

***Come costruire una
Grande ed Importante
Organizzazione di
Successo nel
Multi-Level Marketing***

Un adattamento del materiale presentato da

Don Failla

***Nei Suoi seminari:
" 10 Napkin presentations"
(10 presentazioni su Block Notes)***

***Redatto e pubblicato da
Joe Hardwick Sr.***

***25 Febbraio 1993
Edizione Riveduta***

INDICE:

Capitolo	Titolo
I.	<u>Introduzione al MLM</u>
II.	<u>Due per Due fa Quattro</u>
III.	<u>La Sindrome del "Fallimento del Venditore</u>
IV.	<u>Le Quattro cose da FARE</u>
V.	<u>Scavando in Profondità</u>
VI.	<u>Navi in alto Mare</u>
VII.	<u>Invito di una Terza persona</u>
VIII.	<u>L'impiego migliore del proprio tempo</u>
IX.	<u>L'Entusiasmo è contagioso</u>
X.	<u>Motivazione ed atteggiamento</u>
XI.	<u>Pentagono di crescita</u>
XII.	<u>Tornare a scuola</u>
XIII.	<u>Le cifre lo dimostrano</u>
XIV.	<u>Riunioni di Formazione contro Riunioni Informative</u>
XV.	<u>Frasi chiave e come controbattere le Obiezioni</u>

[Appendice: MLM – Il Bottone a 4 Colori - \(MLM = Multi Level Marketing\)](#)

[Filosofia di Base](#)

Capitolo 1°

[Vai all' Indice](#)

Introduzione al MLM

Il MULTI_LEVEL MARKETING (MLM) è una delle tecniche di smercio di prodotti che può vantare oggi uno sviluppo sempre più crescente e che tuttavia molto spesso viene interpretata nel modo sbagliato.

Da alcuni anni è stata definita come l' onda del 20° secolo.

Credetemi, andrà ben oltre.

Ad esempio: - entro la metà degli anni 90, prodotti per un valore di più di 100 Miliardi di Dollari, pari a circa 150mila miliardi del vecchio conio/lire, sono stati distribuiti usando il sistema del MLM.

Lo scopo di manuale libro è di illustrare esattamente, tramite vignette ed esempi cosa E', e soprattutto cosa NON E', il MLM. Inoltre, vi mostreremo come spiegare efficacemente , e ripeto efficacemente, ad altri il Concetto del MLM.

Questo manuale dovrebbe essere considerato come un vero e proprio

Manuale di FORMAZIONE.

Lo scopo è di fornirVi uno strumento utile per le persone che faranno parte della Vs. Organizzazione: includetelo assolutamente nel materiale già predisposto del loro Kit di Partenza / I.B.P., avvio di attività/progetto MLM.

Don Failla ha sviluppato queste presentazioni dal 1973.

Questo manuale riassume le principali 10 presentazioni presentate ed utilizzate sino ai giorni nostri.....e con i migliori risultati di crescita.

Prima di addentrarci dettagliatamente nelle 10 presentazioni su Block-Notes, permettetemi di rispondere ad una delle domande che mi viene più frequentemente posta, e grazie ad un bottone che porto sulla giacca (vd. Illustrazione sulla copertina posteriore del manuale): << Cos'è il MLM ? >>

Per tutto il manuale useremo indifferentemente la sigla MLM, o la dicitura completa Multi Level Marketing.

Ma analizziamo ora il termine MLM.....

Marketing significa semplicemente trasferire un prodotto o servizio, dal produttore al consumatore.

La denominazione **Multi-Level** si riferisce al sistema di compensi, offerto alle persone che partecipano alla realizzazione del Fatturato dell'Azienda (vd. punti volume), tramite la distribuzione e/o utilizzo del prodotto.

" **Multi** " significa più di uno, mentre " **Level** " o livello, si riferisce ad un qualcosa che potrebbe essere anche eventualmente definita " GENERAZIONE ".

Il sistema quindi potrebbe anche chiamarsi Marketing a più generazioni.

Ma rimaniamo con la terminologia di Multi Level più comunemente usata.

Difatti è così comune che molte piramidi illegali e sistemi di distribuzione simili a delle Catene di S.Antonio pretendono di chiamarsi MLM. Questo chiaramente ha creato confusione ed un identificativo del marchio negativo ed ingiustificato, a tal punto che

alcune società MLM, recentemente create, stanno adottando un'altra terminologia identificativa.

Alcune di queste sono:

Uni-Level Marketing (Marketing mono-livello)

Net-Work Marketing (Marketing a Rete)

e Coop Mass Marketing (Marketing Cooperativo di Massa).

Vi sono solo 3 metodi di base per la distribuzione dei prodotti

(mentre dimostrate questo concetto utilizzate 3 dita / visivamente)

1° - VENDITA al DETTAGLIO –

sono sicuro che tutti conoscono questo metodo. La drogheria, la Farmacia, i Grandi magazzini....., si entra in un negozio e si compra qualcosa.

2° - VENDITA DIRETTA –

include normalmente , ma non necessariamente, assicurazioni, enciclopedie, oggetti da cucina, ecc.....

Le spazzole Fuller, i prodotti Avon, e le riunioni Tupperware, sono alcuni esempi di società che hanno adottato il sistema della vendita Diretta.

3° - MULTI-LEVEL MARKETING –

è il metodo che argomenteremo e discuteremo in questo manuale, ma da non confondersi con la Vendita Diretta.

Un quarto tipo di vendita che ogni tanto è aggiunto alla Lista, (alzare il quarto dito) e quello per CORRISPONDENZA. Questo può essere un tipo di MLM, ma generalmente è incluso nella categoria di Vendita Diretta.

Un quinto tipo, spesso confuso col MLM, è la VENDITA PIRAMIDALE.

Il punto è che le PIRAMIDI sono ILLEGALI ! una delle ragioni principali che le rende illegali, è la loro incapacità di distribuire i prodotti o di fornire un valido servizio.

- (Mostrate il Vs pollice per illustrare questo punto): Se un prodotto non viene distribuito, questo metodo non può essere chiamato marketing, ne tanto meno Multi-Level e/o Network Marketing. Potranno avere una struttura a Multi-Livello !ma IL MARKETING NON LO FANNO DI CERTO !!!!

La maggior parte delle obiezioni fatte dalla gente sul MLM, è dovuta a una non conoscenza delle differenze tra MLM e la Vendita Diretta.

Questa confusione è comprensibile perché le maggiori società di MLM, appartengono all' Associazioni per la Vendita Diretta.

Forse siete stati condizionati a considerarlo una vendita Porta a Porta, perché il Vs 1° contatto con esso è stato quando un incaricato ha bussato alla Vs porta per vendervi qualcosa.

Alcune distinzioni tra i due metodi però esistono: una delle principali è che nel MLM si lavora in proprio, MA NON SI FA' DA SOLI !

Esistono anche certi VANTAGGI FISCALI a lavorare i proprio, e specialmente da casa. Questo manuale non entrerà nel dettaglio dei vantaggi fiscali, dato che questo genere di informazione può essere ottenuto dai propri contabili, dai tanti libri scritti a proposito, o da più aggiornate che mai informazioni che si trovano sul Web ed a siti specifici.

Essendovi messi in proprio ecco che Voi acquistate ora all'ingrosso i prodotti della società che rappresentate.

Ciò significa che potete, e dovrete, servirvene per il **Vs fabbisogno personale**. Molte persone cominciano l'attività proprio con questo intento, e ne valutano solo in un secondo momento l'opportunità commerciale.

Dato che si compra all'INGROSSO, si può vendere al DETTAGLIO per ottenere un'UTILE. Uno dei più comuni malintesi nel capire il sistema del MLM, è il concetto che E' NECESSARIO vendere al dettaglio per avere successo !

Questo punto non è certamente da ignorare, dato che alcuni programmi richiedono addirittura una percentuale di vendita al dettaglio per il pagamento del premio d'incentivazione Royalties e/o Bonus. Uno può vendere al dettaglio se vuole, o se deve, secondo i requisiti specifici del programma o Piano di Marketing, **ma è nella creazione della propria organizzazione che risiede la chiave base degli UTILI MAGGIORI !**

PUNTO IMPORTANTE: lasciate che le vostre vendite crescano come risultato naturale della Costruzione della Vs ORGANIZZAZIONE !

Ci sono stati più Fallimenti che Successi per le persone che hanno cercato di procedere viceversa, incrementando cioè le Vendite al fine di costruirsi un'organizzazione.

Leggendo le successive 10 presentazioni su Block-Notes, vi si chiarirà man mano questo concetto.

La parola "VENDERE" provoca una immediata reazione negativa nel 95% dei casi. Nel MLM non c'è bisogno di vendere nel senso abituale del termine stesso. Comunque sia IL PRODOTTO DEVE ESSERE DISTRIBUITO, altrimenti non ci sarà nessuno che verrà pagato. Don Failla definisce che la vendita in generale è come l'andare a trovare un'estraneo provando a vendergli qualcosa che non vuole o di cui non ne ha bisogno.

Ancora una Volta:

<< IL PRODOTTO DEVE ESSERE DISTRIBUITO PERCHE SI VENGA PAGATI ! >>

Un'altra definizione di MLM è il NETWORK MARKETING / a rete.

Quando si crea un'organizzazione, si costruisce in effetti una rete attraverso la quale i prodotti possono essere canalizzati.

La vendita o distribuzione al dettaglio è la base del Network Marketing.

Le vendite nei sistemi di MLM o Network Marketing vengono effettuate da Incaricati che usano e fanno usare questi prodotti ad amici, vicini e parenti. Non hanno bisogno di contattare estranei se non lo desiderano.

Per costruire un GRANDE IMPRESA DI SUCCESSO c'è bisogno di EQUILIBRIO !

Bisogna sponsorizzare e insegnare il sistema di MLM e, così facendo, creare una clientela di base, vendendo e/o distribuendo il prodotto a parenti ed amici, ecc..

Non cercate di fare tutto da soli.

Il MLM o il Network Marketing è basato sul concetto che molti distributori accumulino punteggio volume, vendendo un pochino, e non pochi che cercano di vendere di tutto !

La pubblicità, nella maggior parte dei casi di società MLM, è praticamente inesistente, dato che è basata quasi esclusivamente sul sistema del passa-parola.

Per questa ragione, le società hanno più risorse da impiegare nella ricerca dei prodotti nuovi, migliorandoli alle esigenze del mercato al quale ci si rivolge (TARGET-Bersaglio), dando luogo ad una migliore qualità rispetto alla concorrenza che si trova nei classici negozi. Perché non spartire con un' amico un prodotto di alta qualità rimpiazzando la vecchia marca che stava usando, con una che avete scoperto essere migliore ?

Quindi non è l' andare di porta in porta a parlare con estranei ogni giorno.

Tutte le società di MLM che si conoscono, insegnano a SPARTIRE la qualità del prodotto con i propri Amici e Conoscenti, piuttosto che VENDERLO. (infatti spartire è quello di cui si tratta, non di vendere !).

Un' altro punto che differenzia il MLM dalla Vendita Diretta è lo **SPONSORING**.

Nella Vendita Diretta e perfino in alcune società di MLM viene chiamato **RECLUTAMENTO**.

Comunque, "SPONSORIZZARE" e "Reclutare" non sono affatto la stessa cosa !

SPONSORIZZARE qualcuno è insegnargli poi a fare esattamente quello che fate voi, cioè: **COSTRUIRSI UN' IMPRESA PROPRIA**.

Sottolineiamo: c'è una grande differenza tra sponsorizzare e reclutare. Quando si sponsorizza qualcuno ci si IMPEGNA AD AIUTARLO. Se non siete pronti a sottoscrivere questo impegno, state facendo un pessimo servizio alla persona sponsorizzata. Basta avere la volontà di aiutarla a mettersi in proprio. Questo manuale sarà il vs strumento indispensabile, dimostrandovi come sia possibile farlo, e renderlo duplicabile.

E' la **RESPONSABILITA'** dello Sponsor insegnare tutto quello che sa dell' Attività, incluso come ordinare i prodotti, come tenere i conti, da dove cominciare, come costruire a far crescere l' organizzazione, ecc..

Questo manuale sarà per Voi un prezioso utensile, rendendoVi CAPACI d' accettare questa RESPONSABILITA'.

Lo **SPONSORING** è proprio quello che fa crescere il MLM.- Mano a mano che la vostra organizzazione cresce, **voi vi avvicinate sempre più a diventare una persona INDIPENDENTE e di SUCCESSO, uomo o donna che sia**. In altre parole siete il vostro **PROPRIO CAPO !**

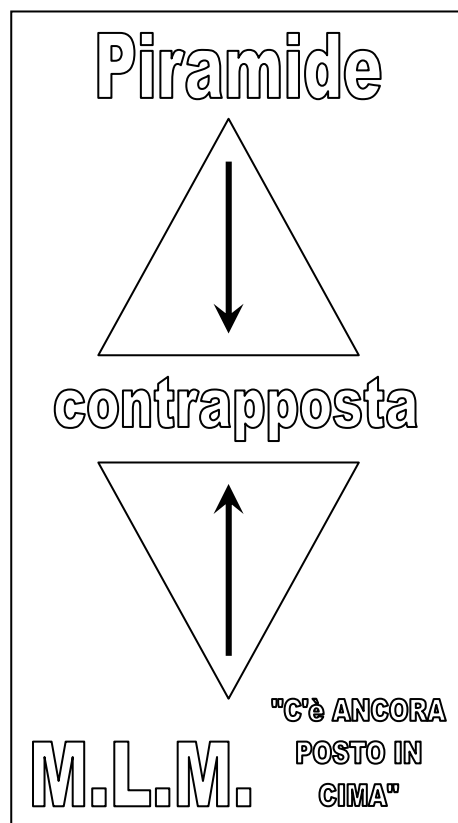
Nella vendita diretta si lavora per una società. Se uno smette o trasloca altrove, deve ricominciare da capo tutto. In quasi tutti i programmi di MLM che si conoscono, uno può traslocare altrove e continuare a sponsorizzare persone senza perdere il Volume di profitti generato dal Gruppo precedente.

Il sistema MLM permette di guadagnare molto. In certi programmi, bisogna impegnarsi un po' di più che in altri, ma **fare tanti soldi viene realizzabile solo dalla costruzione dell' organizzazione e non dalla vendita di prodotti**. Certamente potete avere un' introito supplementare alto anche solo vendendo il prodotto, ma potrete **fare una FORTUNA, concentrandovi sulla costruzione dell'Organizzazione !**

Si comincia con l' idea di guadagnare 100 / 200 Euro, o poco di più al mese, ed ecco che ci si rende conto che si potrebbero guadagnare 500 / 1000 / o 2000 Euro al mese ed anche di più.

Ancora una volta, ricordatevi che non si guadagna così tanto con la semplice vendita del prodotto.....ci si arriva solo tramite la costruzione di un'organizzazione.

ECCO L' OBIETTIVO di questo MANUALE: insegnare quello di cui avete bisogno per costruire un'organizzazione **VELOCEMENTE** e aiutarvi a sviluppare il giusto atteggiamento nei confronti del



MLM. Se qualcuno crede che il MLM possa essere illegale ed avere la connotazione di una piramide (e ci sarà chi lo pensa) avrete difficoltà a sponsorizzarlo.

Al fine che non confonda il vero MLM con una Piramide, dovrete insegnargli i fatti.

Un' esempio che si può fare è l' illustrazione qui raffigurata a destra.

La piramide è costruita dall' alto verso il basso e solo quelli che ne fanno parte fin dall' inizio possono rimanere vicino alla vetta. Nel triangolo del MLM, ognuno parte dal fondo ed ha l'opportunità di costruire un' organizzazione. Uno può creare la propria organizzazione molto più remunerativa e meglio organizzata del proprio sponsor, chiaramente se vuole.

L' Obiettivo principale è di parlare a grandi linee sul concetto di MLM, spiegare la differenza con le Vostre tre dita tra: la Vendita al Dettaglio, la Vendita Diretta, ed il MULTI-LEVEL Marketing. Solo allora avrete una possibilità di sponsorizzarlo e farlo partecipare al Vs progetto e partire col Vs "veicolo" di MLM.

Come esposto precedentemente, il sistema del MLM ha generato negli anni 90 oltre 150mila Miliardi l'anno delle vecchie lire.

Questo è proprio un grosso AFFARE !

Molti non si rendono conto che il MLM sia così immenso! Il sistema di MLM è usato da oltre 50 anni ed alcune società esistono grazie a questo sistema da oltre 25 anni con fatturati che superano 2.500 miliardi di Dollari alla fine del 2005 / vd Herbalife.

I principi di questo manuale fanno sì che gli obiettivi di incredibili fatturati possano essere raggiungibili tranquillamente in pochissimi anni dall'inizio del progetto.

Tramite il MULTI-LEVEL MARKETING, un inventore di un'idea qualsiasi, o un produttore può lanciare il proprio prodotto sul mercato senza nulla dover investire, e senza doverne cedere i diritti al qualcun altro.

PRESENTAZIONE SU BLOCK NOTES N° 1

" 2 x 2 FA QUATTRO "

Questo esempio può essere mostrato PRIMA di far vedere il programma/progetto che intendete presentare.

In ogni caso è assolutamente NECESSARIO mostrare questa presentazione, al più tardi subito dopo aver introdotto il vs. progetto/programma, se volete che i futuri collaboratori vadano nella giusta direzione sin dal primo giorno.

Questo approccio toglierà il pensiero di dover andare in giro per il mondo a Sponsorizzare per poter guadagnare e/o crearsi una rendita nel MLM.

Questa presentazione dimostrerà anche come è importante lavorare con il proprio gruppo di persone ed aiutarle nella fase iniziale.

In questa presentazione N°1, si comincia con lo scrivere "2 x 2 fa 4 – ecc. e continuando a moltiplicare come illustrato nella fig. 1 qui a fianco. Scherzando, si può anche dire che, se sponsorizzate qualcuno che ha difficoltà con questa moltiplicazione, Vi consigliamo di LASCIAR PERDERE perché avrete sicuramente problemi a lavorare con Lui.

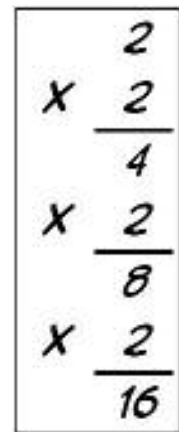
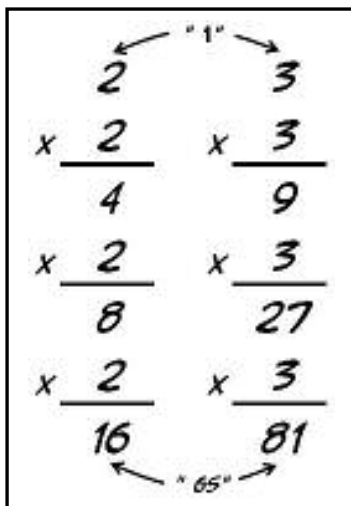


Fig. 1

Notate che abbiamo cominciato ad utilizzare il termine **Sponsor**.



Alla destra della colonna con il 2 x 2 scrivete 3 x 3 dicendo : << Di qua sponsorizziamo 3 persone, e insegniamo (cominciamo ad usare la parola "insegnare") a queste 3 a sponsorizzare altre 3 persone, arrivando ad un totale di 9 .

Dopodiché insegniamo alle 3 persone iniziali ad imparare come si insegna alle 9 persone a sponsorizzare, arrivando quindi ad un totale di 27. semplicemente con un livello in più si arriva ad 81, come potete focalizzare dall'esempio illustrato fig. 2.

Fig. 2

A questo punto fate notare la grande differenza tra **16 e 81**. Fate notare e chiedete se è NOTEVOLE .

Quindi fate vedere che in effetti la vera differenza è UNO !

Cioè ognuno ha sponsorizzato solo **1 PERSONA IN PIU'**.

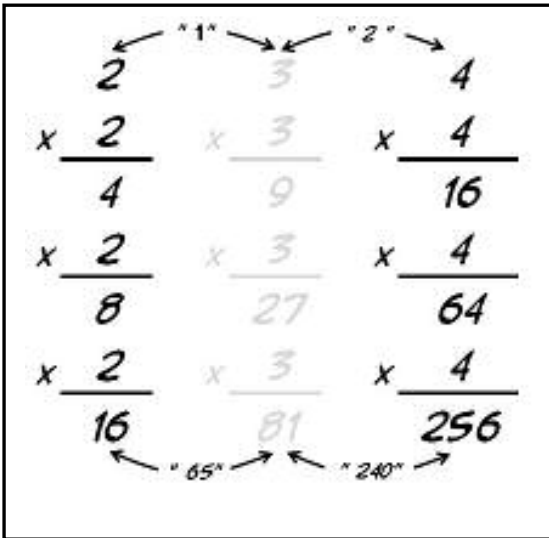
A questo punto avrete una reazione positiva, ma continuate dato che la cosa diventa sempre più interessante.

Supponiamo quindi che sponsorizzate 4 persone. Fig. 3

Quindi scriviamo poi a destra della colonna 3 x 3 un'altra colonna di cifre partendo con 4 x 4 , dicendo: vediamo se ognuno sponsorizzasse solo ALTRE 2 PERSONE .

