



Spis Treści

Wstęp.....4

Rozdział 1 – jak wszystko się zaczęło.....11

Rozdział 2 – dlaczego nikogo nie obchodzi Twój biznes.....24

Rozdział 3 – największy sekret sprzedaży.....45

Rozdział 4 – co tak naprawdę sprzedajesz.....59

Rozdział 5 – jak zaprezentować swoje możliwości biznesowe.....73

Rozdział 6 – koncepcja wywierania wpływu.....90

Rozdział 7 - jak zwielokrotnić Twoje miesięczne dochody... Bez konieczności sponsorowania nowych osób.....107

Rozdział 8 – domek z kart.....117

Pełna wersja?

Zapoznaj się na początku z tą wersją poradnika Odwrócony MLM.

Jeśli stwierdzisz, że te informacje mogą Ci się przydać, to wejdź wtedy na poniższą stronę i pobierz pełną wersję tego szkolenia.

Otrzymasz wtedy ponad 117 stron konkretnej wiedzy na temat budowy Biznesu MLM.

Nie będę pobierać od Ciebie żadnych opłat. Jedyne czego potrzebuję, to Twój adres email (dokładnie tam wyślę Ci całe szkolenie).

Początkowo chciałem sprzedawać ten materiał za min. 47 zł, ale oddam Ci go praktycznie za darmo. *(Kto wie, może za jakiś czas ustawię cenę na poziomie 47 lub 57 zł... zobaczymy.)*

Dzisiaj jeszcze może pobrać cały poradnik Odwrócony MLM bezpłatnie.

Oto link:

www.pawelgrzech.pl/Odwrocony-MLM

Wstęp...

Witaj na szkoleniu „ODWRÓCONY MLM”. Znajdziesz tutaj najważniejsze informacji, jakie kiedykolwiek czytałeś na temat marketingu sieciowego.

Czy zadawałeś sobie kiedyś takie pytanie:

- Dlaczego jeszcze nie należę do największych liderów w branży MLM... osób, które mają dosłownie wszystko, co tylko zapragną...?
- Co oni mają czego ja nie mam...?
- Czy oni faktycznie potrafią o wiele lepiej rozmawiać z ludźmi...?
- Czy ja naprawdę jestem tam mało utalentowany...?
- A może oni weszli po prostu do tego biznesu w odpowiednim momencie... Mieli dużo szczęścia i znaleźli kilku zdolnych liderów, którzy zbudowali za nich biznes...?

Jeśli powyższe pytania nie są Ci obce, to ODWRÓCONY MLM może być jedną z najlepszych inwestycji w Twoim życiu.

Ponieważ, aby wybudować dochodowy biznes, to potrzebujesz o wiele więcej od tego, co mówi Ci większość liderów z branży MLM!

Istnieje bardzo dużo różnych strategii i metod budowy Biznesu MLM, których używają prawdziwi ludzie sukcesu... Technik, których praktycznie nikt nie uczy i o których na pewno nie usłyszysz na spotkaniach biznesowych Twojej firmy.

To co chce Ci tutaj przekazać, to moje marketingowe Know How, które zbierałem przez kilka ciężkich lat. Na koniec spojrzysz na branżę Marketingu Sieciowego w zupełnie innym świetle.

Istnieją bowiem akapity, pomysły, a nawet całe rozdziały w tym szkoleniu, które otworzą Ci drzwi do świata nowych możliwości.

Mam nadzieję, że będziesz równie mocno podekscytowany po ostatnim rozdziale tego szkolenia – jak inni Network Marketerzy, którzy nauczyli się już tych wszystkich sekretów budowy biznesu.

Moim celem jest skończyć z tymi głupotami, na których bazuje cała branża.

Musze Cię jednak ostrzec:

- Jeśli zdecydujesz się działać według metod z tego szkolenia, to prawdopodobnie napotkasz na opór „starych wyjadaczy”, którzy nieustannie tylko krzyczą..., że MLMu nie da się budować w Internecie.

Znam Networkerów, którzy dzięki tym strategiom na przestrzeni zaledwie kilku miesięcy wprowadzili masę nowych współpracowników do swojego biznesu i zarobili dużo więcej niż w poprzednich latach. Ale to wcale nie jest najciekawsze.

Naprawdę niesamowite jest to, że mimo tak ogromnego wzrostu Ci tzw. „Najwięksi Liderzy” nadal są zdecydowanie przeciwko tym metodą.

