

JAK ZROBIĆ KARIERĘ W MLM I UNIKNAĆ PUŁAPEK

Bartłomiej Kowalski



Darmowy fragment eBooka polecony przez
www.BookInfo.pl

EBook bezpłatny. Handlowanie publikacją zabronione. Tekst może być kopiowany i powielany w istniejącym układzie strukturalnym i graficznym. Na inny sposób wykorzystania eBooka wymagana jest pisemna zgoda administratora serwisu Dobry eBook.

Wszelkie prawa zastrzeżone © 2006 ARDEO

ARDEO

ul. Konecznego 6/58, 31-216 Kraków

tel./fax (12) 416 31 74

e-mail: i.kielar@dobryebook.pl

WWW: www.DobryeBook.pl

Spis treści pełnej wersji eBooka

Kolorem czerwonym wyróżnione są dostępne darmowe fragmenty

1	Wstęp	3–4
2	Dlaczego MLM?	5–9
3	Na co zwrócić uwagę przy wyborze firmy	10–18
4	Start – od czego zacząć?	19–24
5	Wyjście do klienta	25–26
6	To, co najważniejsze – jak skutecznie sprzedawać i poszerzać bazę klientów	27–32
7	Jak budować downline – czyli własną grupę sprzedawców	33–37
8	Gdy już jesteś na „na górze”	38–39
9	Co zrobić, gdy Ci się nie powiodło	40
10	Zakończenie	41

1 Wstęp

Drogi Czytelniku! Dziękuję Ci za zakup tego eBooka.

Dlaczego go napisałem?

MLM jest coraz prężniej rozwijającą się gałęzią gospodarki. W krajach takich jak USA, Japonia czy Niemcy stanowi całkiem pokaźny składnik produktu narodowego brutto. Stanowi również ciekawą propozycję dla ludzi szukających pracy, a nie mających doświadczenia zawodowego.

Ale nie będziemy prowadzić tutaj akademickich analiz ekonomicznych, czy też socjologicznych – ten eBook to wiedza w 100% praktyczna. Chciałbym w nim wyjaśnić wątpliwości narosłe wokół MLM, a także obalić większość obiegowych opinii i mitów, poczynając od negatywnych w rodzaju:

- „To pewnie znowu jakaś piramida i naciąganie ludzi”
po skrajnie bajkowo-entuzjastyczne, np.:
- „Ciocia Krysia 2 lata temu była bezrobotną krawcową, a dzisiaj ma willę z basenem i jeździ mercedesem sześćsetką”.

Tak więc Drogi Czytelniku nie znajdziesz tutaj motywacyjnych sloganów, czy opowieści o olśniewających sukcesach typu „od zera do milionera”.

Znajdziesz tutaj natomiast praktyczne narzędzia, które pozwolą Ci:

- odpowiednio wybrać firmę, z którą będziesz współpracować,
- odpowiednio wybrać produkt,
- uniknąć błędów typowych dla nowicjuszy,
- skutecznie zbudować własną grupę dystrybutorów,
- uniknąć wdepnięcia w tzw. „piramidkę”.

Oprócz tego chciałbym Cię ostrzec: to co za chwilę tutaj przeczytasz może klócić się z tym, co być może przeczytałeś w podręcznikach sprzedaży, książkach na temat psychologii sukcesu, książkach o MLM lub nawet z tym co będą mówić Ci liderzy na spotkaniach rekrutacyjnych w firmach marketingu wielopoziomowego.

Może tak być dlatego, że większość książek i materiałów szkoleniowych wzoruje się na doświadczeniach z rynku amerykańskiego. Niestety, my Polacy mamy nieco inną

mentalność i nie wszystkie wzory z rynku amerykańskiego sprawdzają się u nas. Dlatego też nie będę pisał o rynku amerykańskim, gdyż go nie znam.

Znam natomiast realia polskie, a to co za chwilę przeczytasz jest owocem:

- kilku lat mojej pracy w sprzedaży bezpośredniej,
- kilkuset spotkań sprzedażowych (tzw. prezentacji w domu klienta),
- kilku tysięcy wykonanych telefonów do klientów w celu umówienia spotkania,
- kilkudziesięciu przeczytanych książek o MLM, sprzedaży oraz motywacji,
- kilkuset godzin szkoleń w największych firmach MLM w kraju,
- kilkunastu konsultacji z liderami i najlepszymi sprzedawcami z największych firm sprzedażowych w Polsce.

