

# I segreti dei grandi leader del network marketing

---

## Indice:

---

- **Segreto n.1:** *Diventa lo sponsor che non hai mai avuto*
  - **Segreto n.2:** *Come assumere correttamente*
  - **Segreto n.3:** *Cosa devi comunicare ai nuovi membri del tuo team*
  - **Segreto n.4:** *Evita tempo ed energia con le sanguisughe*
  - **Segreto n.5:** *Perché hai bisogno di un sistema "virale" di reclutamento*
- 

## ***Introduzione***

Sai cosa tutti i Networker di successo hanno in comune?

Cinque caratteristiche fondamentalmente, che possiamo definire le abitudini vincenti dei leader di tale settore che ora ti illustrerò.

Non è che sono più intelligenti di chiunque altro.

Non è il tipo di prodotto che vendono.

Non è quello che gli è successo nei primi mesi di attività.

Non è che il loro up-line è stato il migliore di tutti.

L'unico elemento che davvero può fare la differenza in questo business è di sviluppare la capacità di formare il proprio team, riuscendo a duplicare i propri successi al fine di sostenerne la crescita nel lungo termine.

Il motivo per cui ho redatto ebook è proprio quello di fornire ai professionisti del Network marketing un collaudato sistema di reclutamento che funzioni attivamente anche mentre stanno facendo altre cose, come godersi il proprio tempo libero con gli amici e la famiglia.

Presta particolare attenzione, perché le idee ed i concetti espressi in questa guida hanno fatto la fortuna di tanti professionisti del settore, consentendogli di realizzare risultati incredibili in pochissimo tempo rispetto alla media.

---

## **Segreto 1: Diventa lo sponsor che non hai mai avuto**

Uno dei problemi maggiori che si incontrano nella costruzione delle reti vendita nel network marketing è quello di riuscire a creare dei cloni di se stessi, attraverso la duplicazione delle strategie che hanno portato al successo.

Il problema è che il 95% di coloro che fanno parte di un Network marketing non sono capaci di duplicare se stessi.

Questo significa che solo il 5% delle persone in questo business riesce a raggiungere il successo di notevoli dimensioni.

La notizia negativa è che molto probabilmente, facendo un breve calcolo statistico, la maggior parte di noi sono assunti in un programma di network marketing da qualcuno che fa parte di questa categoria del 95%.

Ora per quelli di noi che vogliono aderire alle fila del 5% la soluzione è di costruire un sistema che ordina e seleziona i nuovi membri della tua squadra per te, anche mentre sei impegnato a fare altro, come il tuo attuale lavoro oppure il tuo hobby preferito.

Quando questo tipo di sistema inizierà a funzionare, allora il tuo business esploderà moltiplicando a vista d'occhio il numero dei membri della tua downline come non ti era mai capitato finora.

Hai bisogno di diventare lo sponsor che non hai mai avuto e diventare un leader per gli altri da seguire.

Questo è tutto, molto semplicemente, pensi di avere dentro di te tali qualità?

Puoi saperlo solo in un modo, provando e riprovando fino a quando non riesci ad ottenere i risultati desiderati. E' nel momento delle decisioni che il tuo business può intraprendere una strada diversa e segnare il tuo destino: il nemico numero uno è quello di rimandare quando credi vi saranno tempi migliori e che tutto sarà perfetto. Nulla di più sbagliato, se aspetti che le condizioni intorno a te siano perfette per agire, allora non agirai mai!

Il rafforzamento decisionale di diventare un leader è il primo passo sulla via per il successo e che rappresenta il vero segreto per essere vincenti durante i colloqui per reclutare nuovi membri della tua rete vendita.

Se insegni al tuo team come reclutare, dando loro un sistema collaudato, il loro reddito ed il tuo aumenteranno vertiginosamente ed il successo vi travolgerà, entrando a far parte del gruppo del 5% di cui ti ho parlato.

Quando dico "diventa lo sponsor che non ha mai avuto " mi riferisco soprattutto alla mentalità ed alla filosofia con cui devi svolgere il tuo lavoro. La filosofia di voler di più dalla vita con la consapevolezza che aiutare le persone a fare la differenza è la vera chiave del successo in questo business.

Il cambiamento di mentalità è quello che si rende necessario per aiutare la tua squadra ad espandersi e duplicarsi: è tutto ciò che ti serve per portare la tua attività ad un livello di successo mai raggiunto prima.

