

Le trappole del Network Marketing

"Come risparmiare tonnellate di tempo e di denaro nel tuo business"

Indice

[La sconvolgente verità sul Network marketing](#)

[Gli errori decisivi da evitare per neofiti](#)

[Gli errori da evitare per i non-neofiti](#)

[Due malintesi di base](#)

La sconvolgente verità sul network marketing!

Se stai leggendo questo ebook, mi congratulo con te perché sei una persona che ha voglia di crescere e migliorarsi a prescindere se hai appena sottoscritto un programma di network marketing oppure da anni lavori in tale settore.

La mia intenzione nello scrivere questo ebook è quella di aiutare le persone fornendo generiche informazioni che possono applicarsi a qualsiasi azienda di network marketing a prescindere dal prodotto, piano di marketing e se l'attività si svolge on-line oppure in modo tradizionale.

Una sconvolgente e triste verità è che circa il 95% dei professionisti del settore falliscono senza avuto la possibilità di sperimentare le enormi potenzialità di questo fantastico sistema. Probabilmente sei rimasto spaventato se si tratta della prima volta che leggi questa notizia. E' triste sapere che vi sono innumerevoli persone che non sono riuscite ad esprimersi in questo settore, ma ancora peggio è che a causa della cattiva informazione fanno ricadere la responsabilità dei propri insuccessi sul network marketing come sistema in sé.

Proprio per evitare che ciò accada nel futuro voglio condividere con te alcuni di quelli che sono gli errori più diffusi che vengono commessi sia dai nuovi arrivati che da quelli che lavorano da molto tempo in tale settore.

Gli errori decisivi da evitare per neofiti

Sono fermamente convinto che in quel 95% vi sono persone animate da buona volontà che lavorano sodo per rendere al meglio, ma sprecano tempo, soldi ed energia facendo le cose sbagliate.

Nel network marketing proprio come nella vita reale dobbiamo riuscire ad imparare dagli errori altrui, facendone tesoro per crescere e migliorarci col minor rischio per le nostre finanze ed opportunità di successo.

Non abbiamo tutto il tempo del mondo per compiere tutti gli errori possibili in questo settore! Con questo pensiero in mente, cerchiamo di evitare di commettere gli stessi errori come altri neofiti.

1 - Tentare di voler capire tutto e subito

Se sei nuovo in questo business e stai seduto per giorni alla tua scrivania immerso nella lettura di tutti gli opuscoli della tua società, cercando di conoscere alla perfezione il prodotto, ogni singolo calcolo del piano di compensazione e memorizzando tutti i nomi dei dirigenti della società: prima che farai la tua prima telefonata passeranno settimane se non mesi.

Questo è un modo molto lento per iniziare, mentre invece devi formarti con le medesime strategie con cui hai imparato ad andare in bicicletta. Non si impara fino al momento in cui si inizia a pedalare e cosa ancora più dura da comprendere è che si impara cadendo.

2 - Fare l'attività solo durante i primi 30 giorni

Il network marketing non si cura se sei un amministratore delegato, imprenditore, manager, casalinga, impiegato, agente di commercio oppure un mendicante.

In questo settore non importa cosa hai fatto precedentemente perché devi partire da zero, specialmente se non hai mai fatto questo genere di attività!

Ci sono persone che in altre attività hanno avuto successo e credono di sapere già tutto e di poter fare a meno della formazione.

Conobbi un esperto uomo d'affari che ha iniziato un programma di network marketing e voleva farlo secondo le sue personali strategie.

Ha affittato uno ufficio, ha assunto del personale ed ha creato un team di venditori spendendo un bel pò di soldi.

Dopo 3 mesi, la sua attività non aveva niente da mostrare.

Che cosa è successo?

Uno dei principali motivi del suo fallimento è stato il fatto che il network marketing non è stato progettato per funzionare in questo modo.

Il suo personale ed il suo team di venditori non saranno mai in grado di riprodurre il processo.

Ci sono gli up-lines oppure mentori per guidare e formare i nuovi arrivati e non vi alcun costo in denaro per chiedere ed ottenere il loro aiuto: questa è la straordinarietà di tale sistema.

Quando si cade malati si va dal medico e non dall'architetto.

3 – Provare a convincere le persone ad aderire

Specialmente per i nuovi distributori una delle attività che risulta maggiormente difficile svolgere è quella di reclutare nuove persone per la propria down-line che senza volerlo ed accorgersene si trasformano in mendicanti di alta classe vestiti in giacca e cravatta.

