



RAGGIUNGI
IL TUO SUCCESSO COL
NETWORK MARKETING

di John Kalench

istruzioni d'uso





Prefazione

Per favore, pensaci un momento! Vuoi raggiungere VERAMENTE **il meglio** delle tue potenzialità?

Se la tua risposta, ragionata e sincera è “Sì!” - allora possiamo garantirti incondizionatamente che questo e-book ti aiuterà ad arrivarci.

“Raggiungi il tuo successo col Network Marketing” tratta di te e del tuo futuro nell'attività più straordinaria ed eccitante del mondo.

Comincerai dando uno sguardo al **“perché”** della tua attività. Sarai guidato attraverso un processo, nel corso del quale scoprirai il tuo proposito nella vita e ti porrai alcuni traguardi che dovranno essere assolutamente raggiunti sul cammino verso ciò che ti sei prefisso. Poi imparerai ad usare i **quattro carburanti** per riempire i tuoi propositi ed i tuoi traguardi di energia potente e creativa.

Poi, preparati per un viaggio fittizio alla scoperta di te stesso. Imparerai delle pratiche e sperimentate “cose da fare” che ti daranno la forza necessaria per costruire e vivere una vita personale e professionale che supererà i tuoi più segreti desideri ed aspirazioni. Questo e-book è pieno di promesse e possibilità - per te!

La possibilità di realizzare tutti i traguardi della tua vita... ..di costruirti una carriera remunerativa, creativa e soddisfacente... ..di soddisfare il tuo massimo potenziale umano... ..di creare la reale e tangibile esperienza della tua libertà finanziaria... ..e di contribuire a migliorare la vita di altre persone in un modo unico e speciale.

E per quanto riguarda le promesse? Questa è la parte migliore. **“Raggiungi il tuo successo col Network Marketing”** ti mostra proprio come raggiungere tutto questo!

Sarai accompagnato passo a passo mentre crei e **fai funzionare** un'attività di Network Marketing tutta tua. Avrai suggerimenti su come trovare nuovi collaboratori, ad esempio tramite i contatti telefonici, e tu potrai metterli in pratica immediatamente! Imparerai a presentare la tua attività in modo folgorante ed a metterla in mostra da professionista e con i migliori risultati.

Troverai anche risposte azzeccate alle obiezioni, e come mettere in pratica un sistema di assistenza ai clienti già collaudato che ti assicurerà una consistente clientela di base ed un flusso costante di nuove persone. Sia che si tratti di presentazioni, sia di formazione di nuovi collaboratori, sia di duplicare i tuoi sforzi senza sforzi - ci troverai tutto qui!



Questo e-book ti parla con le voci di persone esperte con decenni di pratica. Che sono già state al punto in cui sei tu adesso e che sanno ciò che funziona e ciò che non funziona. Che conoscono questa attività come le loro tasche. Che hanno costruito sistemi distributivi di Network Marketing da milioni di Euro, creato e diretto società di Network Marketing e che hanno insegnato a migliaia di persone a diventare imprenditori di successo nel Network Marketing.

Persone che hanno tolto tutto il "mistero" da questo nostro commercio così enigmatico ed intricato. Molte volte, mentre leggerai, esclamerai a te stesso, "Caspita! Magnifico!" ...o... "Ecco come si fa questo!" Sono stati scritti tanti libri su questo sistema commerciale. Alcuni sono migliori di altri, ma non ce n'è nessuno più sollecito e completo di questo e-book.

E' pregnante, tollerante, efficace, pratico e pieno di dozzine di rivelazioni che ti faranno rimanere a bocca aperta e che vorrai adoperare subito nella tua attività. Lo stile è personale, divertente e piacevole da leggere. E' come avere queste persone che hanno già realizzato il loro successo nel Network Marketing sedute accanto a te, come se fossero tuoi amici intimi che ti fanno partecipare alla loro consapevolezza ed esperienza così che tu possa imparare.

Un e-book sul Network Marketing così definito e completo che lo si stava aspettando da tempo. E' un dovere leggerlo per ognuno seriamente interessato a questa attività.

Il modo migliore di usare **"Raggiungi il tuo successo col Network Marketing"** è leggerlo molte volte e darne una copia ad ogni nuovo collaboratore della tua struttura prima che l'inchiostro sul suo contratto di collaborazione si sia già asciugato. Se farai così, sarà garantito il successo nella tua attività.



Come usare questo e-book

Questo e-book è diverso dai libri in formato cartaceo che potrai già aver letto, e potrai essere intenzionato ad affrontarlo in un modo diverso.

Tieni conto di qualche suggerimento riguardo l'uso di questo e-book.