*Una volta che hai smesso di pensare a come fare tanti soldi ed hai iniziato a riflettere su come aiutare gli altri a diventare ricchi allora assisterai al progredire della tua fortuna.*

Rileggi la frase molto lentamente più volte perché contiene una fondamentale verità. Sono spiacente di dirti questo, ma se ti trovi in una situazione economicamente difficile ed il bisogno di denaro è la tua principale motivazione per restare coinvolto in un progetto di network marketing, le tue potenzialità di avere successo saranno decisamente ostacolate. Questo e-book ti rivelerà come è possibile, un passaggio per volta, trasformare te stesso in un leader nel mondo del network marketing, uscendo dalle persone che compongono quel 95%!

***Torna all'indice cliccando [qui](#).***

## **Segreto 2: Come assumere correttamente**

Al fine di costruire con successo il tuo business è innanzitutto necessario scoprire quali sono le tue prospettive ed insegnare ai membri della tua squadra a fare altrettanto.

*La persona con cui stai parlando è piena di debiti oppure ha bisogno solo di pochi soldi extra ogni mese? Oppure vogliono costruire una grande organizzazione di network marketing, lavorare duramente, diventare ricchi e vivere come una rock star?*

Queste sono le cose importanti che devi conoscere prima di cominciare a parlare del tuo prodotto e della tua opportunità professionale.

Il modo più semplice per scoprire queste informazioni è quello di chiedere facendo domande aperte:ricordati che chi domanda, comanda.

Le domande aperte sono quelle che lasciano parlare il tuo interlocutore per cogliere quante più informazioni possibili sul suo conto.

Esempi di domande di tale genere sono le seguenti:

*"Puoi dirmi il motivo per cui stai cercando di guadagnare soldi extra da un lavoro part-time?"*

*"Parlami della tua ultima esperienza professionale nel settore commerciale e delle vendite".*

Poi fai silenzio e ascolta con la massima attenzione quello che ti viene detto.

Quando riesci a costruire una relazione basata sull'ascolto, hai tutte le carte in regola per essere vincente in questo business. Questa tecnica può essere applicata utilizzando l'e-mail, il telefono ed i programmi di messaggia istantanea quali Messenger e Skipe.

Quindi ricordati che fare domande è la chiave per arrivare al successo nel mondo del business.

Il tuo compito è quello di scoprire quali sono le esigenze dei potenziali membri della tua squadra e di aiutarli a vedere come la tua opportunità professionale sia in grado di risolvere i loro problemi.

Scrivi questa frase su un post-it e mettilo ben in vista in modo da leggerlo sempre prima di un colloquio di assunzione: **Scopri le loro esigenze prima di vendere!**

Questo semplice ma estremamente efficace segreto, una volta masterizzato, è tutto quello che hai la necessità di ricordarti tu ed il tuo team durante i colloqui di assunzione per i nuovi collaboratori.

E' meglio evitare di parlare della tua azienda e del prodotto fino a quando non ti sono ben chiare in mente quali siano le esigenze economiche e le aspirazioni professionali del tuo interlocutore.

La tua prospettiva rispetto al business non è detto che sia quella condivisa anche dalle persone che vuoi inserire nella tua squadra.

Non puoi immaginare quanto sia importante questa semplice eppure fondamentale strategia nel processo di reclutamento e quale può impatto può avere sul tuo livello di successo nella fase di espansione della tua rete commerciale.

*Ricordati di insegnarlo al tuo team ed il successo nel Network Marketing sarà vostro!*

**Torna all'indice cliccando [qui](#).**

## **Segreto 3: Cosa devi comunicare ai nuovi membri del tuo team**

Quello che ti sto per dire può sembrare fin troppo ovvio, ma fidati di me quando ti dico che molte persone non lo fanno ancora a discapito del loro livello di reddito.

Si tratta di una semplice attività e cioè di inviare ai nuovi membri della tua rete commerciale un personale, "**BENVENUTO**" mediante e-mail oppure utilizzando lo strumento di comunicazione che reputi più adatto alle circostanze specifiche.

Se non ancora non lo hai fatto sinora, sei ancora in tempo per iniziare trasformando questo comportamento in una tua abitudine vincente.

La e-mail deve contenere una breve frase che abbia un valore di natura virale e che può contribuire ad ampliare il tuo team in un modo esponenziale come la seguente:

*Trovarsi insieme è un inizio, restare insieme un progresso, lavorare insieme un successo.*

**(Henry Ford)**

Dopo aver inviato il messaggio di benvenuto ai tuoi nuovi collaboratori, dovresti tenerti in contatto con loro quotidianamente via e-mail oppure meglio ancora se riesci a contattarli telefonicamente: questa scelta dipende da come è impostato il business e cioè se prevalentemente sul web oppure off-line.