Życzę owocnej i miłej lektury

Bartek Kowalski

2 Dlaczego MLM?

Być może czytając ogłoszenie w gazecie lub już siedząc na spotkaniu rekrutacyjnym zastanawiasz się „Co ja tutaj robię?” lub „Co ja z tego mogę mieć?”.

Odpowiedź jest wbrew pozorom bardzo prosta – wszystko zależy od tego czego szukasz i czego chcesz od życia.

Jeśli szukasz:

- drogi na skróty,
- szybkich pieniędzy osiągniętych bez wysiłku,
- stabilnego zatrudnienia ze wszystkimi świadczeniami socjalnymi,
- szefa, który będzie stał nad Tobą i mówił Ci co masz robić,

to nie czytaj dalej – prawdopodobnie wydałeś nadaremnie pieniądze na tego eBooka.

Natomiast jeżeli:

- lubisz kontakt z ludźmi,
- nie możesz wysiedzieć długo w jednym miejscu, a w szkole podstawowej i średniej byłeś tzw. „klasowym wesołkiem”, którego zawsze „wszędzie było pełno” i byłeś często upominany za przeszkadzanie na lekcjach,
- mierz Cię praca na etacie z perspektywą wiecznie tej samej pensji i zarządzającego szefa,
- chcesz osiągać coraz większe dochody oraz tzw. „pasywny dochód”, nie pochodzący bezpośrednio z Twojej własnej pracy,
- pracować ile chcesz i robić sobie wolne kiedy chcesz,
- rozwijać swoje umiejętności w zakresie sprzedaży, marketingu i organizacji czasu pracy,

to jest bardzo prawdopodobne, że MLM jest właśnie dla ludzi takich jak Ty.

Ale zanim podejmiesz decyzję, aby związać się z tą czy inną firmą wypadałoby, żebyś wiedział, co to w ogóle jest MLM i „czym się to je”.

MLM, czyli z angielskiego multi-level marketing oznacza marketing wielopoziomowy.

Idea marketingu wielopoziomowego polega na tym, że firma (organizator) MLM sprzedaje swoje produkty lub usługi poprzez sieć sprzedawców, z których każdy:

- zarabia na prowizji od sprzedaży danego produktu,

Dlaczego MLM?

- może wprowadzać nowych dystrybutorów (nazywane jest to sponsorowaniem lub tworzeniem tzw. downline – z języka angielskiego dosłownie „dolna linia” lub po prostu budowaniem grupy sprzedażowej),
- zarabia na części prowizji od sprzedaży dokonanej przez wprowadzonych przez siebie dystrybutorów.

Dlaczego MLM ma przewagę nad klasyczną sprzedażą bezpośrednią?

Dzieje się tak z kilku powodów, przede wszystkim wynikają z tego duże korzyści:

Dla producenta:

- Nie ponosi kosztów utrzymania sklepów, magazynów.
- Unika nadmiernych kosztów reklamy – to pojedynczy dystrybutorzy są chodzącą reklamą, sklepem i działem zamówień.
- Płaci głównie za efekt, czyli za sprzedaż produktu.
- Unika wydawania gotówki „w ciemno” – płaci ze swojego zysku prowizję dla dystrybutora już po sprzedaży produktu.
- Większość produktów sprzedawanych w MLM jest niedostępnych w „zwykłych” kanałach dystrybucji (sklepy, hurtownie, apteki), co tworzy „efekt niedostępności”, przez co produkt może być uważany za bardziej ekskluzywny.
- Sieć sprzedaży stale się rozrasta (przecież każdy dystrybutor chcąc zarobić, oprócz sprzedaży produktów rekrutuje również nowych, potencjalnych dystrybutorów do współpracy z firmą, aby zarobić na części ich prowizji od sprzedaży) – więc rośnie również sprzedaż produktów.

