz to robić chociażby po to, żeby Twoi partnerzy biznesowi widzieli, że się da. Wtedy i tylko wtedy będą w stanie działać tak jak Ty. Tajemnica systemu MLM polega właśnie na tym, że trzeba jak najszybciej się zduplikować. Wcale nie jest to biznes, w którym powinno się być alfą i omegą. Aby ludzie mogli powielić Twoje działania, musisz im udowodnić, że nie są one trudne.

Sama sprzedaż produktów jest bardzo istotną sprawą, zwłaszcza na początku naszej działalności w MLM. Rzecz jasna zdarzają się osoby, które doskonale i z łatwością potrafią sprzedawać, jednak należy mieć na uwadze, by nasze działanie było łatwo zduplikować. Musisz brać pod uwagę to, że absolutnie każdy w Twojej strukturze powinien bez zbędnych trudności potrafić wykonać to, czego go nauczysz. Spójrz na taki przykład: sprzedajesz produkty powiedzmy za 7 tys. złotych miesięcznie i zamierzasz wprowadzić nowego człowieka do biznesu. Zastanów się, jakie mogą być jego obawy.

W jego oczach idzie Ci doskonale, od razu zapala mu się w głowie lampka zatytułowana: „Nigdy mu przecież nie dorównam”. Uzna, że on się nie nadaje do tego biznesu, ponieważ będzie go utożsamiał z Twoją osobą (a nie z planem, który mu przedstawił) i pomyśli, że tak samo jak Ty będzie musiał sprzedawać za 7 tys. złotych miesięcznie. Tymczasem zupełnie nie o to chodzi.

Sprawdzamy rezultaty i postępy

To już ostatni i zdecydowanie najprzyjemniejszy krok z tych wszystkich. Jest to punkt, który mówi o tym, że należy kontrolować czy nasz plan, który sobie wcześniej założyliśmy, jest realizowany. Jeśli dzieje się inaczej, musimy poszukać odpowiedzi na pytanie, z jakiego powodu tak się dzieje. Musisz wówczas zdiagnozować przyczyny takiego stanu rzeczy i wyeliminować ewentualne błędy. Konsultacje z naszym sponsorem powinny odbywać się co najmniej raz w miesiącu. Pamiętaj, że on kiedyś też przechodził to, co Ty teraz i na pewno zna rozwiązania wielu trudnych sytuacji. Musisz nauczyć się wyciągać trafne wnioski i nie popełniać ciągle tych samych błędów. To fakt, że nie da się ich czasem uniknąć, jednak zdecydowanie można ich nie powielać. Wiedz, że: „Nie popełnia błędów tylko ten, kto nic nie robi”. Musisz być silny, by potrafić podnieść się po każdej porażce i iść dalej.

Zakończenie

Mam nadzieję, że bez problemu udało Ci się dobrać do końca mojego e-booka. Przepis na sukces w MLM jest bardzo prosty, dlatego uznałem, że nie warto się na ten temat nadmiernie rozpisywać. Istnieje jednak wiele aspektów, które mógłbym rozwinąć, jednak tym zajmę się w kolejnych książkach. Każdy z etapów, który opisałem, trzeba wykonywać skrupulatnie i systematycznie. Wówczas Twój sukces jest gwarantowany. Pamiętaj, że w tym biznesie ogromnie ważną rolę odgrywa Twoja postawa, którą wykształcisz sobie czytając książki, jak również słuchając mówców motywacyjnych, którzy odnieśli sukces. Warto się ciągle uczyć i zdobywać nowe doświadczenia. MLM to nieustanna nauka, której nigdy nie jest za wiele.

Kiedy sam zaczynałem współpracę w marketingu sieciowym, jeszcze nie wiedziałem, że w bardzo krótkim czasie przeczytam więcej książek niż w całym swoim dotychczasowym życiu. Aby pokonywać kolejne etapy, musisz nastawić się na czytanie i ciągle wzbogacania siebie o cenną wiedzę.

Jak już wcześniej wspomniałem, w moim e-booku wypisałem receptę, czyli coś, co działa tylko i wyłącznie wtedy, kiedy zostanie wykupione (zastosowane) w całości. Poszczególnych etapów należy się trzymać – nie możesz wykonywać ich tak, jak Ci się podoba. Jeśli zaczniesz coś robić jednego dnia, a kolejnego sobie odpuścisz albo zajmiesz się czymś innym, nie odniesiesz sukcesu. Taki tok rozumowania skutkuje 100% porażką. Zaczynaj, ale pod warunkiem, że będziesz wykonywać wszystko tak, jak należy. Inaczej nie ma to sensu. Pamiętaj, że jest to poważny biznes, a nie kółko wzajemnej adoracji, dlatego traktuj go, jakbyś zainwestował co najmniej milion złotych na jego otwarcie.

Zrezygnuj z wymówek – jeśli je masz, nigdy nic nie osiągniesz. Ludzie są bogaci, ponieważ mają powody do działania. Gdy coś zaplanujesz, odsuń na bok inne sprawy i wykonaj założony plan. Ludzie biedni zawsze tacy pozostaną, gdyż nigdy nie wykonują założonego planu, skutecznie zniechęca ich nawet niewielka porażka czy rozczarowanie. Moja recepta jest taka: zamień wymówki na powody, a staniesz się bogatym człowiekiem.

