



**RAGGIUNGI**  
**IL TUO SUCCESSO COL**  
**NETWORK MARKETING**

*di John Kalench*

**capitolo 11**





## CAPITOLO UNDICI: Duplicazione



*Uno dei concetti fondamentali del Network Marketing è la duplicazione. E con ottima ragione. La duplicazione é il momento decisivo per creare un successo reale e duraturo. C'è però una limitazione: la riproduzione funziona in entrambe le direzioni, quella positiva e quella negativa. In questo capitolo finale ti darò un sistema positivo per duplicare i tuoi sforzi in modo da poter creare un'impresa di Network Marketing veramente straordinaria.*

Beh, eccoci qua. Hai un gruppo di collaboratori appena istruiti e pieni di entusiasmo, che non vedono l'ora di cominciare a lavorare con la lista dei loro candidati! Ehi, che momento elettrizzante: andiamo ad incominciare!

Come dicono a Broadway "It's Show Time!"

Ma dovremo conoscere ancora qualche retroscena, prima di salire sul palco e raccogliere tutti i meritati applausi. Parliamo ancora per un momento della parola duplicazione.



## Definizione

Il dizionario definisce la duplicazione come: fare una copia dell'originale; rifare una cosa o ripetere.

“Duplicare” ricalca la parola latina che significa “moltiplicare per due”. Hai mai sentito parlare della duplicazione nel Network Marketing? Il concetto di duplicazione viene applicato per descrivere la crescita di un'organizzazione di Network Marketing.

Tu sei uno. Ti duplichi e diventate due. Due si duplicano e diventano quattro; quattro diventa otto, otto sedici - 16, 32; 32, 64; 64, 128; 128, 256; 512, 1024, 2048 ecc. ecc. Questa è la possibilità di crescita del Network Marketing.

## Perché non tutti raddoppiano ?

Perché non tutti imparano che la chiave per raddoppiare è l'altra parola: duplicazione.

L'unico modo per te di ottenere questa crescita doppia nella tua organizzazione in termini reali - e con ciò intendo ciò che appare ogni mese sul tuo estratto conto o sull'assegno del bonus - è la duplicazione. E proprio come la duplicazione è la chiave per costruire una struttura di Network Marketing in continua espansione - la formazione è la chiave per la duplicazione. Ecco perché questo è un e-book di formazione per gli istruttori.

## Il giacinto acquatico

Voglio raccontarti una storia rivelatrice sul potere della duplicazione.

C'è una pianta, chiamata giacinto acquatico, che cresce sulla superficie dei laghi e degli stagni ai tropici.

Il giacinto acquatico cresce con la duplicazione, Ogni giorno si moltiplica: uno diventa due, due diventano quattro, ecc... Persino in un grande fiume o lago, se le condizioni sono quelle giuste, in trenta giorni la pianta può ricoprire l'intera superficie dell'acqua: nessuna barca può attraversarla più. Il giacinto cresce così prolifico che ne diventa il padrone.

Ora, ecco cosa c'è di tanto interessante: il 29° giorno, proprio un giorno prima che il lago sia completamente ricoperto, il lago è ancora solo per metà giacinti!



Esattamente. Il 50% della superficie del lago è acqua e l'altra metà sono giacinti! E ricorda come è cominciato l'intero processo: con una pianticella verde non più grande della tua mano! Questa è la forza del Network Marketing.

All'inizio è difficile vedere quanto si allargherà alla fine. Se due diventano quattro e quattro otto, ciò non sembra molto sulla superficie di un vasto lago che è tutto acqua. Ma consideriamo qualche passo avanti: mille persone, poi 2000, poi 4000... E ricorda, il giorno prima che la superficie del lago sia completamente ricoperta di giacinti, il lago è ancora per metà acqua. Imponente, vero?

## La duplicazione funziona in entrambe le direzioni

Puoi duplicare tutte le cose sbagliate, esattamente come quelle giuste.