Devi sempre ricordarti che sei tu ad avere il coltello dalla parte del manico.

Sei tu che hai l'opportunità di aiutare le persone a soddisfare le proprie esigenze e quindi non devi provare a convincerli, come se li volessi vendere qualcosa.

Pertanto quando la motivazione diventa quella di voler aiutare sinceramente le persone, fornendo una soluzione ai loro problemi economici e di realizzazione professionale, essi si sentiranno attratti da te e saranno loro stessi a volerne sapere di più in merito alla tua opportunità.

4 - Raccontare che non si tratta di Network marketing

La maggior parte dei neofiti hanno così tanta paura ed imbarazzo quando durante i colloqui di assunzione i potenziali collaboratori gli fanno questa terribile domanda: si tratta di Network Marketing?

Si tratta di uno di quei sistemi a piramide oppure le c.d. catene di S. Antonio?

La maggior parte risponderà con imbarazzo come a voler nascondere qualcosa.

Non mentire mai ai tuoi potenziali downline perché costoro se ne accorgeranno immediatamente con l'unico risultato di fare una brutta impressione e di ricevere pertanto molti rifiuti.

Invece dimostrati orgoglioso di far parte di un sistema di business milionario che ha reso ricchi e felici tante persone in tutto il mondo.

Ricordati che sei poco chiaro su quello che stai facendo, i tuoi downline penseranno che dovranno fare anche loro lo stesso se entreranno nel tuo business.

5 – Fingere che si tratta di un meeting di presentazione di una opportunità di business

Un altro grande errore è quello chiedere ai tuoi amici e clienti di venire ad un incontro per un drink senza informarli che si tratta di un meeting dove verrà presentata una opportunità di business.

Non devi avere nulla da nascondere circa quello che stai facendo anzi devi sempre dimostrarti aperto e orgoglioso in merito!

Devi conquistarti la fiducia degli altri se vuoi avere successo in questo business.

6 - Non essere te stesso

Questo è il peggior tipo di errore diffuso tra i nuovi networker.

Capita spesso tra coloro che propongono il business a loro amici cari specie a quelli che non si vedono da un po' di tempo.

Si tenta di enfatizzare il tutto, si assume un atteggiamento che ostenta successo e ricchezza in un clima di ostentata euforia.

Il primo risultato non utile che si ottiene è quello di perdere il controllo della situazione e quindi della presentazione.

Il tuo amico non ti vedrà naturale e dubiterà di te e di quello che gli stai proponendo perché è come se non ti riconoscesse più.

7 – Farsi prendere dalle emozioni negative

Non è troppo difficile sentirsi dire di **No** quando vai a proporre la tua attività e pertanto devi imparare a saper gestire da un punto di vista emotivo tali situazioni.

Quando un potenziale cliente ci oppone un rifiuto la soluzione è quella di non prenderlo come un attacco personale a noi stessi ma solo alla opportunità ed a come l'abbiamo proposta.

Quindi per ogni rifiuto che ricevi potresti ottenere un insegnamento per migliorare le tue presentazioni e renderle più efficaci.

Inoltre tieni presente che adesso hanno rifiutato la tua proposta ma un domani potrebbero cambiare idea e quindi non darti mai per vinto e ritorna da loro dopo un po' di tempo per verificare se avessero cambiato idea.

Non generalizzare i rifiuti che ricevi dando la responsabilità all'azienda, ai prodotti oppure al programma di retribuzione distogliendo la tua attenzione su quanto di positivo vi sia nel tuo business.

Gli errori comuni da evitare per non-neofiti

1 – Trasmettere negatività ai tuoi downline

Non lamentarti mai con i tuoi downline dimostrando un atteggiamento negativo, in nessun caso!

Un leader non deve mai fare questo errore e non importa se hai davvero avuto una brutta giornata.

Quando le persone entrano in tale business, diversamente da quanto si possa credere non aderiscono alla opportunità ma essi aderiscono ad una persona molto speciale per te: tu stesso!

Ciò significa che credono in te e ti considerano come una leader.

Se vieni considerato come una persona negativa dai tuoi downline perdi la loro fiducia e la tua attività ne risentirà notevolmente.

Quando proprio ti senti in atteggiamento negativo ed hai bisogno di qualcuno che ti dia la motivazione allora chiama il tuo upline, perché lui stà lì proprio per farti riprendere lo slancio e l'entusiasmo.

