

Linee guida per un business di successo

Attuabili a costo zero

Premessa importante: Le seguenti linee guida sono il riassunto in base alla mia esperienza personale dal mio punto di vista. Sono il frutto di corsi di marketing e formazione che ho frequentato in passato e che tutt'ora frequento.

Rappresentano il modus operandi delle persone di successo nel mondo del Network Marketing. Conosco gente che attuandole, ha raggiunto risultati degni di nota, ma non posso garantire lo stesso risultato per tutti. Occorrono impegno, costanza e dedizione. Per tanto non posso pretendere che seguiate tutto al 100%

In caso lo facciate però, sono più che certo che i risultati non si faranno attendere! L'unico vero grande requisito che dovete avere oltre la determinazione ad uscire dall'area di confort, è avere la conoscenza assoluta di tutti gli aspetti del business che andrete a proporre!

Prodotto trattato, piano marketing, bonus vari e struttura.

Buona Lettura miei cari!!

~~~~~

## **LINEE GUIDA IN 7 PUNTI**

### **1. L'IMPORTANZA DEI SOCIAL**

Al giorno d'oggi il primo strumento indispensabile per la divulgazione di un business è senza dubbio Facebook. Con questo social realizzerai più del 90% dei contatti utili. Puoi decidere di usare il tuo profilo, ma ti consiglio di aprirne un' altro secondario per promuovere i tuoi lavori in generale. Utilizza sempre il tuo vero nome però e un immagine del profilo reale. La gente vuole sempre sapere con chi ha a che fare. Cerca di curarlo pubblicando materiale interessante, vario e NON parlare sempre e unicamente del business. Il tuo obiettivo primario è cercare di arrivare a 5000 (massimo consentito) contatti di persone aperte alle innovazioni, aperte di mentalità! Per farlo ci vuole tempo, ma se lavori bene ci arrivi in meno di un anno. Una buona reputazione è fondamentale! È in gioco la tua credibilità. Impegnati ad arricchire la cerchia degli amici, ma fai attenzione a non richiedere troppe amicizie contemporaneamente in un giorno per non rischiare di essere bannato. È preferibile accettare richieste e non richiederle! Quindi renditi interessante.

## **2. COSTRUISCI IL TUO PORTO**

Realizza una Landing Page (pagina cattura contatti), blog o sito internet dove spieghi tutti gli aspetti del business. Se non sai esattamente cosa scrivere, copia il contenuto del blog di un tuo sponsor in up-line che abbia ottenuto risultati (video promo e tutorial compresi) ricordandoti di sostituire il referrals link con il tuo. Questo luogo sarà la tua isola, il tuo porto! Ogni giorno aggiungerai un particolare per renderlo bello e accogliente. Devi mettere in condizioni di far tornare i visitatori invitandoli a lasciare i dati di contatto. Questo è il tuo mondo! Se però non ti senti preparato o non sai come fare a realizzarlo, sappi che esistono decine di tutorial GRATIS su Youtube per imparare! Se invece sei disposto ad investire sulla tua formazione, puoi comprare un corso. In alternativa puoi sempre rivolgerti al tuo sponsor (colui che ti ha inserito), con garbo e con un certo "tatto", in quanto non è tenuto a darti lezioni di web marketing (ammesso che ne abbia le competenze). Tieni presente che se vuoi il cambiamento, deve partire da te! Sei tu l'artefice dei tuoi progressi. A prescindere dal business che hai scelto, dovrai studiare cose nuove, allargando i tuoi orizzonti e acquisendo nuove modalità amico mio.. Tali cose ti faranno solo bene perché allargherai le tue competenze, abituantoti di fatto ad uscire dall'area di confort in cui sei stato imprigionato finora!

## **3. CREA RAPPORTI**

Dal tuo nuovo profilo FB, per iniziare iscriviti alle decine di gruppi di lavoro e pubblicità che esistono, te ne cito giusto qualcuno "Lavoro online", "Guadagnare con internet", "Guadagnare online" prediligi quelli con almeno 8/10mila utenti. Successivamente è importante coltivare un interesse (sport, auto, cinema, spiritualità, musica, viaggi, pesca ecc. ecc.) ricercando e facendoti aggiungere di conseguenza ai maggiori gruppi di riferimento dove potrai farti conoscere e dire la tua. A quel punto devi Interagire pubblicando post utili e di valore, in base alle tue conoscenze, ma soprattutto... DEVI COMMENTARE I POST DEGLI ALTRI elogiando gli autori. Così facendo "compri" la fiducia delle persone. Attenzione! Non fare il ruffiano! È importante essere se stessi. Per questo motivo è necessario avere una storia nel tuo profilo, perché quando sei simpatico a qualcuno, la prima cosa che fa è dare una sbirciata al tuo profilo FB ed è lì che scatta la richiesta d'amicizia.