Korzyści dla potencjalnych dystrybutorów, czyli potencjalnych sprzedawców:

- Większość firm MLM nie wymaga od Ciebie doświadczenia zawodowego, szczególnie wysokich kwalifikacji, ani specjalistycznego wykształcenia, co jest dla Ciebie szansą jeśli jesteś studentem, absolwentem lub bezrobotną gospodynią domową.
- Dobre firmy MLM mają własny program szkoleń, dzięki któremu nauczysz się jak skutecznie sprzedawać, jak rzeczowo i przekonująco odpowiadać na obiekcje klientów, jak wyrobić w sobie odporność na odmowę oraz pokonać lęk przed odrzuceniem, jak wprowadzać nowych dystrybutorów oraz jak najefektywniej organizować sobie czas.

UWAGA! Dobre firmy MLM organizują takie szkolenia dla swoich współpracowników bezpłatnie. Jest to znakomita „dźwignia wiedzy” – dostajesz doskonałe pomysły i gotowe rozwiązania, do których dochodząc na własną rękę straciłbyś:

- po pierwsze – dużo pieniędzy,
- po drugie – dużo czasu.

Ale pamiętaj: to Ty jesteś głównym kapitałem firmy, gdyż to Ty przynosisz do firmy pieniądze, jest więc rzeczą normalną (i wliczoną w koszty), że dana firma inwestuje w Ciebie czas i wiedzę zawartą w szkoleniach.

Unikaj więc firm żądających płacenia sobie za udział w szkoleniach.

[...]

Cały rozdział dostępny jest w pełnej wersji eBooka
Jak zrobić karierę w MLM i uniknąć pułapek

3 Na co zwrócić uwagę przy wyborze firmy

Być może, gdy zaczynasz swoją przygodę z MLM-em możesz poczuć się, Drogi Czytelniku nieco zdezorientowany. Wiesz jak to jest, gdy dostajesz ileś propozycji, z których każda kusi perspektywami świetnych zarobków, luksusowych zagranicznych wycieczek i wartościowymi szkoleniami. To normalne, sam też to przeżywałem.

Po pierwsze zadaj sobie pytanie:

– „Jakie są moje silne i słabe strony?”.

Czyli zrób „rachunek sumienia” swoich wad i zalet oraz określ cele, które chcesz osiągnąć. Czyli:

W jakiej dziedzinie czujesz się dobrze?

Tutaj ważne będą Twoje osobiste zainteresowania, zarówno hobby jak i dotychczasowe zainteresowania zawodowe. Zgodnie z zasadą, że „podobne przyciąga podobne” najlepiej zrobisz wybierając firmę, która sprzedaje produkty związane z dziedziną Twoich zainteresowań, zarówno prywatnych jak i zawodowych.

Sprzedając jakiś produkt musisz go lubić, musisz się nim pasjonować i przede wszystkim musisz go mieć sam w domu i z niego korzystać.

Wiele razy spotkasz się z pytaniami od klientów jak używać danego produktu, począwszy od najbardziej błahych typu:

– „Jak się zmienia torebkę na śmieci w tym odkurzaczu?”

po pytania z punktu widzenia zdrowia np.:

– „Czy ten preparat był badany pod kątem działania na osoby chore na cukrzycę?”.

– „Czy te kosmetyki nie powodują uczuleń u dzieci?”.

[...]

Cały rozdział dostępny jest w pełnej wersji eBooka

Jak zrobić karierę w MLM i uniknąć pułapek

4 Start – od czego zacząć?

Wreszcie wybrałaś właściwą firmę i wiesz już co sprzedawać, odbyłaś szkolenie w firmie – czas zacząć działać. Być może tak jak wielu z nas masz naturalną tendencję do odwlekania niektórych rzeczy. Być może Twój umysł podpowiada Ci „Może jeszcze nie teraz, poczekam aż się trochę z tym oswoję” lub „Poczekam na właściwy moment”.

Błąd!

Ten właściwy moment, gdy już będziesz czuł się pewnie prawdopodobnie nigdy nie nadejdzie. On jest teraz!

Jeżeli chcesz ustrzec się popełniania błędów to musisz wiedzieć, że są one naturalną częścią procesu uczenia się i zawsze będziesz je popełniał.

Więc na początek zrób to, co prawdopodobnie mówiono Ci na szkoleniu: sporządź listę wszystkich swoich znajomych i członków bliższej i dalszej rodziny, do których mógłbyś iść na prezentację produktu.

Zapisz adresy i numery telefonów, pamiętaj, aby odnowić również stare znajomości.