Un reclutatore che corre in giro a far firmare la gente, per poi lasciarla in balia di sé stessa, senza appoggio, con poca o affatto istruzione e preparazione, duplicherà perfettamente. Finirà per avere un'organizzazione di Network Marketing che fa esattamente ciò che fa lui. Trovare persone, farle firmare e dimenticarsele.

D'altro canto uno sponsor, che si assume la responsabilità per le persone che fa entrare nell'attività, che le forma e le appoggia, duplicherà anche lui perfettamente.

Come puoi vedere, uno duplica in modo negativo, mentre l'altro duplica in modo positivo. E tu, come scegli di duplicare?

## Duplicazione: il potere del tuo esempio

Il processo per la duplicazione positiva nel Network Marketing è di presentarsi come modello per gli altri.

Ricorda la definizione del dizionario: fare una copia conforme all'originale.

Ora non sto parlando di cloni: ovviamente ogni persona è un individuo unico con valori, carattere, scopi, talenti ecc. ecc. che gli sono particolari. E certamente uno degli aspetti meravigliosi del Network Marketing come sistema e struttura è come permette e dà il potere alle persone, in modo naturale, di esprimere la propria personalità unica nella vita.



Sto parlando di presentarti e di avvicinarti all'attività in qualità di modello di un sistema che le persone possono duplicare per creare il proprio successo.

Hai mai sentito parlare del termine "operazione chiavi in mano"? E' usato nel mondo commerciale per descrivere una situazione già sistemata, in cui tu devi solo arrivare, inserire la chiave, girarla e si mette in moto e funziona con successo. E' ciò che puoi fare anche te nella tua struttura, se sei un modello imitabile che la gente può usare per costruire la propria attività - solo girando la chiave.

Qual è la chiave? La formazione dei nuovi incaricati.

## Tre modi per fare i soldi

Puoi lavorare per qualcuno, Ed è ciò che fa la maggior parte delle persone. Ci sono lavori che sono gratificanti e remunerativi. Ma la verità è che la maggior parte dei lavori, sono proprio solo quello: dei lavori! E tu finisci veramente per lavorare per loro. E' un qualcosa che fai per poter pagare i conti e le bollette, e spesso ciò è veramente tutto quello che ti puoi permettere.

Puoi far lavorare i soldi per te. Questo è un modo splendido di fare soldi e funziona a meraviglia! Diciamo che, con 500.000,00 o forse 750.000,00 Euro in banca o investiti bene in immobili, puoi avere un reddito che va dai 5.000,00 ai 10.000,00 Euro al mese. Purtroppo, la maggior parte delle persone non ha delle disponibilità tali. Un giorno, sono sicuro, tu le avrai. Per il momento, quali sono le altre scelte?

Puoi far lavorare altra gente per te. Urra! Questa è la soluzione.

Usa i principi collaudati del successo e **F.F.A.A.A.** = **F**allo **F**are **A**nche **A**gli **A**ltri. Poi gli altri faranno lo stesso con altri ancora, e quelli a loro volta ancora, e così via.

Questo modo per fare i soldi è stato usato dalla gran maggioranza delle persone ricche in tutto il mondo. Un altro modo per definirlo è "**introiti residui**".

E' come disse uno dei primi miliardari al mondo, il grande Andrew Carnegie, ormai defunto... "*Vorrei guadagnare più volentieri l'1% dagli sforzi di 100 persone, che il 100% del mio proprio sforzo*".

Io credo nell'importanza di lasciare una scelta alle persone. Dunque, qual è il modo giusto per te di fare i soldi? Grande scelta. Ora è tempo d'imparare come duplicarti e far lavorare altre persone per te, mentre lavorano per sé stesse.



## Insegnare alla gente a pescare/volare liberi come aquile

Conosci senz'altro il famoso detto *“Se dai ad un uomo un pesce, lo nutri per un giorno. Se gli insegni a pescare, lo nutri per il resto della sua vita”*. E' ciò che abbiamo intenzione di fare.

Comincerai, nel tuo rapporto con i nuovi incaricati, mettendo in chiaro che gli stai insegnando a diventare imprenditori in proprio - e non alle dipendenze di qualcuno. Eccoti un esempio interessante, fornitoci dalla natura, che ci mostra come fare.

