

Folytatás...

### **Hiba #6 - A Technika Ördöge**

Egyesek azért félnek az MLM hatékonyabb, Internet Marketinges módszerétől, mert azt gondolják, hogy számítógépes és internetes tudásra van szükségük hozzá. Ebben az üzletben a marketing és az eladás a lényeg, minden más mellékes.

Ha félsz a számítógéptől vagy az Internet-től az valószínűleg azért lehet, mert még nem fedezted fel, hogy a mai modern korban minden információ a rendelkezésedre áll. Nem kell számítógépes tudás, nem kell internet tudás, csak a hajlandóság, hogy megkeresd a választ a problémádra.

És hogy keresed meg?

Ha valamilyen technikai kérdésed van, akkor csak beírod a Google-ba vagy a YouTube-ba és máris megkapod a legtöbb kérdésre a választ, sőt sok esetben lépésről-lépésre bemutatják, hogy mit, hogyan kell csinálni... ilyenek például a mi tréningjeink. Direkt úgy raktam őket össze, hogy ha megvan a tanulóban a hajlandóság és tud tábláról másolni, mint az iskolában, akkor meg tudja csinálni. Ugyanis a gyakorlati tréningjeinkben pont ez történik... úgy kell elképzelni, mintha mellettem ülnél és néznéd a gépem képernyőjét, ahogy élőben csinálom a marketing stratégiát, majd leutánoznád, amit mutatok.

### **Hiba #7 – “Értéktelen” Marketing**

Emlékszünk arra a törvényre, hogy “adj, hogy kaphass” vagy valami ilyesmi? ☺

Biztosan ismered, de lehet, hogy még marketing vonatkozásban nem tanultál erről és itt az ideje ezen változtatni, hiszen ez az egyike azoknak a fontos dolgoknak, ami a profikat megkülönbözteti az amatőröktől az Internet MLM iparban.

A filozófia egyszerű: nem kérhetek semmit, amíg Én nem adtam! Az MLM lehetőség a pénzkeresetről szól, tehát pénzt kell kérnünk, ahhoz, hogy pénzt keressünk vele (eladás). A filozófia értelmében nem kérhetünk pénzt, mindaddig, amíg mi nem adtunk értéket ingyen, először.

Minden üzleti ajánlatunkat tehát a potenciális csapattárs vagy vásárló számára értékes csomagolásba kell “rejtenuk”. Ha így – értékbe csomagolva – ajánljuk fel, amit kínálunk, akkor ez alapvetően megkülönböztet minket másoktól. A marketing egyik alaptörvénye pedig, hogy Differentiate or Die (Légy Más vagy Halj Meg!), mint ahogy az elismert marketing szakértő Jack Trout könyvének címe is mondja.

## **Hiba #8 - Lista Építés Hiánya**

Ha a modern módon szeretnéd építeni az MLM üzleted, az Internet Marketing segítségével, akkor az email lista építés elengedhetetlen feltétele a sikerednek, ugyanis az email listád a vagyoned az Internet MLM iparban.

Vizsgáld meg mindegy, hogy milyen email listáról beszélünk...

A család, barátok, kollegák, szomszédok és a zöldséges nevet tartalmazó lista nem "vagyontárgy". Ugyanis ez nem a megfelelő emberekből álló lista... ez nem top emberekből álló lista és nem Top Listás Hálózatépítés – ahogy Én hívom.

Ha a családot, barátait, ismerőseid és kollégáid listája valóban vagyontárgy lenne, akkor már gazdag lennél, hiszen ezekből az emberekből, jó esetben mindenkinek akad pár.

Két féle email listát különböztetünk meg az Internet Marketing-ben: a jelöltekéből álló lista (akik meg nem vásároltak Tőled semmit, vagyis nincsenek a csapatodban) és a vásárló lista (akik már vásároltak Tőled valamit).

Szokták mondani azt is, hogy minél nagyobb ez a lista, annál több pénzt tudsz keresni, ami megint csak nem teljesen igaz. Az, hogy mennyi pénzt tudsz keresni a listádból sokkal inkább attól függ, hogy milyen a kapcsolatod minősége azzal a listával.

Hadd érzékeltessem ezt egyszerűen: lehet, hogy van egy hatalmas névlistád, de amikor kiküldesz egy emailt, senki nem nyitja ki... ez tehát olyan mintha nem is lenne listád, függetlenül a lista méretétől!

Ez pont olyan, mint az életben, ugye?

Emlékszel arra a szituációra, amikor olyan embert hívtál fel a telefonkönyvedből, akivel már rég nem beszéltél... akivel már régóta nem tartottad a kapcsolatot... aki iránt már rég nem érdeklődtél? Az a név a listádon, tehát nem nevezhető minőségi kapcsolatnak és ez meg is látszott az eredményen, igaz?

## **Hiba #9 - Köztudatban Tartás Hiánya**

Az MLM-ben halljuk azt a szót, hogy utánkövetés, igaz? Ez lényegében arra jó, hogy köztudatban tartsuk magunkat, vagyis, hogy a jelöltjeink mindig lássanak minket... növelve az esélyét annak, hogy ha valamikor úgy dönt, hogy kipróbálja, amit ajánlunk, akkor ott legyünk a szeme előtt és garantáltan eszébe jussunk.