Sponsorizzate 4 persone ed insegnate loro a sponsorizzarne 4. Poi insegnate ai vs. 4 ad insegnare ai loro 16 come si sponsorizzano 4 persone ognuno, arrivando ad un totale di 64. Un livello ancora e si arriva velocemente a 256 persone nella Vs organizzazione.

Sottolineate la differenza considerevole, e loro avendo capito il concetto diranno: " **La vera differenza è che ognuno ha sponsorizzato solamente 2 PERSONE in PIU' "** .



Terminiamo con 5, dato che a questo punto cominceranno a seguirvi mentalmente o verbalmente, mentre state scrivendo un'altra colonna di cifre.

Ora potete tralasciare le parole sponsorizzare ed insegnare, scrivendo e commentando i numeri, cominciando con 5 x 5 fa 25, per 5 fa 125, per 5 fa 625.

QUESTA SI CHE E' UNA DIFFERENZA !.....Anche qui l'unica vera differenza è che ognuno ha sponsorizzato solo 3 persone in più.

Fig. 3

Molte persone possono immaginarsi di sponsorizzare 1, 2, 3, persone in più, ma trovano

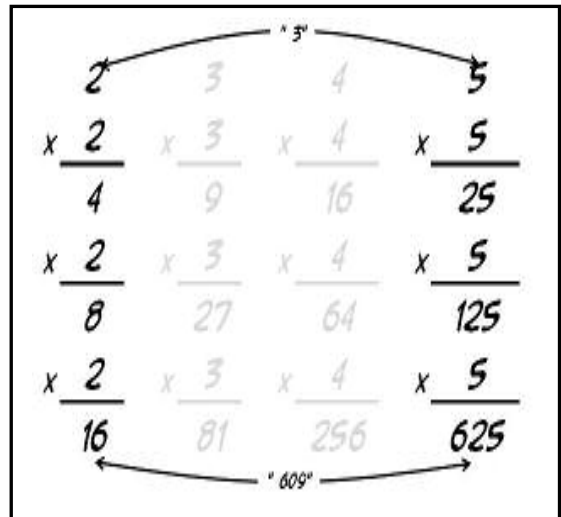
difficile collegarsi con le cifre dell'ultima riga (16 – 81 – 256 – 625).

Immaginatevi, quindi, nell'ultima colonna, di aver sponsorizzato 5 persone in gamba nel vs programma.

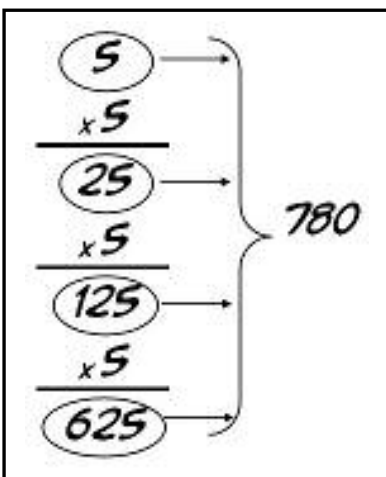
Le "5" in cima alla colonna rappresentano le persone che avete sponsorizzato e che sono **SERIAMENTE** interessate a mettersi in proprio. Forse dovrete sponsorizzarne 10, 15 , oppure 20 prima di trovare queste 5 persone.

Comunque, una volta comprese tutte e dieci le presentazioni,vedrete che le persone del Vs. gruppo diventeranno serie più **VELOCEMENTE** di quelle che non avranno avuto accesso a questo materiale.

Questo manuale vi insegna come lavorare con loro perché diventino "serie" più **VELOCEMENTE**.



Notate che nella colonna figurata sottostante, quando avete sponsorizzato 5 persone, e loro a loro volta, ne hanno sponsorizzate 5, e così via.....se sommate tutte le cifre cerchiare avrete un totale di 780 persone in gamba nella vostra organizzazione.



Fare questa somma vi aiuterà a rispondere alla domanda: << Ci deve pur essere qualcuno che deve vendere il prodotto ? >>.

Questa domanda vi e sicuramente stata fatta, se siete stati attivi.

Basta ripetere la presentazione partendo con 2 x 2 fa 4.....fino ad arrivare a 780 codici/collaboratori nel progetto !

In qualunque tipo di MLM, se si hanno 780 persone che non fanno altro che **UTILIZZARE** il prodotto, si avrà un considerevole volume di fatturato per l'Azienda, e non abbiamo incluso nemmeno quelli che non sono seriamente interessati, ma che sono solo dei compratori del prodotto.

Ora, se ognuno dei 780 avesse 2,3,4, o 5 amici.....diciamo per esempio, che se avessero 10 clienti tra tutti i loro amici, parenti e conoscenti, farebbe un totale di 7800 CLIENTI !
Aggiungete i 780 distributori / collaboratori,.....non credete che 8580 clienti più eventuali acquirenti del prodotto possano rappresentare un'Azienda, un'Impresa che produca utili ?

Questa è la base di come si fanno molti soldi in qualunque attività – facendo sì che MOLTI facciano un po' di lavoro.

Ricordatevi che state lavorando solo con 5 PERSONE SERIE. Non con un' esercito di persone !

Incontriamo regolarmente collaboratori di altri programmi MLM, come pure nel/del nostro, che sono sorpresi di come le nostre organizzazioni siano cresciute VELOCEMENTE.

Sono attivi nei loro programmi più a lungo di noi, ma chiedono: << Che fate voi, che anch'io non stia facendo ? >>.

La nostra è : <<" Con quante persone della tua 1° linea state lavorando ?" >>.

La prima linea è il gruppo di persone direttamente sponsorizzate da voi. Possono essere chiamate anche del vs. primo livello.

Normalmente mi viene risposto qualcosa come 25 – 50 persone o anche più.

Conosco gente nel MLM che ha oltre 100 persone in prima linea, ma vi garantisco che una volta capiti i principi descritti in questo manuale, sorpasserete tutti quanti nel giro dei prossimi 6 mesi, anche se loro sono attivi con il loro gruppo da 6-8 anni.

Vi voglio fare un' esempio sul perché non è buona norma avere così tante persone in prima Linea.

Il prossimo Capitolo " il Fallimento del Venditore ", vi dimostrerà perché non è efficace avere tante persone in prima linea con cui lavorare.

Ma torniamo all'esempio:

- Consideriamo l' ESERCITO, la MARINA, l' AEREONAUTICA, i MARINES, oppure la GUARDIA COSTIERA. Dal soldato semplice al Generale non c'è nessuno che ha più di 5 – 6 persone cui sovrintendere DIRETTAMENTE (con qualche eccezione).

PENSATECI ! Le accademie militari con più di 200 anni di storia ed esperienza non credono che ci si possa occupare di più di 5 o 6 persone alla volta.

Allora ditemi perché la gente, che collabora in un' organizzazione di MLM, crede di poter lavorare con 50 persone in prima linea. NON LO POSSONO FARE !

Questa è la ragione del Fallimento di molti e lo capirete ancora meglio più in là nel presente manuale.

Non provate a lavorare con più di 5 collaboratori alla volta. Comunque, una volta sponsorizzati, aiutateli a formare il gruppo sotto di sé. Vi sarà un momento in cui non avranno più bisogno di Voi, permettendovi di lavorare con qualcun altro, mantenendo il numero dei seri collaboratori 5.

Alcuni programmi potranno permettervi di essere efficienti solo con 3 – 4 persone alla volta, ma non ve ne è uno che io conosca che vi permetta di creare un'organizzazione efficiente con più di 5.

Dato che queste presentazioni sono abbastanza legate tra di loro, alcune domande che avrete a porre dovrebbero trovare risposte se continuate a leggere.

PRESENTAZIONE SU BLOCK NOTES N° 2

La Sindrome del "Fallimento del Venditore"

Come mai così tanti venditori professionisti falliscono quando lavorano nel Multi-Level Marketing? Questa presentazione dovrebbe chiarire gli errori fatti da venditori di professione e spiegare perché preferiremmo sponsorizzare 10 insegnanti piuttosto che 10 venditori.

NON FRAINTENDETEMI – i venditori possono essere estremamente efficaci, purchè anche loro, come tutti gli altri, studino e capiscano a fondo le 10 presentazioni illustrate in questo libro.

Molte persone possono essere confuse da questa affermazione, ma ricordatevi che loro non capiscono ancora che MLM è un METODO di marketing. **NON STIAMO** sponsorizzando le persone in un'organizzazione di Vendita Diretta ma in un programma di Multi-Level Marketing.

Molto spesso, il problema con il venditore è che, una volta vista l'ottima qualità del prodotto che rappresentate, tende a partire immediatamente. Mette insieme la sua presentazione – non ha bisogno di noi per dirgli come vendere – lui è un professionista. Il punto è che noi non vogliamo insegnargli a vendere. Vogliamo insegnargli ad **INSEGNARE** ed a **SPONSORIZZARE** per costruire un'organizzazione di MLM di grande successo. Loro, e chiunque altro se è per quello, può farlo **SENZA DOVER VENDERE ASSOLUTAMENTE NULLA** nel senso abituale della parola "vendere".

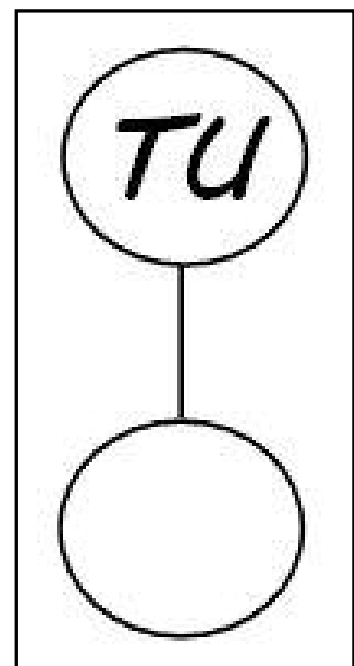
Se non vi prendete il tempo per spiegare certe differenze tra la vendita Diretta e il MLM, il venditore partirà nella direzione sbagliata.

Mentre continuiamo con le presentazioni, ecco alcuni esempi. Tanti sono convinti (specialmente i venditori) che se sponsorizzate qualcuno avete duplicato lo sforzo. (Disegnate un cerchio sotto l'altro).

Prima ce n'era uno, ora sono in 2. Sembra logico ma **NON E' VERO**.

La ragione per la quale non è vero è che, se quello rappresentato nel cerchio superiore (sponsor) se ne va, così se ne andrà anche quello sotto, dato che non vorrà continuare. Bisogna spiegare che per duplicare, bisogna scendere di almeno 3 LIVELLI. Soltanto allora avrete **DUPLICATO** veramente.

Se lo sponsor di ritira prima ancora di aver avuto l'occasione di vedere se il programma funziona veramente, è probabile che la persona sponsorizzata si ritiri anche lei, dato che crederà che, "se non ha funzionato per lui come potrebbe funzionare per me?". Dopo tutto, è il vostro sponsor e deve sicuramente saperne più di voi.



Proviamo con un disegno. Voi sponsorizzate Tommaso (disegnate 2 cerchi tangenti con scritto "Tu" e "Tommaso").



Ora, se voi ve ne andate e Tommaso non sa cosa fare (perché non glielo avete insegnato), questa è la fase finale.

Se invece INSEGNATE a Tommaso come si sponsorizza e lui trova Daniela, COMINCIATE a duplicarvi.

Ma se Tommaso non impara come si insegna a Daniela a sponsorizzare, anche qui la linea è destinata a morire.

Bisogna quindi insegnare a Tommaso COME SI INSEGNA a Daniela a sponsorizzare.

Dopodiché lei può sponsorizzare Lorenza o chiunque altro.

A questo punto siete scesi di 3 LIVELLI!

Se partite (per lavorare con un altro gruppo o in un'altra parte del paese), questo gruppo può continuare a esistere, MA SOLO SE SIETE ARRIVATI AL TERZO LIVELLO!

Non avete costruito nulla di solido né vi siete DUPLICATI finché non siete scesi al terzo livello.

Se comunicate anche solo questo punto alle persone che sponsorizzate, avete la chiave del successo in mano e

riuscirete meglio di tanti altri nei programmi Multi-Level Marketing. Invece, questo è quello che succede al venditore: va ad una presentazione dei prodotti, ascolta o legge come funzionano e che esperienze hanno fatto gli altri che li utilizzano. Con queste informazioni, comincerà a vendere come un pazzo – ricordatevi che sono VENDITORI! Sono abituati a chiamare estranei essendo stati collaboratori nella Vendita Diretta.

Fantastico! A questo punto dite al vostro super-venditore: "Carlo (per esempio), se vuoi guadagnare veramente TANTI SOLDI non puoi fare tutto da solo. Devi sponsorizzare altre persone"

Cosa fa Carlo? Carlo va e sponsorizza, sponsorizza, sponsorizza tutti a più non posso. Un buon "venditore" in un programma di MLM potrebbe sponsorizzare 3 o 4 persone alla settimana.

Cosa succede a questo punto? Dopo non molto, la gente comincia a lasciare l'organizzazione tanto velocemente quanto Carlo li raggiunge. Non lavorando con loro EFFICACEMENTE (e non sarà possibile essere efficace con più di 5 persone) si scoraggeranno presto e abbandoneranno il progetto.

Carlo, a sua volta scoraggiato e poco paziente, non capisce cosa sta succedendo e va a cercare un altro prodotto da vendere. Lo sponsor di Carlo, credendo che Carlo l'avrebbe fatto ricco, si scoraggia anche lui e molla tutto.

La maggior parte delle persone che sono diventate ricche nel MLM non provengono dalle vendite. Non saranno tutti insegnanti professionisti, ma molti hanno capacità d'insegnamento. Conosco un insegnante che dopo 24 mesi in un programma di MLM guadagnava più 22,5 MILIONI DELLE VECCHIE LIRE AL MESE. Lo ha fatto e la fa INSEGNANDO AGLI ALTRI come si fa.

Usiamo un esempio numerico per capire dove ha sbagliato Carlo. Presupponiamo che Carlo, come super-venditore, abbia sponsorizzato 130 persone. Diciamo che ognuno di loro ha sponsorizzato cinque persone, aggiungendo 650 persone per un totale di 780 nella sua organizzazione (vi ricorda qualcosa?)

La domanda che dovere porre ai vostri incaricati è semplice:

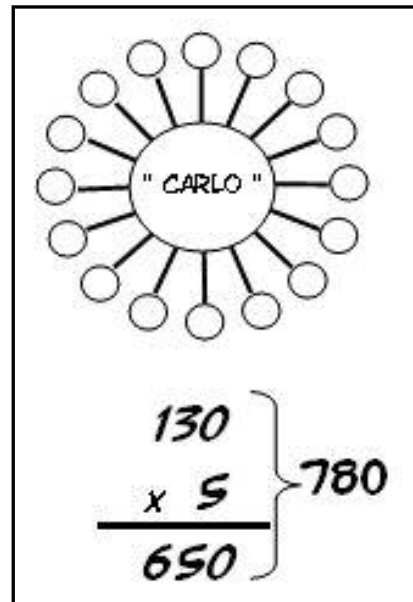
- " Cosa potete fare più velocemente, sponsorizzare 5 persone che sono "serie" ed **INSEGNARE LORO COME SI INSEGNA** oppure...?"

A questo punto vi verrà posta la domanda:

- "**Cosa gli insegno?**" La risposta è che gli si insegna quello che stiamo imparando qui – le 10 presentazioni. Devono capire tutte e 10, ma almeno per cominciare le prime 4. Insegnategli che 2 x 2 fa 4, e perché le persone falliscono, ecc..

Quanto tempo impieghereste voi a sponsorizzare 130 persone?

Quanti rimarebbero dei primi quando arrivate al numero 130? Scoprireste che ne state perdendo parecchi e velocemente.



Tuttavia, con questa presentazione qui illustrata scoprireste che l'indice di abbandono su 780 persone sarebbe molto basso.

Una volta mostrato questo esempio, il venditore dovrebbe capire il da farsi, e correrà a farlo.

ATTENZIONE: Tratteneteli, perché non capiscono ancora quello che abbiamo discusso in questo capitolo. Molto di loro incoraggiano letteralmente da loro gente a fallire! Sponsorizziamo qualcuno che ogni settimana arriva con 5 nuovi sponsorizzati, incoraggiandoli a continuare.

La settimana dopo sponsorizzano altre 5 persone, e così via.

Dopo qualche settimana cosa succede ai primi cinque sponsorizzati ?...Spariti !

Se l'avete capito la "Sindrome del Fallimento del Venditore" potete ancora incoraggiare il Vs. gruppo, insistendo però su quanto è **IMPORTANTE** aiutare i primi 5 sponsorizzati a cominciare.

Dopo aver sponsorizzato qualcuno, trovo che è più importante andare in giro a con Lui ad aiutarlo a SPONSORIZZARE qualcun altro, piuttosto che andare a cercare un altro da sponsorizzare per se stessi.

Questo fatto non può essere sottolineato abbastanza, e sarà ripetuto in alcune delle altre presentazioni.

Delle 10 presentazioni, le prime 4 sono una necessità **ASSOLUTA**.

Se non avete tempo per leggerle tutte, cominciate con le presentazioni N° 1 e N° 2 , relative ai capitoli 2° e 3°. Una volta che vi siete esercitati, potete mostrarle a qualcuno in 5 – 10 minuti.

Don Failla ricorda che qualcuno del suo gruppo ha fatto una presentazione al telefono, dopo averla, a sua volta appresa al telefono .

“ In uno dei suoi programmi ai quali avevo collaborato, ho sponsorizzato una persona chiamata Carlo.

Carlo mi parlò di come aveva sponsorizzato sua figlia nel Tennessee e come lei conoscesse tutti in città. Mentre parlavamo al telefono, congratulandomi con lui, ho aggiunto che volevo far sapere a sua figlia, tramite lui, una cosa importante.

Fattogli prendere un foglio di carta, gli ho cominciato a far scrivere 2×2 fa 4....e così via fino alla fine. Dopodiché gli ho chiesto di chiamare sua figlia immediatamente, e riferirle gli errori da evitare. Lui la chiamò, e il sistema sta funzionando estremamente bene per tutti e due.

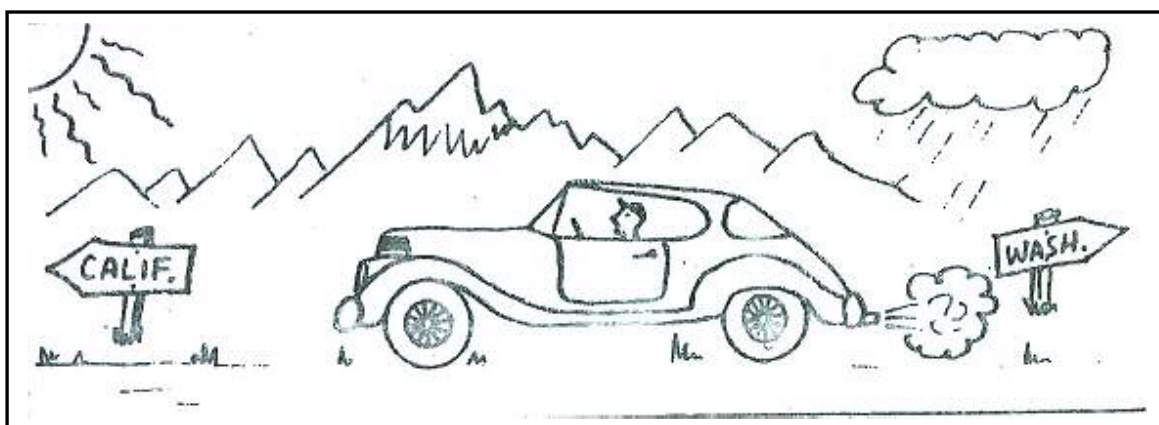
PRESENTAZIONE SU BLOCK NOTES N° 3

“ LE QUATTRO COSE DA FARE ”

Nella prima presentazione vi abbiamo detto alcune cose DA FARE, e nella seconda alcune da NON FARE nel creare un'organizzazione in profondità.

In questa presentazione vi mostreremo quattro cose DA FARE ASSOLUTAMENTE per avere successo in un programma di MLM !

Tutti quelli che guadagnano da 150 a 300 milioni delle vecchie lire all'anno, ed anche di più, nel MLM, HANNO FATTO e FANNO tutt' ora queste 4 cose.



Per aiutarvi a ricordare queste quattro cose, vi racconteremo una storia da ripetere al vostro gruppo di persone, con dei paralleli che li faciliteranno a ricordare questi fattori.



La storia inizia così: Immaginiamo che vogliate fare un viaggio in macchina partendo dalla Piovosa Washington (non è poi così male come certi dicono) diretti verso la soleggiata California. Diciamo che il sole della California rappresenta il massimo del programma .

Quando arrivate là avrete SUCCESSO—SARETE ARRIVATI AL VERTICE !

LA PRIMA COSA DA FARE è SALIRE in macchina e FARLA PARTIRE. Nessuno ha mai guada gnato nel sistema MLM senza parte col piede giusto. I soldi che investite per partire dipendono dal tipo di programma e società che avete scelto come “ veicolo ”.