Un'aquila femmina si sceglie un compagno - per tutta la vita, detto per inciso - e comincia a costruirsi un nido. Comincia con pezzi di legno grossi e robusti e fango, che usa come cemento per costruire le fondamenta. Poi tesse il nido usando materiale più leggero e più soffice, finché ottiene un ambiente confortevole, morbido e caldo per le sue uova. Depone le uova, e, quando si schiudono, poi comincia a nutrire i suoi piccoli. Penso che di solito siano uno o due aquilotti.

Poi succede una cosa interessante. Mamma aquila comincia lentamente a togliere tutto il materiale soffice dal nido. Toglie le foglie ad una ad una, toglie le piume soffici e le getta di sotto. Così che il nido diventa sempre più scomodo. Poi, quando arriva il momento, secondo lei, che gli aquilotti debbano imparare a volare: ed ecco che comincia a spingerli fuori dal nido. All'inizio li sospinge gentilmente. Poi le spinte gentili diventano veri e propri spintoni. Se si arriva al punto in cui, dopo un paio di spintoni, l'aquilotto non ha ancora capito il messaggio, la madre lo prende e lo butta fuori dal nido.

Ora, cadendo verso il suolo, ecco che l'istinto si fa sentire e l'aquilotto vola. Se per caso ciò non succede, la mamma si precipita giù, afferra il piccolo prima che vada a sfracellarsi sul terreno, lo riporta al volo nel nido e dopo un certo periodo di riposo, lo ributta fuori. E continuerà a fare così finché il piccolo non volerà dal nido per proprio conto!

Ciò che voglio dirti qui é che: se vogliamo che i nostri incaricati volino come le aquile, dobbiamo forse buttarli fuori dal nido.



## Rendili imprenditori indipendenti il più presto possibile

Puoi essere un incaricato eccellente in quest'attività: ce ne sono tanti. Ciò che io voglio fare di te è un istruttore eccellente. Ci vogliono due cose a questo scopo: devi insegnare ai tuoi come svolgere l'attività e devi insegnare loro ad insegnare agli altri a svolgere l'attività.

### Insegnare a svolgere l'attività

Per prima cosa, siediti insieme ai tuoi nuovi incaricati, subito dopo l'incontro di formazione breve dei nuovi incaricati e prenditi un po' di tempo - diciamo tre ore la sera durante la settimana, o tre o quattro ore un sabato pomeriggio. Questo è il momento per loro per fissare gli appuntamenti con i loro candidati. Puoi farlo a casa dei tuoi incaricati o in qualche altro luogo conveniente.

La durata di questi incontri è di un'ora ciascuno per il tempo previsto.

Il tuo compito è aiutarli a prendere la lista dei loro candidati e fissare quei primi appuntamenti. E poi tu andrai con loro a quegli appuntamenti. Fatti presentare dal tuo incaricato come il terzo esperto. Stai istruendo il tuo nuovo incaricato, dunque fai tu le prime presentazioni.

Siccome hai un appuntamento ogni ora, devi sbrigarti: una volta che i candidati del tuo nuovo incaricato sono partiti con l'idea di provare i prodotti, riguarda con il tuo nuovo incaricato il sistema del "conservare la palla", usando lo schedario e fa in modo che egli telefoni a quelle persone regolarmente. Puoi istruire il tuo nuovo incaricato ed aiutarlo nella realizzazione delle telefonate di sostegno.

### Cos'hai fatto ?

Hai istruito il tuo nuovo incaricato, lo hai aiutato a crearsi i primi clienti e gli hai procurato una "partenza sprint". Le chance sono ottime: tu lo hai assistito nella costruzione della sua organizzazione aiutandolo a sponsorizzare i suoi primi incaricati.

Visto che usi un libro di presentazione, dopo i primi cinque o sei appuntamenti, il tuo nuovo incaricato può già fare le presentazioni da sé. Con tutti gli elementi che ha imparato nel "programma di formazione di base" per nuovi incaricati, ognuno



di essi possiede sia le informazioni, sia l'esperienza per svolgere l'attività con successo. Vedi quant'è efficace la formazione?