Primo: non farti spaventare dalla grande quantità di informazioni che contiene. Esso è il risultato di più di un decennio di esperienza di insegnamento e di formazione con migliaia di persone.

Non ci si aspetta che tu lo legga e lo studia da cima a fondo tutto d'un colpo. Forse lo farai. Forse no. Sir Francis Bacon disse: "Alcuni libri sono fatti per essere assaggiati, altri per essere inghiottiti, e pochi altri per essere masticati e digeriti".

Questo e-book appartiene alla terza categoria. E' la stessa differenza che esiste fra dare a qualcuno un pesce e nutrirlo così per un giorno, e insegnargli a pescare e così metterlo in grado di nutrirsi per il resto dei suoi giorni. Ci vuole tempo per imparare a pescare e farlo bene. E la finalità di questo e-book è di fare di te un provetto pescatore. Quindi procediamo con calma.

Secondo: questo è un e-book piacevole da usare. Così considera questo e-book come un dialogo, perché è proprio questo ciò che è utile che sia.

Terzo: questo è un e-book tipo "**Istruzioni per l'uso**". Le regole che ti vengono insegnate qui sono state collaudate da anni di esperienza da parte di molte persone - perciò non pensare di stare facendo da cavia.

Leggi per primi "La tua introduzione" ed i capitoli 1 e 2, possibilmente, se il tempo ti basta, in una volta sola. Fai tutti gli esercizi - sforzati, se necessario. Facendo così sarai messo a confronto con il "**perché**" della tua decisione di intraprendere questa attività. E' indispensabile trovare questo "**perché**" e non c'è modo di farne a meno se "**Raggiungere il tuo successo col Network Marketing**" è davvero il tuo obiettivo.

Poi, prendi i capitoli che rimangono uno alla volta. Leggili, impara che cosa fare riguardo ai vari aspetti della tua attività di Network Marketing e mettiline in pratica tu stesso le regole e le tecniche.

Nonostante ciò che troverai nei singoli capitoli, sicuramente ci saranno due, tre, o anche di più, grandiosi effetti che ti faranno rimanere a bocca aperta! Questi sono i grandi spunti che creeranno ugualmente grandi risultati. Adoperali e guarda che cosa succede per te stesso. E, mentre li vedi lavorare per te, condividili con le altre persone della tua struttura.



STAR BROKER SERVICES

Non devi aspettare finché l'intero sistema risulti completo nel capitolo 10, la formazione dei nuovi collaboratori, prima di cominciare ad insegnare le diverse parti agli altri. Questo è il nucleo dell'intero e-book:

“Insegniamo meglio ciò che dobbiamo assolutamente imparare noi stessi”.

Quarto: conosci la storia del giovane all'angolo di una strada a New York che chiese ad un violinista famoso la direzione per andare alla Carnegie Hall? Il grande uomo gli rispose: “Esercizio! Esercizio! Esercizio!”

Ci troviamo nella stessa situazione qui. Questo e-book è uno scrigno di buone idee - è stato scritto proprio **con questa intenzione**. Diventa vivo solo se ne fai uso.

Sapere non é potere finché non sia combinato con l'azione. E' come in quella storia del vecchio marinaio che si sentì chiedere...“Se un uomo cadesse in acqua da questo molo, annegherebbe?” Ed il vecchio marinaio rispose: “Cadere in acqua non lo farebbe annegare - stare nell'acqua invece sì”.

Allora, leggi questo e-book, prendi subito ciò che hai imparato e comincia ad agire! Sappiamo che queste regole funzionano - migliaia di persone le hanno usate con successo per anni - ma tu non lo sai ancora. E l'unico modo di saperlo è provarle personalmente. Poi, come si dice, “Se funziona - continua a farlo”.

Un altro suggerimento: una volta che avrai letto questo e-book - rileggilo! E poi rileggilo di nuovo. La terza lettura sarà più affascinante. Quando l'avrai letto venti volte, ne scoprirai ancora nuovi aspetti interessanti.

E finalmente, lavora in modo intelligente - fai lavorare l'e-book per te nella tua attività!

Ogni volta che inserirai un nuovo collaboratore, fai leggere “la tua introduzione” ed i capitoli 1 e 2 prima che assolva il tuo programma “La formazione dei nuovi collaboratori”. Una volta che avrà capito il **“perché”** desidera fare questa attività, sarà facile insegnargli il **“come”**. Questo metodo collaudato darà un nuovo avvio veloce e solidissimo a loro ed al tuo rapporto con loro.

Poi, mentre essi vanno avanti, capitolo per capitolo, e cominciano a mettere in pratica le regole, scoprirai di aver messo in moto un potente ed imbattibile sistema di duplicazione.