Può andare da nulla fino a 20, 50, 150, 300, o anche 750 mila lire o anche di più.

La SECONDA COSA indispensabile è fare BENZINA e CONTROLLARE L'OLIO.



Viaggiando verso la cima (California) consumerete sia la benzina che l'olio (prodotti) e perciò sarà necessario rimpiazzarli. MLM funziona al meglio con PRODOTTI DI CONSUMO.

Userete i prodotti e ne comperete ancora, e ancora, e ancora. Questo vuol dire che i PRODOTTI DELLA società VANNO UTILIZZATI DA VOI . Ricordatevi che nella presentazione N. 1, vi abbiamo mostrato che, con 780 incaricati, il programma che avete scelto non è così importante; il

volume sarà in ogni caso considerevole.

I vantaggi di creare un'organizzazione con prodotti al consumo sono ovvi, tant'è che la maggior parte delle società che usano il sistema di MLM sono in questa categoria.

I prodotti non al consumo sono normalmente venduti tramite metodi di vendita diretta o al dettaglio, ma non sempre.

Un risultato in più, nell'usare i prodotti voi stessi, è che voi stessi ne sarete entusiasti. Invece di spendere una somma considerevole in pubblicità, le società che usano il metodo di MLM concentrano i loro investimenti nello sviluppo dei prodotti, con il risultato che la qualità del prodotto è migliore di quella dei prodotti che si trovano normalmente nei negozi tradizionali cui la maggior parte delle persone sono abituate ad approvvigionarsi.

LA TERZA COSA DA FARE è mettere LA QUARTA.

Nessuno parte in quarta, ovviamente bensì in FOLLE. (notate che non stiamo guidando una macchina con il cambio automatico.)

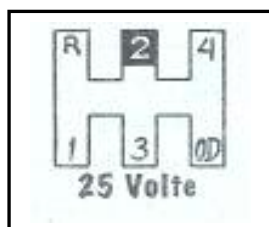
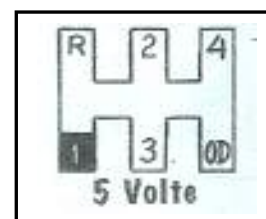
Siamo in macchina nel viale di ingresso e con il motore acceso, ma , se non mettiamo la marcia non andremo né in California né da nessuna parte.

Per innescare la prima marcia, dovete sponsorizzare qualcuno, e sarete quindi in PRIMA !

Dovreste essere in PRIMA 5 volte, e con 5 persone di serie !

In una delle altre presentazioni vi mostreremo come si determina una persona "seria" !

Vorrete poi che queste 5 persone inneschino la marcia. Poi vorrete insegnargli come partire in prima sponsorizzando qualcuno. Ognuno dei 5 è in prima 5 volte, voi sarete in seconda 25 volte.

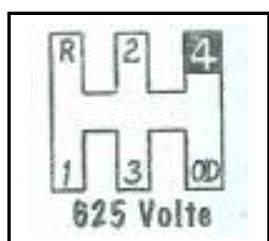
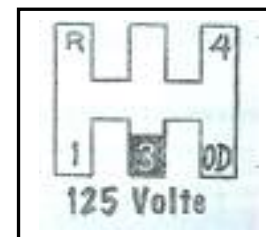


Se insegnate ai Vs. 5 incaricati ad insegnare ai loro cinque come si innesca la prima 5 volte, loro saranno in seconda 25 volte, mettendovi in terza 125 volte.

Quando avrete raggiunto il terzo livello di distribuzione nella vs organizzazione avrete raggiunto il terzo livello di distribuzione nella vs Organizzazione e sarete in TERZA. Avete notato come va liscia la macchina in quarta ?

Così farà la Vs. organizzazione ! Volete trovarvi in quarta il più presto possibile ? quando i Vs. primi livelli saranno in terza, voi vi ritroverete IN QUARTA !

Naturalmente, vorrete che le persone nel Vs. gruppo siano in QUARTA



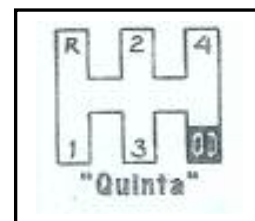
anche loro e quando i vs. avranno raggiunto la quarta voi sarete in OVERDRIVE, o in quinta.

Come ci si arriva ? - Semplicemente insegnando ai vs. sponsorizzati ad aiutare le persone nel loro gruppo ad andare in terza: ciò farà andare i Vs. incaricati dalla terza alla quarta e voi in OVERDRIVE !

LA QUARTA COSA DA FARE, durante il viaggio verso la California, è d'impiegare il tempo a vs.

disposizione a SPARTIRE i vs. prodotti con le persone che ci vanno con Voi. Lasciate che li provino, e che si rendano e che si rendano conto dei loro vantaggi. Quando ne vorranno uno, sapranno dove trovarlo.....e voi gliene venderete uno.

Quindi spartiteli con in Vs. amici. Per alcuni questa è la parte al dettaglio di questa attività.



Notate un punto importante: percorrendo le presentazioni N° 1 – 2 ed ora N° 3, vi abbiamo descritto Le 4 COSE DA FARE per avere successo.

Non abbiamo mai detto che dovete VENDERE nel senso abituale della parola. DICIAMO invece che dovete SPARTIRE i prodotti con i Vs. amici. Potete anche spartirli con gli estranei. Quando vedranno la qualità dei Vs. prodotti ed i vantaggi del Piano di Marketing diventeranno NUOVI AMICI .

Non avete neanche bisogno di molti clienti.....diciamo 10 o anche meno. Se avrete 10 clienti va bene !....vorrà dire che il punto 4 (disegnato qui sotto) sarà piccolo. E anche se non esistesse, potreste arrivare in California lo stesso, facendo i primi 3.....

Un avviso comunque: se non farete il punto 3.....



.....(innescare la quarta) e farete invece molte vendite al dettaglio, vd. Punto 4, non uscirete mai dal Viale di accesso, e questo è quello che fanno i venditori.

Una volta capito questo e vedendo il collegamento con le presentazioni N°1 e N°2, comincerete a sviluppare il giusto atteggiamento verso il MLM.

Cominciando da zero con una persona nuova, dovete far entrare nel suo subconscio di ragionare in MULTIPLI di 5. basta trovare 5 persone che vogliano seriamente inserirsi in questa realtà di MLM.

Quando incontrate gente e chiedete come stanno, vi potranno rispondere: " Non trovo nessuno che voglia vendere ". Ecco ancora una volta la parola VENDERE !

SMETTETELA DI CERCARE persone che vogliono vendere, CERCATE INVECE gente che vuole guadagnare 1000 / 1500 / 2000 Euro al mese o anche più senza dover andare a lavorare ogni giorno per qualcun altro.



CHI NON VORREBBE FARLO ? La vs. risposta come la mia sarà: " Tutti, ovviamente ". Bene sono quelle le persone con le quali dovete parlare. Sono loro che sono interessate ad un guadagno di quel genere.....

Fategli notare che bastano da 5 a 10 ore alla settimana del loro tempo libero per potersi mettere in proprio e crearsi una Rendita.

Per poi aggiungere: " E' pretendere troppo ? "

Alcuni cominciano con i programmi di MLM e credono che tutto accadrà da solo perché hanno firmato un contratto. Non è affatto così. Ricordatevi che la macchina che stiamo conducendo in California NON ha il CAMBIO AUTOMATICO.

Conosciamo tutti gente che è andata all' Università e non vi è assolutamente nulla di male in questo. Forse voi stessi ci siete andati. Andate a scuole ogni giorno. Studiate tutto il giorno e parte della notte, settimana dopo settimana, e per ANNI.

Una volta Laureati quanti soldi pensate di poter guadagnare ?

Date, quindi, da 5 10 ore alla settimana del vs. tempo libero per IMPARARE queste 10 presentazioni e tutte le cose che potete sapere della società di MLM che rappresentate. Una volta imparate, e comprese, potrete insegnarle ad altri. Questo manuale è quindi la chiave del Vs. SUCCESSO di DOMANI.

Non impensieritevi se credete di non poter insegnare a qualcuno quello che state imparando qui. Potrebbe essere la prima volta che state leggendo questi concetti e non c'è da aspettarsi che li possiate capire subito a tal punto da poterli insegnare. Ma non è che DOVETE farlo.

Ricordatevi che per cominciare con un vero programma di MLM vi è sempre uno Sponsor. Se è un VERO Sponsor, lui vi aiuterà con le Vs. prime 5 persone.

E' UNA RELAZIONE BASATA SULL' AIUTO RECIPROCO.

Nel mostrare le presentazioni ai Vs. amici, il Vs. sponsor sta formando anche Voi.

Vi suggeriamo di fissarvi degli Obiettivi. Quando avrete raggiunto il 20% della scala del Vs. programma di marketing, dovrete CONOSCERE e CAPIRE le 10 Presentazioni.

Nel raggiungere il 75% dell'Obiettivo, dovrete essere in grado di INSEGNARLE agli altri.

Vicini alla vetta, dovrete essere capaci di INSEGNARE ai Vs. ad INSEGNARE AGLI ALTRI.

E' un' obiettivo che si può ottenere in relativamente poco tempo.

Questo manuale vi permette di leggerlo tutte le volte che lo desidererete.

Se dovrete rivedere questo materiale 5, 6, o anche 10 volte e tra un anno guadagnare 2, 3, 5, o anche 7, 8 MILA EURO AL MESE, non credete che ne sia valsa la pena sacrificare da 5 – 10 ore la settimana per questo progetto ?

Dovete ammettere che questa è una maniera azzecata di andare a scuola , vero ?

Se guardate gli altri libri scolastici e provate ad imparare quello che contengono non credo che vi permetterebbero di farvi GUADAGNARE così tanto !

Benvenuti all'Università del MULTI-LEVEL MARKETING

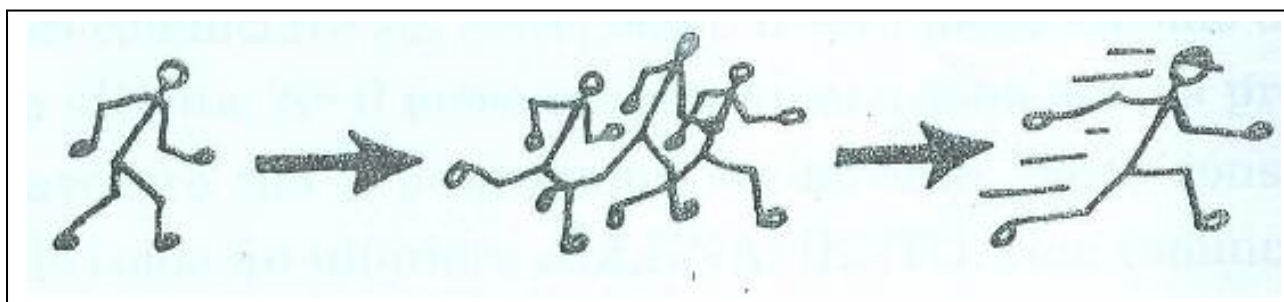
PRESENTAZIONE su Block Notes N° 4

“SCAVANDO IN PROFONDITA”

Lo **SCORAGGIAMENTO** che può assalire un nuovo incaricato, se non gli è stato spiegato come cominciare **CORRETTAMENTE**, è un bel problema.

E' per questa ragione che diamo una grande importanza a NON CONTARE quanti mesi si è stati nell'attività, sino a quando non si ha avuto un **MESE DI FORMAZIONE** o un periodo di pratica lungo abbastanza...

Quando si entra in un'organizzazione di MLM, senza una preparazione corretta, si può credere che non sarà possibile raggiungere le persone che sono alla testa del gruppo.



Disegnate un gruppo di corridori.

Notate che le frecce mostrano un corridore che sta cercando di raggiungere il gruppo – e che vi è un corridore ancora più in là che sta cercando di stare davanti agli altri (per illustrare questo punto, sarà forse più facile disegnare dei cerchi). Vi ricordate quando facevate ginnastica a scuola e facevate i “giri del campo”? La gente

Corre più velocemente per star davanti al gruppo, piuttosto che per raggiungerlo. Dato che non vi è nessun “arrivo” in questa gara, tutti possono vincere. In ufficio ho una citazione che dice:

“I VERI PERDENTI SONO QUELLI CHE ABBANDONANO”.

Per fare una buona gara bisogna comunque allenarsi.

Quando sponsorizzate qualcuno, fategli comprendere che le prime 2-6 settimane sono da considerare come allenamento. Il mese DOPO va considerato come il MESE INIZIALE.

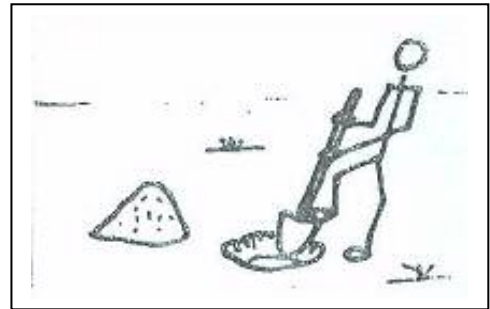
Tutto quello che leggono, sentono, gli incontri con lo sponsor ed altre persone, le presentazioni viste, i prodotti provati e distribuiti – tutto questo ALLENAMENTO li aiuterà a partire col piede giusto il mese in cui decideranno di cominciare sul serio, che è il vero mese iniziale della loro attività. Se il mese successivo non sono ancora pronti a lavorare con il programma seriamente, basta considerarlo come un ulteriore ALLENAMENTO. Non cominciate a contare i mesi fino al momento in cui loro non saranno seriamente interessati a cominciare. Il momento in cui saranno pronti ad essere seri, saranno “riscaldati” per la corsa e potranno CORRERE DAVANTI e più VELOCEMENTE.

Uno dei vantaggi principali di queste presentazioni è che, se le spartite con i vostri nuovi incaricati e con altri interessati, questi si AUTOMOTIVANO. Ogni volta che mostro la presentazione "2 x 2 fa 4" mi entusiasmo al pensiero delle possibilità nel MLM.

Una volta letto, studiato e capito quello che vi mostrerò nelle prossime pagine, sarete anche voi motivati ed incoraggiati. E', ogni volta, come vedere un nuovo palazzo in costruzione.

Avete mai notato che, quando la costruzione comincia, sembra che ci vogliano mesi e mesi perché si veda qualcosa.

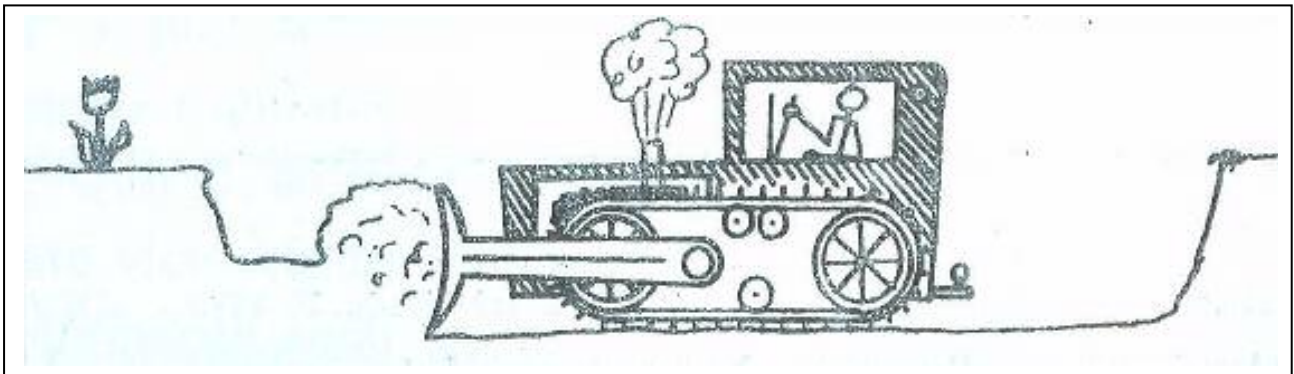
Ma, una volta che comincia ad arrivare al livello del terreno, dà l'impressione di crescere di un piano alla settimana - in altre parole va su VELOCEMENTE! -



Fate un paragone tra questo palazzo in costruzione e come sarà la vostra organizzazione UN GIORNO, e riflettete su quello che dovrete fare per arrivarci.

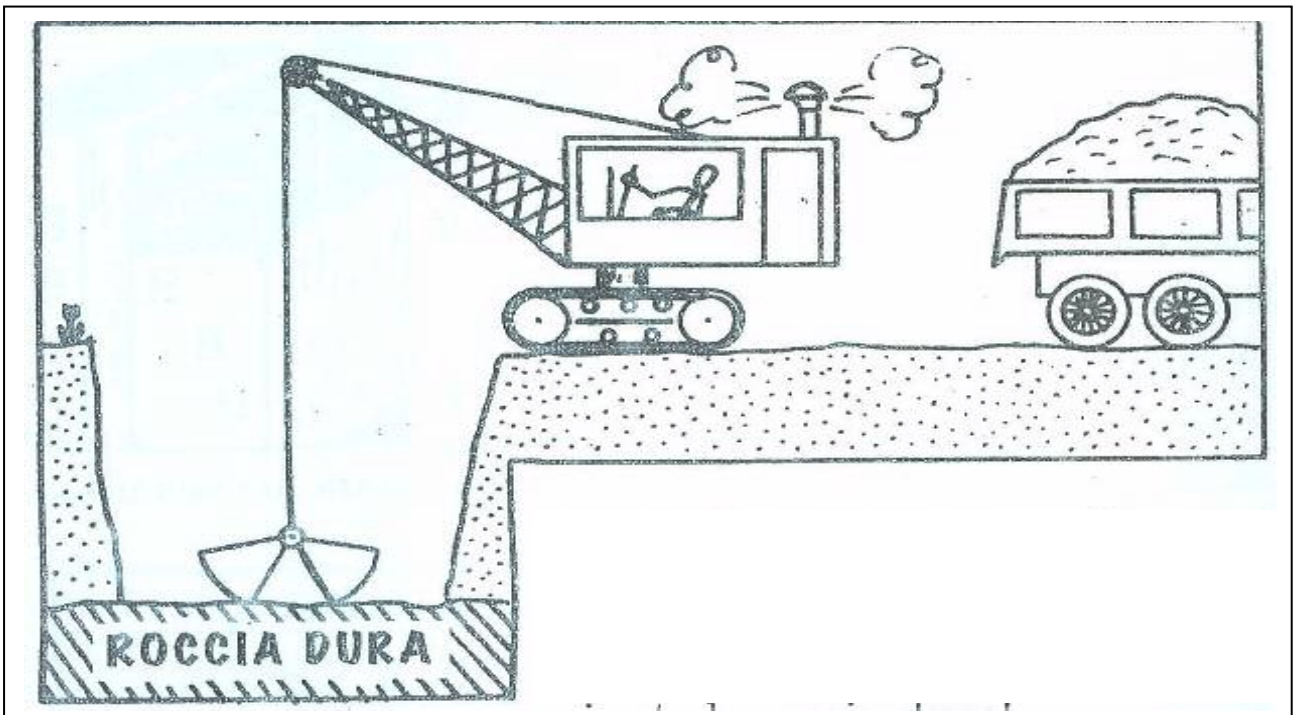
Quando avete sponsorizzato quelle prime 5 persone "serie", state scavando le fondamenta con una PALA.

Quando state scavando fino al secondo livello, insegnate al vostro gruppo come si fa a



sponsorizzare e, improvvisamente, sono 25 persone e adesso avete bisogno dei BULL-DOZER!

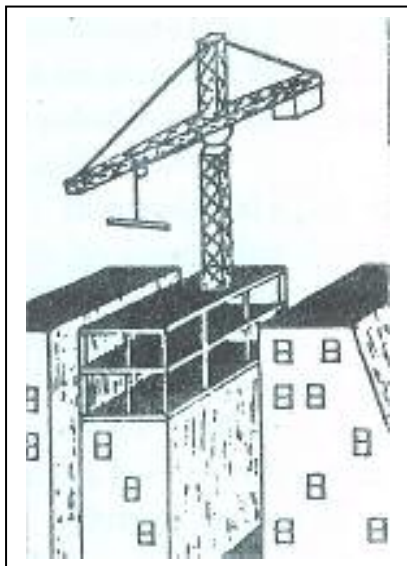
Quando avete insegnato ai vostri come si insegna ai loro gruppi, come si fa a



sponsorizzare, stare per arrivare al fondo di roccia dura e comincia a scavare con PALE MECCANICHE!

Quando avete raggiunto la cifra delle 125 persone al terzo livello, avete raggiunto la roccia dura!

Ora potete cominciare a salire verso l'alto. Quando avete creato un'organizzazione a QUATTRO LIVELLI di profondità vuol dire che state cominciando ad "essere visibili" al pian terreno ed il palazzo a quel punto dovrebbe crescere rapidamente.



Quindi, se siete nell'attività da qualche mese e non avete ancora visto nulla, non scoraggiatevi; è solo che le fondamenta sono ancora in costruzione. E' come dire di quel cercatore d'oro che ha passato dei mesi a scavare in cerca di una miniera per poi fermarsi a qualche centimetro dalla vena principale.