Nella quarta, quinta o sesta presentazione, tu ti appoggi allo schienale della sedia e apri la bocca solo se è necessario. Dal bel principio hai creato un socio in affari sicuro di sé, che sa cosa fare. Duplicazione: un'esatta copia dell'originale.

Tre ragioni per le quali questo approccio è così efficace:

1. E' fulmineo. Tu non aspetti che il candidato ti si avvicini. Così, in una giornata, il tuo nuovo incaricato ha iniziato una carriera in affari versatile e di successo.
2. Affrontando in due i suoi candidati, aumentate vertiginosamente le chance di successo del tuo nuovo incaricato, nel crearsi un cliente o nello sponsorizzarne altri.
3. Hai insegnato ai tuoi incaricati a duplicarsi.

E non gliel'hai solo detto, gliel'hai mostrato. Ora essi dispongono di un'esperienza diretta su come fare.

Ci sono possibilità che partano, nel giro di pochi giorni, e facciano la stessa cosa con uno dei candidati che hai incontrato insieme a loro. "Big Al Tells All" di Tom "big Al" Schreiter (*Grande Al ti rivela tutto*) è un gran libro che insegna questo esatto principio del lavoro di gruppo e del terzo esperto. Tom possiede un modo meraviglioso e divertente di parlare delle più frequenti paure e della sfiducia in sé stessi che i nuovi incaricati provano all'inizio. E' una lettura divertente ed efficace che esprime veramente qualcosa di speciale.

## Insegna ad insegnare

Ecco un programma collaudato che ti farà raggiungere risultati insperati!

Prima di tutto, questo programma dura un mese. Tu scegli una sera alla settimana, diciamo il martedì e il luogo sarà la casa del tuo incaricato.

Fai che il tuo nuovo incaricato inviti sette od otto candidati. Il tuo nuovo incaricato farà pochissimo durante l'incontro, darà il benvenuto a tutti e ti presenterà. E' quasi una mini-esposizione dell'opportunità con te che ne svolgerai la maggior parte del lavoro, la prima settimana.

Prepara una mostra dei prodotti e tieni a disposizione un kit d'avvio. Organizza l'incontro come una presentazione, usando il tuo libro di presentazione. Il tutto è



informale. Non cambiare la disposizione dei mobili in casa del tuo incaricato. Presiedi all'incontro stando attorno al tavolo da pranzo o al tavolino del salotto.

Mostra agli ospiti il prodotto o illustra il servizio, fanne conoscere loro i benefici e la tua esperienza personale. Qui, il tuo incaricato potrà intervenire raccontando dei benefici da lui ottenuti e della propria esperienza. Assicurati di dar risposta a quelle cinque domande chiave quando fai conoscere i benefici dei prodotti o del servizio e quando parli dell'attività. Ricorda: è facile? e divertente? posso fare i soldi? mi aiuteranno a farla? e il momento ottimale per cominciare?

Alla fine dell'incontro, ricordati di dire a tutti gli intervenuti che sarai lì anche la settimana seguente, stesso giorno, stessa ora e che potranno portare alla prossima riunione altri ospiti, famigliari o amici.

Dopo la riunione, il nuovo incaricato si occuperà degli ospiti per assicurarsi che siano serviti a puntino e soddisfatti.

## Spingili fuori dal nido

Ora, la settimana dopo, fai in modo che il tuo nuovo incaricato inviti altre persone. E questa volta, sarà lui a fare una parte della presentazione.

Fagli prendere appunti e fagli registrare la prima riunione così da imparare per bene come hai fatto tu. Poi lascia che scelga la parte, o le parti, in cui si sente più sicuro e fagliela fare durante la seconda riunione. Possono parlare della società, del prodotto o servizio, ecc. ecc.