Un altro grande idea è quella di creare un forum di supporto per il tuo team, dove potete confrontarvi ed aiutarvi reciprocamente: il tenere informati i tuoi nuovi collaboratori è la priorità per avere successo in questo business!

Assicurati di contattare ogni nuovo membro della tua down-line e di fargli sapere che stai lì per aiutarli, dando il tuo numero di telefono, contatto di messaggiera istantanea ed indirizzo e-mail con la massima disponibilità.

Vi è un metodo che uso per aiutare i miei nuovi downline ed allo stesso tempo, scoprire un mio nuovo potenziale leader. Ecco cosa puoi fare:

Conferisci ad uno dei tuoi nuovi downline un incarico che magari dovrebbe rientrare tra i tuoi compiti, facendo ricorso all'istituto della delega, come relazionare durante un meeting fornendogli del materiale quale questo e-book a cui ispirarsi per i contenuti.

Essi si metteranno in contatto con te dopo aver letto l'ebook informandoti su cosa hanno appreso e di come queste informazioni possono essere di utilità per il vostro business.

Questa strategia ti comporta due vantaggi principalmente e cioè:

Ti consente di sapere quale membro del tuo team è un potenziale leader e di individuare quali sono le priorità per cui hanno bisogno della tua assistenza.

Se ci sono persone che non sono degne del tuo aiuto e del tuo tempo per quanto crudele questa affermazione possa sembrarti, non curarti di loro ma concentra le tue energie su quelli che si dimostrano maggiormente motivati e pieni di entusiasmo.

*Torna all'indice cliccando [qui](#).*

## **Segreto 4: Evita tempo ed energia con le sanguisughe**

Desidero condividere con te la mia esperienza personale in merito.

Quando ho iniziato la mia attività ho imparato rapidamente ad aiutare le persone che entravano a far parte del mio team, essendo questo uno dei segreti fondamentali del network marketing.

Come dice una celebre frase di Zig Ziglar: "Si può avere nella vita tutto quello che si desidera, sarà sufficiente solo aiutare altre persone ad ottenere ciò che vogliono" ed io ho preso questa citazione alla lettera!

Pensavo che significasse che dovevo aiutare tutti quelli che lo chiedessero ed è esattamente quello che ho fatto fino allo sfinimento.

Quando ormai era troppo tardi mi sono accorto di aver sprecato il mio tempo e le mie energie ad aiutare le persone sbagliate. La verità è che un sacco di gente non vuole il tuo aiuto e la tua assistenza perché ciò che chiedono veramente è qualcuno che faccia il lavoro per loro perché sono pigri: la notizia negativa è che più ti dimostri disponibile, più se ne approfittano.

Certo potrà capitare anche a noi di commettere questo errore, basta riuscire a fermarsi in tempo!

Quanto è difficile davvero trovare le risposte a quello di cui abbiamo bisogno?

So che la maggior parte di noi si sono resi colpevoli di questa pigrizia.

Questo piccolo esperimento lo dimostra:

Poni a chiunque incontri questa domanda : "Come un guadagno extra di 1000 Euro al mese può contribuire a migliorare il tuo stile di vita?" Le tipiche risposte che puoi ricevere sono le seguenti: "Potrei acquistare una nuova auto, pagare il mutuo della casa, pagarmi quella vacanza che ho sempre sognato e così via".

Benissimo!

Di loro che tutto ciò che vogliono è assolutamente possibile e raggiungibile.

Poi chiedi loro se essi vogliono visitare il tuo sito web con la video presentazione della tua attività entro le prossime 24 ore, oppure venire al meeting in una località nelle vicinanze.

Se accettano, dai loro l'indirizzo del tuo sito web e richiamarli dopo 24 ore per chiedere le loro impressioni in merito.

Vi sono alte probabilità che se lo hai chiesto a 10 persone, molti troverebbero una scusa di giustificazione perché non ne hanno avuto il tempo.

Quindi la cosa migliore da fare è lasciare che le prospettive delle persone nella tua downline si manifestino compiutamente.

Quelli che meritano particolarmente la tua attenzione sono le persone d'azione che dimostrano di essere disposte sul serio a cambiare la loro vita in meglio e che diventeranno i futuri leader della tua squadra.

Con l'esperienza sarai in grado di determinare quelli che sono disposti sul serio a cambiare la loro vita ed a lavorare col massimo impegno, concentrando il tuo tempo ed energia su costoro.

Ci sono tante persone che sembrano saltare da un programma ad un altro di network marketing senza mai veramente dare il meglio di se stessi fino in fondo, ritenendo che il programma e l'azienda siano i principali responsabili del loro successo oppure del loro fallimento.