Torniamo a parlare dei venditori. Questo è quello che succede. Partono verso un altro progetto, giusto quando stanno per arrivare al fondo duro e possono cominciare a vedere il palazzo.

I risultati concreti non potranno essere visti finchè non siete scesi di almeno 4 livelli. Non è necessario che noi stessi siate ad una profondità di 5 o 4 livelli.



Basta che una delle vostre linee del gruppo raggiunga quel quarto livello per cominciare a costruire dei piani ed essere visibili.

Qui sopra vi è un disegno di come sono le fondamenta di chi ha sponsorizzato 130 persone. Notate che non ha ancora raggiunto la roccia dura anche se ha trovato 5 "consumatori dei prodotti" o "compratori all'ingrosso" ed ha un gruppo di 780 persone. Senza le fondamenta solide, il palazzo potrebbe crescere solo fino ad una certa altezza o crollerebbe!

Rifacendoci al nostro viaggio in California, la persona che ha sponsorizzato 130 persone era in prima troppe volte. Se tutti sponsorizzassero 5 persone, non andrebbero oltre la seconda!

IMPARATE queste presentazioni ed **USATELE!** Non rimarrete incollati in seconda. Costruite le vostre fondamenta fino alla roccia dura ed arriverete **IN QUINTA!**

Quando arriveremo alla presentazione sull'atteggiamento, alla motivazione (Capitolo X), alle altre presentazioni, avrete capito perché è così importante costruire accuratamente IN profondità..

Prima di andare alla presentazione N°.5, vi voglio ricordare che queste 4 presentazioni appena viste vanno MOSTRATE al vostro gruppo **IL PIU' PRESTO POSSIBILE.**

Le prossime possono essere introdotte una volta che i vostri collaboratori hanno cominciato a sponsorizzare altre persone nell'organizzazione.

NOTE:

PRESENTAZIONE SU BLOC-NOTES N°.5

"NAVI IN ALTO MARE"

Siete nella vostra attività d circa 1 settimana, 2 settimane, 1 mese o qualunque sia la durata di tempo che voi credete necessario per decidervi ad essere seriamente interessati a CRESCERE. Nel frattempo, avrete probabilmente sponsorizzato svariate persone.

Questa presentazione è più divertente ed efficace da fare con un gruppo di persone piuttosto che con una persona sola.

Vi è una frase appropriata: "Essere al posto giusto nel momento giusto". Mi ricorda il pessimista che dice: "Con la mia fortuna, quando arriverà la mia nave io sarò all'aeroporto o alla fermata dell'autobus".

Nel sistema di MLM, POTRESTE essere al posto giusto al momento giusto. Basta solo imparare queste presentazioni in maniera precisa.

Qualche volta chiedo alle persone se hanno un lontano parente che sta per morire e che dovrebbe lasciare loro molti soldi. Il punto è che molti non avranno mai l'opportunità di avere una tale fortuna, mentre nel sistema del MLM possono avere questa possibilità.

Questa è solo UNA delle ragioni per le quali sono ENTUSIASTA del concetto di MLM.

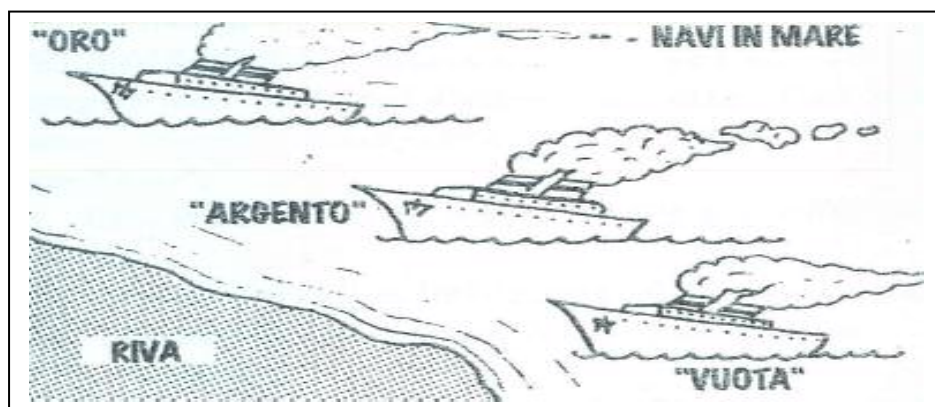
Quando parlate con altri, potrete dare loro SPERANZA – la speranza che non dovranno lavorare 20 o 30 anni per una società per poi vivere con i soldi della pensione. Avete mai notato come le persone lavorano per 30 o 40 anni così da poter andare in pensione e "girare il mondo"?

MLM dà l'opportunità alla gente di vedere i loro sogni realizzarsi, senza dover aspettare o lavorare 30 o 40 anni. Molti hanno paura di mettersi in proprio. MLM dà la possibilità di farlo e provarlo senza interferire con il vostro lavoro del momento..

Quello che vi mostreremo ora è COME ESSERE AL POSTO GIUSTO AL MOMENTO GIUSTO, con il risultato di raggiungere la vetta dell'organizzazione MLM che rappresentate.

A questo punto usiamo l'analogia di 3 navi che sono in mare, disegnate su un foglio di carta. Sulla sinistra in basso disegniamo la terraferma – là dove siete voi ad aspettare la nave giusta.

La prima nave la chiameremo "ORO", la seconda "ARGENTO" e la terza "VUOTA"



Le navi rappresentano le persone nella vostra organizzazione, sia che le abbiate sponsorizzate direttamente oppure no.

Possono essere a qualsiasi livello. Sapendo che "riscuoterete" il carico di una di queste navi,

su quali vi concentrerete? Su quella chiamata "ORO". Ovviamente! Allora perché la maggior parte della gente vuole concentrarsi sulla nave vuota? Perché la maggior parte della gente non ha mai lavorato con un sistema come questo.

L'analogia è questa: le navi "D'ORO" sono i venditori sponsorizzati, lasciati da soli perché credono di non aver bisogno di aiuto – o direzione – per partire a grande velocità. Forse ce la faranno da soli, ma probabilmente no – non senza la chiave del successo, che è di costruire un gruppo in profondità piuttosto che in larghezza.

Le navi "vuote" sono quelli che sono nel programma da vari mesi e che dovete convincere ogni volta che il sistema FUNZIONA. Questi tendono ad essere piuttosto negativi e facilmente scoraggiati.

Molti si concentrano sulle navi vuote – finché non vedono questa presentazione. Una volta capita, si concentreranno sulle navi "D'ORO".

Quando sponsorizzate qualcuno, questi entrerà come nave "D'ARGENTO". Dipende solo da VOI se quello che trasporta si tramuta in "ORO" oppure in "VUOTO":

Quando parlavamo, nella prima presentazione di 5 PERSONE "SERIE", parlavamo di 5 NAVI D'ORO. Più semplicemente, più navi d'argento diventano d'oro, meno persone dovrete sponsorizzare per arrivare a quelle 5 persone "serie".

Così si identifica la NAVE D'ORO o la PERSONA SERIA:

1.) Sono **ANSIOSI di IMPARARE**. Vi chiamano costantemente per farvi domande alle quali vogliono risposte.
2.) **CHIEDONO AIUTO**. Hanno qualcuno in mente che vogliono che voi vediate con loro per sponsorizzare o per formare.
3.) Sono **ENTUSIASTI** dell'opportunità. Comprendono il sistema abbastanza per capire che funziona, e ne sono entusiasti!
4.) Prendono un **IMPEGNO**. Comprano e **USANO I PRODOTTI** e passano il loro tempo libero imparando ancora di più sui prodotti e sull'opportunità che l'attività può offrire.
5.) Hanno **OBIETTIVI**. Avere obiettivi aiuta la gente a mirare quello che vuole veramente. Non devono necessariamente essere scritti (non farebbe male), purchè siano dei desideri ardenti.
6.) Hanno una **LISTA NOMI**. Questa VA SCRITTA. La ragione è semplice: si possono sempre aggiungere nomi scordati precedentemente. Per esempio, potreste trovarvi in una zona nella quale non siete stati da parecchio tempo ma che vi fa ricordare all'improvviso qualcuno che ci vive o che ci ha vissuto. Avere SEMPRE (vero?) la lista con voi, vi permette di scrivere subito quel nome e soprattutto di non scordarvelo qualche giorno dopo quando state pensando chi chiamare. Se non avete scritto il nome, forse non ci avreste più pensato.
7.) Sono **PERSONE DIVERTENTI**. Gli piace stare con voi, sia per il lavoro sia nei momenti di svago.
8.) Sono **OTTIMISTI**. Stargli intorno è bello, perché l'ottimismo è contagioso!

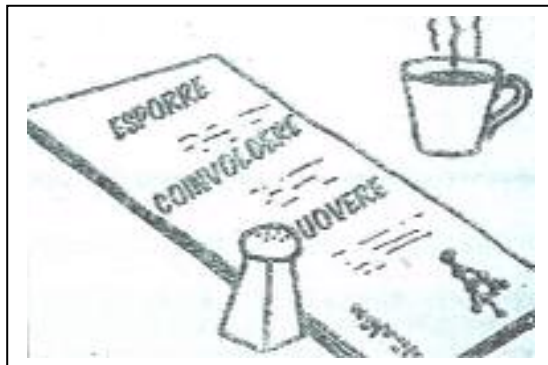
La lista potrebbe continuare ancora. In pratica, la sola differenza tra la nave d'ARGENTO e quella d'ORO è che quella d'argento è nuova nell'attività e non l'ha ancora capita fino al punto di diventare veramente seria.

TRE PAROLE sono quindi FONDAMENTALI nel capire come funziona il sistema MLM. E comprendete queste tre parole, capirete come funzionano tutti i sistemi MLM. Queste parole sono:

1. ESPORRE

2. COINVOLGERE

3. PROMUOVERE



La prima cosa da fare è ESPORRE l'attività alle persone interessate. Una volta che il sistema è stato presentato, COINVOLGETELE. Una volta coinvolte, non faranno altro che pensare a come avere successo per essere promosse continuamente.

La PRESENTAZIONE in MLM è basata sulla spiegazione dei vari metodi di vendita (Al Dettaglio, Vendita Diretta, MLM), come distribuire i prodotti e far vedere la presentazione, del "2 x 2 fa 4" N°.1 (Capitolo II).

Poi COINVOLGETELE con il viaggio in California tramite la presentazione N°.3 (Capitolo IV).

La PROMOZIONE verrà naturalmente, una volta che avranno compreso ed utilizzato le 10 presentazioni e mirato alla vetta.

Quando chiamate o andate a trovare qualcuno del vostro gruppo, fategli sempre sapere che è per AIUTARLO e non per FORZARLO.

Fermiamoci per un attimo alla nave vuota come tipo di persona. Quando la chiamate per aiutarla, vi dà l'impressione di non essere molto contenta di sentirvi. Questa è una chiara indicazione che si sente "forzata" e messa sotto pressione.

Se chiamate una nave d'oro invece, noterete dal tono della voce che è convinta che la volete aiutare.

"Navi Vuote" non hanno obiettivi, non hanno liste di nomi, non sono serie e sono anche un po' negative. Dovete quindi continuamente convincerle.

Quindi cercate di capire che, quando la nave vuota andrà a fondo, o andrà giù da sola oppure vi porterà giù con sé, se vi siete concentrati su di lei invece che su quella d'oro. E' per questo che insegniamo alla gente a star lontano dalle navi vuote e a lavorare o con le navi l'oro o aiutare le navi d'argento a diventare l'oro. Passate la maggior parte del vostro tempo con le navi d'oro, aiutandole a sviluppare le loro organizzazioni in profondità.

Di colpo, le navi vuote che non sono andate a fondo (cioè che hanno lasciato il programma) e quelle d'argento che non sono ancora diventate d'oro vedranno che ve ne state andando senza di loro e saranno loro a chiamarvi. Se uno ha un atteggiamento negativo, riguardo all'attività, è inutile cercare di fermarlo prima che tocchi il fondo. E' solo quando è ed è LUI a chiamare che riuscirete a riportarlo su in fretta.

Anzi, se provate a riportarlo su quando sta andando giù (cioè lavorare con una nave che sta affondando, ed in più una che è vuota) c'è il rischio che vi porti giù con sé.

Questa può essere una maniera divertente di comunicare con i vostri incaricati. Quando vi riunite, potete chiedergli come stanno andando con le loro navi; quante d'oro, quante d'argento, ecc..?

UN PUNTO IMPORTANTISSIMO: Non chiamate MAI un incaricato nuovo per chiedergli QUANTO ha VENDUTO la settimana scorsa! Se lo fate, infrangete la regola che gli avete impartito, cioè che non doveva andare in giro a VENDERE.

Deve invece

SPARTIRE con i propri amici,

SPONSORIZZARE e COSTRUIRE un'organizzazione.

Se gli chiedete quanto ha venduto, penserà solamente al fatto che state calcolando quanto avete guadagnato voi – e probabilmente avrà ragione.

I soldi verranno automaticamente se prima AIUTATE IL VOSTRO GRUPPO ad AVERE SUCCESSO. Zig Zeglar dice: "Potete avere tutto quello che volete al mondo semplicemente AIUTANDO abbastanza PERSONE ad avere quello che vogliono loro".

Quando volete chiamare uno dei vostri sponsorizzati diretti, se possibile, provate a chiamare prima un incaricato che gli sta sotto. Nel momento in cui parlate con la persona al primo livello, con la quale volevate originariamente parlare, darete l'impressione di volerla aiutare e non controllare, se le riferite che uno dei suoi incaricati è molto entusiasta e vuole incontrarsi con voi. Dimostrate ai vostri incaricati che quando chiamate, state chiamando per AIUTARLI, non per controllarli.

Il "controllo" viene normalmente effettuato dai direttori di vendita nelle società a Vendita Diretta – questo è il loro lavoro, ma non il vostro. Noi siamo nella Vendita Diretta – siamo nel Multi-Level Marketing. A questo punto dovreste conoscere la differenza.

Per concludere questa presentazione, vorremmo far notare al lettore che voi NON siete una nave "vuota". Se lo foste, non stareste a leggere questo libro, ma anche se lo pensavate prima di cominciare a leggere, a questo punto siete già "d'oro", se non "d'argento" con ottime possibilità di diventare "d'ORO". Continuate così.

PRESENTAZIONE SU BLOC-NOTES N°.6

"INVITO AD UNA TERZA PERSONA"

Il soggetto di questa presentazione è l'esplorazione, che è legata alla presentazione precedente di "Navi in Mare".

L'esplorazione può anche essere definita "INVITO AD UNA TERZA PERSONA". E' importante che tutti quelli nel vostro gruppo siano al corrente di cosa è, e di come si fa UN INVITO AD UNA TERZA PERSONA.

Spiegazione: se io conosco Carolina, NON le chiedo se è interessata a guadagnare dei soldi in più (o se proprio ne avesse il bisogno), probabilmente non vorrebbe favi sapere che ha problemi finanziari e risponderebbe "no, grazia".

Quello che FACCIO io, invece, è di parlare con Carolina dicendole: "Carolina, ho cominciato recentemente con un'attività entusiasmante e forse potresti aiutarmi. Conosci QUALCUNO che potrebbe essere interessato a guadagnare soldi in più?" (o "a cominciare un secondo lavoro?")

Notate la "Terza Persona": -QUALCUNO. Le sto chiedendo se CONOSCE QUALCUNO, CHIUNQUE.

Provate. Alle prossime 10 persone che incontrate (alla stazione di servizio, dal droghiere, dal barbiere, nella tintoria, ecc.), chiedetegli se conoscono QUALCUNO che vorrebbe guadagnare un po' di soldi in più, giusto per vedere la reazione. La loro risposta vi insegnerà qualcosa.

La maggior parte delle volte, la risposta sarà: "Di cosa si tratta?". La ragione perché chiedono di cosa si tratta, è perché CONOSCONO qualcuno – LORO STESSI – che è interessato ad avere un'entrata supplementare, ma non vogliono sapere di più prima di prendere una decisione.

Quando vi chiedono: "Cos'è?" Non partite come un razzo a dire tutto. Vi è gente che si offende a essere trascinata a casa di qualcuno per una presentazione di un'ora e mezza e senza sapere perché è lì. (Alcune società insegnano ai loro collaboratori a non rispondere affatto).

La vostra risposta deve rimanere sul vago, tipo: "Sapete cosa è il Multi-Level Marketing?" alla quale riponderanno o "sì" o "no". Se dovessero rispondere di "sì", domandategli che cosa fanno. Cominciate una discussione a grandi linee su cosa è il Multi-Level Marketing (riferendovi al primo capitolo di questo libro "Introduzione al MLM"), illustrando i vantaggi e le caratteristiche.

A questo punto, se sono ancora interessati, invitateli a sedersi un attimo con voi per fargli conoscere il PROGRAMMA SPECIFICO che rappresentate, chiedendogli solo un'ora di tempo per spiegargli TUTTO. Non provate a spiegargli tutto all'angolo di una strada o quando state lavorando. Senza aver sentito l'intera storia, li confondereste abbastanza per trovare la scusa perfetta per dire "no", e non gli dareste informazioni a sufficienza per dire "sì".

Se seguite la formazione dei vostri incaricati nel modo in cui l'abbiamo presentata, non avrete bisogno di parlare con sconosciuti. Nell'aiutare le persone che avete introdotto nell'attività, incontrerete altre persone a cui parlerete.

Quando li incontrerete, vorrete parlare con loro del MLM per poi poter introdurli al vostro programma specifico.

Alcuni hanno una certa paura di farlo. Questa paura viene dall'idea che la persona possa dire di no. Perché hanno PAURA DEL RIFIUTO.

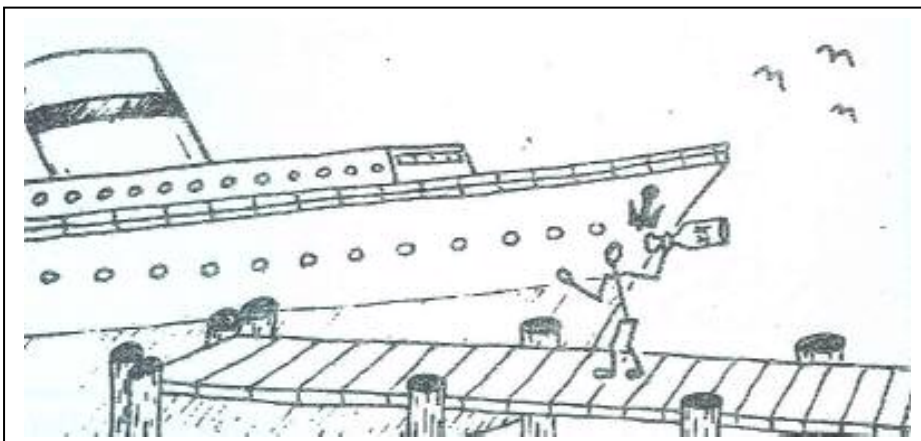
Un buon esempio sarebbe una festa al liceo. Un ragazzo è alla sua prima festa. Attraversa tutta la sala e chiede ad una ragazza di ballare, e lei risponde no. Così lui di gira, RIFIUTATO, e ritorna indietro, non chiedendo più a nessuno di ballare. Lui giura che assolutamente TUTTI lo hanno VISTO essere rifiutato. Nessuno ama essere rifiutato.

Un altro invece chiederà ad una ragazza di ballare, e se lei dice di no, lo chiederà ad un'altra ed un'altra e così via; lui probabilmente ballerà tutta la sera..

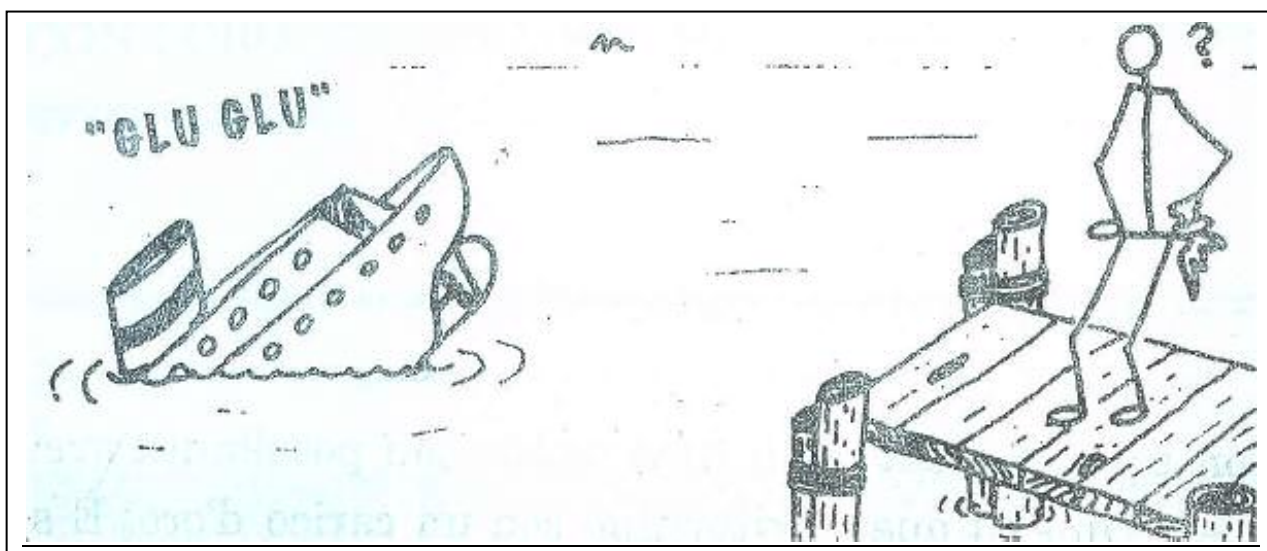
Per SUPERARE questa paura del rifiuto, si deve allenare la mente. Così sarete in grado di parlare con più persone.