Ogni settimana il tuo nuovo incaricato svolgerà una parte sempre più grande della presentazione, e tu farai sempre meno. Arrivati alla quarta settimana, tu sarai solo l'ospite d'onore, il tuo incaricato, e forse una o più persone dei suoi "nuovi", sarà il presentatore.

## Scegliti la velocità giusta

Indipendentemente da quanto tempo puoi investire nell'attività, potrai usare questa struttura di duplicazione tramite le co-presentazioni e gli incontri in casa. La struttura è la stessa. E' molto flessibile. Se svolgi l'attività a part-time, potrai tenere uno o due incontri di questo tipo alla settimana. Potrai lavorare con un nuovo incaricato alla volta.



Una velocità superiore funziona ugualmente, Si fa soltanto con più nuovi incaricati e maggiore frequenza.

Permettimi di darti un esempio: l'ultima volta che costruii un'organizzazione, arrivai presto al punto in cui volevo che crescesse come un'esplosione. Ero disposto a fare qualsiasi cosa fosse stata necessaria ad impegnarmi personalmente per fare in modo che succedesse.

Così, sponsorizzai cinque persone in gamba in una settimana. Poi fissai questo programma a casa di ognuno di essi, per un buon mese di seguito: da lunedì a venerdì, una sera alla settimana, lavorando con un incaricato diverso ad ogni presentazione.

Alla fine del mese, mi ero "riprodotto" con queste cinque persone e loro stavano cominciando a fare la stessa cosa con i propri nuovi incaricati.

Immediatamente sponsorizzai altri cinque nuovi incaricati e cominciai a fare la stessa cosa anche con loro: istruirli, fissare appuntamenti, incontrarmi a casa loro.

Lo feci per tre mesi - novanta giorni. Alla fine di quel breve periodo di tempo, avevo fatto dozzine di presentazioni in casa da un capo all'altro della città: e non occorre che fossi presente! Ed alla manifestazione dell'esposizione dell'opportunità, una volta al mese, i miei incaricati mi presentavano ai loro nuovi. Così cominciai ad organizzare un corso per progrediti, per i miei istruttori già affermati, affinando le loro abilità a presentare ed insegnando loro come trattare gruppi sempre più numerosi di persone.

Cominciai anche a viaggiare e ad "esplorare" nuove città. E quello fu il momento in cui mi resi conto del beneficio più grande che ottenevo da questo tipo di approccio.

Lasciavo la mia sede centrale per un mese o giù di lì, stabilendomi in altro luogo. Ora, ti saresti aspettato che la mia attività fosse calata un po' durante la mia assenza. Invece, era cresciuta! Avevo costruito una rete così forte di gente solida, che sapeva cosa fare insegnando ed istruendo i loro nuovi, che anche senza di me, la mia attività cresceva e cresceva. E questa è la chiave.

Due punti importanti:

- 1) Io non ho smesso di sponsorizzare al primo livello. Questo ha mantenuto la crescita della mia attività in ampiezza ed in profondità - e questo equilibrio è vitale.
- 2) Questo è un processo collaudato e pratico attraverso cui tu puoi costruirti la libertà personale e finanziaria.



Che lavori a part-time, o come facevo io a tempo più che pieno, lo scopo è di duplicare, per avere altre persone che guadagnano soldi per te, mentre tu non sei coinvolto direttamente nell'elaborazione della loro struttura giorno dopo giorno o settimana dopo settimana.

Una volta sistemato questo metodo di duplicazione, tu assisti le persone nella tua struttura e continui a sponsorizzare ed istruire nuove persone. Queste faranno la stessa cosa. E lo stesso faranno i loro nuovi, e i nuovi di questi nuovi, e via dicendo. E questo è il punto, non solo in questo capitolo, ma in tutto l'e-book. E' il punto chiave in ogni singolo aspetto della tua attività di Network Marketing.

## Per tutto il cammino

Se formi i tuoi collaboratori per tutto il cammino, la loro capacità di riprodurre il tuo esempio è assicurata.

La loro abilità di insegnare ed istruire altri a fare la stessa cosa - è assicurata.