Całkiem możliwe, że zupełnie nie rozumiem o co chodzi w Marketingu Sieciowym... ale jeśli Twoi współpracownicy sponsorują dużo nowych osób, to jest to chyba w porządku, prawda? O to przecież tutaj chodzi? Ale mogę się oczywiście mylić.

To jest dosyć niezwykle... zawsze gdy ktoś obali jakieś koncepcje, które są akceptowane przez większość społeczeństwa, to tworzy to agresywne reakcje innych. Każdy, kto wątpi w tradycyjne metody i pogrzebie trochę na powierzchni, może wywołać niesamowite emocje.

Pozwól, że zademonstruje Ci na przykładzie jednego z takich „maili przepelnionych nienawiścią”, o co mi dokładnie chodzi (w tego typu mailach wyraźnie widać, na jakie głupoty narażane są nowe osoby):

„Co za bzdury ! W marketingu sieciowym wcale nie chodzi o sprzedawanie i pieniądze, tylko o szukanie osób, którym będziesz służyć.

Ludzi, którzy mają wielkie marzenia i chcą czegoś więcej od swojego życia. W marketingu sieciowym nie ma problemów, tylko ty jesteś problemem. Jesteś zwykłym gnojkiem ! Szkoda mi ludzi, którzy nabierają się na wasze głupoty i mam nadzieje, że zawieszcie swoją działalność, do póki nie będzie za późno!” Adam Z.

Hmm... za późne, ale na co?

Wiem, że maile jak ten powyżej brzmią wręcz śmieszne, jak z jakiegoś kiepskiego filmu, ale mogę Cię zapewnić, że jest to reakcja na moje „błuźniercze” teksty i wypowiedzi. Na początku wydawało mi się to trochę dziwne, że istnieją osoby, które chciały by zobaczyć jak dyndam na drzewie...

Ale pozwól teraz, że podzielę się z Tobą czymś na prawdę bardzo ważnym: czymś,

co pozwoli wrócić sprawą na właściwy tor i pomoże dostrzec Ci prawdę. To jest najlepsza rada jaką mogę Ci dać.

Nie przejmuj się tym, że możesz obrazić mniejszość, ale zacznij po prostu działać i sprzedawać do większości !

Nigdy nie uda Ci się zadowolić każdego, ponieważ zawsze znajdzie się ktoś, komu nie spodoba się to, co robisz.

Zawsze pamiętaj:

Te osoby tak naprawdę nie należą do Twojej publiczności i nie przejmuj się nimi. Zapomnij po prostu o nich! Staraj się kontaktować tylko i wyłącznie z ludźmi, którzy myślą w podobny sposób do ciebie.

Dopiero w momencie, gdy przestaniesz przejmować się opinią WSZYSTKICH ludzi, będziesz mógł w pełni wykorzystać swój potencjał.

W biznesie musisz być odporny i niewrażliwy na głupie uwagi. Ignoruj je i działaj dalej, ponieważ to jest po prostu częścią Twojego biznesu. Mogę Ci zapewnić, że to jest ważne nie tylko ze względu na Twój wewnętrzny spokój, ale to pomoże Ci również skoncentrować się na właściwej grupie ludzi.

Jeśli przestaniesz się przejmować tym, że możesz kogoś obrazić (kogoś kto i tak nic od ciebie nie kupi), to wtedy będziesz mieć wolną rękę, aby przekazać swojej publiczności dokładnie to, co masz jej do przekazania.

Zobaczysz, że to ludziom się spodoba.

Przeczytaj dla przykładu te maile:

„O to chodzi ! Nareszcie ktoś kto posiada własne zdanie. To jest niesamowite, ale wpadłem na podobne bzdury o marketingu sieciowym już kilka lat temu, ale dopiero ty jako jeden z nielicznych miałeś odwagę opowiedzieć o tym publicznie. Mogę się założyć, że nacisnąłeś na odcisk nie jednej osobie. Ale co z tego !” Daniel D.

„Jak przeczytałem Twojego ebooka, to musiałem jednocześnie się śmiać i płakać... uderzyło mnie to tak głęboko, jak jeszcze nic w tej branży. Trafiłeś dokładnie w sedno !” Michał W.

Całkowite przeciwieństwo, prawda?

Cały czas mnie to zaskakuje, jak różne są opinie na temat [Marketingu Sieciowego](#). I to nie tylko u osób z branży, ale również z zewnątrz. Ta skrajna polaryzacja wynika z dużej liczby przeróżnych metod budowy Biznesu MLM, które są narzucane przez poszczególnych liderów i firmy.