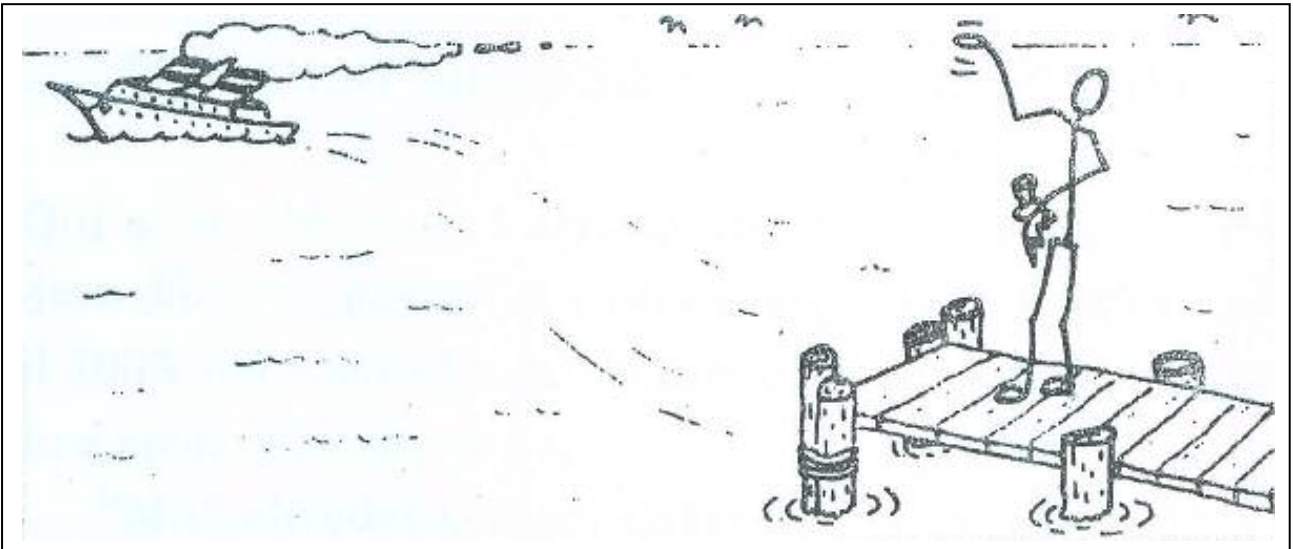
Per fare questo, immaginatevi su un molo. Ricordate, se state aspettando qui la vostra nave è perché ne avete varate alcune. Dovete VARARNE alcune.

VARARE una nave sola, per poi vederla tornare vuota, non serve a niente. Più navi varate più possibilità avete che alcune di queste ritornino con un carico d'oro. E' su quelle d'ORO che dovete puntare.



La maggior parte delle persone non ha mai varato una nave, così che non vi è nulla nel vostro subconscio che può far male. Notate la rampa per il varo. Quando chiedere a qualcuno SE CONOSCE QUALCUN ALTRO che sarebbe interessato a un guadagno supplementare, avete appena varato una nave. Nel caso dovessero rispondere "non conosco nessuno", basta dire "grazie, ma se incontrate qualcuno, mi potete far chiamare?" (dategli pure il vostro biglietto da visita. Così non siete stati rifiutati.





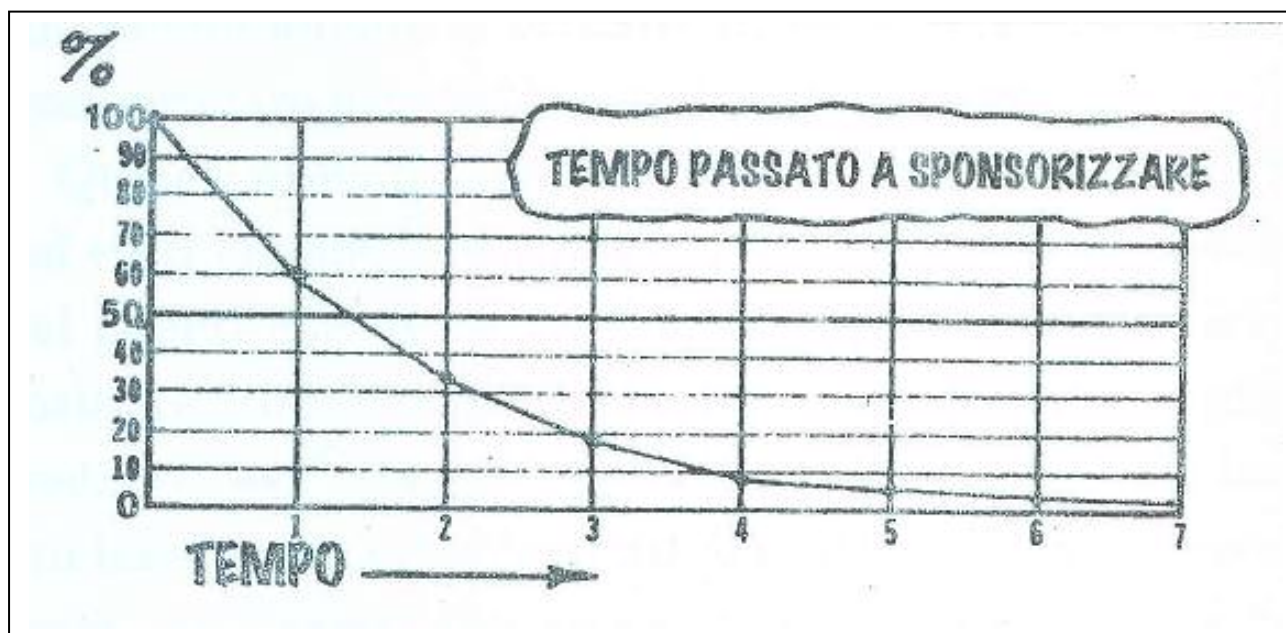
Vi sono solo 2 possibilità quando varate una nave: o GALLEGGIA o AFFONDERA'. Se dovesse AFFONDARE, non succederà nulla dato che voi state sul molo al sicuro!
Se dovesse GALLEGGIARE, MAGNIFICO! Mandatela fuori e aiutatela a diventare una nave carica d'oro...

Dopo le presentazioni N°.5 e 6, molti vi diranno che vogliono essere "d'ORO". La ragione perché lo dicono, è che voi gli avete appena detto che lavorerete solo con le NAVI D'ORO e loro VOGLIONO CHE VOI LAVORIATE CON LORO. Approfittate di questo invito – vi potrà solo avvantaggiare!

PRESENTAZIONE SU BLOC-NOTES N°.7

“ L'IMPIEGO MIGLIORE DEL PROPRIO TEMPO ”

Qui sotto abbiamo disegnato un grafico per farvi vedere dove dovrete passare il vostro tempo libero.



Praticamente il 100% del vostro tempo all'inizio dovrebbe essere dedicato a sponsorizzare gente.

“Ma” chiedete, “non dovrei passare il mio tempo imparando, dato che le mie prime settimane dovrebbero essere il mio MESE DI FORMAZIONE?” Avete ragione, ma ricordatevi: il fatto che il vostro sponsor vi aiuti a sponsorizzare, FA parte del vostro insegnamento. Anche se il vostro sponsor sta facendo la maggior parte del lavoro, siete VOI che venite accreditati come sponsor...

Nei programmi di MLM potete sponsorizzare qualcun altro subito dopo esser stati sponsorizzati voi stessi..

Siete VOI la vostra attività quando cominciate con MLM.

Se volete avere un'attività di successo, sapete ora che dovete sponsorizzarne più di 5 per trovare quelle giuste.

Più andate avanti, e meno tempo passerete a sponsorizzare persone. Perché? Perché improvvisamente troverete 1 persona “seria”...poi 2, poi 3, poi 4 e quando avrete trovato la quinta, potrete smettere di cercare gente da sponsorizzare. Passate il vostro tempo ad insegnare a queste “navi d'oro” a sponsorizzare. Insegnategli ad insegnare al loro gruppo a sponsorizzare. Quando loro hanno raggiunto il terzo o quarto livello di profondità nella costruzione del loro gruppo e non hanno più bisogno di voi, potete andare a cercare un'altra persona “seria” da sponsorizzare per continuare il vostro lavoro.

Quando avete 5 persone “serie”, dovrete passare il 95% del vostro tempo lavorando con loro, il 21/2% occupandovi dei clienti che avete trovato tramite i vostri amici e il restante

21/2% "piantando semi". Così, quando 1 o più dei vostri 5 "seri" stanno "raccolgendo" i frutti e non hanno bisogno di essere "innaffiati e coltivati", potete concentrarvi sui "semi" che avete piantato ed aiutarli a "germogliare".

Dovreste essere cosciente che il 100% del vostro tempo viene passato a distribuire il prodotto. E' il risultato naturale del vostro lavoro con il vostro gruppo. Questa è la parte "vendita" dell'attività, che a noi piace chiamare "SPARTIRE".

PRESENTAZIONE SU BLOC-NOTES N°.8

“ L'ENTUSIASMO E' CONTAGIOSO ”

UN ALTRO TITOLO che usiamo di tanto in tanto per questa presentazione, è “la fiamma ardente”.

Immaginatevi di star facendo il campeggio. Noterete che separando i ceppi di un fuoco all'aperto, il fuoco si spegne. Se li mettete insieme il fuoco si riattiva. Quindi se avete solo UN CEPPO non avete NIENTE.

Se ne avete DUE, avete un FUOCHERELLO.

Quando mettete TRE CEPPI uno sopra l'altro, avete un FUOCO.
Quando ne avete QUATTRO, avete una FIAMMA ARDENTE!

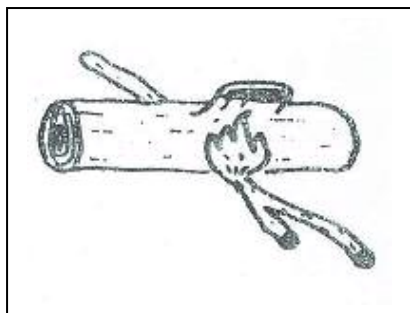
Altrettanto succede con le persone. La prossima volta che incontrate qualcuno con il vostro sponsor, magari al ristorante, e arrivate per primi, fate attenzione a quanta ENERGIA c'è (o non c'è) intorno al tavolo QUANDO SIETE SOLI.

Ora notate QUANTA più ENERGIA viene sprigionata quando arriva il vostro sponsor, e siete in 2!

Dato che siete là per incontrare qualcuno, quando arriva il terzo vi è ANCORA più ENERGIA. E finalmente, all'arrivo della quarta persona, state veramente andando a tutto gas. Questo tipo di riunione viene chiamato “riunione – falò”!

Così siete qua tutti assieme. Voi, il vostro sponsor e uno o due dei vostri incaricati per vedere cosa succederà.

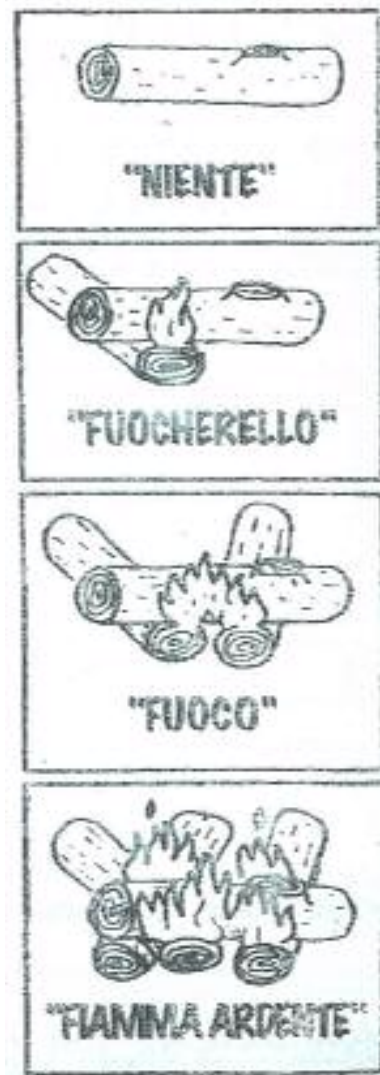
Un posto buono per farlo è in ristorante, scegliendo un'ora in cui non è molto pieno, verso le 10 del mattino o le 2 del pomeriggio. Fissate un piano orario così che i vostri incaricati



sappiano dove trovarvi durante la settimana. Tutti in giro per cercare legna per il FUOCO!

Anche se doveste portare qualcuno che è un po' scettico (“un ceppo bagnato”), ad una “riunione-falò”, esponendolo lui parte dal fuoco..

Invece, se foste soli con lui, essendo nuovi nell'attività, sarebbe molto più difficile “scaldare” lo scettico. Sarebbe come mettere un ceppo bagnato su nulla.



Diciamo che voi siete un ramoscello, avendo appena cominciato l'attività. Il vostro sponsor, che ha cominciato prima, è un CEPPO. UN CEPPO ED UN RAMOSCELLO insieme possono creare una FIAMMA. Il solo fatto di avere qualcun altro con voi può fare una bella differenza...Questo dà al vostro sponsor la possibilità di dirigere indirettamente la conversazione su qualcun altro. Per esempio, se ho bisogno di far sapere un punto a Giovanni, e gli sto parlando direttamente, è probabile che non "senta" veramente quello che sto dicendo. Ma parlando con Carolina, sapendo che Giovanni sta ascoltando..è incredibile come le persone "ascoltano" di più se la conversazione non è diretta a loro.

Un'altra ragione per fare queste RIUNIONI – FALO' in un ristorante è che sono contagiose! Vi sono altre persone "che stanno forse origliando" la vostra conversazione. Li individuate subito, mentre si sporgono per poter ascoltare meglio, ecc..STATE ATTENTI, perché alcune di queste persone saranno MOLTO interessate. Finita la vostra riunione – falò, cercate di ritardare la vostra partenza di qualche minuto per dare loro l'occasione di parlarvi. Se ci sono quattro persone saranno intimidite, ma se siete solo voi, verranno magari al vostro tavolo a parlarvi.

Cominciamo queste "riunioni – falò" a tutti, man mano che arrivano, di raccontare un episodio positivo che gli è capitato, sia con i prodotti sia con la loro organizzazione. Quando siamo riuniti parliamo solo dell'attività; come ricostruirla nella maniera giusta, come parlarne alla gente, ecc..

Non siamo qui per risolvere i problemi politici del mondo intero..

Concludiamo queste riunioni sempre con una battuta: "Pensate! Questa è la parte più dura del nostro lavoro!"

Questa frase è molto contagiosa, soprattutto se vi sono delle persone che hanno ancora il loro lavoro dalle 9 alle 5 e devono andarsene perché è finito l'intervallo del pranzo.

Mentre stanno andando via dite: "A presto Nicola, ma ricordati.." Nicola interromperà dicendo "Sì, lo so. Questa è la parte più dura del vostro lavoro". Nicola sarà motivato ad arrivare alla vostra posizione il più velocemente possibile.

NOTE

PRESENTAZIONE SU BLOC- NOTES N° 9

“ MOTIVAZIONE ED ATTEGGIAMENTO ”

UNA DELLE PRESENTAZIONI PIU' IMPORTANTI è quella sulla MOTIVAZIONE. Vi farà comprendere in modo eccellente cosa motiva la gente e vi insegnerà come lavorare con il vostro gruppo per motivarlo.

Cominciate con lo scrivere la parola “MOTIVAZIONE” su un foglio di carta o su una lavagna.

Dopodiché disegnate due frecce – una verso il basso e l'altra verso l'alto – facendo notare che vi sono 2 maniere di motivare: MOTIVARE VERSO IL BASSO e MOTIVARE VERSO L'ALTO. MOTIVARE VERSO IL BASSO è chiamato “bagno caldo” e MOTIVARE VERSO L'ALTO è chiamato “costante”.



Mi spiego. Probabilmente, la maggior parte di voi è già stata a delle riunioni bla-bla sulla motivazione. Vi siete entusiasmati ancora una volta per il vostro programma o per un altro, ma dopo qualche settimana vi siete raffreddati. E' come fare un bagno caldo; più caldo è, più velocemente si raffredda.

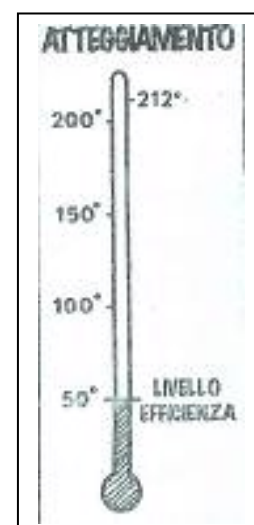
Ho visto gente andare a delle riunioni sulla motivazione per 3 giorni, per poi essere totalmente depressa dopo 2 settimane. Perché? Per 3 giorni sono stati altamente motivati, ma nessuno gli ha detto COSA fare e COME farlo! Per questo si deprimono.

Anche la lettura di questo libro è un “bagno caldo”. (Sto per arrivare alla motivazione verso l'alto). Partecipare a dei seminari, incontrarvi con il vostro sponsor, leggere un libro, distribuire dei prodotti, sapere sempre più; queste sono tutte le forme di bagni caldi o motivazione verso il basso. Non è che siano sbagliate – e infatti son necessarie.

Prima di parlare di MOTIVAZIONE VERSO L'ALTO, vi voglio parlare dell'atteggiamento. Immaginatevi di voler parlare con qualcuno del vostro lavoro.

Quella persona non ne sa nulla, quindi ha un atteggiamento a livello zero. Diciamo che, per avere per avere un minimo di efficienza per potergli parlare del vostro lavoro, avete bisogno di un atteggiamento a un livello di 50 gradi. Se il livello del vostro atteggiamento è inferiore a 50 gradi, non parlate con nessuno, perché vi trascinerà giù.

La persona che volete sponsorizzare è venuta alla presentazione. Ha firmato il contratto. Vuole cominciare – E' entusiasta della prospettiva del lavoro! E' già a 65 gradi e sente che diventerà RICCA! Prima di aver imparato qualcosa, va in giro a parlare con la gente. Dato che non sa come comportarsi con gli scettici e negativi, diventa negativa anche lei.



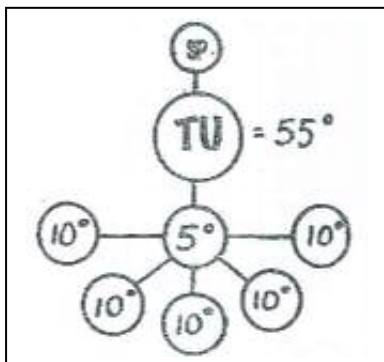
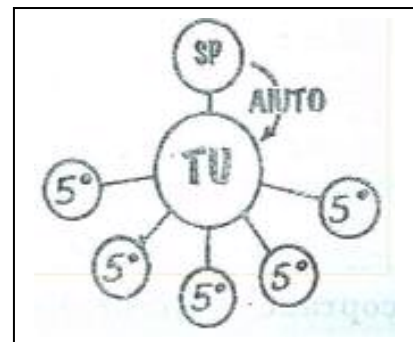
Perfino parenti ed amici, a fin di bene, dicono di stare attenti. Sono forse diventati scettici a causa di un "reclutamento" sbagliato da parte di qualcuno che voleva arricchirsi alle loro spalle, piuttosto che aiutarli a costruire la loro impresa – cioè un vero "sponsor" con l'impegno d'aiutare gli altri prima che sé stesso.

Quello che accadrà è che ricadranno al di sotto dei 50 gradi. Poi vi vedrete di nuovo e risponderete alle loro obiezioni e domande e loro ritorneranno intorno a un livello di 70 gradi. Questa volta ci rimarranno un po' di più, per poi ricadere di nuovo.

LA DOMANDA è: come restare ad un livello d'atteggiamento superiore ai 50 gradi TUTTI I GIORNI? Invece di salire su e giù come uno yo-yo, vogliamo essere COSTANTI. L'unica maniera per farlo è MOTIVARE VERSO L'ALTO – perché LA MOTIVAZIONE VERSO L'ALTO è COSTANTE.

Un esempio di MOTIVAZIONE VERSO L'ALTO: voi avete uno sponsor (sp). Il vostro sponsor vi aiuterà a sponsorizzare della gente PER VOI.

Cominciamo con 5. Notate, se sponsorizzate 5 persone siete solo a 25 gradi. Ancora una volta: un errore da evitare è di sponsorizzare più persone di quelle con cui potete lavorare efficacemente, aggiungendo 5 gradi alla volta, ma perdendo gli altri alla stessa velocità.