E' la chiave per raggiungere la libertà dal punto di vista finanziario nel modo più sicuro e veloce possibile. Questo è proprio lo scopo di **“Raggiungi il tuo successo col Network Marketing”**. Buon divertimento!



La tua introduzione: capire il Network Marketing - dovrai appassionartici

Come ti parrebbe l'idea di poter aprire nuovi e vasti orizzonti con possibilità illimitate per la tua esistenza? Ti andrebbe? Ottimo! Ecco come fare: appassionati al Network Marketing! Non lo diciamo per motivi di denaro, e nemmeno intendiamo farti pensare che si tratti di un'idea simpatica. Stiamo parlando proprio di appassionarci. Se ami la tua attività come ami i tuoi prodotti/servizi e la tua Società, il tuo successo è assicurato. Ma che cosa ci sarà mai di tanto attraente in questa attività? E' quello che troverai in questa introduzione.

Da John Kalench – “Come allenarvi sul cammino verso la vetta del successo nel MLM - il sistema commerciale a più rapida espansione del mondo”.

Fu più di dieci anni fa che ebbi il primo contatto con questo sistema economico. Fui invitato a casa di un amico per assistere a quello che oggi chiamerei una serata informativa. Ero seduto là ed ascoltavo un uomo parlare di una società e di un prodotto: poi si mise a spiegare un sistema economico, che era chiamato Multi-Level-Marketing (MLM).

Disegnò una serie di cerchi su una lavagna: era la prima volta che vedevo quei cerchi... ..Hai presente quali? “Questo cerchio è lei, e questi cinque cerchi sono le persone che inserisce personalmente... ..e questi 25 cerchi rappresentano...”
...e via dicendo.

Beh, ero letteralmente **elettrizzato!**

Tornando a casa, non riuscivo proprio a far a meno di pensare a quei cerchi. Ero talmente eccitato che pensavo sarei esploso. Non ero mai stato tanto entusiasta di qualcosa **in vita mia!**

Di che cosa si trattava?

Non era né la società che mi entusiasmava, né lo erano i prodotti. E neppure era la possibilità, “dopo tanti anni di lavoro senza via di uscita, di avere **finalmente** successo”. Io il successo lo avevo già - infatti, la mia attività in campo medico cresceva anno dopo anno ed avevo sempre più affermazioni.



Il punto non era quello. Si trattava di questo: era la prima volta in vita mia che mi trovavo davanti ad un sistema economico che mi sembrava completamente sensato.

Ecco un modo di raggiungere tutto ciò che avevo sempre voluto - **e ciò, aiutando gli altri**. Ecco un modo di rendere il mio successo nella vita direttamente proporzionale al livello di **servizio che fornivo ad altre persone**. Incredibile!

Passai la notte guardando il soffitto e riflettendo su tutta la faccenda: essa diventava man mano come una finestra spalancata su enormi possibilità. Per tutta la notte non feci altro che pensare a come questo nuovo sistema straordinario di impresa **veramente** libera, e tutte le possibilità ad esso connesse, avrebbero potuto permettermi di raggiungere il meglio di me stesso e di cambiare la mia vita nel modo più radicale e positivo e, con essa, anche quella degli altri.

Sapevo, mentre ero sdraiato a letto eccitato, ad occhi spalancati, che ciò era quello che avrei voluto fare per tutto il resto dei miei giorni.

Il traguardo di tutta una vita

Sapevo che avrei dovuto stabilire un traguardo da raggiungere, un traguardo importante, perché esso mi avrebbe aiutato a mettere a fuoco le mie energie ed a trarre i migliori risultati da questa impresa completamente nuova. Le ore passavano ed io cominciavo a riflettere: quando giunse l'alba ecco che avevo trovato quello che cercavo. Il traguardo della mia vita sarebbe stato: prima di morire, riuscire ad avere un milione di amici.

Giorno dopo giorno, a partire da quella lunga meravigliosa notte di più di dieci anni fa, ho fatto ogni sforzo per riuscire in questo intento. So, senza ombra di dubbio, che, concentrandomi su quel traguardo, ogni altro aspetto della mia vita funzionerà perfettamente.

Non mi preoccupo minimamente del denaro. Fintanto che mi sono concentrato sul traguardo di raggiungere un milione di amici, il denaro è venuto da sé. Conosci il libro *"Fate ciò che amate ed il denaro arriverà da sé"*? Beh, io faccio ciò che amo e, in effetti, il denaro arriva!