Z całą pewnością istnieją bardzo dobre organizacje (nawet kilka takich znam), ale niestety przytłaczająca większość jest po prostu do niczego. Dlatego nie wszystko o czym tutaj mówię pasuje na 100% do każdej sytuacji.

Spotkałem już bardzo wielu liderów i większość z nich przeżywała dokładnie takie same problemy. Podstawowe rzeczy, o których opowiadam w tym szkoleniu dotyczą wszystkich Networkerów, obojętnie z jaką firmą współpracują.

Zanim zaczniemy na serio, to muszę wyjaśnić Ci jeszcze kilka rzeczy:

Po Pierwsze: Nie będę opowiadać Ci tutaj o motywacji... ani o marzeniach i celach życiowych milionerów. Na pewno już nie raz słyszałeś, jak duży wpływ może to mieć na Twój sukces.

Zapewne każdy wie jak ważna jest motywacja, jednak uważam, że w tej branży poświęca się temu o wiele za dużo czasu. Może jest to dla Ciebie trochę niezrozumiałe, ale czasami naprawdę nie warto przesadzać.

Gdy ktoś przesadzi z pozytywnym myśleniem, to może to prowadzić do tzw. „paraliżu działania”. Mój znajomy wyznał mi kiedyś coś takiego (również działa w branży MLM):

„Po tym jak oddałem zdrowie dla marketingu sieciowego... mam już kompletnie dosyć tej głupiej gadki, że wszystko co jest mi potrzebne do sukcesu, to po prostu jeszcze większa motywacja (jakby moja przez te wszystkie lata była za mała)”

Zapewne już zdążyłeś zauważyć, że aby coś osiągnąć, to trzeba naprawdę dużej wiedzy i odwagi.

Powiedzieć komuś, że wszystko czego potrzebuje, to po prostu motywacja i pozytywne myślenie, jest niczym obraza dla jego inteligencji.

Jeden z moich czytelników powiedział mi kiedyś coś takiego:

„Każdy posiada coś, co go motywuje. Dokładnie wiem DLACZEGO to robię. To jest najłatwiejsza część. Jedyne to czego mi brakuje, to... JAK to zrobić...”

Moim celem jest to, aby pokazać Ci właśnie „JAK to zrobić...”

Tylko nie zrozum mnie źle. „DLACZEGO” określa Twoją decyzję, jak daleko chcesz zajść w swoim życiu i biznesie (właściwie, to we wszystkim co robisz).

Pamiętaj:

Nic nie zastąpi działania!

Samo pozytywne myślenie i marzenia nigdy nie zaprowadzą cię do miejsca, w którym chcesz być. Ta część jest nawet BEZ ZNACZENIA jeśli nie będziesz działać.

Po Drugie: Jak wszyscy wiemy, istnieje ogromna różnica między tym, co mówi się ludziom, bo oni chcą tego usłyszeć, a tym co mówi się ludziom, bo oni muszą tego usłyszeć.

Większość informacji, które opowiada się w branży Marketingu Sieciowego, to kompletna bzdura.

O co mi dokładnie chodzi?

Wypowiedź, że [MLM](#) został stworzony specjalnie dla „przeciętnej” osoby, jest niczym obusieczny miecz.

Większość osób, które startują w branży **Marketingu Sieciowego** nie zdaje sobie sprawy, że „przeciętność” to o wiele za mało.

Jeśli chcesz coś osiągnąć, to musisz zostać Profesjonalistą. Dlatego większość osób nie jest po prostu przygotowana mentalnie na to, co je czeka.

To jest właśnie powód, dlaczego strategie i metody działania w tym biznesie są tak bardzo „niewyraźne”. Nie mówi się początkującym osobom tego co powinni usłyszeć, ale to co chcą usłyszeć.

Musze się przyznać, że ja również po napisaniu niektórych tekstów czasami walczę z samym sobą, czy w ogóle publikować te informacje. Ponieważ obawiam się, że będzie to dla ludzi zbyt wiele albo że nawet nie będą chcieli tego słuchać.

A jednak porzucam ten pomysł bardzo szybko, bo zdaję sobie sprawę, że głupie jest nie mówienie ludziom całej prawdy.

Jaki zatem ma to sens, aby walczyć do upadłego za coś, co nawet nie działa? Po co ustawiać poprzeczkę zbyt nisko? To właśnie jest przyczyną większości problemów w tej branży.

Dlatego otrzymasz ode mnie całą prawdę i wszystkie niezbędne informacje !

Pokażę Ci dokładnie, jak budowane są ogromne struktury. Zobacysz wszystkie rzeczy w zupełnie innym świetle...

