

Marketing Sieciowy Pro

cz.8

domek z kart

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.

W tym rozdziale zrobimy sobie krótką przerwę.

Do tej pory omówiliśmy kilka bardzo ważnych tematów. Dlatego uważam, że teraz przyszedł czas, aby trochę zwolnić i jeszcze raz omówić System Marketingowy.

Niestety w większości tych automatycznych systemów, które są obecnie oferowane w różnych formach, zapomina się przeważnie o jednej bardzo istotnej rzeczy.

Jak już wspominałem, wydaje się, że w świecie online marketingu pojęcie „sprzedaż” i „sprzedawać” jest odbierane jako brzydkie słowo.

W innym wypadku nikt nie pisałby na stronach WWW oraz w reklamach dla w pełni zautomatyzowanych systemów ogłoszeń typu: *„Nie jesteś sprzedawcą tylko Liderem”, „Nic nie trzeba sprzedawać”, „Nie musisz odbierać telefonów, aby budować swój biznes, itp.* – a przecież sprzedaż to coś pięknego !

Zignorowałbym te głupoty, gdyby nie fakt, że bardzo dużo osób się na to nabiera. Faktem jest, że w dzisiejszych czasach jest dokładnie na odwrót:

Interakcja z drugą osobą nie jest tylko ważna, ale jest wręcz niezbędna !

Im bardziej nasz świat jest napędzany przez nowoczesną technologię (zachowujemy się jak zautomatyzowane roboty i jesteśmy otoczeni przez bezosobowe media jak np. Internet), tym bardziej tęsknimy za kontaktem z ludźmi.

Szczególnie w dobie Internetu i automatyzacji, ludzie szukają możliwości kontaktu z innymi. Na pewno chcesz kupować od osób, z którymi możesz porozmawiać i którym ufasz – a nie od komputerów lub jakiś systemów.

Również Twoi czytelnicy chcą czuć, że podjęli właściwą decyzję. I dlatego szukają wiarygodności – Ekspertów, którym można zaufać i od których można oczekiwać odpowiedzi na pytania.

Zapewne już zauważyłeś, że bardzo często pojawia się współczynnik wiarygodności. On jest tak naprawdę jednym z powodów, dlaczego komunikacja osobista jest tak ważna – pomaga przezwyciężyć wątpliwości i wyeliminować strach.

Zatem, czy jest to możliwe, aby wybudować dużą organizację bez kontaktu osobistego?

Oczywiście, że tak. Dobrze skonstruowany System Marketingowy jest w pełni zdolny przeprowadzić klienta na skali zainteresowania od 1 poziomu do 10 – i to bez osobistego kontaktu z daną osobą.

Ale jednej (bardzo ważnej) rzeczy nie uda Ci się w taki sposób zrealizować – Stabilizacji. Na pewnym etapie (obojętnie, czy przed, czy po przystąpieniu danej osoby do Twojego biznesu), musisz się z tą osobą skontaktować, aby zbudować pozytywne relacje.

Jeśli przeoczysz ten bardzo ważny aspekt Twojego biznesu, to ludzie zaczną rezygnować ze współpracy z Tobą w bardzo szybkim tempie. Nie masz innego wyjścia. Zresztą sam to przeżyłem i znam ludzi, którzy rezygnują z osobistego kontaktu i dlatego mają cały czas ten sam problem: bardzo dużo osób po prostu rezygnuje. W taki sposób nigdy nie będziesz w stanie zbudować stabilnego biznesu.

Biznes budowany bez relacji międzyludzkich, jest niestety jak zamek zbudowany na piasku – pozbawiony solidnych fundamentów. Podobnie jak domek z kart – wystarczy tylko lekki podmuch wiatru i wszystko zostanie zniszczone.

Naprawdę chcesz, aby Twój biznes np. po 2 latach ciężkiej pracy rozpadł się na małe kawałki? Tylko dlatego, że nie chciałeś porozmawiać z ludźmi ze struktury?

Jeśli chcesz postawić mocne i trwałe fundamenty pod swój biznes, to musisz wykształcić liderów (5 **poważnych** osób), którzy będą w stosunku do Ciebie lojalni. Ale to osiągniesz tylko i wyłącznie wtedy, gdy będziecie utrzymywać kontakt.

Dobry system marketingowy bardzo Ci pomoże, ale nigdy Cię nie zastąpi.

Sprawi, że Twoja praca będzie łatwiejsza i przyjemniejsza... poprawi Twoje wyniki, ale nie możesz tylko i wyłącznie na nim polegać.

Rozejrzyj się po Internecie. Na pewno znajdziesz niejedną stronę, której właściciel korzysta z całkowicie automatycznego systemu, gdzie nic już nie musisz robić. Super sprawa, nie? Takie osoby wypisują później na swoich stronach takie rzeczy jak:

„Zero Sprzedaży!”

„Żadnych telefonów!”

„Nic nie musisz robić – my się wszystkim zajmiemy!”

„Inwestując zaledwie XYZ złotych wybudujesz sobie 6cyfrowy biznes!”

„System darmowego zarabiania!”

„Biznes w 4 dni!”

Pewnego razu jakaś osoba (nazwijmy ją panem X), która dołączyła się właśnie do podobnego biznesu napisała do mojego znajomego, aby pomógł mu stworzyć program do nauki sprzedaży i rozmowy przez telefon.

Zapewne domyślasz się już jak duże było zdziwienie mojego kolegi... przecież na stronie pana X wyraźnie pisze, że nie trzeba niczego sprzedawać.

Dlatego mój kolega odpisał mu coś takiego:

„Jestem trochę zdziwiony... do czego jestem Ci właściwie potrzebny?”

