

# Marketing Sieciowy Pro

## cz.7

*Jak zwielokrotnić Twoje miesięczne dochody...*

*Bez konieczności sponsorowania*

*nowych osób*

Paweł Grzech

PodstawyBiznesu.pl

**UWAGA:**

Nie masz praw do przedruku i odsprzedaży tego ebooka! Nie możesz także dawać komukolwiek i w jakikolwiek sposób treści tutaj zawartych. Niniejsza publikacja, ani żadna jej część, nie może być kopiowana, reprodukowana, powielana ani odczytywana w środkach publicznego przekazu bez pisemnej zgody Wydawcy. Zabrania się jej publicznego udostępniania w Internecie oraz odsprzedaży.

Oto trzeci i zarazem ostatni element Twojego Systemu Marketingowego...

### **\*3. Zarabiaj natychmiast – dzięki produktom Front-end**

**Produkt Back-end i Front-end**- jest to terminologia prosto ze Stanów Zjednoczonych (czyli z miejsca, gdzie wszystko się zaczęło).

Produkt Front-end - Jest to produkt podstawowy, czyli główny, pierwszy produkt, który kupowany jest przez klienta. Natomiast produkt Back-end, to produkt dodatkowy (uzupełniający).

Większość Networkerów zaczyna od niewłaściwego końca – uczą się przede wszystkim, aby od samego początku sprzedawać swój biznes.

A powód dlaczego to nie może działać jest bardzo prosty – Twoje możliwości biznesowe to nic innego, jak po prostu produkt Back-end. A to oznacza, że powinny być one proponowane osobom, które już są Twoimi klientami.

Próbując sprzedać biznes już na samym początku, tworzysz sobie dwa główne problemy, które sprawiają, że porażka staje się niemal nieunikniona:

- Jest to bardzo trudne, aby na początku przekonać kogoś do jednej z tych możliwości biznesowych... i ...
- Nie zarobisz na początku również odpowiedniej sumy, aby skutecznie rozbudować swój biznes.

No dobra, to o co mi dokładnie chodzi, gdy mówię, że możliwości biznesowych nie powinno się sprzedawać już na samym początku?

Powód, dla którego rekrutacja do Twojego biznesu jest produktem Back-end, jest taki, że wymaga ona znacznie większego zaangażowania i przede wszystkim jest dużo droższa od produktów Front-end. Próba natychmiastowej sprzedaży, może sprawiać problemy nawet korzystając z najlepszych Strategii Marketingowych.

Za to jeśli oferujesz bardzo dobry produkt Front-end, to automatycznie sprzedaż Back-end staje się dużo łatwiejsza, ponieważ tutaj do gry wkracza znowu **współczynnik wiarygodności!**

Jeśli masz zadowolonego klienta, który już wcześniej coś u Ciebie kupił, to dzięki temu zdobyłeś jego zaufanie i wyeliminowałeś początkowe wątpliwości. Pamiętasz historię redukcji „Nie” i zwiększenia ilości „Tak”? Wiemy, że prawie zawsze większy wpływ ma redukcja ilości „Nie” (eliminowanie wątpliwości) niż zwiększenie ilości „Tak” – np. krzykcieć głośniejsz niż konkurencja.

Właśnie według takiego modelu są budowane największe biznesy – Zdobywają klientów oferując bardzo wartościowe i tanie produkty... i dopiero potem oferują dodatkowe usługi oraz produkty. Duże pieniądze pojawiają się zawsze na końcu.

Ciekawe, czy wiedziałeś, że firmy podczas dużych promocji ustalają sobie jeden cel, aby sprzedać taką ilość produktów, by wyjść mniej więcej na zero?

Jaki ma to w ogóle sens? A więc, te firmy dokładnie wiedzą ile wart jest klient, który był zadowolony z poprzedniego zakupu. Wiedzą, że mogą mu potem sprzedać jeszcze więcej. Koszty i wysiłek ponownej sprzedaży jest dużo niższy, ale za to końcowe kwoty od tych pierwszych są znacznie wyższe.

Możesz wziąć ten sam produkt i zaprezentować go grupie ludzi, która jeszcze nigdy o Tobie nie słyszała i następnie grupie obecnych klientów: Jestem na 100% pewny, że otrzymasz przynajmniej 4-razy lepszą odpowiedź w grupie, która już Cię zna – i to bez jakiegoś nadmiernego wysiłku.