Pełna wersja?

Zapoznaj się na początku z tą wersją poradnika Odwrócony MLM.

Jeśli stwierdzisz, że te informacje mogą Ci się przydać, to wejdź wtedy na poniższą stronę i pobierz pełną wersję tego szkolenia.

Otrzymasz wtedy ponad 117 stron konkretnej wiedzy na temat budowy Biznesu MLM.

Nie będę pobierać od Ciebie żadnych opłat. Jedyne czego potrzebuję, to Twój adres email (dokładnie tam wyślę Ci całe szkolenie).

Początkowo chciałem sprzedawać ten materiał za min. 47 zł, ale oddam Ci go praktycznie za darmo. *(Kto wie, może za jakiś czas ustawię cenę na poziomie 47 lub 57 zł... zobaczymy.)*

Dzisiaj jeszcze może pobrać cały poradnik Odwrócony MLM bezpłatnie.

Oto link:

www.pawelgrzech.pl/Odwrocony-MLM

Rozdział 1 – jak wszystko się zaczęło...

Pozwól, że opowiem Ci ciekawą, aczkolwiek krótką historię właścicielki niewielkiej firmy MLM ze Stanów Zjednoczonych, która zarządzała swoją firmą od 30 lat...

...Otóż kobieta ta osobiście oraz z wielkim zaangażowaniem i entuzjazmem opracowywała wszystkie produkty – godzinami przesiadywała w laboratorium z badaczami i naukowcami – dzięki czemu znała wszystkie swoje produkty od podszewki.

Posiadała również statystyki stężenia enzymów swojej konkurencji - „*Mam 67 za uncję, a stężenie w produktach konkurencji jest znacznie niższe. Dlatego ich produkty nie mogą być tak skuteczne jak moje...*”.

Jakość produktów - pierwsza klasa, jednak było coś co spędzało jej sen z powiek. A mianowicie to, że inne firmy, które posiadały o wiele gorsze produkty od niej, odnosiły więcej sukcesów i rozwijały się w o wiele szybszym tempie niż jej firma.

Dlaczego tak się działo, mając najlepszy produkt na rynku?

**Otóż, ta wspaniała kobieta nie rozumiała jednej rzeczy –
Wcale nie chodziło tu o produkt, tylko o dobry Marketing.**

Wpadła w tzw. „pułapkę myszy” – dała wiarę wypowiedzi Henrego Davida Thoreau’sa, który powiedział: „*Zbuduj lepszą pułapkę na myszy, a klienci będą dobijać się do Ciebie drzwiami i oknami.*”

Zejdź na ziemię i spójrz na tą całą sprawę realnie.

Przecież nikt nie będzie stać do Ciebie w kolejce, tylko dlatego, że masz najlepsze produkty.

Niestety spotykam dużo osób, które mocno w to wierzą i bardzo trudno je przekonać, że tu nie chodzi o to, jaki ma się produkt, tylko...

... o to, kto lepiej potrafi zakomunikować ideę własnych produktów w swojej grupie docelowej.

Pamiętaj!

W każdej firmie nic nie będzie mieć prawdziwej wartości, jeśli w grę nie będą wchodzić odpowiednie umiejętności sprzedażowe oraz skuteczne strategie i taktyki marketingowe.

To twierdzenie tyczy się zarówno samej firmy, jak i każdego z jej dystrybutorów.

I to jest właśnie najtrudniejsza rzecz do zrozumienia, a zarazem i do wdrożenia dla początkujących osób w branży MLM (ale i nie tylko). Każdy chce mieć najlepsze produkty i super plan marketingowy, który bije całą konkurencję na głowę...

ale...

To nie działa w taki sposób. Szukasz miłości w niewłaściwym miejscu.

Czasy się zmieniają.

Teraz musisz nauczyć się sprzedaży i – co ważniejsze – zrozumieć, dlaczego ludzie robią to, co robią.

Ta wiedza zadecyduje o Twojej porażce lub sukcesie.

Ludzie sukcesu (obojętnie w jakiej branży) mają jedną wspólną cechę: oni wiedzą jak sprzedawać! Samego siebie... swoje pomysły... produkty... usługi... i swoje idee. Dopiero wtedy, gdy zdasz sobie z tego sprawę, to będziesz mógł działać w każdej firmie MLM. Obojętnie gdzie pójdziesz, to i tak osiągniesz sukces.

Istnieje tylko jeden problem.

Metody i taktyki budowy biznesu, które przekazują nam tradycyjne firmy MLM, są w dzisiejszych czasach tak przydatne, jak kraty w łodzi podwodnej – są po prostu przestarzałe.