Jeśli będziesz najwytrwalszy, uda Ci się osiągnąć wszystko, co sobie zaplanujesz. Jest to biznes, w którym nie ma kompromisów, wymówek i żadnego tłumaczenia, bo swoim rachunkom nie wytłumaczysz... One przychodzą regularnie – bez względu na to, czy tego chcesz, czy nie. Musisz je opłacić w terminie i nikogo nie interesuje, skąd weźmiesz pieniądze. Zdobądź się na pokorę wobec rzeczywistości – nie lekceważ prawa przyczyny i skutku. Przecież nie da się posiać żyta, a zbierać ziemniaków.

Chciałbym z mojej strony życzyć Ci wszystkiego dobrego oraz licznych sukcesów – zarówno na polu zawodowym, jak i prywatnym. Życzę Ci wielu powodów i żadnych wymówek, bo Twój sukces jest tego wart! Na koniec chciałbym podzielić się z Tobą pewną refleksją:

„Kiedy już dopniesz swego, a świat uczyni Cię królem choć na chwilę. Wtedy stań przed lustrem i spójrz na siebie, ujrzysz w nim człowieka. Nie jest dla Ciebie najważniejsze ani zdanie matki, ani ojca, ani żony, tylko zdanie człowieka, który patrzy z lustra, naprawdę się dla Ciebie liczy. Ten człowiek jest miły, nie pamięta złego. Dlatego jesteś z nim zupełnie szczery, powierzasz

mu najtrudniejsze chwile, jak gdyby był Twoim najlepszym przyjacielem. Jeśli tylko udajesz i nic nie robisz, a myślisz o sobie, że jesteś wspaniały, człowiek z lustra wygarnie Ci prawdę: jesteś próżniakiem! Możesz wywieść w pole cały świat i okłamywać go przez wiele lat, lecz na nic się nie zda zdobyta pozycja, bo jeśli oszukałeś człowieka w lustrze, koniec Twój będzie żałosny.”

Kilka słów o mnie



Zawsze wszędzie czytam, że trudno jest pisać o sobie samym. Czy można wymyślić trudniejsze zadanie niż konieczność napisania czegoś o sobie: tak, żeby nadal było z polotem, bez przesadnej skromności, ale i bez samouwielbienia.

Przed wszystkim chciałbym, aby każde zdanie, które będzie zawarte w tej publikacji – świadczyło o mnie. Mądry czytelnik bez problemu wyciągnie odpowiednie wnioski z tej lektury i będzie potrafił powiedzieć coś o mnie.

Miało jednak być parę słów o mnie. Złe wrażenie bym zrobił, jeśli w tym miejscu zrezygnowałbym z tego zamiaru.

Moje imię i nazwisko już znasz, pojawiło się przy tytule tego poradnika. Dość popularne imię Piotr i zdecydowanie rzadkie nazwisko Idzik. Od teraz możemy mówić, że się znamy.

Jestem zwykłym człowiekiem, który postanowił, że w życiu będzie lubił to, co robi i robił to, co lubi. I nie jest ważne, że urodziłem się w typowej rodzinie klasy średniej, w niewielkiej miejscowości, której nazwy pewnie nie znasz. Ważne jest to, że swoje postanowienie zrealizowałem.

Był zupełnie zwykły i nudny dzień, kiedy „zabijałem czas” poprzez bezsensowne siedzenie przed komputerem. Ale w tym dniu natknąłem się na informacje o tym, jak sprawić, by to siedzenie przed komputerem przestało być

bezsensowne i stało się dla mnie sposobem na życie. Tego dnia natknąłem się na informacje odnośnie działania w programach partnerskich. Zapraǳnąłem wiedzieć więcej.

Sporo czasu minęło od tego dnia, a moja fascynacja zarabianiem przez Internet nadal nie zmaląa. Ba! Stała się jeszcze większa. Okazało się, że nie tylko PP mogą zapewnić mi stały zarobek, ale także marketing sieciowy. Teraz mogę już z dumą powiedzieć, że jest to dla mnie najlepszy sposób na generowanie gotówki.

Jednak to nie tylko pieniądze przyciągnęły mnie do tego biznesu. Poprzez działanie w Internecie mam okazję stale się rozwijać, szkolić i powiększać swoją wiedzę. Nigdy nie jest tak, że już wiem wszystko i zaczyna mi się nudzić. Internet i zarabianie w nim to stałe wyzwanie, które bez przerwy mnie fascynuje. Mam nadzieję, że niniejsza publikacja pozwoli Tobie nie tylko dowiedzieć się czegoś nowego, ale wykorzystasz w praktyce tą wiedzę.

Niniejsza publikacja, ani żadna jej część, nie może być kopiowana, ani w jakikolwiek inny sposób reprodukowana, powielana, ani odczytywana w środkach publicznego przekazu bez mojej pisemnej zgody. Zabrania się jej publicznego udostępniania w Internecie oraz odsprzedaży.

Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie materiałów na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Dołożyłem wszelkich starań, aby zawarte w tym materiale informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorę jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Nie ponoszę również żadnej odpowiedzialności za ewentualne sukcesy i szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w niniejszej publikacji.

Z życzeniami samych sukcesów nie tylko w MLM

Piotr Idzik

Zapraszam do odwiedzania moich internetowych projektów.

<http://skuteczneteknikiml.pl/sp/> twoja druga wypłata

<http://www.skuteczneteknikiml.pl/> ninja techniki mlm

<http://piotridzik.pl/> mlm ekspercki

<http://www.zarabianieskuteczne.pl/> serwis z licencją na sukces i zarabianie

<http://www.sklep.zarabianieskuteczne.pl/> zarabiaj na info-produktach

Jeżeli masz jakieś pytania lub chcesz podzielić się ze mną opinią na temat tej książki to chętnie wysłucham.

piotridziksukces@gmail.com

Powodzenia w budowaniu biznesu MLM