Tak więc w celu optymalizacji sprzedaży Twoich możliwości biznesowych, musisz na początku stworzyć sobie dużą bazę wiernych klientów - niestety stworzenie takiej bazy w pojedynkę nie jest wcale takie proste.

Jednak, to nawet nie jest największy problem w tradycyjnym modelu budowy Biznesu MLM. Największym problemem jest fakt, że większość osób nie jest w stanie przez dłuższy okres czasu finansować swój biznes. Początkowe prowizje niestety nie wystarczą nawet na pokrycie miesięcznych kosztów.

Prędzej czy później zaczyna brakować ludziom pieniędzy.

**Powiem Ci teraz coś bardzo ważnego...**

**Aby finansowo podołać i przezwyciężyć pierwsze przeszkody, to powinieneś traktować swój dochód z biznesu MLM, jak jedno źródło z wielu.**

**Ten biznes jest tak naprawdę tylko jednym produktem z wielu, które możesz zaoferować swoim czytelnikom.**

Większość osób traktuje swój zarobek z Marketingu Sieciowego jako jedyne źródło dochodu, co niestety może okazać się samobójstwem. Aby wybudować solidny biznes, potrzebujesz więcej opcji!

Tradycyjny sposób budowy biznesu MLM - uzależnienie tylko i wyłącznie od dochodów z Twojej firmy MLM (dodatkowo ten biznes buduje się długoterminowo) – nie stanowi tylko wyzwania... ale coś znacznie więcej!

**Dla przeciętnej osoby jest to wręcz niemożliwe, aby wystarczająco szybko wygenerować takie zyski, których będzie potrzebny do rozbudowy biznesu i oczywiście do pokrycia miesięcznych kosztów.**

Dużo początkujących osób nie bierze niestety pod uwagę faktu, że tak samo jak w innych biznesach (obojętnie, czy online, czy offline) i w Marketingu Sieciowym jest potrzebny stały budżet marketingowy na rozbudowę biznesu i bieżące koszty.

Przede wszystkim musisz zainwestować w reklamę (czas i pieniądze), aby precyzyjnie jak najwięcej osób przez swój lejek sprzedażowy. Oczywiście w Internecie znajdziesz masę świetnych i darmowych metod, aby przyprowadzić ludzi na Twoją stronę lub bloga.

Faktem jest, że nie będziesz mógł zrezygnować z niektórych płatnych metod promocji np. z reklamy na Facebooku lub Google AdWords. To trochę potrwa zanim taka reklama zacznie u Ciebie dobrze działać (trzeba testować) i będziesz musiał również trochę zainwestować w profesjonalne szkolenia i narzędzia, aby faktycznie wycisnąć maksimum z możliwości jakie daje Ci Internet.

Jeśli będziesz jeździć na te „wspaniałe” i kosztowne konferencje i firmowe szkolenia, to zanim się obejrzysz, Twoje konto w banku zacznie w bardzo szybkim tempie wysychać.

Masz po prostu za dużo dziur w swojej łodzi i za mało palców, aby je pozatykać.

Większość Networkerów daje się jeszcze udobruchać przez swoich sponsorów, którzy im obiecują, że pewnego dnia wszystko zwróci się z nawiązką – jeśli oczywiście wystarczająco długo wytrzymają. To może i zadziałać, ale tylko dla osób, które posiadają już odpowiednio duży kapitał... i tak szczerze: ile osób z pieniędzmi podejmuje współpracę z jedną z tych tradycyjnych firm MLM... niewielu, prawda?

Powiedzmy to sobie jeszcze raz głośno i wyraźnie: w większości przypadków nie wystarcza po prostu pieniędzy – prowizje są za niskie, aby zagwarantować przetrwanie. I dlatego właśnie jest to takie ważne, aby budować jak najwięcej źródeł dochodu (oczywiście w rozsądny i przemyślany sposób).

**A najlepszy sposób, to właśnie sprzedaż taniego, ale za to wartościowego produktu. Jest to bardzo ważne źródło dochodu (szczególnie w pierwszej fazie) – dodatkowo budujesz w taki sposób relację z klientami, które później służą jako podstawa w trakcie sprzedaży Twoich możliwości biznesowych.**

A więc, co możesz sprzedawać jako swój produkt Front-end?

Żeby nie było żadnych nieporozumień... nie chodzi mi tutaj o produkty Twojej formy MLM, ponieważ one tak naprawdę nie prowadzą do sprzedaży możliwości biznesowych. To, że ktoś kupuje suplementy diety albo pije jakiś „super sok”, to nie znaczy, że od razu chce podjąć z Tobą współpracę.