2 - Reinventare la ruota

Molti commettono l'errore di voler reinventare la ruota.

Se la tua azienda è stata istituita da molti anni è fondamentale seguire il suo sistema in quanto è in linea con la direzione della società ed è collaudato da tempo per la costruzione del tuo sistema di network.

Non *reinventare la ruota* altrimenti renderai molto difficile il lavoro del tuo up-line nell'aiutarti a costruire il tuo business ed a farti crescere.

Se usi il tuo sistema solo tu lo conosci e quindi puoi contare solo sulle tue forze.

Inoltre così facendo incontrerai anche dei problemi nel processo di duplicazione dei tuoi downline in quanto non puoi fare affidamento sulla formazione aziendale. Il network marketing esiste da molti anni ed anche se la tua azienda si dovesse trovare nella situazione di start up comunque avrà tratto insegnamenti ed esperienze da quelle di altre società.

3 - Non si lascia il proprio bambino a casa da solo

I tuoi nuovi downlines sono come dei neonati!

Da quanto emerge dalle statistiche vi è un elevato tasso di abbandono per i nuovi arrivati: vuoi sapere perché questo succede?

Come i neonati si può essere presi dai germi infettivi (pareri negativi di persone che si conoscono), vittime di sequestri di persona (qualche altra azienda promettendo l'impossibile potrebbe rubarti quale collaboratore) e piangere molto (lamentarsi per niente con i propri superiori).

Ho visto molti professionisti del settore lamentarsi quando non riescono a risolvere un problema con un cliente oppure un nuovo affiliato oppure l'amministratore della azienda non ha risposto loro e-mail oppure quando i loro amici hanno detto qualcosa di negativo in merito al loro business.

I tuoi downlines richiedono la tua attenzione soprattutto nei primi mesi in cui sono più vulnerabili.

4- Non rinunciare fino alla follia

Se hai una downline che non guadagna soldi e non cresce, cosa succederà?

Molto probabilmente abbandonerà il tuo business credendo che non funziona e parlerà anche male di te con i vostri comuni conoscenti facendoti perdere altri potenziali contatti.

Vuoi sapere quale è il problema?

E 'molto importante motivare i tuoi collaboratori per non fargli rinunciare molto presto ma non basta.

Ma, d'altra parte, quali sono facendo al riguardo?

La definizione di follia è fare la stessa cosa aspettando risultati diversi!

Ci sono solo downline che rifiutano di fare un cambiamento nella loro vita per raggiungere i loro obiettivi.

Essi cambiano troppo lentamente e conservano le loro abitudini nel tempo.

Pertanto è tuo dovere dire a costoro le cose come stanno molto chiaramente non cercando di minimizzare i loro errori per tenere buone le persone della tua squadra.

5 – Pubblicità ambigua

Lavoro part-timer

Buon stipendio con bonus.

No necessaria alcuna esperienza necessarie!

Orari flessibili!

Se vedi questo annuncio, che cosa pensa che si tratta?

Se io vedo questo tipo di annunci nei giornali oppure su internet,sarei portato in inganno a pensare che qualcuno mi offre un lavoro.

Inevitabilmente la persona invitata al colloquio avrebbe le idee poco chiare di cosa si tratta e ti ritroveresti a colloquiare con chi non ha nessuna intenzione di fare una attività in proprio come quella del network marketing.

Un altro problema con la pubblicità: tranne che stai ricevendo introiti dalla vendita dei tuoi prodotti almeno all'inizio non spendere eccessive somme in quanto potrebbe crearti delle situazioni di stress e tensione verso il tuo business. Inoltre qualche tuo downline potrebbe imitarti con notevoli danni sulla tenuta della tua squadra.

6 - Non presentare semplicemente il tuo business

Un networker esperto che da anni lavoro in quella azienda sarà capace di illustrare alla perfezione il piano dei compensi.

Per chi è nuovo a tale business ed alla tua azienda potrebbe risultare problematico assimilare e capire immediatamente tutte quelle informazioni. Al termine del colloquio potresti trovarti a sentire la classica risposta che tutti odiano: ci devo pensare!
Inoltre potresti anche spaventarli in quanto saranno portati a credere che anche loro dovranno riuscire a fare la medesima presentazione brillante per avere successo nel tuo business.
Pertanto con un nuovo distributore, le cose devono essere presentate in modo semplice per loro che essi ritengono che chiunque può fare questa attività!
Troppe analisi porterà alla paralisi della mente.
Se quello che stai facendo non può essere facilmente duplicato, sarà molto difficile espandere la tua rete commerciale.