Az Internet Marketing-ben természetesen ezt nem kell manuálisan elvégeznünk, hanem az ún, autoresponder hajtja végre automatikusan helyettünk.

Ennek az automata utánkövetésnek (email-ezésnek) az a célja tehát, hogy előbb-utóbb döntésre bírja a jelöltünket és ha nincs ilyen rendszerünk, akkor elesünk az eladások és

szponzorálásokat nagy százalékától az Internet MLM-ben, hiszen a legtöbb jelölt nem kész azonnal vásárolni vagy csatlakozni és az eladások magas százaléka az utánkövetés és köztudatban tartás eredménye.

Fontos tehát az utánkövetés, a köztudatban tartás, de semmit sem ér, ha nem a megfelelő jelöltek vannak azon a listán, és ha nem tudjuk, hogy milyen értéket adjunk nekik.

### **Hiba #10 – NO Cash-Flow**

Az MLM-ben bukdácsoló hálózatépítőknek az egyik fő problémája, hogy kifogynak a jelöltekből és nincs kivel felvenni a kapcsolatot, a másik fő probléma, hogy nincs cash-flow-juk (készpénzáramlásuk), amiből fedezni tudnák az üzletük alap-és marketing kiadásait, vagyis nincs pénzük arra, hogy kitartsanak addig, amíg beindul a “bolt”.

Az MLM ipar alapvetően felelős ezért a cash-flow problémáért, hiszen tutyi-mutyi százalékokat fizetnek és lassan, mint a csiga.

Konkrétabban?

Az MLM-ben általánosan elfogadott dolog, hogy az eladott “cucc” kb. 50%-at adják vissza a disztribútoroknak (amit azok a disztribútorok még szétosztanak, akiknek volt valami köze az eladáshoz) és a másik 50%-ot pedig a cég tartja meg.

És, amikor végre ne adj Isten sikerül valamit eladni, és kapunk valami apró, ici-pici, nevetséges kis százalékot, akkor még arra is várni kell... sokszor egy egész hónapot.

Na, ez minden, csak nem cash-flow.

A cash-flow angol szó “flow” része áramlást jelent. Az áramlás pedig folyamatos folyás. A cash-flow tehát egy állandóan áramló készpénzáramlás kellene, hogy legyen, ami gyorsan jön és gyorsan jön újra.

Ez azért ennyire fontos, mert mire általában megkapjuk a jutalékokat az MLM-ben, addigra már rég szükségünk lett volna a pénzre, egyrészt bizonyos üzleti és marketing költségekre, másrészt pedig az életünkben fellépő állandó kiadások fedezésére. Ha ez nem így működik akkor nem tudjuk folyamatosan növelni az üzletünket, illetve nincs pénzünk – és így időnk – várni és kitartani, amíg beindul az üzlet.

### **Hiba #11 - A Megfelelő Mentor és Támogatás Hiánya**

Tudom, hogy tisztába vagy a support fogalmával és valószínűleg tapasztaltad már, hogy hogyan működik. Általában, amikor valamilyen problémád van, tudsz írni a support-nak és a cég valamelyik alkalmazottja válaszol 48 órán belül.

Vagy a másik lehetőség, hogy a cég feltesz egy “gyakori kérdésekre válasz” oldalt, ahol megtalálhatod a választ a kérdésedre.

Én nem ilyen támogatásról beszélek!

És hadd mondjam, hogy a legtöbben nem vagyunk abban a szerencsés helyzetben, hogy egy valóban sikeres szponzorral dolgozzunk együtt! Legyünk őszinték magunkhoz, és ismerjük fel, hogy valóban igaz a Network Marketing egyik alapelve, miszerint csak olyanok tanácsát érdemes követnünk, akik már elérték azt, amit mi szeretnénk elérni!

Vagyis Neked olyan támogatásra van szükséged, ahol egy olyan embertől tudsz kérdezni, aki már “megcsinálta” azzal a marketing módszerrel, amit Neked javasol.

Viszont ez egy paradoxon, ugyanis az az ember, aki valóban sikeres és valóban tudna nekünk segíteni, általában nem tud nekünk segíteni, mert túl elfoglalt és csak olyanokkal dolgozik közelebről együtt, akik már letettek valamit az asztalra.

### **Hiba #12 - “Ingyen” Baromság Mítosz**

Sokan nincsenek tisztába azzal az alapvető gondolattal, hogy egy üzlethez pénz kell. A Network Marketing, Affiliate Marketing és az otthonról irányított üzletek a legolcsóbb üzletek (leginkább, mert nincs egy fizikai “bolt”), de még ezekre az üzletekre is költeni kell, ha eredményesek akarunk lenni (és itt nem a havi termékvásárlásra gondolok, hanem kifejezetten a megfelelő tudás megszerzésére, illetve az üzlet növeléséhez szükséges marketing költségekre).