Wtedy zadzwoń do każdego z nich i umów się na spotkanie. Jeżeli któraś z tych osób ma jakieś problemy, z miejsca zaoferuj bezinteresowną pomoc. Pamiętaj! Im większej liczbie osób pomożesz, tym dłuższa będzie Twoja lista.

Będąc już na spotkaniu, czyli tzw. prezentacji pamiętaj o dwóch rzeczach, które są zapomniane przez większość sprzedawców MLM:

[...]

Cały rozdział dostępny jest w pełnej wersji eBooka

Jak zrobić karierę w MLM i uniknąć pułapek

7 Jak budować downline – czyli własną grupę sprzedawców

Jeżeli jesteś człowiekiem ambitnym i dbającym o swoją finansową przyszłość (to, że czytasz tą publikację świadczy o tym, że tak), to pewnie chciałbyś mieć dochód stale rosnący i przede wszystkim pasywny.

Co to jest pasywny dochód?

Jest to dochód nie wynikający bezpośrednio z pracy wykonanej przez Ciebie osobiście. Tworzy się on niezależnie od tego, czy jesteś w pracy, czy jesteś na urlopie, czy śpisz lub siedzisz przed telewizorem. Być może spotkałeś się z takim porównaniem:

Zwykła praca – nosisz wiadro z wodą i dostarczasz ją ludziom za opłatą od wiadra. Musisz pracować cały czas sam lub najmować pomocnikom. Dochód pasywny – tworzysz system, który zarabia pieniądze, czyli budujesz rurociąg (gromadzisz kapitał, wiedzę techniczną, zatrudniasz ludzi – zarówno wykonawców jak i menedżerów), który dostarcza wodę potrzebującym jej ludziom. System działa bez Twojego osobistego nadzoru i zaangażowania. Przez 24 godziny na dobę. Przez 7 dni w tygodniu. Tworząc własną grupę sprzedażową budujesz właśnie taki rurociąg. Pomyśl przecież: ile produktów jesteś w stanie sprzedać sam? Jak bardzo będą ograniczone Twoje zarobki? (Przecież nie możesz być w wielu miejscach równocześnie).

Jednak mimo, że uważam porównanie do rurociągu za bardzo trafne, to moim zdaniem 100-procentowo pasywny dochód nie istnieje. Przecież zawsze musisz coś robić, nadzorować, ulepszać (choćby nawet wstać z łóżka i iść do banku, aby wybrać gotówkę). Więc mimo, że możesz osiągnąć zarobki praktycznie nieosiągalne w „normalnej” pracy, to musisz wiedzieć, że czeka Cię jeszcze trochę wysiłku.

Być może słyszałeś taką opinię:

„Wystarczy wprowadzić ludzi, a potem już nie trzeba nic robić”. Nic bardziej mylnego. Po wprowadzeniu ludzi zaczyna się dopiero prawdziwa praca. Wszystkich ludzi, których wprowadzisz musisz wyszkolić. Nie słyszałem jeszcze o firmie MLM, która korzystałaby z zewnętrznych firm szkoleniowych (jak już pisałem wcześniej dla większości firm MLM system szkoleń dla dystrybutorów i liderów to ich największy kapitał).

Ponadto w większości dobrych firm MLM standardem są cotygodniowe zebrania, na których następuje:

- podsumowanie tygodnia (ilości sprzedanych produktów),
- przekazanie informacji na temat nowości rynkowych, nowych procedur realizacji zamówień, awansów na liderów, wprowadzanych konkursów i systemów motywacyjnych,
- omówienie problemów zgłaszanych przez dystrybutorów.

Do tego dochodzą Ci spotkania rekrutacyjne, na których musisz szczegółowo wyjaśnić kandydatom na dystrybutorów, na czym polega ten biznes i jakie mają w nim możliwości.

Inny, często słyszany mit to:

– „Nie musisz być dobrym sprzedawcą, aby być dobrym liderem”.

Nieprawda.

[...]

Cały rozdział dostępny jest w pełnej wersji eBooka

Jak zrobić karierę w MLM i uniknąć pułapek



Jeśli zainteresował Cię darmowy fragment, przeczytaj
informacje o pełnej wersji eBooka

Jak zrobić karierę w MLM i uniknąć pułapek