Di rado ho qualche preoccupazione circa una decisione da prendere in questo o quel caso. Le scelte della mia vita sono automatiche. Se una cosa contribuisce a farmi avvicinare al mio traguardo, lo faccio, altrimenti no. E' splendido!



Il motivo che mi ha reso capace (anzi, che mi ha dato l'energia) di pormi un traguardo simile è stato che, per la prima volta in vita mia, avevo trovato un sistema che poteva renderlo reale e tangibile per me.

Ti prego, intendimi nel verso giusto. Prima di venire a sapere dell'esistenza del Network Marketing, il traguardo che ora guida la mia vita così fortemente e **senza sforzo**, era per me assolutamente impensabile... ..anzi inconcepibile.

E' il network Marketing che lo rende possibile!

Che cosa ti offre realmente il Network Marketing?

Lo scopo per cui ti sto raccontando tutto questo, non è per incoraggiarti a raggiungere il traguardo di un milione di amici - benché, se tu volessi farlo, sarebbe magnifico. Il mio scopo è farti rendere conto di quanto sia unico e straordinario il sistema di Network Marketing: credo fermamente che esso possa aprire per te - come è già successo a me e a migliaia di altre persone come te e me - un vasto orizzonte di nuove possibilità - per la tua vita. Una volta cominciato a concepire il potenziale illimitato del Network Marketing, comincerai a scoprire i tuoi più profondi desideri e le tue aspirazioni. Quei desideri e quelle aspirazioni che non ti sei mai permesso di prendere nemmeno in considerazione.

Perché? Perché il Network Marketing rende effettivamente possibile l'impossibile.

Come?

Il Network Marketing spinge le persone verso il proprio destino. Accelera in modo naturale la tua curva di apprendimento. Permette la tua ulteriore e più veloce crescita personale. Ti permette di realizzare più cose e di contribuire maggiormente al miglioramento di te stesso e del tuo mondo. Il Network Marketing è un sistema che ti fornisce la possibilità di potenziare le capacità uniche e creative che ti sono state donate da Dio, agendo in modo utile sulla vita di centinaia, migliaia e forse **milioni** di persone. Ed esso compie tutto questo in virtù del suo geniale e potente disegno intrinseco.

Permettimi di spiegarti cosa intendo dire.

La verità circa il Network Marketing

Che io sappia, non esiste nessun altro sistema di supporto - in affari, nello sport, nelle relazioni ecc. - che rispetti in modo così completo la libertà e la responsabilità dell'individuo.



Dal primissimo giorno nel Network Marketing tu sarai libero!

Sei tu a scegliere con chi vuoi lavorare - con quale società - quali prodotti o servizi rappresentare e come lavorare con essi. **Sei tu a scegliere** quando lavorare: i giorni e le ore. **Sei tu a scegliere** dove lavorare: da casa, da un ufficio, viaggiando. **Sei tu a scegliere** il tuo stile di lavoro: contatti personali, per posta, per telefono, in piccoli gruppi o invece imponenti riunioni di persone. Sei tu a scegliere ogni aspetto della tua attività. **Sei tu a scegliere, dato che si tratta della tua attività.**

La tua attività nel Network Marketing è libera dalla grande maggioranza dei soliti problemi commerciali - funzionali e finanziari.

La società con la quale lavori come incaricato indipendente si occupa di essi. Capitalizzazione, amministrazione, contabilità elaborazione dati, sviluppo prodotti/servizi, acquisti, tutti gli aspetti della produzione, imballaggi, marketing, persino il design e la realizzazione del piano dei compensi e la produzione dei materiali di supporto di vendita, magazzinaggio, spedizione... ..tutto questo ed anche di più è compito della società - **non tuo!**

E allora, qual è il tuo compito? Bella domanda!

Il tuo compito è fare le tre seguenti cose:

1. Usare i prodotti/servizi ed esserne entusiasta !

Non ci sono altre maniere - ed è anche un bene che sia così! Il Network Marketing offre alcuni dei più straordinari prodotti/servizi del mondo. Questo sistema di commercio è pieno di prodotti unici, aggiornati, fantastici, che offrono i risultati più sorprendenti alle persone che li usano.

Prodotti che aiutano la gente a perdere peso ed a non riprenderlo più; prodotti per la salute e la nutrizione; prodotti per la cura personale e della casa; **agevolazioni nell'ambito dei servizi telefonici che possono farti risparmiare sui costi**; ausili e dispositivi che fanno aumentare la potenza della tua automobile, con un risparmio di carburante rispettando l'ambiente; servizi che permettono di partecipare ad investimenti, viaggi ed altre facilitazioni, accessibili un tempo soltanto alle persone ricche e famose.