Co za ironia...

„Sprzedaż” - wydaje się brzmieć w tradycyjnym Marketingu Sieciowym jak wulgarnie słowo, którego nikt nie chce używać.

Zapewne już nie raz słyszałeś te bzdury, że w Marketingu Sieciowym wcale nie trzeba sprzedawać. Wszystko, co musisz zrobić to po prostu dzielić się z ludźmi. I oczywiście gdy nastąpiła era Internetu, to wiele osób zaczęło dosłownie rzucać dookoła siebie takie wypowiedzi jak „Sprzedaż nie jest konieczna”, „Nie musisz sprzedawać” itp.

Dlaczego oni to robią?

To proste... ponieważ tradycyjne firmy boją się odstraszyć potencjalnych współpracowników, jeśli wyjdzie na jaw, że dystrybutorzy firm MLM są zwykłymi sprzedawcami. Dlatego starają się ten fakt w delikatny i ładny sposób zatuszować.

Oczywiście istnieją osoby, które głęboko w to wierzą, że tylko polecają i dzielą się produktami z innymi ludźmi – niestety jest to destrukcyjne złudzenie dla ich biznesu i całej branży Marketingu Sieciowego.

Czas się przebudzić...

Jeśli w tym biznesie chodzi tylko o dzielenie się i polecanie, to przecież nie trzeba uczyć się sprzedaży, prawda? Otóż nie. To nie jest tylko zwykły błąd, ale gwarantowana droga, która zaprowadzi Cię do porażki.

Inną i do tego z pozoru niewinnie wyglądającą informacją, która wielu ludzi wprowadza w błąd, jest tzw. „**poczta pantoflowa**”.

„Hola, hola, nie tak szybko”, możesz teraz powiedzieć... „myślałem, że powód dlaczego Marketing Sieciowy rozwinął się w tak szybkim tempie jest właśnie taki, że nauczyliśmy się wykorzystywać pocztę pantoflową w naszym biznesie.”

Wszystko jasne. Jeśli chodzi o marketingowe aktywności, to wszystkie inne taktyki chowają się pod względem skuteczności daleko w tyle za pocztą pantoflową.

I tu leży problem... Nie możesz wykorzystywać poczty pantoflowej w swoim biznesie!

O co mi dokładnie chodzi? Jako przedsiębiorca masz finansowy interes w sprzedaży swoich produktów i możliwości biznesowych. I jeśli teraz „dzielisz” się tym z innymi, to nie ma to nic wspólnego z pocztą pantoflową. Przecież zarabiasz na tym.

Prawdziwa poczta pantoflowa polega na tym, że gdy polecasz jakiś produkt, to nic na tym nie zarabiasz!

Lubisz po prostu ten konkretny produkt i opowiadasz o nim znajomym, rodzinie itd. To jest zwykła i obiektywna rozmowa. Ale w [MLM](#) nie jesteś bezstronny - przecież nie stoisz z boku, aby się biernie przyglądać rozmowie.

Czy możesz ten fakt wykorzystać? Oczywiście. Tylko nie możesz jako

przedsiębiorca określać tego, co mówisz o swojej firmie i produktach jako poczta pantoflowa, bo to będzie niewłaściwe.

Oczywiście, istnieje jeszcze druga strona medalu - osoby, które każą Ci sprzedawać 24 godziny na dobę i 7 dni w tygodniu (obojętnie gdzie jesteś). To jest przerażające.

Niektóre osoby przesadzają z tym do tego stopnia, że rodzina i znajomi zaczynają mieć ich po prostu dosyć (wiem coś na ten temat :-)).

Zauważyłem, że tradycyjne firmy Marketingu Sieciowego często uczą swoich dystrybutorów następującej strategii...

„Nigdy nie można powiedzieć czegoś złego do właściwej osoby albo czegoś dobrego do niewłaściwej osoby...”

W razie wątpliwości należy zawsze zaryzykować, ale uwaga – jeśli posłuchasz takiej rady, to nie tylko będziesz zachowywać się jak idiota, ale także będziesz i tak postrzegany.

Wiele z tych metod ma swoje korzenie w zupełnie błędnym zrozumieniu roli, jaką odgrywa w tej branży entuzjazm.

Oczywiście zgadza się, że wielkich rzeczy nigdy by nie osiągnięto bez entuzjazmu. Ale i dużo osób wynosi z tego błędne wnioski – są przekonani, że entuzjazm i pozytywne myślenie, to wszystko to, czego potrzebują do sukcesu. Według motta: *„Im bardziej będę pozytywnie nastawiony, tym większy odniosę sukces”*.