Pan X:

„No cóż... jeśli nie będziemy budować relacji z naszymi ludźmi, to zaczną niestety masowo rezygnować z biznesu.”

Mój kolega:

„To jest oczywiste, ale mimo wszystko jestem bardzo zdziwiony: przecież napisałeś na swojej stronie, że nie trzeba z nikim rozmawiać, ponieważ system sam się wszystkim zajmie... chyba, że źle to zrozumiałem?”

Pan X:

„Daj spokój. Przecież dokładnie wiemy, że to jest tylko taki chwyt marketingowy.”

I później opowiedział, że jest świadomy tego, że nie mówi ludziom całej prawdy... ponieważ nie da się zbudować biznesu bez osobistego kontaktu.

Oczywiście mój kolega postanowił mu nie pomagać – i bardzo dobrze!

Grzecznie mu podziękował i powiedział, że ich wizje budowy biznesu są zupełnie inne.

Oprócz stabilizacji Twojego biznesu istnieje jeszcze jeden bardzo ważny powód, dla którego warto budować pozytywne relacje z klientami i współpracownikami. To jest chyba najlepszy sposób, aby wyróżniać się na tle Twojej konkurencji – dzięki temu będziesz więcej sprzedawać i jednocześnie zaczniesz sponsorować dużo większą ilość nowych współpracowników (oczywiście pod warunkiem używania odpowiednich metod marketingowych).

Dywersyfikacja jest kluczem do Twojego sukcesu!

Daj ludziom jakiś konkretny powód, aby podjęli współpracę z Tobą, a nie z Twoją konkurencją. Dlatego dokładnie przeanalizuj i sprawdź, co oferuje cała reszta. Często wystarczy zrobić coś na przekór (dokładnie przeciwieństwo) i dzięki temu będziesz w stanie zamykać dużo więcej sprzedaży niż poprzednio.

Oczywiście nie zawsze i nie u każdego będzie to działać w taki sam sposób – musisz wykorzystać odpowiednie techniki i metody marketingowe. Często można jeszcze znaleźć i wykorzystać ukryte nisze lub zastosować inne podejście niż reszta i uzyskać dzięki temu dobre wyniki.

W dzisiejszych czasach panuje moda na kontakty online – ale za to kombinacja osobistego kontaktu z profesjonalnym systemem marketingowym, może być właśnie tą ukrytą niszą, którą zna i wykorzystuje tylko garstka osób... jest to dla Ciebie bardzo duża szansa, aby uzyskać świetne wyniki.

W świecie nowoczesnej technologii, gdzie zawsze szuka się lepszej równowagi, to właśnie osobista interakcja jest kluczem, aby Twoje produkty i usługi odróżniały się na tle całej konkurencji.

Wraz z pojawieniem się internetowych biznesów jedna rzecz stawała się coraz bardziej oczywista: Im więcej osób używa internetowych strategii marketingowych, tym więcej konkurencji pojawia się na rynku... i dlatego metody offlinowe (przede wszystkim telefon) można teraz z sukcesem wykorzystać na swoją korzyść.

Jedna rzecz nigdy się nie zmieni... Ludzie to społeczne istoty.

Ludzie po prostu szukają społeczności. Inni określają kim jesteśmy... a im więcej technologia wpływa na nasze życie, tym bardziej oczywisty staje się ten fakt.

Kontakty telefoniczne to inna metoda marketingowa (która posiada oczywiście swoje zalety i minusy). Telemarketing wymaga więcej czasu i talentu, ale jeśli wdrożysz go do swojej strategii marketingowej i wykorzystasz w profesjonalny sposób, to może okazać się bardzo skuteczny.

Prawdziwi liderzy wiedzą, że Marketing Hybrydowy, czyli połączenie strategii offline z online, to wybuchowa mieszanka, która może odmienić Twój biznes.

Jeszcze jedno...

Dobry system marketingowy może Ci do tego stopnia pomóc w rekrutacji nowych osób, że w pewnym momencie możesz nawet nie wiedzieć, co z nimi zrobić.

Jeśli będziesz kiedyś w podobnej sytuacji, to będziesz mieć kilka opcji do wyboru:

- Nie jesteś w stanie pracować z każdym, dlatego inwestuj swój czas tylko w osoby, które posiadają potencjał, aby zostać liderem. Chodzi tutaj o budowanie pozytywnych relacji i stabilności, a to osiągniesz tylko wtedy, gdy zaczniesz szkolić przyszłych liderów... ponieważ tylko w taki sposób możesz stworzyć stabilny biznes.

- Możesz ograniczyć sponsorowanie nowych osób do jakiejś konkretnej liczby, a resztę kontaktów przekazać do osób z Twojej dolnej linii – ale tylko i wyłącznie wtedy, gdy potrafią one pracować samodzielnie.
- Czasami nawet za szybki i zbyt dynamiczny rozwój może stać się niebezpieczny. Jeśli dokładnie wszystkiego nie zaplanujesz, to zabraknie Ci solidnych podstaw, a Twoim współpracownikom szkolenia i treningu... w takim wypadku można przewidzieć, że procent rezygnacji będzie bardzo duży. Istnieje naprawdę wiele problemów związanych z szybko rozwijającą się organizacją i w pewnym momencie możesz sobie z tym niestety nie poradzić.

Jednak to jest temat na inne szkolenie, a żeby w ogóle dojść do takiego poziomu, to musisz na początku zmienić swoje metody pracy, prawda?

Teraz gdy znasz prawdę i już wiesz jak ten biznes naprawdę działa, jestem pewien, że podejmiesz właściwą decyzję.