La lista dei prodotti e dei servizi speciali offerti dal Network Marketing sembra non avere fine. Questo sistema commerciale dispone di prodotti e servizi della migliore qualità del mondo. Così non dovrai avere difficoltà ad eseguire il compito n° 1: amare i tuoi prodotti. Sii il tuo migliore cliente e sarai già sulla via del guadagno!



2. Fare conoscere e consigliare i tuoi prodotti/servizi agli altri

E' così semplice. Lo fai in continuazione. Noi tutti lo facciamo. Non possiamo non farlo, a meno che non scegliamo di vivere come **"agenti segreti"**!

Quando vediamo un film spettacolare o andiamo a mangiare in un ristorante eccellente, lo raccontiamo poi alla gente. Come hai fatto a decidere quale televisore o quale autovettura acquistare, in quale zona abitare ecc? Ne hai discusso con altre persone, vero? Probabilmente con amici che hanno condiviso con te la loro esperienza in materia. Ti hanno parlato di questa o di quella marca da loro preferita. Tu hai fatto tesoro di quei consigli ed hai perso la tua decisione.

I professionisti del marketing sanno che, per garantire un duraturo successo, è necessario fare tre cose:

1. devono far sì che usi il loro prodotto/servizio (e questo viene chiamato **"prova"**).
2. devono far sì che continui ad usare regolarmente il loro prodotto/servizio (se lo fai, ti definiscono **"cliente affiliato"**).

E la cosa principale, ciò che tutti gli addetti al marketing sognano di realizzare:

3. bisogna che apprezzi talmente il loro prodotto da consigliarlo agli altri. Ciò viene chiamato **"cliente sostenitore"**.

Le società di Network Marketing ti ricompensano per aver consigliato ad altri il loro prodotto. Sanno bene quanto sia importante questo ai fini dello smercio. E' così che le società di Network Marketing scelgono di ricompensare te, i singoli incaricati di vendita.

E' quasi come essere pagati per l'amicizia che si offre a qualcuno. Gli amici si comunicano l'un l'altro le buone notizie. La scoperta di un prodotto o servizio eccezionale che comporta vantaggi particolari è qualcosa da comunicare agli amici. Nel Network Marketing tu sei pagato per fare questo. Consideralo un "grazie". E di tanti più amici disporrai, tanto maggiori saranno il tuo potenziale, il tuo contributo positivo alla vita degli altri e - le tue ricompense.



3. Inserire altre persone

Se la gente ti vedrà entusiasta nel costruire la tua struttura, se vedrà che è semplice, che è redditizio, che la gente nella tua struttura e nella tua società ti sostiene attivamente... ...ecco che prenderà seriamente in considerazione l'eventualità di farne parte.

Il Network Marketing non ha niente a che fare con mettere qualcuno sotto torchio o imporre a qualcuno di fare qualcosa. Si tratta invece di offrire qualcosa alla gente e lasciarla poi libera di scegliere. Non si tratta di persuadere o convincere. Si tratta di **selezionare**. Tu continui ad offrire, finché trovi la persona giusta al momento giusto. Ecco tutto.

Sei tu a scegliere quante persone inserire. Inserendo qualcuno, ti impegnerai ad insegnargli a farlo a sua volta. Ciò che insegni sono questi tre passi:

1. usare il prodotto/servizio ed apprezzarlo.
2. farlo conoscere ad altre persone.
3. inserire altre persone a collaborare.

Dipende tutto da te

Sei tu a fissare i criteri del tuo successo. Nessun altro, oltre a te, misura le tue prestazioni. Non esiste un supervisore o un capo che ti dica cosa fare, come o quando farlo.

Soltanto i tuoi principi etici e professionali contano. I tuoi pensieri e le tue sensazioni trovano espressione nei risultati che consegui. Vieni ricompensato equamente e, talvolta, generosamente in diretta proporzione agli sforzi compiuti. Non c'è niente o nessuno in questa attività che ti impedisca di "tirare avanti" o, invece, di "sfrecciare come un'aquila verso la vetta del successo". **Dipende tutto da te.**

Non c'è nessuno più istruito di te, più ricco, con più "talento innato" o in condizioni sociali o economiche più favorevoli delle tue, che abbia delle possibilità di riuscita migliori di te nel Network Marketing.

In questa attività siamo tutti pari. In questa attività otteniamo il successo nella misura in cui riusciamo ad equilibrare la nostra libertà con le nostre responsabilità.