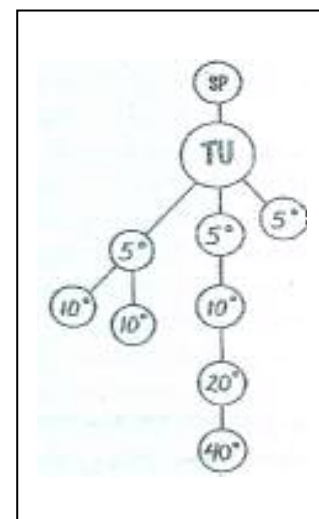


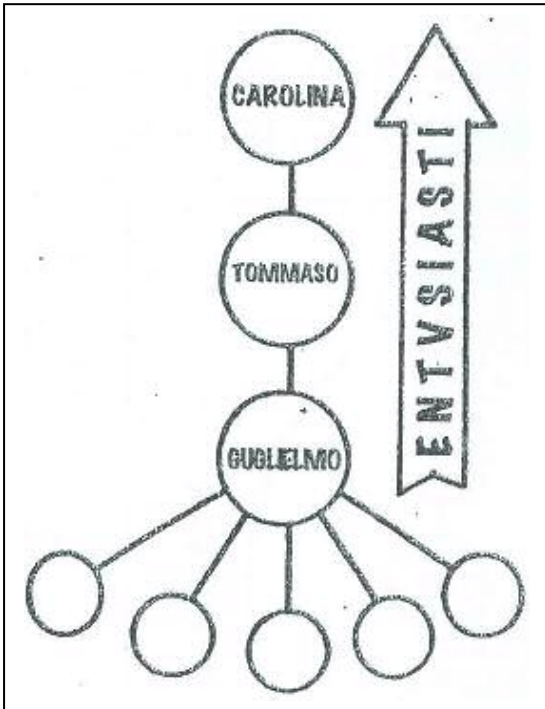
Così come il vostro sponsor vi ha aiutato a sponsorizzare queste 5 persone, voi le aiuterete a sponsorizzarne altre per i loro 5 gradi. I loro 5 gradi sono 10 gradi per voi. Tutte le persone al secondo livello contano 10 gradi ciascuno per voi. Notate: se aveste aiutato solo uno dei 5 a sponsorizzarne altre 5, sareste già sopra i 50 gradi.

Guardate quello che succede quando insegnate a sponsorizzare a un altro livello più in basso. Al terzo livello siamo già a 20 gradi mentre il quarto rappresenta 40 gradi. In altre parole, più scenderete in profondità, più farà caldo!

Questo fenomeno lo si apprezza solo quando succede, quindi è importante che i vostri collaboratori lo scoprano il più presto possibile, così da poter essere ENTUSIASTI anche loro!

Facciamo un esempio: Carolina sponsorizza Guglielmo. Carolina viene a sapere che Guglielmo ha trovato e sponsorizzato 5 persone in gamba la settimana scorsa e che sta andando a tutta birra!





A questo punto succede che tutti si ENTUSIASMANO lungo l'intera linea, fino in cima. Notate la freccia in SU. Perciò questo viene chiamato "MOTIVAZIONE VERO L'ALTO".

Dovete aiutare le persone che voi avete sponsorizzato a sostenere il loro gruppo. Vi è un'eccezione. Quando sponsorizzate qualcuno nella vostra organizzazione è una nave d'argento. Tutti entrano come navi d'argento. Entusiasti ma non ancora "seriamente" impegnati.

Ognuno di noi ha almeno un amico. Riunitevi con i collaboratori del vostro gruppo ed aiutateli a sponsorizzare qualche amico, il quale entrerà come nave d'argento.

APPOGGIATE il vostro gruppo mentre sta aiutando i propri amici a sponsorizzare altri amici, andando in profondità fino al terzo livello, o ancora più in giù. D'un tratto, troverete qualcuno che si rivela essere una NAVE D'ORO.

Ecco, cosa fate voi: andate e lavorate con quell'ORO, dato che è il primo ORO di quella linea. Infatti, nell'aiutare lui, le navi d'argento si convertiranno in oro anche esse.

Il modo di convertire le navi d'argento in oro è di mettere qualcuno sotto di loro. Se la persona sotto di lui è veramente d'oro, l'argento che lo ha sponsorizzato farà di tutto per arrivarci anche lui ad avere sotto qualcuno che STA FACENDO QUALCOSA.

Questa è la motivazione migliore.

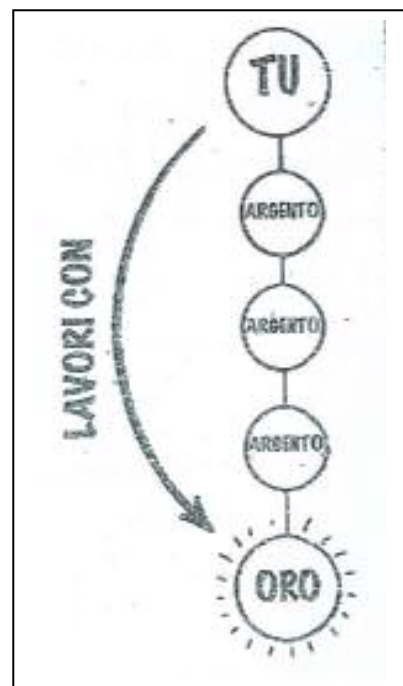
E' stato detto: "Si può motivare più velocemente e più puntandogli una fiamma ossidrica alla testa".

In sintesi, la cosa alla quale bisogna stare attenti è di non sviluppare una forma di dipendenza nei vostri confronti da parte del vostro gruppo.

Non possono dipendere da voi per sempre; altrimenti, il sistema non potrà funzionare.

Ci deve essere un momento dopo il quale non hanno più bisogno di voi. Noi crediamo che arrivi quando sono capaci di insegnare al loro gruppo tutte e 10 le presentazioni. Solo allora sapranno come di costruisce un'organizzazione solida e solo allora potrete cercarvi altre persone "serie" con cui continuare l'attività.

Supponiamo ad esempio che abbiate sponsorizzato Susanna. A lei potreste dire: "Susanna, sei come il sole, e il sole ha più energia di qualunque altra cosa che conosca" (Detto indirettamente come un complimento). Continuate, dicendo: "Le persone che tu, Susanna, sponsorizzi, sono come una pentola d'acqua". (NOTA: Avete sponsorizzato Susanna, ma non assumete il ruolo del sole, chiamandola una pentola d'acqua – non è molto lusinghiero).



Così voi avete un "sole" nel vostro gruppo. A che punto bollirà l'acqua? Se prendeste una pentola piena d'acqua e la piazzaste in mezzo al deserto più caldo della terra durante il giorno più caldo dell'anno, non bollirebbe.

Ci vogliono 100 gradi per far bollire l'acqua. Non bollirà né a 98 né a 99, ma precisamente a 100 gradi.

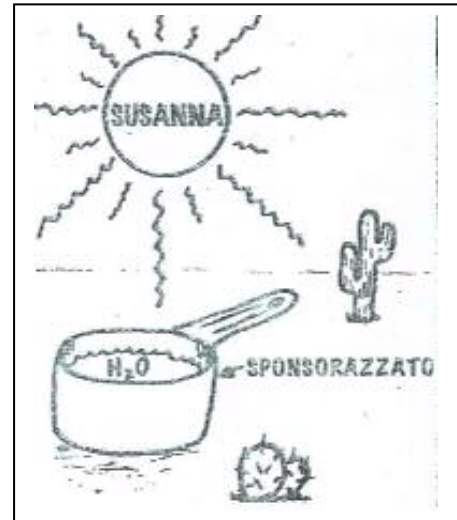
Notate: se il vostro atteggiamento è al livello di 100 gradi e se avete bisogno di soli 50 gradi per essere efficaci, potreste parlare con chiunque in qualunque momento di quello che state facendo. Quella è la direzione verso la quale l'atteggiamento si dovrebbe dirigere.

Dato che il sole non può far bollire l'acqua, neanche lo può il vostro sponsor, né le motivazioni stile "bagno caldo".

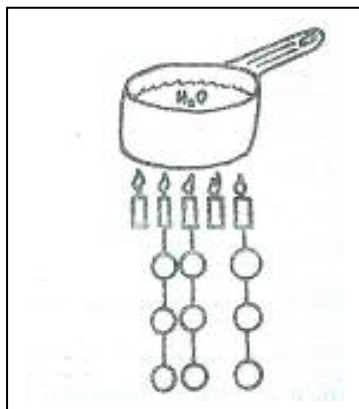
Anche se tutti i capi di tutte le società di Multi-Level Marketing arrivassero in città ed organizzassero riunioni alle quali andare, la vostra acqua non bollirà mai.

Loro possono solo aiutarvi a portare il vostro atteggiamento al di sopra dei 50 gradi, ma sta a voi far bollire l'acqua. Con l'aiuto del vostro sponsor.

In altre parole, voi conoscete gente che il vostro sponsor non conosce. Lui verrà con voi ad aiutarvi a sponsorizzare qualcuno. Una volta sponsorizzato qualcuno, avete acceso il fuoco sotto la pentola. Con 5 persone sponsorizzate, avete acceso 5 volte il fuoco sotto la pentola.



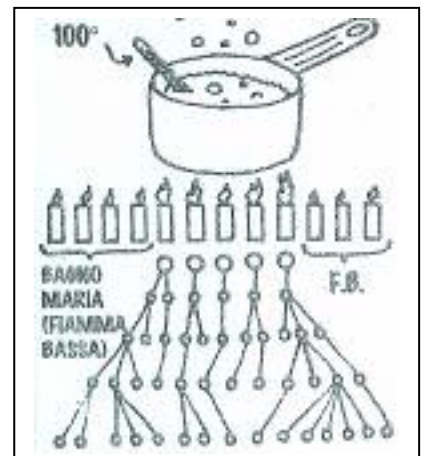
L'acqua non bolle ancora, è a solo 25 gradi, dato che le 5 persone non hanno ancora trovato qualcuno. Ma se 3 cominciano a scendere di 3 livelli, oppure 2 di 4 livelli, oppure 1 di 5 livelli, l'acqua comincerà a bollire.



Qualunque combinazione che arrivi a 100 farà sì che l'acqua possa bollire. Quando l'acqua sta bollendo, allora il sole (lo sponsor) può andare via e l'acqua continuerà a bollire. Mostrate questo esempio, e le persone, anche se le chiamate al telefono, si renderanno conto che lo state facendo per aiutarle. Non per puntargli una fiamma ossidrica alla testa, ma per vedere se li potete aiutare ad alzare il calore delle fiamme già accese.

Volete aiutarli a fare bollire l'acqua. Più scendete in profondità, più il calore aumenterà e più l'acqua bollirà!

Per tutti i programmi, una volta che avrete una persona la cui l'acqua sta "bollendo", la situazione sarà molto simile all'esempio proposto.



Notate che avete sponsorizzato anche altri. Il primo a bollire non è necessariamente il primo che avete sponsorizzato, bensì è il primo che ha preso la cosa sul serio, ha costruito in profondità la propria organizzazione

ed ha continuato ad andare avanti.

Quando in un gruppo l'acqua bolle, ecco che potete continuare a lavorare con altre 5 persone in gamba, dato che la pentola può solo stare su 5 bruciatori alla volta (riferitevi al Capitolo II). Se avete 15 persone sponsorizzate potete lavorare efficacemente solo con 5. Per trovare quelle 5 persone in gamba dovrete forse sponsorizzarne 10 o 20. Gli altri li mettiamo a bagnomaria, per così dire.

Quando l'acqua bolle su uno o più dei "5", prima di cercare qualcun altro da sponsorizzare, andate a trovare queste persone informandole del vostro successo.

Potreste scoprire che, per determinate circostanze, quando li avete sponsorizzati, non erano pronti a prendere la cosa sul serio, ma lo sono adesso. Forse aspettavano solo di vedere come sarebbe andata per voi. Andateli quindi a trovare.

NOTE

PRESENTAZIONE SU BLOC-NOTES N. 10

“ PENTAGONO DI CRESCITA ”

CINQUE è il numero “magico” di questo libro, ed è quindi naturale che l’ultima presentazione sia un divertente esercizio di matematica a 5 lati, che serve anche ad automatizzare ogni volta che lo di mostra.



Il “Pentagono di Crescita” dimostra come un’organizzazione può crescere VELOCEMENTE, adottando i principi illustrati in precedenza.

Disegnate un pentagono e scriveteci “TU” in mezzo. Presupponiamo che il primo mese sia d’allenamento e che vogliamo prendere in considerazione la crescita

dell’organizzazione confrontando i risultati ottenuti ogni 2 mesi (qualunque altro periodo andrebbe bene ugualmente).

Entrate, quindi, nell’attività e, nei primi 2 mesi, sponsorizzate cinque collaboratori seri (scrivete 2M-5 su un lato del pentagono come nel disegno qui rappresentato).



Dopo altri 2 mesi (alla fine dei 4 mesi), quei 5 del secondo mese, insegnatogli quello che devono fare, vi danno 25 incaricati al secondo livello.

Nello stesso periodo avete sviluppato un’altra linea con 5 seri collaboratori. Il vostro pentagono comincia a somigliare q questo qui sotto.

Dopo 6 mesi potreste avere 125 persone al terzo livello sotto i vostri 5 “iniziali”, 25 al

secondo livello sotto i vostri 5 secondari ed in aggiunta avete sviluppato un terzo gruppo di 5.

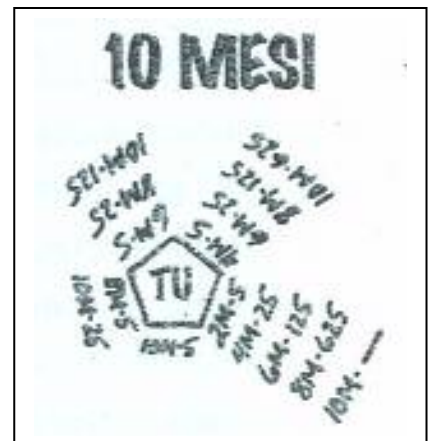


Alla fine di 8 mesi: il vostro pentagono assomiglierà all'esempio qui sotto.



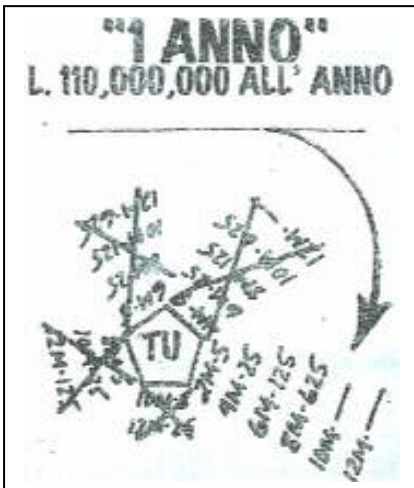
A questo punto, passate il foglio di carta (o tabellone) e la penna alla quale state parlando, e fatele completare il disegno come se foste alla fine del decimo mese. Sotto il gruppo originale disegnate una riga (10M---) per i 10 mesi dato che la cifra è troppo grande per identificarsi facilmente, visto che è superiore a 3.000 (3.125 per essere esatti).

Il disegno dovrebbe quindi essere molto simile a questo qui sotto.



Fate un altro giro intorno al pentagono come se fossimo alla fine del primo anno.

Per mettere in risalto come un'organizzazione può crescere velocemente quando la si



costruisce in profondità, cancellate tutti i gruppi intorno al pentagono con

l'eccezione del gruppo dei 5 originali. Sottolineate a chi state parlando, che se si fossero solo concentrati sulla crescita di questo gruppo (e non avessero lavorato con nessuno degli altri gruppi), guadagnerebbero almeno 10 milioni al mese, a seconda del "veicolo" usato. Lo scopo principale di questo esercizio è di mostrare l'importanza del lavoro in profondità con le persone sponsorizzate e soprattutto D'INSEGNARE LORO A FARE LA STESSA COSA. ALLORA NON VI RESTA CHE COMINCIARE A FARLO!

TORNARE A SCUOLA

IL VOSTRO ATTEGGIAMENTO può essere decisivo quando state cercando di sponsorizzare un incaricato nuovo.

La maggior parte degli incaricati sembra avere un atteggiamento tipo: "Chi posso far entrare nell'attività?" Io credo che l'atteggiamento giusto sia: "A chi voglio offrire l'occasione di andare in pensione?" Se credete che si possa andare in pensione in un periodo da uno a tre anni e riuscite a dimostrarlo in una presentazione che dura 2 minuti, perché vorreste dare questa opportunità ad un estraneo?

Per andare in pensione dopo un periodo di attività che va da uno a tre anni, guadagnando almeno 75 milioni delle vecchie lire all'anno, bisogna essere pronti a tornare a scuola. Si può imparare tutto quello di cui si ha bisogno impegnandosi per cinque – dieci ore la settimana per 6 mesi. "Andare in pensione" vuol dire semplicemente "non andare a lavorare, a meno che lo si voglia". Se vi rispondono che proveranno a farlo per trenta giorni per vedere come va, non sprecate il vostro tempo. Non si possono costruire le fondamenta in 30 giorni, ci vogliono almeno 6 mesi.

La scuola a cui mi riferisco è quella dell'IMPEGNO.

Dalle 3 alle 5 ore ci vogliono per andare alla vostra riunione settimanale di formazione. Il resto del tempo lo si passa ascoltando nastri sulla motivazione, nastri sul programma, incontrando il vostro sponsor, andando a riunioni "falò", parlando a gente interessata, ecc. Tutto questo può essere fatto contemporaneamente a quello che state o stavate facendo prima di conoscere il MLM.

Durante le mie conferenze negli Stati Uniti e in Canada, facevo sempre questa domanda: "C'è qualcuno che conosce un corso all'università della durata di 4 anni con diploma, che può offrire la possibilità di andare in pensione dopo un periodo che va da uno a tre anni guadagnando più di 50.000 dollari (75 milioni di vecchie lire) all'anno?" Nessuno ha mai sentito parlare di un corso così, perché non vi è nemmeno la remota possibilità che possa esistere.

Questo è quello che è entusiasmante del MLM: che si può imparare in 6 mesi tutto quello che c'è da sapere per andare in pensione dopo un periodo che va da uno a tre anni.

Vi ricordate quando eravate all'università ed andavate in libreria a comprare i libri? Erano dei bei mattoni, grossi e pesanti. Non vedevate l'ora di tornare a casa per studiare, per poi essere esaminati a scuola? Dato che siete stati all'università per almeno 4 anni senza paga senza alcuna possibilità di andare in pensione dopo uno o tre anni, perché vi preoccupate così tanto di quanto poco avete guadagnato nei primi mesi del vostro impegno nel MLM? Ricordatevi che siete nella scuola, nella scuola del MLM.

Alcuni si scoraggiano dopo qualche settimana. Penso che non sia giusto scoraggiarsi se non si è provata la scuola del MLM per almeno 6 mesi. Provate a farvi operare da uno studente di medicina che frequenta sono da qualche settimana. E' probabile che sareste piuttosto delusi del risultato.

Provate a chiedere ad un dottore, un avvocato, un dentista, o qualunque altro professionista da quanto tempo sta praticando. La loro risposta sarà, dal momento della laurea e non dal primo anno dell'università.

Quando fate la stessa domanda a qualcuno impegnato nel MLM vi risponderà del primo giorno che ha firmato la domanda di incarico. In effetti il calcolo corretto da fare sarebbe a partire dal momento in cui sapevate cosa stavate facendo.

L'unico momento in cui sareste delusi è quando vi aspetterete qualcosa e non lo riceverete oppure non succederà. Troppi incaricati cominciano il MLM credendo di guadagnare tanto e subito. Prima di tutto bisogna andare a scuola per almeno 6 mesi. Se pensate all'università, dopo 6 mesi lo studente ha ancora 3 anni e mezzo prima di essere pronto a cercare un lavoro.

Per avere veramente successo nel MLM è necessario insegnare ad un altro come si fa ad avere successo. I vostri incaricati debbono smetterla di preoccuparsi di quanto guadagnano, mentre dovrebbero aumentare il loro impegno ad insegnare a quelli che sono nel loro gruppo.