Pamiętaj, że istnieje bardzo duża różnica między pewnością siebie, a opowiadaniem z pianą na ustach o Twoich możliwościach biznesowych.

Inne nieporozumienia powstają na skutek stosowania perswazji.

W tradycyjnej sprzedaży rozpowszechniła się bardzo interesująca zasada - jeśli jakiś klient powie: „Dziękuję, ale nie jestem zainteresowany”, to tak naprawdę oznacza to: „Tak, proszę, możesz nachodzić mnie dalej”.

Bzdura. Jeśli ktoś odpowie Ci, że nie jest zainteresowany, to będzie to oznaczało, tylko i wyłącznie to, że faktycznie nie jest on zainteresowany. Koniec i kropka.

Taka jest właśnie mentalność i sposób działania tych dystrybutorów (i pewnej określonej liczby sprzedawców), którym branża MLM zawdzięcza swoją złą sławę.

Jestem ciekaw, czy również i ciebie uczyli tej śmiesznej taktyki zwalczania sprzeciwu... *„Jak może Cię to nie interesować, skoro jeszcze nawet nie wiesz co mam Ci do pokazania?”*

To jest zrozumiałe, że tak wiele osób boi się sprzedaży. Nie chcą zniżać się do tak

niskiego poziomu zachowania.

Ale mam dla Ciebie dobrą wiadomość: sprzedaż wcale nie musi być tak uciążliwa i trudna. W połączeniu z dobrym marketingiem, sprzedaż jest o wiele łatwiejsza i zupełnie inna, niż może Ci się to wydawać.

Zanim zabierzemy się za naprawdę ciekawe i interesujące rzeczy musimy jeszcze przerobić kilka podstawowych pojęć. Na początku ustalimy czym tak naprawdę są marketing i sprzedaż, czym się od siebie różnią i w jaki sposób można je razem połączyć.

Zacznijmy od Sprzedaży:

Co to właściwie jest?

W ścisłej definicji sprzedaż oznacza wymianę konkretnych towarów lub usług w zamian za coś, co stanowi jakąś wartość. Prościej mówiąc: sprzedaż następuje za każdym razem, gdy pieniądze zmieniają właściciela.

W rzeczywistości za słowem sprzedaż kryje się znacznie więcej. Prawda jest taka, że wszystko co robimy w życiu codziennym ma związek ze sprzedażą.

Odpowiednia definicja powinna zatem brzmieć: *sprzedaż to umiejętność, dzięki której możesz wpływać na zachowania innych ludzi.*

Sprzedaż nie następuje tylko i wyłącznie wtedy, gdy ktoś za coś płaci, ale również w momencie gdy np. rodzice starają się przekazać jakieś konkretne wartości swoim dzieciom.

Jeśli próbujesz zdobyć serce ukochanej osoby, to również starasz się coś jej sprzedać. Nawet polityk, który chce przekonać do siebie ludzi, aby na niego zagłosowali jest sprzedawcą.

Większość ludzi, gdy tylko usłyszy słowo sprzedaż, od razu myśli o tym, jak wcisnąć komuś swój produkt albo usługę (obojętnie czy dana osoba tego chce czy nie). A każdy opór i sprzeciw musi zostać natychmiast stłumiony.

W takim wypadku mamy do czynienia z bardzo agresywną sprzedażą, która często jest praktykowana przez tradycyjne firmy Marketingu Sieciowego.

Niektóre osoby podchodzą do sprzedaży jak do kłótni - starają się przekrzyknąć własnymi argumentami swoich potencjalnych klientów, aby za wszelką cenę udowodnić im, że są w błędzie, tak, aby w końcu przystali na ich warunki.

Ale...

Ktoś kto został przekonany wbrew swojej woli i tak na końcu pozostanie przy swoim zdaniu.

Właśnie dlatego takie metody sprzedaży są mało efektywne. Dodatkowo taki rodzaj sprzedaży nie sprawia żadnej frajdy. Musisz należeć do wyjątkowej rasy ludzi, aby czuć się z tym dobrze.

(W dalszej części odkryjemy, że najefektywniejszy sposób wpływania na innych nie ma nic wspólnego z wciskaniem swoich produktów lub usług..., ale do tego wrócimy trochę później)

Go to jest Marketing?

Zagadnienie marketingu można w prosty sposób zobrazować za pomocą parasola. Pod takim parasolem chowają się przeróżne metody i strategie, dzięki którym możesz zareklamować np. swój produkt albo firmę. Sprzedaż bezpośrednia jest tylko jedną z wielu metod – choć bardzo ważną.