Come tu vedi il Network Marketing

Una delle persone in questo sistema commerciale per cui nutro il massimo rispetto è il Dott. Dean BLACK. Nel suo eccezionale opuscolo "Guida semplice al successo nel Marketing Multi-Livello", ci offre una spiegazione chiara e conscia di ciò che fa funzionare il Network Marketing. Eccoti una parte di questa spiegazione:

Quando la gente non ha successo, quando si sente frustrata, irritata o scoraggiata, molte volte è perché non vede le cose come stanno veramente. Quando si chiarisce l'immagine, quando la gente vede la verità, ecco che arrivano il successo e la felicità.

Gli incaricati di successo vedono la verità su quattro punti precisi:

1. il Network Marketing;
2. la società;
3. sé stessi;
4. gli altri.

Gli incaricati falliscono, spesso vengono bloccati proprio per la mancanza di una visione chiara di uno o più di questi quattro punti.

Riconoscere la verità

Alcuni non amano il Network Marketing, ma non è il principio in sé ad essere sbagliato, bensì il modo in cui alcuni lo mettono in pratica.

Ad esempio, ecco qui di seguito i punti fondamentali del principio di "Multi-Livello":

Punto 1: le strutture a multi-livello o a piramide servono alla distribuzione. Superate certe dimensioni, ogni organizzazione che distribuisce prodotti o servizi finisce per assumere la forma di una piramide a livelli multipli che cresce sempre più man mano che si scende verso il basso. Il fatto stesso del delegare i compiti porta alla creazione di una piramide a livelli multipli. Il nostro governo è una piramide a livelli multipli ed anche le scuole e le chiese sono strutturate così. Tutte le strutture di successo, distribuendo prodotti e servizi, finiscono per essere strutturate a forma di piramide.

Punto 2: In ogni struttura multi-livello, la forza viene dal basso. Il nostro governo distribuisce servizi dall'alto verso la base della piramide, ma noi gli forniamo il



potere, dalla base, con i nostri voti. Le società di Marketing distribuiscono prodotti/servizi dall'alto verso la base, ma noi gli forniamo la forza, dalla base, con i nostri soldi. Così le piramidi costituiscono un flusso che scorre in due direzioni: prima giù, poi su. Il valore scorre in giù lungo la piramide; per contro la forza risale. Se il valore cessa di raggiungere la base, la forza (sotto forma di denaro o di voti) cessa di risalire ed il sistema crolla.

Punto 3: le strutture a sistema multi-livello funzionano solo se le responsabilità vengono gestite al livello più basso possibile. Questa era l'idea dei nostri Padri Fondatori. Essi dicevano, in sostanza, che ognuno deve fare per sé ciò che può. Ciò che non può fare, passa invece al livello superiore. Noi non possiamo, ad esempio, costruirci strade e scuole: questo lo fa l'amministrazione comunale. Ciò che il Comune non può eseguire, viene fatto dallo Stato, e così via.

Quando i livelli superiori cominciano a fare quello che potrebbe essere fatto dai livelli inferiori, il sistema comincia a vacillare, tutto va adagio ad infine precipita.

Il Network Marketing non è altro che un sistema commerciale che pone le responsabilità al più basso livello possibile, le affida ai singoli individui, ed ecco perché le società di Network Marketing possono crescere così in fretta. Ma ciò significa anche che nessuna società di Network Marketing può essere più forte del carattere dei suoi incaricati.

Le società di Network Marketing falliscono quando i loro capi o i loro incaricati dimenticano il fatto che la forza risale la struttura a multi-livello solo quando vero valore fluisce verso il basso. Detto in due parole: quando i capi o gli incaricati cercano il denaro, senza prima aver fornito valore. Il caso peggiore sono le "piramidi illegali" tipo catena di Sant'Antonio, in cui l'unico valore creato consiste nel diritto di reclutare altre persone. Il che non è affatto un valore. In altri casi, può essere creata l'illusione dell'esistenza di un valore, nel momento in cui vengono offerti prodotti che però non sono lo scopo principale dell'attività commerciale, ed inoltre non valgono il prezzo richiesto. Alla fine queste illusioni vengono a galla, così che gli Euro smettono di risalire il sistema e la società si sfascia.

Le società di Network Marketing falliscono anche, o, se va bene, assumono una cattiva reputazione, quando i loro incaricati non hanno abbastanza carattere. Talvolta gli incaricati reclutano con l'inganno. Talvolta si lamentano continuamente e cercano di nuocersi a vicenda. Talvolta ci sono gruppi laggiù in disputa tra di loro. Talvolta vengono sparse calunnie. Queste ed altre debolezze umane vengono alla luce più facilmente nelle società di Network Marketing di tipo tradizionale, poiché le società di Network Marketing lasciano ai collaboratori la massima libertà.