## **4. PIANIFICA E SCRIVI I TUOI OBIETTIVI**

Stabilisci quanto tempo dedicare al tuo business in azioni di sviluppo e propaganda (gruppi & interazioni). Fissa degli obiettivi e scrivi. Per esempio se sai di avere solo 10 minuti al giorno, quelli devono essere! Prenditi l'impegno. È in gioco la tua riuscita! Ogni giorno fissa quali sono i tuoi compiti quotidiani da ripetere in base al tempo che hai! Regolati di conseguenza.

Esempio: in soli 10 minuti posso pubblicare 2 post, commentarne altrettanti e fare 2/3 richieste di amicizia. Oppure, creo un rapporto interagendo con un post nei gruppi di mio interesse o chattando col diretto interessato. In tutti i casi non devo MAI parlare subito del business, piuttosto cerco di legare per guadagnare fiducia con "l'amico" di turno. In linea di massima, tra la terza e quinta interazione, ci chiederà cosa facciamo nella vita! Da qui in poi inizieremo a parlare dell'opportunità. Se non c'è riscontro si "sfuma" accantonando temporaneamente il nuovo amico e si passa ad un altro.. Non perdere mai troppo tempo con gli indecisi!! Sono persone che non vogliono uscire dall'area di confort e che non amano rischiare seppur poco.

## **5. SVOGLI AZIONI QUOTIDIANE E RIPETITIVE**

*La ripetitività porta risultati certi, quindi fai come segue:*

**5.1** - Pubblica tutti i giorni almeno un post che parla di 4C nei gruppi di lavoro tradizionali e incuriosisci le persone spingendole a transitare nel tuo porto. Scrivi tutto ciò che serve ad invogliare le persone a visitare la tua isola. Usa fantasia o chiedi ispirazione all'Universo! Un esempio di post potrebbe essere:

"Ero stufo di andare a tentativi per cercare un attività seria da svolgere su internet, fino a quando non ho trovato questo team di persone che lavora con una vera e geniale attività di Network Marketing Reale! Se anche tu vuoi darti un'altra possibilità, visita qui.. (link Landing page)"

Se ancora non hai una Landing o un sito (porto e isola), invece di "visita qui" scrivi "chiedimi info". Sappi però che così facendo dovrai mettere in conto il tempo che dedicherai a spiegare il business ad ogni richiedente info!

**5.2** - Un'altra azione efficace, consiste nel contattare 3, 5 o 10 persone sui social (in base al tempo che hai a disposizione) ogni giorno. Tutti i giorni!! Gli obiettivi che ti imponi, vanno rispettati quindi fissa dei target che sai di raggiungere. Non sparare tutte le cartucce subito!! Piuttosto stai basso ma sii costante, col tempo migliorerai. Vanno benissimo anche solo 3 contatti, tutti i giorni però! Le persone da contattare le trovi sui gruppi di lavoro dove anche tu promuovi te stesso e i tuoi business. Scorri nei post in basso (quelli più vecchi) per dare precedenza alle persone che pubblicano occasionalmente, perché stanno perdendo la fede in quello che fanno, per vari motivi. Qui entri in gioco tu! Ti raccomando di non essere subito diretto, ma di CREARE RAPPORTI (vedi punto 3). Se una persona si mostra ostile o indisposta, non insistere! Le negazioni fanno parte del gioco. Ci saranno altre persone pronte ad ascoltarti.

**5.3** - Crea una lista contatti vecchio stile.

Ebbene sì! Devi sapere che il vero MLM (stile anni '90) si basava sulla lista contatti. È un metodo piuttosto vetusto ma ti assicuro che porta ancora i suoi benefici!! Quindi: sul tuo note inizia a scrivere tutti i nomi delle persone presenti nella tua rubrica telefonica a cui pensi che potrebbe interessare avere un entrata extra (praticamente quasi tutti). Se li hai anche nelle amicizie FB, tanto meglio! Contattali da lì, altrimenti chiamali e fissa un appuntamento. Attenzione all'entusiasmo del principiante, gioca brutti scherzi. Preparati quindi un breve discorso d'introduzione e sottoponilo prima alla tua up-line che ti darà il bene stare. Resta inteso che per avere migliori chance, è opportuno procurarti un po' di materiale (grafici, tabelle e provvigioni) da mostrare alla persona. Vedrai che anche così raccoglierai parecchi consensi!! Alla fine te ne servono solo quattro BUONI!!