Oprócz tego istnieje jeszcze reklama w Internecie (płatna np. reklamy AdWords i darmowa np. [Newsletter](#), marketing na forach internetowych, banery itd.), reklama w świecie Offline (radio, telewizja, gazeta itd.) oraz inne elementy marketingowe jak np. płyty CD, DVD, MP3 itp.

Najważniejsze jest tutaj to, że reklama i marketing to w gruncie rzeczy jedno i to samo. Albo mówiąc to w inny sposób, marketing to sprzedaż w delikatnie zredukowanej formie.

Proste prawda? Jeśli spojrzeć na to w ten sposób, to ta cała mityczna otoczka wokół marketingu od razu opada. Informacja, którą chcesz przekazać swojemu klientowi w trakcie rozmowy twarzą w twarz, odpowiada również informacji, które przekazujesz poprzez inne media.

Oczywiście istnieją różnice, ponieważ nie w każdym mediach istnieje taka sama interakcja (choć dzisiaj za pomocą Internetu stało się to już o wiele łatwiejsze). Chodzi tutaj o to, że podstawowe elementy są wszędzie takie same. To co dotyczy marketingu, tyczy się również sprzedaży.

Jedną rzeczą cały czas mnie zadziwia - istnieją osoby, które są mistrzami w sprzedaży, ale za to ich marketing jest wręcz beznadziejny. I na odwrót. Ciekawe dlaczego tak się dzieje?

Sprawdźmy to:

Po pierwsze: właściciele małych firm postrzegają marketing jako luksus, na który stać tylko duże korporacje z potężnym budżetem i zapleczem. Zapewne już nie raz widziałeś takie reklamy w TV, jak np.

reklama firmy Beko:



albo reklama MOBILKING:



Może myślisz, że marketing jest przeznaczony tylko dla wielkich bossów w błyszczących garniturach, którzy siedzą w swoich ogromnych i przeszklonych biurach... a nie dla małych przedsiębiorców... albo jeszcze gorzej... myślisz, że i tak nie musisz się tym zajmować ponieważ wszystko załatwi za Ciebie Twoja firma MLM?

Duży błąd.

Później dokładnie się przekonamy, że wsparcie marketingowe, które oferują firmy marketingu sieciowego jest w większości przypadków bezużyteczne.

Po drugie: kolejny problem to niezrozumienie kombinacji sprzedaży i marketingu... takie połączenie czasami nawet nie jest brane pod uwagę.

To stanowi duży problem, ponieważ marketing i sprzedaż wręcz powinny być ze sobą połączone. Moim zdaniem stratą czasu i pieniędzy jest to, gdy dobry sprzedawca nie wspiera swojej sprzedaży za pomocą jakiegoś solidnego systemu marketingowego.

Możesz to porównać do sytuacji, gdy np. jakiś rolnik postanowi sobie, że w tym roku będzie obrabiać swoje pole ręcznie..., a w jego garażu stoi nowy i wypasiony traktor, który tylko czeka, aby go odpalić... - w taki sposób ludzie niepotrzebnie utrudniają sobie życie.

Profesjonalny system może wyłapywać dla Ciebie osoby, które są zainteresowane Twoim biznesem i następnie konwertować ich w klientów albo współpracowników.

Postaram się wyrazić to jeszcze łatwiej:

Zadaniem marketingu jest to, aby dostarczyć do Twojego biznesu wykwalifikowanych i kompetentnych współpracowników oraz klientów. Natomiast rola sprzedaży polega na tym, aby zamknąć transakcję i zbudować pozytywne relacje z klientami.

Czy role mogą się tutaj odwrócić? Czy możesz wykorzystać swój talent do sprzedaży, aby szukać nowych klientów? Na pewno. Zresztą większość dystrybutorów i tak postępuje w taki sposób. Jednak takie działanie nie będzie za bardzo skuteczne.

A czy możesz wykorzystać swój system marketingowy, aby szukał za Ciebie nowych klientów i sponsorował nowe osoby do biznesu? Tak, możesz ponieważ też istnieje taka możliwość.

Wielu ludziom śni się całkowicie zautomatyzowany system, który wykona wszystkie prace za nich – ale to niestety nie zagwarantuje Ci długotrwałej stabilności, która jest niezbędna, aby stworzyć długofalowy i przynoszący konkretne zyski biznes. Możesz to osiągnąć jedynie przez budowanie pozytywnych relacji z klientami i współpracownikami.