Qualunque ne sia la causa, le società di Network Marketing non falliscono per via del principio multi-livello, ma perché le persone non lo portano avanti con onestà



e perfezione. Abbi fiducia quindi nel principio multi-livello e cerca di essere onesto e di accontentarti solo della perfezione.»

Avere fiducia nel principio di Network Marketing

Che cosa significa effettivamente questo?

Significa rispettarne ed apprezzarne la struttura. Il Dott. BLACK cita altri due esempi che voglio assolutamente portare alla tua conoscenza:

«Se tu consideri i tuoi clienti ed i tuoi collaboratori come fonti di denaro, probabilmente non farai molta fortuna. Essi disprezzeranno il tuo atteggiamento egoistico e ne prenderanno le distanze. Se invece li vedi come una possibilità per aiutare ed appoggiare gli altri, ecco che coglieranno questa opportunità ed andranno avanti».

“Una possibilità per aiutare ed appoggiare”. Non so come fare a farti capire quanto questo punto sia di vitale importanza. Se anche questo fosse l'unico punto che hai assimilato di tutto questo e-book, avrai ugualmente la chiave per il successo nel Network Marketing.

Ed ecco un altro esempio del Dott. BLACK:

«Noi percepiamo nella nostra mente un senso di pienezza o di vuoto, ci apriamo o ci mettiamo sulla difensiva, a seconda, ed in questa maniera creiamo un modo di vivere che rispecchia esattamente le nostre sensazioni. Guarda dunque la pienezza della vita e cerca il modo di crearla per gli altri e quindi per te stesso».

Di nuovo, **“crearla per gli altri”**. Ecco, amico mio, ciò che fa funzionare il Network Marketing per te!

Il Network Marketing è come la vita

La “struttura naturale” che sostiene e guida il Network Marketing è esattamente quella stessa struttura naturale che ti dà forza, ti nutre e ti sostiene nella vita. Ecco perché questo sistema economico risulta essere così unico e speciale. Segue le tue stesse regole, rispecchia perfettamente la vita vera.

Che cosa ti succede quando ti comporti in modo egocentrico e troppo attaccato ai tuoi interessi? Che sensazione hai nei confronti di te stesso e degli altri? Come va la tua vita?



STAR BROKER SERVICES

Cosa succede invece quando sei onesto ed aperto verso gli altri? Come ti senti allora? Com'è la tua vita?

Nel Network Marketing, come nella vita, il cerchio della retroazione ("feedback") è diretto e libero. Il tuo successo o il tuo fallimento nel Network Marketing dipendono esclusivamente da te.

Hai già visto ciò che accade alle nazioni, alle organizzazioni o agli individui guidati dall'avidità, dalla disonestà, dalla mancanza di responsabilità, dalla paura... Si sa cosa li aspetta. Come osserva il Dott. BLACK, le persone - e la stessa vita - prendono le distanze da essi. E lo stesso futuro aspetta anche i collaboratori di Network Marketing che si lasciano guidare da quelle regole.

D'altro canto, le persone, la vita e il successo sembrano proprio andare **incontro** alle nazioni, alle organizzazioni ed agli individui che "li aiutano e li appoggiano". E lo stesso succede per il Network Marketing.

Comprendere il Network Marketing

La prima ragione per cui le persone falliscono in questa attività è perché non l'hanno compresa veramente: non hanno afferrato i suoi principi base e così non mettono in pratica le semplici regole che la fanno funzionare.

La questione fondamentale è che, se non comprendi il Network Marketing (come funziona veramente e quali sono gli impulsi che lo fanno muovere), sarà praticamente impossibile "innamorarci". Io sono convinto che, per avere successo nel Network Marketing, come in ogni impresa nella vita, bisogna proprio esserne "innamorati", **cioè appassionarsi veramente!**

Quella sera di dieci anni fa, quando venni a conoscere il Network Marketing, non lo capii veramente. La mia mente era sommersa dalle implicazioni, dalle possibilità, da tutto ciò che vi era connesso. Sapevo di aver scoperto qualcosa di straordinario, ma che cosa? ...come? Cosa avrei dato per avere le idee più chiare!

Stavo disteso sul letto, completamente sveglio, mentre il soffitto della mia camera era come uno schermo cinematografico pieno di possibilità, significati ed immagini che mi si riflettevano senza tregua tutta la notte! Quando giunse l'alba, sapevo di che cosa si trattava: l'avevo capito e la cosa mi appassionava. In tutti questi anni, in cui sono stato impegnato in questa attività, la mia passione si è ingrandita ed intensificata, diventando proprio un "falò".



Cosa devi fare?

Devi appassionartici! Questo è uno dei pochi punti indispensabili. Come farlo?