Prima lo faranno e prima avranno successo nel MLM. Ci

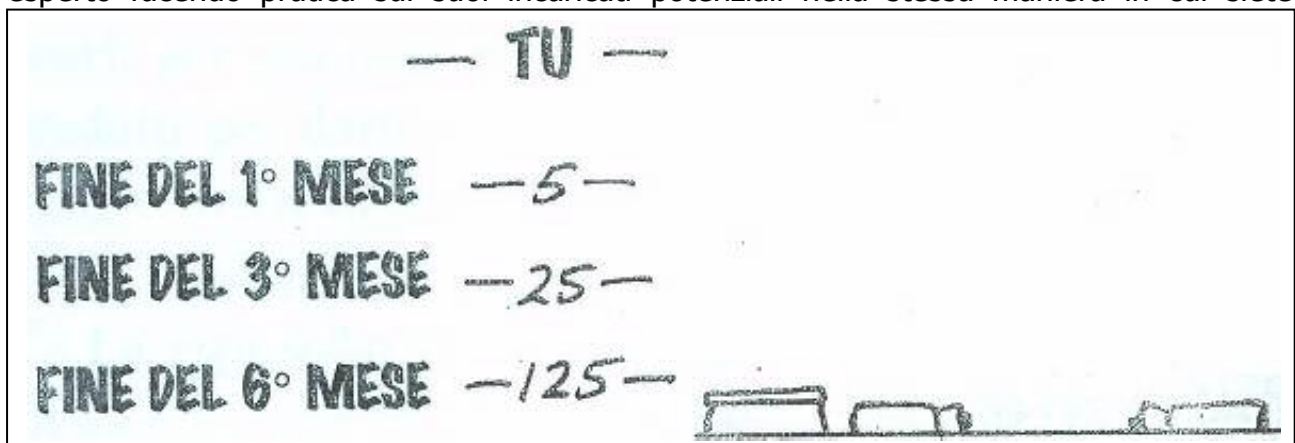
Vuole tempo e soprattutto bisogna impararlo prima di poterlo insegnare.

Se avete degli incaricati nella vostra organizzazione che hanno difficoltà a parlare con i loro amici, è probabile che non credano veramente alla possibilità di andare in pensione dopo un periodo da uno a tre anni, oppure non capiscono come far sì che accada veramente. Qui di seguito troverete una presentazione semplice per dimostrare come si può guadagnare molto in un periodo che va da 6 mesi a 3 anni. Ci vogliono solo pochi minuti per impararla e due minuti per farla. E' una variante della presentazione trovata nel Capitolo II.

Presupponiamo che abbiate un nuovo incaricato al quale chiedete: "Tra tutte le persone che conosci o che potrai conoscere grazie al mio aiuto, pensi di poterne sponsorizzare 5 nel primo mese? Persone che potrebbero essere interessate ad andare in pensione in un periodo da 1 a 3?"

La maggior parte risponderebbe: "Tutti quelli che conosco desidererebbero una cosa del genere."

Non commettete l'errore d'incontrare le 5 persone allo stesso momento con il vostro incaricato. Andateli a trovare individualmente, dato che, se nel gruppo dei 5 ve n'è uno negativo, potrebbe influenzare anche gli altri quattro. Inoltre, il vostro incaricato avrà di vedere la presentazione cinque volte e non una sola, così da essere pronto ad andare a fare le presentazioni con ognuno dei suoi, cinque volte. Il vostro incaricato diventerà un esperto facendo pratica sui suoi incaricati potenziali nella stessa maniera in cui siete



diventati esperti voi.

Se riuscite nell'intento di sponsorizzare 5 persone "SERIE" entro i primi trenta giorni dovrete essere in grado di aiutare loro a trovarne cinque entro tre mesi.

Quando i vostri incaricati sanno aiutare i loro cinque, state appoggiando il vostro gruppo ed, allo stesso tempo, insegnandogli a fare la stessa cosa con il risultato che dovrete trovarvi al terzo presentazione le righe (-5-) ai lati dei numeri 5, 25 e 125 rappresentano i vostri acquirenti all'ingrosso oppure le persone che hanno firmato la domanda solo per non sentirvi più parlare del vostro programma. La presentazione dovrebbe assomigliare a questo disegno:

A questo punto dovrete avere un totale di 155 INCARICATI SERI.

Se state costruendo la vostra impresa nella giusta maniera, spartendo con altri questa opportunità, troverete sempre qualcuno a cui non interessa. Molti di questi diventeranno o clienti al dettaglio o all'ingrosso.

Supponiamo che ogni vostro incaricato abbia almeno dieci clienti nel suo giro di amici. Quando moltiplicate dieci amici/clienti per 155 incaricati seri ottenete 1.550 amici/clienti. Dato che anche gli incaricati sono vostri clienti, sommateli ai 1.550 arrivando ad un totale di 1.750. Vi sono 3 ragioni per le quali un incaricato/cliente acquisterà più prodotti di un amico/cliente: 1) L'incaricato/cliente conosce meglio i prodotti; 2) L'incaricato/cliente può comprarli all'ingrosso e sarà quindi più incline a comprarli per uso personale; 3) L'incaricato/cliente compra i prodotti per darli come campione. dando per primi l'esempio. La riga sotto il "155" rappresenta i vostri acquirenti all'ingrosso che non contiamo, dato

	— TU —	155 INCARICATI SERI
FINE DEL 1° MESE	— 5 —	x 10 AMICI/CLIENTI
		1550 " "
FINE DEL 3° MESE	— 25 —	+ 155 INCARICATI "
FINE DEL 6° MESE	— 125 —	----- ACQUIRENTI ALL'INGROSSO
		<u>1705</u> CLIENTI TOTALE

che ciò costituisce solo un guadagno in più. La presentazione, a questo punto, sarà così: Moltiplicate ora 1.705 per 50.000 delle vecchie lire per arrivare alle vendite totali del gruppo al mese. Molti di voi lavorano in programmi dove le vostre vendite personali sono più alte di 50.000, delle vecchie lire, al mese.

Uso questa cifra con cautela perché non voglio spaventare la persona con cui sto parlando. E' per questa ragione che chiedo agli incaricati al terzo livello se non sarebbe lo stesso valsa la pena, se invece di 6 mesi ci fosse voluto un anno per arrivarci.

Quando moltiplicate 50.000 per 1.705 clienti, arrivate ad un totale di 85.250.000 delle vecchie lire.

Fate notare che state lavorando con solo 5 INCARICATI SERI. Con un volume mensile superiore a 75.000.000 di vecchie lire non contando gli acquirenti all'ingrosso, dovrete guadagnare tra 3.500.000 e 10.000.000 di lire al mese.

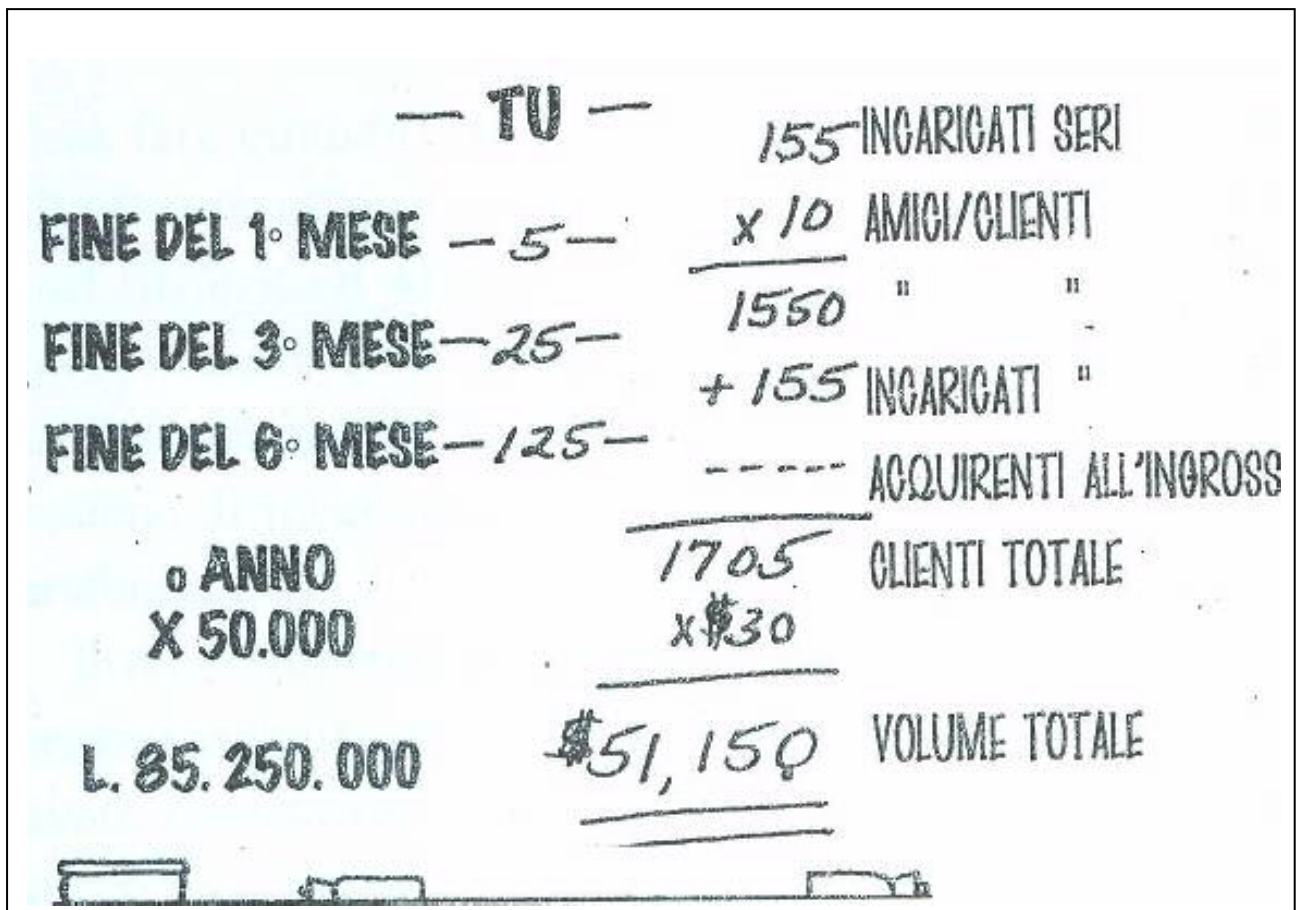
La ragione per una differenza così grande è che alcuni hanno più di 10 amici/clienti. A questo punto della presentazione, state parlando da 10-15 minuti. E' qui che farete la domanda che vi dirà se l'incaricato potenziale a cui state parlando è disposto a investire il suo tempo per imparare a guidare, se è realmente interessato o no.

Se rispondesse "no", vendetegli un prodotto e avrete trovato un altro cliente al dettaglio. Se rispondesse "sì", passate alla prossima presentazione, la differenza tra 5 e 6. Quando avrete finito sarà più che pronto a valutare il vostro "veicolo".

ECCO LA DOMANDA DA UN MILIONE. SE POTESSE GUADAGNARE DA 3 A 10 MILIONI DI VECCHIE LIRE, AL MESE NEL GIRO DI SEI MESI IN AGGIUNTA A QUELLO CHE GUADAGNATE GIA', VI CI VEDRESTE A TORNARE A SCUOLA PER CINQUE O DIECI ORE ALLA SETTIMANA PER 6 MESI PER IMPARARE COME SI FA?

Questa presentazione è semplice e spiega la meccanica di come un'organizzazione può crescere. E' una combinazione tra la costruzione dell'organizzazione e la vendita al dettaglio in quantità minime da parte di tutti. Chiunque può trovare 10 amici/clienti. Non ci vuole certo un venditore per farlo.

Alla fine, la vostra presentazione dovrebbe assomigliare a questo disegno:



Un incaricato "SERIO", in questa presentazione, è colui che si impegna come segue: dedicare all'attività un minimo di 5-10 ore alla settimana per almeno sei mesi. Questa è l'unica maniera per imparare veramente quest'attività.

LE CIFRE LO DIMOSTRANO

Cosa fate quando uno dei vostri incaricati di prima linea (direttamente sponsorizzati da voi) non ha più bisogno di voi? (Riferitevi alla presentazione N°.9) Siete liberi di sponsorizzare qualcun altro e cominciare una linea nuova.

La definizione di "linea" si dà quando la vostra organizzazione di incaricati è arrivata almeno al terzo livello di profondità.

Invece di domandarvi chi potete far entrare nella vostra organizzazione, potete scegliere. Tra tutte le persone che avete incontrato mentre stavate lavorando con i primi cinque incaricati SERI, potete selezionarne uno per offrirgli l'opportunità di poter andare in pensione prima.

E' entusiasmante rendersi conto di poter selezionare qualcuno che avrà quest'opportunità. Avete ora sei incaricati seri in prima linea. Fate notare la differenza tra cinque e sei che è, ovviamente, uno.

Continuando la linea in giù, 6 per 6 fa 36, mentre 5 per 5 fa 25. La differenza tra 36 e 25 è 11. Un'altra volta ancora: 5 per 25 fa 125, mentre 6 per 36 fa 216 e la differenza tra 216 e 125 è 91.

La vostra presentazione a questo punto dovrebbe assomigliare al seguente disegno:

TU	DIFFERENZA	TU
5	1	6
25	11	36
125	91	216

Tutti i programmi che hanno break-aways pagano oltre il quinto livello e la maggior parte dei programmi unilevel pagano fino al settimo livello. Continuate quindi la linea in giù, in multipli di 5, fino al settimo livello ed il disegno dovrebbe assomigliare a questo:

TU	DIFFERENZA	TU
5	1	6
25	11	36
125	91	216
625		
3,125		
15,625		
78,125		

Questa presentazione è facile da imparare. Notate che quando arrivate a 125 le ultime 3 cifre si alternano tra 125 e 625. questa alternanza continuerà per tutti i livelli ai quali volete scendere. Quindi dovete solo ricordarvi dei numeri 3, 15 e 78.

Qui chiedete al vostro incaricato di completare il calcolo da solo. In altre parole, moltiplicare 216 per 6 (che fa 1.296) e sottrarre 625. questo dà una differenza di 671.

Continuate così fino al settimo livello, ma lasciate fare a lui o lei dato che la sorpresa sarà maggiore.

Fate la domanda: "Qual è la risposta al settimo livello?" Lasciate pure che indovini, dato che non sarà neanche vicino alla cifra. La differenza a quel livello è di oltre 200.000! Per essere più precisi è di 201.811 . Adesso il disegno dovrebbe assomigliare a questo:

TU	DIFFERENZA	TU
5	1	6
25	11	36
125	91	216
625	?	—
3,125	?	—
15,625	?	—
78,125	201,811	—

Ovviamente, 201.811 è una bella differenza.

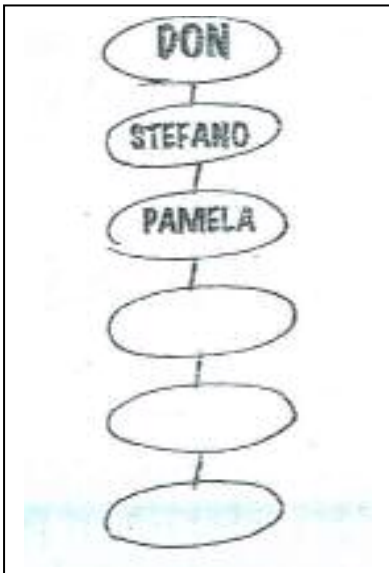
Menzionate al vostro incaricato che, una volta compreso questo, si può facilmente vedere l'importanza di lavorare in profondità. Perché, quindi, preoccuparsi di avere così tante persone in prima linea? Non potreste lavorarci in ogni caso. Sponsorizzando troppi in prima linea vi impegnate solo nel gioco della "somma e sottrazione" e non nel gioco della "moltiplicazione" come nel Muti-Level Marketing (MLM).

Tutto quello che dovete fare è insegnare al vostro gruppo ad andare fino a 3 livelli di profondità.

Quando si insegna ad andare in giù di 3 livelli, si arriva in effetti fino al quinto livello. Per esempio: io mi chiamo Don e sponsorizzo Stefano e gli dico: "quando cominci a sponsorizzare un nuovo incaricato la cosa più importante che gli puoi insegnare è di scendere fino al terzo livello."

Questo tipo di discorso vi porta automaticamente al Capitolo X sulla motivazione.

Stefano è un buono studente così che quando sponsorizza Pamela, l'aiuta ad arrivare al terzo livello. Questa è una variante della presentazione N°.2 e dovrebbe assomigliare a questo disegno:



Contate ora i livelli di profondità. Avete cinque livelli sotto di voi. Avete insegnato a Stefano ad assicurarsi che i suoi raggiungano una profondità fino al terzo livello.

Stefano insegnerà ai suoi quello che gli avete insegnato voi e voi scenderete ancora più in profondità. Ora capite perché gli insegnanti hanno così tanto successo nel MLM?

La maggior parte dei "venditori", quando cominciano, credono che costruire un'organizzazione sia basato solo sullo sponsorizzare uno dopo l'altro. Ma in verità la base dell'attività è di sponsorizzare ed insegnare, sponsorizzare ed insegnare, sponsorizzare ed insegnare. Non avrete mai successo nel MLM fino a che non insegnerete a qualcun altro come farlo.

Se continuaste la presentazione mostrando la differenza tra 5 e 6 fino al quarto livello avreste 1.296 meno 625 pari a una differenza di 671. Il totale delle differenze fino al quarto

livello sarebbe di 774. Il totale degli incaricati sulla sinistra sarebbe di 780, mentre quello sulla destra sarebbe di 1.554. Il disegno dovrebbe assomigliare a questo:

TU	DIFFERENZA	TU
5	1	6
25	11	36
125	91	216
625	671	1296
<hr/> 780	<hr/> 774	<hr/> 1554

Ora provate da soli. Moltiplicate 780 oppure 1.554 per 10 amici/clienti. Sommate gli amici/clienti agli incaricati/clienti e moltiplicate questo totale per 50.000 delle vecchie lire al mese ed infine moltiplicate questo risultato per 12 mesi. Ricordatevi che non ho considerato gli acquirenti all'ingrosso. Ora capite come si può andare in pensione in un periodo da 1 a 3 anni? Non ce la farete mai se sponsorizzate in larghezza, senza sviluppare la vostra organizzazione in profondità. Questa presentazione è una continuazione della N°.1.

NOTE

RIUNIONI DI FORMAZIONE CONTRO RIUNIONI INFORMATIVE

LA MAGGIOR PARTE DELLE PERSONE che lavorano nel MLM ha cominciato andando ad una delle riunioni settimanali di informazione. Dato che è così che hanno cominciato, pensano che tutta l'attività consista nell'invitare gente a queste riunioni. Quando ne hanno invitati un buon numero non ne invitano più perché pensano che ne hanno già troppi. Cosa succede? Nella serata della riunione, nessuno si presenta. Questo può essere alquanto scoraggiante.

Un incontro tipico assomiglierà molto a questo: una stanza di una casa o di un albergo dove vi sono delle sedie messe in fila. Una lavagna è posta davanti su un cavalletto ed una persona, di solito vestita con un completo, sta dando una presentazione sulla società che rappresenta, sui prodotti e sul piano di marketing.

Tutto ciò dura, nella maggior parte dei casi, da 1 ora a 1 ora e mezza.

Dalle 22 persone che vanno a questi incontri, vi sono 19 incaricati e 3 ospiti, visto che la maggior parte degli ospiti invitati non si è presentata. Quindi la persona che sta parlando sta in pratica dando una presentazione a 3 sole persone delle 22 che ci sono! Per l'incaricato che è già stato a questi incontri varie volte, la cosa comincia a diventare noiosa e non ne vuole più sapere.

Durante la presentazione potrete vedere gli ospiti molto attenti e positivamente inclini a quello che sta dicendo il presentatore sulla società, sui prodotti e sul piano di marketing. Pur essendo positivi, gli ospiti spesso rifiutano l'opportunità quando gli viene chiesto se vogliono cominciare. Questa risposta non ha senso, se tutto quello che hanno sentito gli è piaciuto.

La ragione per il "no" è semplice. Loro vedono il presentatore come uno che ha "successo" e pensano immediatamente che, per avere successo, anche loro dovranno, un giorno, parlare in pubblico ad una riunione. Forse non subito, ma prima o poi dovranno farlo, è una cosa che fa più paura alla gente della morte. Adesso capite perché vi possono aver detto di no. (Tra l'altro, e questo è un punto importante, hanno detto di no all'opportunità e non a voi, quindi non lasciate che questi "no" vi scoraggino).

La prova è quanto dico nei miei seminari: "Visto il tempo limitato, chiedo ad una sola persona di venire qui parlare per non più di 3 minuti su qualunque soggetto".

Meno del 5% della gente alza la mano e dovrete vedere lo sguardo di sollievo di quelli che lo hanno fatto, quando annuncio che stavo solo scherzando!

Conosco centinaia di persone che mandano avanti una conversazione con gli amici mentre prendono il caffè; eppure queste stesse persone hanno una paura folle se devono alzarsi e parlare davanti alla gente. Il numero delle persone presenti ha ancora poca importanza, visto che vi sono persino dei presidenti che sudano freddo quando devono alzarsi e parlare al consiglio d'amministrazione o agli azionisti.

Vorreste evitare questa paura mentre costruite la vostra organizzazione ad avere allo stesso tempo delle riunioni che siano interessanti? Lo potete fare. Quando avrete capito COME, la vostra organizzazione crescerà molto più rapidamente.

Noi incontriamo le persone interessate singolarmente o ad una delle "riunioni falò" (vedi presentazione N°.8).

Preferiamo, prima di incontrarci, che abbiano letto questo libro oppure quello precedente, "Come Costruire una Grande Organizzazione di Multi-Level Marketing di Successo". Questo

può risparmiare molto tempo. Se sanno già "guidare" è più facile aiutarli a selezionare il "veicolo" (Vedi presentazione N°.3).