**Bardzo ważne:** sprzedaż Twojego produktu Front-end musi działać automatycznie – na Autopilocie. Nie chodzi tutaj tylko o zarobek, ale również o zdobywanie nowych kontaktów. Jak już mówiłem, musisz pracować z bardzo dużą ilością osób, aby zacząć zarabiać odpowiednie sumy pieniędzy. I jeśli wszystko będziesz robić sam, to niestety będziesz musiał sprzedawać bez przerwy, 12 godzin dziennie i bez możliwości urlopu – aby tylko wygenerować odpowiednią ilość kontaktów.

To do niczego nie prowadzi, musisz po prostu podłączyć własnego Autopilota.

Niestety niektóre firmy MLM posiadają bardzo surowe zasady, jeśli chodzi o sposób promocji biznesu. W taki sposób zawiązują po prostu ręce swoim dystrybutorów i wrzucają ich na głęboką wodę... krzyżując: Teraz Płyn!

**Co jest rozwiązaniem?**

Odpowiedź jest bardzo prosta... odkryliśmy już za co najchętniej ludzie płacą... dokładnie: **Za Rozwiązania!**

Oferujesz rozwiązanie, sprzedając tanie, ale za to bardzo wartościowe produkty informacyjne.

**Każdy chce i potrzebuje dobrych informacji typu „Do it yourself”!** Dla odpowiedniej publiczności, będzie to jeden z najgorętszych produktów na rynku. A najlepsze w tym wszystkim jest to, że produkcja takiego infoProduktu będzie Cię kosztować niewiele, a może i nic.

Następnie Twój produkt informacyjny wyjaśnia ludziom (których pozyskał Twój Autopilot) plusy i minusy np. budowy własnego biznesu... dzięki temu oczywiście pozycjonujesz się dodatkowo jako Ekspert, który wie, jak tym osobom pomóc.

Taki produkt może być doskonałym wstępem do Twojego biznesu. Gdy ludzie nauczą się jak skutecznie budować biznes, to kolejnym i logicznym krokiem, jest po prostu działanie. Dałeś im **pierwsze rozwiązanie** (odpowiednie informacje), a teraz potrzebują kolejnego – **Możliwości Biznesowych**. A, że właśnie Ty jako pierwszy dostarczyłeś im wstępnych informacji, to dzięki temu przyjdą do Ciebie również z kolejną sprawą.

Kolejną zaletą produktów informacyjnych jest to, że doskonale filtrują dla Ciebie potencjalnych współpracowników. Na pewno chcesz swój cenny czas spędzać tylko z tymi, którzy przynajmniej teoretycznie chcą zostać Twoimi klientami. Dzięki Przedsprzedaży, jaką jest kupno Twojego produktu informacyjnego, upewniasz się, że masz do czynienia tylko z poważnymi ludźmi. Ponieważ jeśli ktoś nie jest w stanie zapłacić np. 50 zł za konkretne informacje, to na pewno nie będzie poważnym kandydatem.

Mam nadzieję że rozumiesz co to dla Ciebie oznacza?

**To znaczy, że przez cały ten proces zarabiasz pieniądze, zamiast je wydawać!**



Mogę powiedzieć Ci jedną rzecz: wielu liderów (łącznie ze mną) nie byłoby w tym miejscu, w którym są teraz, gdyby ich biznesy od samego początku nie zarabiały na ich utrzymanie.

Oczywiście na początku zainwestowałem trochę gotówki na rozwój mojego biznesu (i nadal inwestuję), jednak bez sprzedaży moich pierwszych produktów (i programów partnerskich) już dawno wywiesiłbym białą flagę.

## **Regularny dochód jest po prostu niezbędny dla mojego biznesu!**

Jeśli będziesz zarabiać od samego początku – obojętnie, czy sponsorujesz nowe osoby, czy nie – to dynamika Twojego biznesu wzrośnie diametralnie:

- Przede wszystkim nie będziesz już tak zdesperowany, aby sponsorować nowe osoby - dzięki temu staniesz się dużo bardziej skuteczny. Nie ma nic gorszego od zdesperowanego sprzedawcy, który koniecznie musi coś sprzedać, aby mieć na czynsz.
- Od samego początku możesz generować zyski... czasami nawet od pierwszego dnia Twojej działalności.
- I w końcu nie będziesz musiał inwestować w biznes swoich oszczędności. Dzięki temu będziesz się mniej stresować i będziesz w stanie jeszcze efektywniej wykonywać swoją pracę.