Ci vuole attenzione, duro lavoro ed una chiara visione di ciò che si vuole riuscire ad ottenere nella vita, evitando quindi di perdere tempo con le persone che cercano solo di accontentarsi del minimo indispensabile senza faticare troppo.

*Torna all'indice cliccando [qui](#).*

---

## **Segreto 5: Perché hai bisogno di un sistema "virale" di reclutamento**

Ora voglio rivelarti uno dei più grandi segreti per essere un leader in questo business.

Lasciami spiegarti quale sia il grande vantaggio di reclutare i membri della tua downline con un sistema virale.

Quando si dispone di un sistema del genere, la tua downline ha le potenzialità di continuare a crescere senza fatica mentre puoi concentrarti su attività maggiormente importanti, oppure dedicarti a quelli che sono gli aspetti della tua vita privata, come la famiglia, amici ed hobby.

Il termini "virale" si riferisce maggiormente alla velocità con cui il messaggio può diffondersi grazie alle tecnologie come Internet, per il fenomeno del passa-parola.

Fare ricorso ai tradizionali metodi di reclutamento richiede molto tempo ed un notevole impegno per finire con risultati decenti solo nella migliore delle ipotesi.

Utilizzando questo concetto ho iniziato con una semplice pagina web dove ho inserito una lettera di vendita della mia opportunità professionale nel tentativo di portare gente nella mia squadra.

Dopo aver illustrato i benefici della proposta e di svolgere una attività in proprio, ho inserito al termine della pagina un modulo per lasciare i propri contatti ( nome, indirizzo di posta elettronica e numero telefonico), dando in omaggio un ebook come questo che stai leggendo e che potrai utilizzare proprio per questa finalità.

Dopo gli esultanti risultati ottenuti mi sono posto una riflessione: se la mia pagina web ha lavorato bene per portare nuovi membri nella mia downline, ho solo bisogno di un modo per consentire ai mie nuovi collaboratori di utilizzarla con i loro riferimenti. Dopo tutto, la *duplicazione* è il nome del gioco!

**BINGO!** Ora vorrei spiegarti che cosa potrebbe accadere quando avrai creato il tuo sistema di reclutamento virale, aiutando i membri della tua downline a raggiungere il successo:

- A.** Sarà quasi istantaneamente qualificato come un esperto del settore acquisendo notorietà e credibilità verso il tuo mercato di riferimento;
- B.** Costruirai velocemente un numeroso elenco di contatti qualificati da poter utilizzare per le tue esigenze, ma anche per quelle dei tuo partner professionali;
- C.** Persone di successo nel settore desidereranno fare progetti cooperativi con te, come una joint venture a vantaggio di entrambi.
- D.** Costruirai rapporti di fiducia con i membri del tuo team più velocemente, i quali saranno maggiormente disponibili per l'acquisto di risorse raccomandate da te, quali prodotti e servizi relativi alla formazione e alla costruzione del loro business;

E. Naturalmente avrai creato i presupposti per generare un flusso costante di reddito residuo mese dopo mese.

E' molto triste per me vedere così tante persone che non riescono mai veramente ad avviare il loro business in questo settore, rinunciando dopo poco tempo senza essere riusciti a sviluppare al meglio le proprie potenzialità.

Un sistema di reclutamento virale ti dà questa possibilità!

Nel settore del network marketing è molto più semplice avere successo quando si hanno altre persone di grande valore nella propria squadra.

La notizia positiva è che per lavorare con professionisti di valore devi dimostrare loro di avere qualcosa di interessante da offrire che faccia da leva motivazionale. Le persone che ti hanno visto realizzare qualcosa di importante, vogliamo lavorare con te perché sanno che puoi insegnarli quello che serve per avere successo .

Un sistema collaudato che ne dimostra immediatamente l'efficacia può essere una ottima esca per catturare l'attenzione dei professionisti di valore.

Ora hai tutto il potenziale per costruire in un istante la tua downline avendo un sistema che ti offre il controllo totale della situazione. Spero che stai cominciando a vedere il potere di questa strategia ed hai imparato qualcosa di utile per la tua attività che ti aiuti a crescere e migliorare soprattutto dal punto di vista dei guadagni.

*Crea la vita che desideri veramente perché nessun altro è in grado di farlo per te!*

Ti consiglio di trasmettere questo ebook a tutti i membri della tua downline oppure di chiunque altro pensi che ne potrebbe beneficiare.

Un grandissimo in bocca al lupo di cuore!

***Torna all'indice cliccando [qui](#).***