Il loro successo - duraturo, crescente e continuo nella loro attività - è assicurato!

Un giocatore di professione raramente accetta un rischio che non conosce: fa scommesse oculate che riguardano le sue chance di quel dato momento.

Ciò che l'insegnamento e l'istruzione fanno per te in questa attività è quanto segue:

1. Mostrano a te ed ai tuoi incaricati, chiaramente, come stanno le chance.
2. Influiscono su queste chance così tanto a tuo favore, che entrambi non potete far altro che vincere una volta dopo l'altra.

Punto importante: se hai un incaricato nuovo che rifiuta di impegnare tempo e denaro per essere istruito a dovere, sarebbe meglio rivedere il suo grado di serietà. Il tuo tempo è prezioso. Investilo con le persone che sanno apprezzarlo.

## Con quante persone si lavora meglio ?

Direi da tre a cinque alla volta. Cinque è il massimo.

Guarda l'organizzazione militare. Hanno insegnato la duplicazione già da anni e un comando di rado supera le cinque unità. Dipende dal tempo che hai



dedicato alla tua attività. Più tempo - più soci. Quando hai completato la formazione di quei cinque, continuerai a sponsorizzarne altri cinque, poi ancora altri cinque e così via.

E non pensare nemmeno per un momento di dover sponsorizzare centinaia e centinaia di persone direttamente e di doverle istruire tutte. Amico mio, non ci sarebbe tempo sufficiente per farlo nemmeno in dieci vite!

Gli incaricati di maggior successo che conosco hanno sponsorizzato pochissime persone.

E' vero. Ce un uomo che svolge la sua attività a part-time, guadagna 60.000,00 Euro all'anno, guida una Mercedes messa a disposizione dalla ditta ed ha sponsorizzato 25 persone al primo livello in due anni e mezzo! Dice: "Ho interesse a sponsorizzare solo dei leader".

Un milionario nel Network Marketing che conosco, che é nell'attività da 15 anni ed ha un'organizzazione down-line enorme, ha sponsorizzato meno di 100 persone. Sono solo dieci all'anno! Egli considera questo fatto la ragione fondamentale del suo successo.

Il Network Marketing può sembrare un gioco di numeri: lo è e non lo è. E' un gioco di "qualità di rapporti". Dieci super-istruzioni valgono tanto oro quanto pesano. Se hanno duplicato e creato altri dieci super-istruzioni in ognuna delle loro organizzazioni - e lo faranno - avrai 100 super-istruzioni che lavorano per te!

## **Stendi la mano e raggiungi chiunque !**

Ti sfido. Voglio che abbia una bolletta del telefono che va dai 500,00 ai 1000,00 Euro al mese!

"Fermo là, Kalench. E' impazzito?!"

Neanche un po'. Voglio che tu abbia una grossa bolletta del telefono e che tu possa pagarla senza problemi, senza pensarci su un momento. Ecco perché: al contrario della saggezza convenzionale del Network Marketing, io credo che tu possa e debba sponsorizzare persone a lunga distanza.

Pensateci un momento. Quanti anni ha il Network Marketing? Non c'erano molte società di Network Marketing cinquant'anni fa.

Sì, lo so, abbiamo da sempre strutture di multi-level nel commercio convenzionale, nell'istruzione e nel governo. Ma non le imprese specifiche basate sui principi di Network Marketing che usiamo oggi. Ti sei mai chiesto perché?



Gli antenati delle società odierne di Network Marketing erano tutti quelli che hanno creato attività di "clientela diretta". Come ad esempio il venditore delle spazzole Fuller che andava di porta in porta, ed altre attività di vendita diretta. Ma ciò che ha reso vivo il Network Marketing è stata la nuova tecnologia.

Dopo la seconda guerra mondiale, una vasta gamma di diverse tecnologie divenne disponibile, le quali cambiarono il modo di vivere degli americani - ed il loro modo di lavorare. L'automobile, il telefono, l'aereo a reazione e la fotocopiatrice furono le quattro principali. Immaginati il Network Marketing senza la macchina, telefono, aereo e fotocopiatrice?