7 - Tentare di trasformare le anatre in aquile

Che cosa fanno fare le anatre? Starnazzare...

Che cosa fare aquile? Esse cresceranno vertiginosamente facendo il loro ed il tuo successo!

Che cosa succede quando si tenta di salire in alto un' anatra?

Che essa cade sul piano terra ed urla forte perché si è fatta del male!

Lo so che è triste da dire ma non tutti i tuoi downline sono come aquile.

Purtroppo vi sono ancora molte persone che trascorrono troppo del loro prezioso tempo a provare a far volare le anatre con notevole spreco di energia e col pericolo di creare degli insoddisfatti che andranno poi in giro a diffondere un pericoloso passaparola negativo a merito alla tua azienda, prodotti ed opportunità.

8 – Niente mezze misure

Non ha senso entrare a far parte di un programma di network marketing con la prospettiva di fare un guadagno mediocre.

Se qualcuno sostiene che sarebbe felice di guadagnare qualche centinaio di euro extra al mese, non sarà motivato per impegnarsi seriamente a causa della mancanza di uno slancio adeguato.

Non esistono mezze misure per il successo!

Permettetemi di illustrarti questo concetto con una metafora: se un aereo parte ha bisogno di un certo slancio per riuscire a decollare come per esempio circa 150 miglia orari allora è necessario superare questa velocità. Esso non decolla a 140, 145 e nemmeno a 149!

Proprio come nel network marketing soltanto mediante uno sforzo al massimo livello sarà possibile raggiungere degli ottimi risultati a volte anche superiori alle aspettative.

Due malintesi di base

Il mio upline è troppo impegnato per me

Devi lavorare a stretto contatto con il tuo livello superiore: a volte mi capita di ascoltare delle risposte del tipo *“Non voglio dargli fastidio perché sono così impegnati con le loro enormi squadre, stanno facendo enormi guadagni e quindi non sono degni di parlare con loro”*.

SBAGLIATISSIMO!

Non avere mai paura di chiamare il tuo livello superiore quando non riesci a risolvere da solo un problema. Non devi divinizzarli anche se si tratta di super manager perché loro stanno lì proprio per aiutarti a guadagnare di più.

Anzi proprio il fatto che stiano guadagnando un bel po' di soldi dal tuo gruppo ti dà tutto il diritto di chiedere il loro aiuto!

Il tuo livello superiore non è il tuo capo

Gli *uplines* sono lì per aiutare te ed il tuo team, guidandovi verso la vostra crescita professionale e verso la libertà finanziaria.

Il loro compito principale è quello di stimolarti ed aiutarti nel risolvere tutti i problemi che puoi incontrare durante lo svolgimento dell'attività.

Prescrivere medicine senza visitare

Un altro punto chiave riguarda come avvicinare i tuoi clienti potenziali: ricordati che non sono i sani ad aver bisogno di un medico ma bensì i malati.

Tutti sono *'malati'* in un certo modo e quindi il tuo compito consiste non solo nel farli prendere consapevolezza della loro situazione ma anche di aiutarli a vedere la tua opportunità come la medicina che può risolvere i loro problemi.

Hai mai visto un medico vendere una medicina prima di aver visitato il proprio paziente?

I pazienti vanno alla ricerca del medico per trovare una cura che vada bene per le loro esigenze e non semplicemente qualcuno che voglia vendergli a tutti i costi qualche medicina per quanto buona possa essere.

Smettila di comportarti come un mendicante provando unicamente ad invogliare le persone ad ascoltare la presentazione della tua opportunità.

Come si prescrivono le medicine per le malattie degli altri?

Prima si chiede di esporre la propria malattia mostrando interesse e comprensione e provando a capire le loro esigenze.

Poi dopo esserti accertato che hai compreso perfettamente la situazione puoi passare alla successiva fase della consulenza.

Buona fortuna con tutto il cuore per un grande futuro pieno di successo nel meraviglioso mondo del Network Marketing, sperando che questo ebook possa esserti di aiuto anche in minima parte.

Non dimenticare mai che Il più grande errore che possiamo fare è vivere in costante paura di farle uno. (John Maxwell)

Un grandissimo in bocca al lupo di cuore!