Dopo qualche parola sui vantaggi del MLM, ditegli che fareste volentieri una presentazione di 20 minuti sulla società, i prodotti ed il piano di marketing. I venti minuti fanno pensare che chiunque può fare una presentazione in quel lasso di tempo. Per di più, fino al momento in cui saranno in grado di fare una presentazione, avranno il nastro da far ascoltare ai loro amici.

Se invece ci vuole un'ora e mezzo per presentare la vostra società, i prodotti ed il piano di marketing, sarete forse troppo selettivi nel decidere a chi la vorrete presentare. Quante riunioni di questa lunghezza sareste disposti a fare? Se riuscite a ridurre la presentazione fino a 20 minuti, potete essere più produttivi. Potete fare un paio di presentazioni durante la pausa di mezzogiorno o la pausa per il caffè.

Io organizzerei i venti minuti nella seguente maniera: tre minuti sulla società, sette minuti sui prodotti, con qualche campione per loro, dieci minuti per il piano di marketing, versione ridotta. E' inutile spiegare l'intero piano all'inizio. Ricordatevi che hanno preso un impegno a tornare a scuola per 5 – 10 ore la settimana per apprendere, quindi non cercate di spiegare tutto quello che impareranno nei prossimi 6 mesi.

Le due parole più importanti nel MLM sono SPONSORIZZARE ed INSEGNARE. Quella meno importante è "vendere". "Vendere" dovrebbe essere sostituita da "spartire". Le successive parole più importanti sono ESPORRE, CONIVOLGERE E PROMUOVERE.

Innanzitutto ESPONETE la vostra attività alle persone; in secondo luogo COINVOLGETELE per 5 – 10 ore alla settimana per i prossimi 6 mesi. La loro conoscenza e motivazione crescerà e li farà PROMUOVERE mano a mano che vanno avanti. Cominciamo pensando di guadagnare 500.000 – 750.000 delle vecchie lire in più al mese, ma dopo 6 mesi d'impegno capiranno che possono fare vari milioni...

Se qualcuno ha dimenticato il suo mangianastri, dategli il vostro, e lasciate che si tenga la cassetta una volta finita la presentazione. Quando cominciate la vostra presentazione di 20 minuti chiedetegli di scrivere le domande che gli vengono in mente e spiegate che risponderete a tutte, a presentazione finita. Fate notare che, se doveste rispondere alle domande durante la presentazione, sarebbe impossibile finire il tempo.

Lo strumento (la cassetta) che date al vostro nuovo incaricato vi costringerà ad essere organizzati durante la presentazione, senza interruzioni ogni 2 minuti e mantenendo una certa continuità e filo logico.

Se qualcuno ha dei dubbi sul fatto di poter fare questa attività, chiedetegli semplicemente: "Prima di prendere una decisione finale, potresti venire ad una delle riunioni di formazione settimanali per vedere come ci si prepara?"

Lo scopo di queste riunioni settimanali è di insegnare ai vostri incaricati come si presentano 20 in minuti la società, i prodotti e il piano marketing. La riunione non dovrebbe durare più di un'ora.

Contrariamente ad una riunione informativa, questa riunione è diretta agli incaricati e non agli ospiti. Avete mai notato quanto più credibile è una conversazione che state ascoltando, piuttosto che una che vi viene fatta direttamente? Mentre state insegnando ai vostri incaricati come i fa a presentare la società, i prodotti ed il piano di marketing, gli ospiti stanno imparando anche loro.

Il risultato di questo tipo di insegnamento è che ora avete 19 incaricati, che sono meglio preparati a spartire l'opportunità, e 3 ospiti che vogliono impegnarsi di più perché credono di poterlo fare anche loro.

Una sola persona può fare l'insegnante a una città intera, dando così l'impressione che non è affatto necessario alzarsi di fronte a un gruppo di persone per avere successo.

E' importante che vi riuniate con i vostri incaricati almeno una volta a settimana (Vi ricordate della presentazione N°.8 sulle riunioni – falò?) Dovete mantenere insieme i "ceppi di legno" per sprigionare l'energia necessaria perché i vostri incaricati siano più efficaci quando parlano con i loro amici.

Non è necessario spendere molti soldi per la sala di riunione. Vi sono molti ristoranti che hanno sale separate che potreste usare senza pagare in più. Parlatene al padrone, spiegandogli che avete una riunione di un gruppo di persone che si riunisce una volta a settimana verso le 20:00, per terminare verso le 21:30. la gente arriverebbe verso le 18:30 – 19:00 per cenare prima della riunione. Non sarebbe necessario prendere dei camerieri in più perché la gente ordinerebbe man mano che arriva, e, se il ristorante fosse particolarmente affollato, voi non avreste fretta comunque. Il padrone ed i camerieri dovrebbero essere contenti di questa idea, soprattutto se incoraggiate i vostri amici a lasciare una buona mancia.

Il tutto non dovrebbe costarvi più della cena e della mancia, gli incaricati che non vogliono cenare potrebbero arrivare verso le 19:45.

Abbiamo trovato che questo genere di riunione mette gli incaricati a proprio agio. Possono portare uno o più ospiti e magari offrirgli la cena o il caffè. Una volta che hanno firmato possono continuare da soli.

Può andare bene invitare i vostri ospiti ad una riunione di formazione, anche se non hanno ancora visto la vostra presentazione di venti minuti. La vedranno durante la dimostrazione dell'insegnante agli incaricati. Quando li invitate, sottolineate che si tratta di una riunione di formazione e non di una riunione informativa.

FRASI CHIAVE E COME RIPONDERE ALLE OBBIEZIONI

COME DIMOSTRATO nella presentazione N°. 4, la vostra attività dovrebbe assomigliare ad un grande palazzo in costruzione. Non potete vedere il palazzo finchè non comincia a salire ed il palazzo non può salire fino a che non avete costruito delle fondamenta solide. Nel MLM non potete vedere il vostro guadagno, in misura importante, finchè non avete preparato le fondamenta.

Parlando ad una persona del tipo non-venditore direste: "Vedo che hai dei dubbi a impegnarti, ma, se ti accetti, sarò io ad insegnarti come di fa. Inoltre se non pensassi che saresti capace di farlo non te ne parlerei neanche."

La domanda da porvi riguardo al paragrafo precedente è: "Perché vorrei parlare con qualcuno della mia attività se non fossi convinto che potrebbe farcela?" Vorreste quindi aggiungere: "Una volta che ci avrai lavorato per 30 giorni e saprai una piccola parte di quello che faccio, credo che capirai perché sono così entusiasta di questa opportunità".

formate la vostra struttura, spartendoli con i vostri amici. Siete mai stati ad una presentazione per la vendita di oggetti di cristallo, sistemi di allarme, padelle da cucina o aspirapolvere? Questo è quello che la gente pensa sia "vendere", ma questa gente è principalmente del tipo non-venditore. Loro definiscono il vendere come l'andare a parlare con estranei per vendergli qualcosa che non vogliono e di cui non hanno bisogno. Primo, trattate con persone che conoscete, secondo, dovrete presentare prodotti che la gente vuole e di cui ha bisogno.

"E' una piramide?" No. La differenza principale tra MLM e una piramide è che la piramide è illegale. MLM esiste da più di 30 anni e se fosse illegale, sarebbe stato eliminato molto tempo fa. In molti casi questa obiezione viene fatta, perché si ha paura di fallire. La persona che vi chiede se è una piramide, ha paura di provare il vostro programma, e vuole togliervi di torno perché la maggior parte degli incaricati non sa come rispondere.

"Non posso permettermi di entrare nell'attività". Una persona può cominciare, nella maggior parte dei programmi MLM, con meno di 150.000 delle vecchie lire. Se non volete lavorare tutta la vita per qualcun altro, sarà meglio cominciare a costruire una propria struttura. La mia definizione di "avere successo" è avere più soldi di quelli che posso spendere ed avere il tempo per spenderli. Sono convinto che non si può "avere successo" lavorando per qualcun altro.

"Mia moglie/mio marito non saranno interessati". Questo non dovrebbe fermarvi. Nella maggior parte dei casi è solo uno della coppia che comincia. Vedendo la riuscita, il vostro pater non tarderà a salire a bordo anche lui.

A questo punto l'affare decolla come un aereo a reazione. Nel MLM, quando una coppia lavora insieme, 1+1 non è più 2, bensì 1+1 = tanto...

"Vi è un vantaggio ad essere sponsorizzati direttamente da una società?" No. Al contrario, direi che è uno svantaggio. Più incaricati avete tra voi e la società, meglio sarà. Tutti quelli che vi stanno sopra nella linea dovrebbero aiutarvi a sviluppare la vostra attività, mentre con la società come sponsor diretto, siete da soli.

"Fino a che livello di profondità dovrei scendere?" Il più profondo possibile. Molti incaricati non lavorano oltre il livello-paga. Io credo che questo sia un errore. Vi ricordate della presentazione N°.9? Quando si lavora oltre il livello-paga, si dà una spinta agli incaricati che per noi sono "moneta sonante"!

“Come scelgo una società MLM?” Al momento che leggete questo libro siete probabilmente già impegnati con una società. La verità è che la maggior parte della gente non sceglie la sua prima società. Qualcuno, che vi conosce e che già lavora in una società, vi ha scelto.

“Posso lavorare con più di un programma?” per rispondere appropriatamente a questa domanda devo dividere le società in 2 categorie: programmi a grande-sforzo, quelli che hanno break-aways e qualche requisito minimo, e quelli per corrispondenza e uni-livello. Molti di noi non ce l’hanno fatta ad essere impegnati in più di un programma a grande-sforzo. Potreste essere impegnati in alcuni degli altri purchè queste attività aiutino a sviluppare il programma a grande-sforzo. Un vecchio detto dice che se di hanno molti ferri al fuoco e uno di essi diventa molto caldo, non c’è bisogno degli altri. Molti incaricati che già sono in un programma a grande-sforzo passeranno la maggior parte del tempo a sviluppare quello che funziona meglio.

“Non ho tempo”. Vi sono quattro elementi per reclutare e sponsorizzare: 1) contatti; 2) tempo; 3) energia; 4) conoscenza. Se sto trattando con qualcuno che è molto occupato, gli chiedo semplicemente di fornirmi i suoi contatti e non il suo tempo. Basta che lui parli con i suoi amici dell’idea del MLM e mi faccia chiamare. In altre parole, useremo i suoi contatti, il mio tempo, la mia energia e la mia conoscenza. Lui ci dedicherà magari due minuti del suo tempo e io ci dedicherò due ore.

“Qual è la differenza tra reclutare e sponsorizzare?” Reclutare vuol dire portare qualcuno nell’organizzazione che ha già esperienza del MLM, sponsorizzare vuol dire spiegare a qualcuno il concetto di MLM ed impegnarsi ad insegnarli come funziona. Si può costruire velocemente reclutando, però si costruisce solidamente sponsorizzando.

IDEA CONCORSO: I vostri incaricati partecipano al concorso, sponsorizzando qualcuno che non è mai stato impegnato nel MLM. La persona nuova firma una dichiarazione che è la prima volta che entra in una società di MLM. Potete sponsorizzarne quanti ne volete. Quando queste persone avranno raggiunto livelli più alti, “l’allenatore” riceverà premi e medaglie.

“Il mio sponsor non mi aiuta. Cosa dovrei fare?” Salite lungo la linea finchè non trovate qualcuno che vi aiuti. Eventualmente il vostro sponsor, se poco attivo, smetterà e voi potrete salire fino al di sotto dello sponsor che vi sta aiutando.

“Che importanza ha incontrarsi con gli altri collaboratori per un boccone o due chiacchiere?” Ogni volta che fate qualcosa di positivo, e vi riunite con i vostri incaricati, create energia positiva.

“Vi è una città a due ore di macchina da casa mia. Conosco 5 persone che abitano là. Dovrei sponsorizzarli tutti e 5, oppure dovrei sponsorizzare solo uno e mettere gli sotto il primo?” Non dovrete mai mettere nessuno sotto l’altro a meno che non siate d’accordo tutti e vi siano un supporto ed un vantaggio reciproco. Farete da sponsor al migliore per primo. Poi, organizzerete delle riunioni – falò per presentare gli altri 4 al primo.

Se vanno d’accordo, meglio così. Se non andassero d’accordo, dovrete fare il lavoro in ogni caso, quindi tanto vale che li sponsorizzate voi.

“La mia società mi dice che non posso impegnarmi in un’altra società”. E’ interessante che alcune società prendano questa posizione. Sono contenti se reclutano incaricati di altre società ma non sono affatto contenti se qualcuno fa lo stesso con loro. Queste sono le stesse società che dicono: “Venite con noi, da noi siete liberi”. Appena avete firmato, addio libertà.

“Sono contento della mia società, quindi perché dovrei andare altrove?” Noi vogliamo appoggiare la nostra industria, MLM. Quando abbiamo bisogno di qualcosa per la nostra

famiglia, preferiamo metterci con una società ed acquistare i prodotti all'ingrosso, piuttosto che comprarli al dettaglio.

Potete aderire a tante società quante volete per acquistare i prodotti all'ingrosso, ma pochi incaricati avranno successo se provano a costruire un'organizzazione con più di una società.

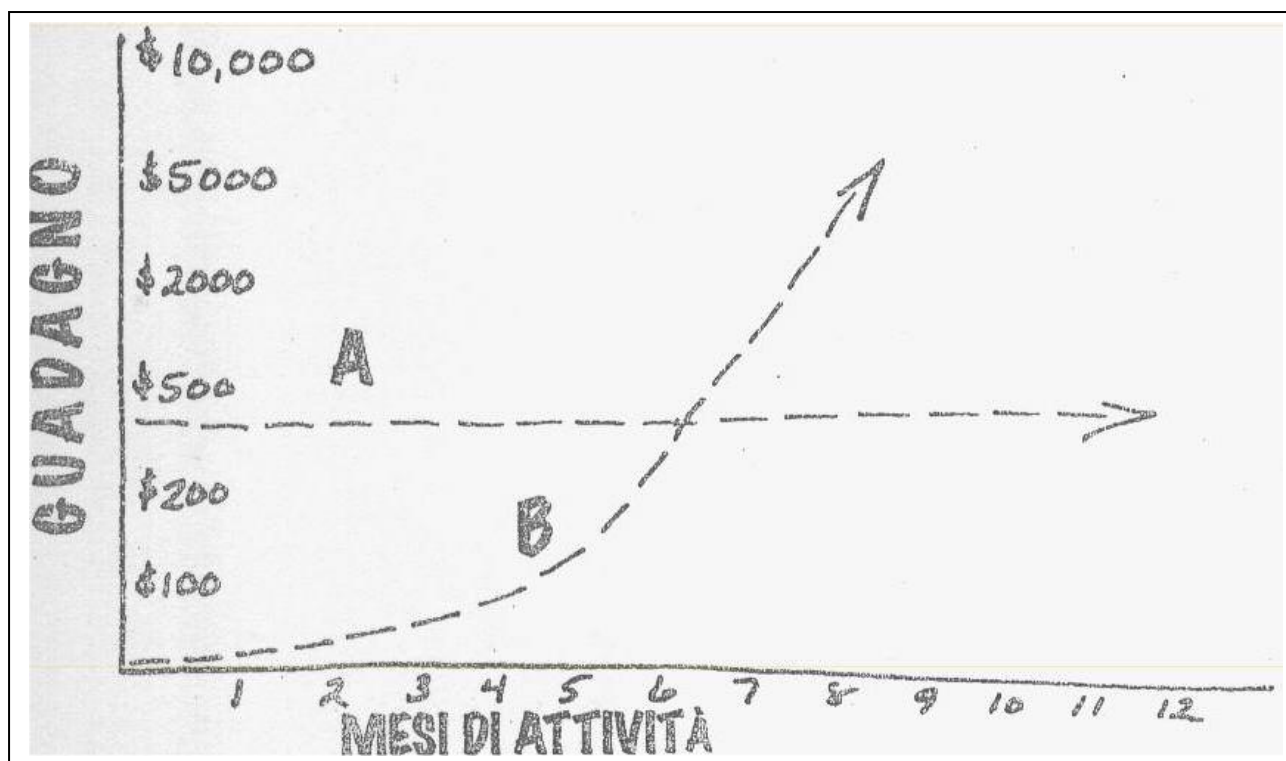
"Ho chiuso con il MLM. La mia società ha appena dichiarato fallimento". Sarebbe come andare in città, mangiare male in un ristorante e decidere che tutti i ristoranti sono pessimi. Ricordatevi che non potete fallire nel MLM. Potete solo smettere. Se la vostra società va in fallimento, trovatene un'altra. Ma non smettete mai.

Sulla vostra pietra tombale provate a visualizzare questi 2 epitaffi (mettete il vostro nome nella parte in bianco): A) "Qui giace , una persona che non ha mai avuto successo, ma non ha mai smesso di provare ad averne".

"Quando dovrei lasciare il mio lavoro regolare?" Molti incaricati vogliono lavorare a tempo pieno troppo presto.

Questo è un grave errore, perché crea troppa pressione a guadagnare IMMEDIATAMENTE. E' molto difficile lavorare sulle fondamenta, quando l'affitto va pagato già da questa settimana. Non dovrete lasciare il vostro lavoro finché non avete una bella riserva e state guadagnando con il doppio del MLM di quanto guadagnate con il vostro lavoro. Ricordatevi che, con la maggior parte dei programmi, il premio-rendimento (bonus) viene pagato una volta al mese e non tutte le settimane.

"Come dimostreresti graficamente la differenza tra vedere molto e sponsorizzare una base



molto ampia, e invece lavorare con pochi incaricati seri (5 alla volta) in profondità?"

Un incaricato che vende molto e sponsorizza un grande numero di persone sarebbe sulla linea A. un incaricato che costruisce la sua struttura con pochi incaricati seri sarebbe sulla linea B. ora chiedete al vostro nuovo incaricato su quale linea vorrebbe essere. Se avrà risposto "B" voi dovrete dire: "Capisci che per essere sulla linea B significa non guadagnare molto i primi mesi?" Anche qui state cercando di programmare la loro mente e farli entrare nell'ordine delle idee dei 6 mesi.

[Vai all' Indice](#)

APPENDICE

Qui suggeriamo un metodo impiegando il bottone a 4 colori di MLM come STRUMENTO PER LO SPONSORING.

La domanda più comunemente fatta è: "Cosa significa MLM sul bottone?" A questo punto sapete che sta per Multi-Level Marketing, un metodo per distribuire dei prodotti, da NON confondersi con la vendita diretta.

La mia risposta preferita è: "Dare alla mia vita più significato, prendendo il tempo per fermarmi ad osservare (notate il giallo della "L", look=sguardo) il Multi-Level Marketing".

"Il verde vuol dire ANDARE. Una volta che avete dato un'occhiata e cominciate a capire il potenziale enorme nel MLM in qualunque "veicolo" esso possa essere, potete ANDARE e costruire la VOSTRA organizzazione e guadagnare SOLDI". Dunque la M è verde.

Riferitevi al Capito VII (pagina 59) come cominciare una discussione in generale sul MLM, e fissate un appuntamento per spiegare dettagliatamente il programma nel quale siete impegnati.

NON PROVATE a spiegare l'intero piano di marketing all'angolo di una strada o quando la persona sta lavorando...

Gli incaricati mi chiedono quando è il momento per far vedere queste presentazioni alla persona nuova. La mia risposta è: "Non lo faccio". Invece, do loro un libro e un nastro, e fisso un appuntamento prossimamente per discutere il materiale. Una volta letto il libro e ascoltato il nastro, vi sarà poco da discutere. Questo è il momento di sponsorizzarli e aiutarli a sponsorizzare altri.

Date al vostro incaricato potenziale il libro ed il nastro affinché stia attento due volte.

La seconda volta comprenderà molto di più. Se gli date solo il libro, è improbabile che lo legga due volte o, nel caso del nastro, che lo ascolti due volte. Considerate anche il fatto che non sapete se la persona ricorda di più leggendo o ascoltando.

Se fanno tutti e due, è quasi garantito che avranno abbastanza informazioni per convincersi che il MLM è qualcosa che anche loro possono fare con successo.

Suggerisco che comperiate dieci libri e dieci nastri da dare ai vostri incaricati. Prima glieli date, prima la vostra organizzazione crescerà. Ancora una volta, INDEGNATE ai vostri incaricati i passi verso il successo. Questi libri e nastri insegneranno loro l'essenziale. Poi potete proseguire raccontando i vostri successi personali.

[Vai all' Indice](#)

FILOSOFIA DI BASE

Potreste avere il "veicolo" migliore di tutta l'industria, ma finché i vostri incaricati non sanno come "guidare", non andranno da nessuna parte..

Quando insegnate agli incaricati le presentazioni illustrate in questo libro, gli insegnate veramente come "guidare". Far conoscere ad una persona il vostro "veicolo", senza che questa sappia "guidare", è una perdita di tempo per tutti.

L'edizione originale di "Come Costruire Una Grande Organizzazione di Multi-Level Marketing di Successo" dovrebbe essere regalata ai vostri nuovi incaricati.

Quando saranno pronti ad imparare di più, potranno comprare la loro copia di questo libro: l'Edizione Avanzata per esperti.

Don Failla

- 55 -