**5.4** - Tieni d'occhio la concorrenza e fingi di essere interessato ad attività diverse dalla tua! Con un secondo fine però! Diabolico oserei dire. Attendi la loro fine!! Eh sì caro mio. Devi sapere che oggi come oggi, sono davvero poche le attività online che hanno una certa durata e fanno sempre un numero impressionante di vittime! Noi attenderemo sulla riva del fiume disposti ad accoglierle. In alternativa puoi fare una ricerca su Google per trovare Mlm, RevShare o PTC giunte al termine (scammate). Una volta individuate, iscriviti ai vari gruppi di riferimento e inizia a reclutare tutti gli iscritti, nessuno escluso (vedi punto 3 e 4). Stai pur certo che molti, in preda alla delusione stanno già cercando nuove opportunità.

**5.5** - Questo punto è il più difficile, ma se avrai coraggio di attuarlo sarà anche il più efficace. Non puoi farlo da solo! Devi essere già in un team di almeno tre/cinque persone.

Organizza un meeting a casa tua o in un locale. Per farlo devi essere una persona determinata che ha le idee chiare. L'evento sarà a pagamento per coprire il costo del rinfresco leggero che metterai a disposizione degli ospiti intervenuti. Una cifra giusta potrebbe essere 5EU a testa. Devi promuovere l'incontro come una grande opportunità di svolta! Una cosa in grande insomma. Questo tipo di eventi non li fa più nessuno, per l'avvento di Internet, ma anche perché pochissimi credono fino in fondo in quello che propongono. Il tuo network deve risultare un sistema solido che dura negli anni, quindi non avere paura a fare le cose in grande. Resta inteso che all'evento dovrai reclutare più persone possibili!! Forse non avrai il tempo tecnico di iscriverli tutti, quindi di consiglio di incassare le adesioni rilasciando una ricevuta per poi eseguire l'iscrizione anche in un secondo momento.

**5.6** - Crea il tuo canale di comunicazione.

Ad un certo punto sarai diventato esperto e la tua esperienza la donerai agli altri, perché non c'è causa più nobile di aiutare il prossimo a migliorarsi! Tutto a tuo beneficio, perché se loro crescono in fretta, tu aumenterai la tua rete di distribuzione/vendita. Il tuo nuovo compito è creare Video Tutorial completi. Strumenti da mettere a disposizione dell'intera organizzazione. Con i primi guadagni devi iniziare ad investire sulla tua formazione personale, imparando a fare cose nuove per il bene di tutti.

## **6 - MANTIENI E FORTIFICA LA LEADERSHIP**

Una volta creata una rete di almeno 21 collaboratori, devi far di tutto per mantenere alto il grado di motivazione nel business, attraverso un filo diretto con loro. Assumerai il ruolo di Live Coach e la tua presenza costante sarà fondamentale, perché a questo punto loro ti vedranno già come un leader e dovrai dedicare più tempo alla tua struttura e meno al reclutamento diretto. Lo farai attraverso una chat di gruppo. Questo, fino a quando non si formeranno nuovi Team Leader (tuoi diretti). È fondamentale sentirsi almeno una volta al giorno per fare Training di gruppo. Fai in modo almeno all'inizio di scambiare opinioni e fare il punto della situazione sui progressi di ogni singolo individuo. Ogni persona ha le sue qualità! Il tuo compito è scoprirle ed aiutarla a svilupparle, motivandola in modo adeguato. Quando si è in pochi, queste cose si fanno con semplicità. 21 Ref diretti attivi sono un bel numero! A te ne servono 4 buoni. Tra loro nasceranno i tuoi nuovi Team Leader.

## **7 - INIZIA A DUPPLICARTI**

Appena i nuovi Team Leader saranno autonomi, con l'aumentare del gruppo, gli incontri settimanali serviranno più che altro per istruire i nuovi arrivati e per fare le presentazioni del network agli amici e invitati. A questo punto sei proiettato già verso il successo! Il tuo ruolo sarà di Leader fondatore e dovrai occuparti degli interventi in diretta che programmerai su questo gruppo almeno una volta la settimana. Ti occuperai del supporto agli altri ed inizierai a creare materiale promozionale distinto a disposizione di tutta la tua downline. Sii consapevole che il gruppo non è tuo! Tu l'hai fondato, ma deve essere a disposizione anche dei nuovi Team Leader, che saranno anche amministratori. Nel gruppo devi far pubblicare storie di successo e testimonianze di chi ha ingranato la strada giusta. Saranno molto utili anche le prove di pagamento e i bonus ricevuti. Tutto il resto... È improvvisazione e anche la tua storia sarà da raccontare!!

IN BOCCA AL LUPO!

PS. *Un uomo che smette di sognare, è un uomo che muore lentamente.*

*Con affetto, Riccardo Gumiero*