To dotyczy również osób, które wprowadzasz do swojego biznesu – takie małe sukcesy są bardzo ważne, aby utrzymać ich dłużej niż 2, 3 miesiące w biznesie. Sukcesy Twoich współpracowników również dadzą Ci potężnego kopa do działania – nic bardziej nie motywuje, jak dobre wyniki.

Opóźniona gratyfikacja występuje również i w tym przypadku, ale nie są to miesiące, czy lata (jak w tradycyjnym biznesie MLM) – u Ciebie będą to dni lub tygodnie (jeśli zrobisz to dobrze).

- Zarabiając coraz więcej, będziesz mógł np. popracować trochę krócej niż planowałeś, aby spędzić więcej czasu z rodziną. Będziesz mógł kierować swoim biznesem z prawie każdego miejsca na ziemi i cieszyć się wolnością... przecież od czegoś masz tego Autopilota, prawda?
- Jednak największą zaletą rosnących zysków są coraz to większe możliwości – będzie Cię stać na jeszcze więcej reklam dla Twojego biznesu! Gdy dojdiesz już do tego poziomu, to wtedy już nic i nikt Cię nie powstrzyma – nie będzie już żadnych ograniczeń dla Twojego wzrostu! Pamiętaj, że reklama to nie wydatek – tylko inwestycja!

Zastanów się nad tym... Jeśli mógłbyś zainwestować w reklamę np. 500zł i wyciągnąć z tego drugie 500zł lub więcej oraz... nie zapominaj... pozyskać setki nowych kontaktów, to nie robiłbyś nic innego przez cały dzień, prawda? Chciałbyś wykorzystać każdą możliwość, aby zrobić więcej reklam... mam rację?

I po pewnym czasie Twoje wynagrodzenie będzie pojawiać się w tak szybkim tempie, że nawet nie zdążysz tego wszystkiego wydać.

Tak to właśnie działa, gdy sprzedajesz ludziom dobry produkt informacyjny jeszcze przed ofertą podjęcia z Tobą współpracy.

**To jest dokładnie ten Sekret, którego nikt wcześniej Ci nie wyjawiał...**

I to, pozwoli Ci się odróżnić od wszystkich innych Networkerów, którzy próbują pogodzić się ze swoją marną prowizją, którą otrzymują co miesiąc.

Oni nigdy nie będą wstanie Ci dorównać, ponieważ albo zaraz zrezygnują z 0 na koncie lub wytrzymają przez jakiś okres czasu... Do momentu, w którym wyczerpie się ich lista kontaktów i nie będą mieli już kogo ścigać – albo już nikt nie będzie reagować na ich biznesową gadkę. Niestety bez zdywersyfikowanych źródeł dochodu, daleko nie zajedziesz.

### **Widzisz już, jak OGROMNA jest różnica?**

Ty zarabiasz dzięki swoim produktom Front-end w trakcie całego procesu - dodatkowo Twój zautomatyzowany System Marketingowy wykonuje za Ciebie najtrudniejszą część pracy. A ludzie przychodzą do Ciebie ponieważ pozycjonujesz się jako Ekspert.

Celem Twojego Systemu Marketingowego jest generowanie nowych kontaktów i natychmiastowej gratyfikacji ze sprzedaży produktów informacyjnych.

Niektóre osoby będą się z Tobą kontaktować nawet jeszcze przed kupnem Twoich produktów, aby niezwłocznie dowiedzieć się o Twoich możliwościach biznesowych. To dobrze, a nawet bardzo dobrze. Ponieważ osoby, które same wykazują inicjatywę i jako pierwsze się z Tobą kontaktują, są przeważnie najlepszymi klientami oraz współpracownikami, jakich będziesz wstanie kiedykolwiek pozyskać.

Oni już po prostu nie mogą się doczekać, aby z Tobą porozmawiać. Oni już Teraz chcą wiedzieć więcej. Takie osoby to zdecydowanie Twoje najcenniejsze kontakty.

To nic złego, jeśli nie każdy kupi Twoje produkty informacyjne. Zresztą przeważnie osoby, które do Ciebie dzwonią i tak kupują Twoje produkty. Oni po prostu muszą wcześniej z kimś porozmawiać.