Tehát valamennyi pénzt ebben az iparban is el kell költenünk, ha sikert akarunk.

Természetesen lehet ingyen tudást szerezni (persze nem olyan minőségű infót, mint amiért fizetsz) és vannak nagyon olcsó, szinte ingyenes Internet Marketing-es stratégiák, de ezek valójában nincsenek ingyen, hacsak a beletett idő számodra értéktelen.

Általában az figyelhető meg, hogy két féle út van az Internet MLM-ben; két féle mód van arra, hogy megfizessük, a siker árát:

- Az első ránézésre olcsóbbnak tűnő út, ahol az időnkkel és a rengeteg beletett energiával fizetjük meg az árát hosszú távon (ez valójában a drágább út, mert valamennyi pénzt így is és úgy is költünk rá és ezt hosszú távon tesszük meg és eredménytelenül, aminek a vége sok kidobott pénz és a feladás kockázata, mivel hosszú távon nem látunk eredményt)
- Az első ránézésre drágábbnak tűnő út, ahol a pénzünkkel gyorsítjuk fel magunkat a sikerhez vezető úton és rövidebb idő alatt látunk eredményeket (ez valójában az olcsóbb út, mert hirtelen többet költünk, de gyorsabban látunk eredményt)

Tehát nincs olyan, hogy ingyen, mindennek ára van és az üzleti beállítottságú, sikeres emberek hajlandók megtalálni a módját annak, hogy költsenek az értékes információra illetve a hatékonyabb Internet Marketing-es stratégiákra.

Nem beszélve arról, hogy a saját tapasztalatom azt mutatja, hogy az embereknek jobb az, amikor valamiért fizetnek, és nem ingyen kapják. Ez az "érzékelte érték" miatt van így.

Ha fizetünk valamiért, akkor foglalkozunk vele; ha ingyen kapjuk, akkor általában le se szarjuk (már elnézést a kifejezésért). Ami pedig csak még inkább alátámasztja ezt a törvényt, hogy, amikor többet fizetünk valamiért (vagyis drágább az adott termék vagy szolgáltatás), akkor még nagyobb figyelmet szentelünk neki, miután kifizettük.

Ilyen az emberi természet és mi ezt élőben látjuk a tanulók reakcióján.

### **Hiba #13 - Gyakorlati Alkalmazás Hiánya**

A tudás önmagában semmit sem ér; hiába vásárolsz belőle bármennyit... viszont a felhasznált tudás pénz és hatalom. Ezt úgy tűnik, hogy mindenki tudja, és odáig el is jut a sikerre vágyó hálózatépítő, hogy megszerzi a tudást, de mi van az alkalmazással?

A tapasztalatok azt mutatják, hogy nagyon kevesen alkalmazzák gyakorlatban is a megszerzett információt, pedig minél gyorsabban alkalmazzuk a tanultakat, annál gyorsabban látjuk eredményét. Erre mondják, hogy "a pénz a sebességet követi"!

De vajon miért nem alkalmazza az emberek kb. 90% a megszerzett marketing információt?

Válaszoljunk erre a kérdésre egy esettanulmánnyal...

Az egyik mentorom több ezer hálózatépítő válasza alapján statisztikát készített és kiderült, hogy az emberek 85%-ának ugyanaz a problémája: zűrzavar... zavar a fejekben.

Nem tudják, hogy melyik a helyes marketing stratégia, nem tudják pontosan mit csináljanak és milyen sorrendben, nem tudják, hogy hogyan csinálják és ez a rengeteg "nem tudom" egy benito félelmet vált ki az emberben, ami pedig ahhoz vezet, hogy nem csinálja, amit kellene és marad ott, ahol jelenleg tart.

Folyt köv...

Gratulálok!

Megismerted a 13 "MLM-Sorsdöntő" Hibát, amit elengedhetetlen elkerülni, ha gyorsabb MLM sikert szeretnél, az Internet segítségével!

Most tehát tudjuk, hogy mit NE tegyünk, viszont még nem tudjuk, hogy mit tegyünk, vagyis, hogy hogyan lehet elkerülni ezt a 13 "MLM-Sorsdöntő" Hibát.

Az utolsó részben – ami a „Hogyan Építenek Internet Marketing Specialisták MLM-et” címet kapta - a megoldásokkal fogunk megismerkedni!

Attól lesz más, mint az eddigiek, hogy a Finálé egy VIDEO lesz, nem PDF file.

Már alig várom, hogy újra “találkozzunk”, pár napon belül a VIDEO-ban, hogy kiiktassuk a 13 “MLM-Sorsdöntő” Hiba elkövetésének leghalványabb esélyét is a működőképes megoldásokkal!

Figyeld tehát az email-jeidet, mint a SAS, mert küldjük a VIDEO-t a következő pár napban!

Sok Sikert, addig is! 😊

- Steven

**U.I.:** Ha van MLM-es ismerősöd és úgy gondolod, hogy hasznára válhat ez az információ, csak küldd el neki az alábbi linket!

<http://vonzohalozatepites.com/13-sorsdonto-hiba/>