Vedi dove voglio arrivare? Il Network Marketing esiste in virtù dei passi avanti nella tecnologia che permettono e danno l'energia ad ognuno di noi per svolgere quest'attività unica.

Ora, gli addetti di Network Marketing oggi hanno a disposizione ogni tipo di tecnologia, che ieri semplicemente non esisteva. I fax, le conferenze telefoniche, i servizi di consegna in 24 ore, videoregistratori, lettori compact-disk ecc. Ed un numero sempre maggiore di leaders di quest'attività li usano.

Il personal computer ha poco più vent'anni! Pensa alla differenza che ha portato.

Così, gli addetti di Network Marketing di oggi hanno ogni tipo di mezzo di comunicazione per scambiarsi informazioni, per cercare candidati, per sponsorizzare, per istruire le persone, più di quanti ne abbiano mai avuti prima - e possono fare qualsiasi cosa ad una distanza molto grande.

## **Qualifica i tuoi collaboratori in fretta**

Conosco alcuni leaders che insegnano ai loro collaboratori a cercare candidati usando mezzi di comunicazione quasi esclusivamente modernissimi. Una compact-disk che qualifica per prima le persone come candidate. Solo dopo una o due introduzioni, questi candidati imparano qualcosa di preciso sulla società, sui prodotti o sui servizi. In questo modo, quando l'incaricato si siede a parlare con qualcuno, ecco che parlerà ad un candidato dell'attività già qualificato.

Fintanto che i mezzi sono professionali e rappresentano moralmente il sistema, sono completamente favorevole ad essi, visto che offrono ai collaboratori impegnati un vantaggio nella ricerca dei candidati.



## La chiave di tutto è formazione e duplicazione

Con i principi collaudati ed i semplici sistemi che ti ho insegnato, puoi formare una rete a livello nazionale e perfino mondiale. Gli unici limiti sono le restrizioni date dagli accordi di marketing della tua società.

Puoi cercare candidati, a lunga distanza ed appoggiarli "mantenendo la palla", a lunga distanza. Puoi istruire fotocopiando il materiale necessario e formando le persone al telefono su cosa fare e cosa dire.

Puoi usare questo e-book. Puoi mandare compact-disk; puoi tenere video/teleconferenze a distanza. Ogni aspetto di ciò che ti ho insegnato qui, può essere praticato con persone che stanno a più di 1.000 chilometri di distanza.

I superleaders delle vendite oggi fanno un uso considerevole dei principi e delle nuove tecnologie disponibili. I compact-disk della ditta permettono di essere molto produttivi a distanza. Le video/teleconferenze a distanza sono un esempio sbalorditivo del legame fra questi principi collaudati, che ti ho insegnato, e le nuove tecnologie. La vendita per corrispondenza e la pubblicità possono lavorare sull'interesse e reclutare gente da ogni angolo del paese, perfino da tutto il mondo.

No, certo non puoi essere con loro quando ci sono le manifestazioni dell'esposizione dell'opportunità - almeno fintanto che non hanno qualche centinaio di persone presenti ogni giovedì. In quel caso puoi prendere l'aereo ed andarci una volta al mese. Ma puoi usare questi principi, queste tecniche e questi strumenti ed istruire i tuoi nuovi incaricati ovunque siano. E puoi farlo in modo semplice e con successo.

Il segreto è dare un'impronta con le nuove tecnologie ai vecchi metodi di Network Marketing. Prendi il tuo telefono, fax, lettore cd, modem, computer ecc, cd usali per riprodurre ciò che hai imparato qui.

E' ciò che John Naisbitt chiama "alta tecnologia - tocco di qualità".

E' il futuro del Network Marketing, è anche il tuo futuro.





## **STAR BROKER SERVICES**

OPTIMUN BUSINESS STRATEGIES NETWORK  
Consulenza Aziendale - Marketing Strategico - Formazione Manageriale

[info@starbroker-services.it](mailto:info@starbroker-services.it) - [www.starbroker-services.it](http://www.starbroker-services.it)