To jest właśnie ciemna strona mocy tych wszystkich automatycznych systemów, o której nikt otwarcie nie mówi. Jeśli zrzucisz całą pracę na swojego autopilota i zaniedbasz budowanie relacji, to zrezygnujesz wtedy z najważniejszego aspektu, który trzyma w ryzach wszystkie organizacje.

Spójrz na to w ten sposób:

W swoim biznesie MLM masz dwa typy osób, które sprzedają dwa różne produkty – po pierwsze produkty Twojej firmy MLM (soki, kosmetyki, proszki do prania, produkty Wellnes, szkolenia itd.), a po drugie Twoje możliwości biznesowe - również Twoi partnerzy biznesowi, dystrybutorzy, ludzie z downline są Twoimi klientami, ponieważ to u Ciebie kupili swoje możliwości biznesowe.

W pewnym momencie, obojętnie czy przed czy po dołączeniu jakiegoś partnera do Twojej organizacji, obojętnie czy online czy offline, musisz zacząć budować z nim pozytywne relacje. Nie ma tutaj żadnej drogi na skróty.

Najlepiej budować pozytywne relacje jeszcze przed wejściem danej osoby do Twojego biznesu. I to z kilku ważnych powodów:

- W taki sposób możesz przefiltrować osoby, które tylko czegoś od Ciebie chcą bez dania czegokolwiek w zamian (strata Twojego czasu). Musisz się po prostu dowiedzieć kto zasługuje na Twoją uwagę.

...I...

- Jeśli przestaniesz być anonimowy i dodasz do swojej sprzedaży trochę osobistych cech, to zaczniesz sponsorować o wiele więcej osób do swojego biznesu MLM.

Ludzie chcą wiedzieć, kto ukrywa się za tym systemem. Oni chcą dowiedzieć się o Tobie czegoś więcej i lepiej Cię poznać. Bo przecież nikt nie chce należeć do organizacji, w której nikt nie oferuje osobistego wsparcia. A jeśli będziesz wstanie zaoferować właśnie takie wsparcie pracując online, to wtedy zaczniesz odróżniać się na tle tych wszystkich automatycznych systemów.

Jeśli osobiście porozmawiasz ze swoimi partnerami, to będziesz w stanie dokładniej określić ich potrzeby – a to znacznie zwiększy Twoje szanse na sukces.

Dla przykładu (tą historię opowiedział mi jeden z moich znajomych Networkerów):

Miał w swojej organizacji mężczyznę o imieniu Michał. Michał był ekspertem w budowaniu pozytywnych relacji, ale o dziwo nie chciał wykorzystywać swoich umiejętności w biznesie... nie z powodu braku czasu, czy strachu - po prostu nie miał na to ochoty.

Przez pewien czas budował swój biznes tylko i wyłącznie przez autopilota.

Oczywiście regularnie zbierał nowe kontakty i konwertował je na klientów – za pomocą nowoczesnych narzędzi. Jednak wyniki nie były zadowalające.

W końcu udało się namówić Michała aby rozmawiał ze swoimi klientami, a nie pozostawiał ich w 100% systemowi – i nie uwierzysz co się wtedy stało... jego biznes eksplodował ! W międzyczasie Michał został jednym z najlepszych liderów... i to dlatego, że postanowił osobiście rozmawiać ze swoimi klientami.

No dobra, to zaczniemy teraz od podstawowych metod sprzedaży, aby przejść później do marketingu. Nigdy nie zapominaj, że te dwa elementy harmonizują ze sobą... i uzupełniają się nawzajem.

Pełna wersja?

Zapoznaj się na początku z tą wersją poradnika Odwrócony MLM.

Jeśli stwierdzisz, że te informacje mogą Ci się przydać, to wejdź wtedy na poniższą stronę i pobierz pełną wersję tego szkolenia.

Otrzymasz wtedy ponad 117 stron konkretnej wiedzy na temat budowy Biznesu MLM.

Nie będę pobierać od Ciebie żadnych opłat. Jedyne czego potrzebuję, to Twój adres email (dokładnie tam wyślę Ci całe szkolenie).

Początkowo chciałem sprzedawać ten materiał za min. 47 zł, ale oddam Ci go praktycznie za darmo. *(Kto wie, może za jakiś czas ustawię cenę na poziomie 47 lub 57 zł... zobaczymy.)*

Dzisiaj jeszcze może pobrać cały poradnik Odwrócony MLM bezpłatnie.

Oto link:

www.pawelgrzech.pl/Odwrocony-MLM