Ci sono due possibilità: una è di **“innamorartene”**, tipo amore a prima vista. Questo è ciò che feci io. Ma io intrapresi anche la seconda via: **imparai ad amarlo**.

Questo e-book potrebbe essere un ausilio per te ad appassionarti al Network Marketing: ma non so se ci riuscirà, visto che questo dipende molto più da te che da lui. Tuttavia, **sono assolutamente sicuro che questo e-book riuscirà a mostrarti come imparare ad amare quest'attività**. Questo è proprio il mio lavoro: insegnare a persone, proprio come te, ad avere successo nel Network Marketing. L'ho fatto già in migliaia di casi e mi sto avvicinando al mio traguardo di avere un milione di amici.

Sei pronto a cominciare?

Lo sei? Ottimo! Per prima cosa vorrei dirti quello che stiamo per fare.

Lo scopo di questo e-book

Hai mai sentito il detto secondo cui “Il modo migliore per imparare a fondo una materia è insegnarla”? E' proprio così, al 100%! Il che significa che questo e-book non vuole essere una guida del **“fai da te”**: è invece un e-book di formazione sul Network Marketing, destinato ad essere per te l'ausilio per **insegnare ai tuoi collaboratori ad avere successo!**

So per esperienza (ho insegnato a migliaia di persone a diventare insegnanti ed istruttori di network Marketing) che l'approccio che questo e-book offre è il più rapido ed il più efficace per conoscere a fondo questo sistema ed avere un successo travolgente!

Leggendo questo e-book, imparerai molte tecniche, molti strumenti ed ausili, che potrai mettere in pratica immediatamente per aumentare la tua produttività e migliorare la riuscita della tua attività. So che ti precipiterai a sperimentare le informazioni su come effettuare i contatti telefonici o cambierai il procedimento della tua prossima presentazione.

Ottimo, ed era proprio qui che volevo arrivare! Ma tu scoprirai il vero valore di questo e-book quando ne scoprirai il segreto. Quando arriverai al punto in cui tutto sembrerà trovare il suo posto, per la prima volta avrai davanti agli occhi il



programma di formazione che ti sto insegnando, in tutta la sua semplicità, riproducibilità e forza straordinaria.

L'e-book è suddiviso in due parti principali

I capitoli 1 e 2 trattano del “perché” stai svolgendo questa attività. Nel momento in cui capisci il **perché**, hai già percorso il 90% della strada verso la comprensione profonda del Network Marketing. Imparerai in fretta che scoprire questo **perché** è altrettanto importante per te, quanto per i tuoi collaboratori. Ed io ti insegnerò a fare proprio ciò.

I seguenti sette capitoli ti condurranno passo a passo attraverso gli aspetti fondamentali di come svolgere questa attività con successo. Passerò dalla “Ricerca dell'oro” attraverso tutto il cammino che porta all'organizzazione della manifestazione dell' “Esposizione dell'Opportunità”. E, strada facendo, scoprirai centinaia di idee nuove che potrai attuare immediatamente per fare crescere il tuo successo e quello dei tuoi collaboratori.

Il capitolo 10 “La formazione dei nuovi collaboratori” farà da sommario ed il capitolo 11 ti mostrerà come “duplicarti” fino a creare una grande organizzazione di Network Marketing di successo. Un'organizzazione che ti procurerà introiti, vita natural durante, che vanno oltre la sicurezza economica e portano alla vera e duratura libertà economica. Che te ne pare?

Si comincia

Oh, ancora una cosa! Come farò a sapere quando avrai assimilato una conoscenza profonda di questi principi e sarai diventato un eccellente insegnante di Network Marketing? E' semplice: nel momento in cui sarai più bravo di me.

Ti spaventa un po'? Non è il caso. Questo è il mio lavoro ed è lo scopo di tutti gli insegnanti del mondo che sono fedeli a sé stessi. Io so che, quando i miei allievi mi superano, io ho raggiunto il mio obiettivo. E' lo scopo di questo mio e-book. Secondo me, uno scopo è una promessa che io faccio a me stesso: e se c'è una cosa di cui sono fanatico è il mantenere le mie promesse.

Dunque cerchiamoci un angolino tranquillo in cui potremo parlare di tutto questo in santa pace. Io fornisco ciò di cui avremo bisogno, eccetto l'angolino tranquillo, un bloc-notes e una penna: spero che queste tre cose te le procurerai tu! E voglio che tu sappia che non vedo l'ora di lavorare con te. Dunque, cosa ne dici di cominciare?



STAR BROKER SERVICES

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

info@starbroker-services.it - www.starbroker-services.it