

NETWORK
MARKETING AI

300 ALL'ORA

NETWORK MARKETING AI 300 ALL'ORA



COS'È QUESTO REPORT

Stufo delle solite banalità sul Network Marketing?

Bene, qui ti assicuro che **non ne leggerai**.

Ciò che invece scoprirai in questo Report risponde alla domanda che si fa il 99% dei Networker e forse ti stai facendo anche tu. La domanda è:

“Come posso raggiungere più velocemente i miei obiettivi nel Network Marketing?”

La parola chiave in questa domanda è “velocemente”.

Sì, “velocità” è un concetto che mi piace molto, perché quando voglio qualcosa sono disposto a **dare il 300%** per raggiungerla a patto che i risultati arrivino in un **determinato tempo (non troppo lungo)**. Se anche tu sei come me allora stai leggendo qualcosa che ti darà veramente una mano nel Network Marketing.

Hai la possibilità di avere informazioni che trasformeranno la tua attività una volta per tutte.

Sì lo so, stai pensando che questa è la solita frase altisonante che promette troppo?

Ok, lo ammetto: hai in parte ragione, in fondo questo Report l'ho scritto io quindi è ovvio che ti dica è che fantastico, meraviglioso e fenomenale, giusto?

Sbagliato.

Non ti dirò che ciò che troverai è fantastico per un motivo molto semplice: la parola “fantastico” mi ricorda quella vuota energia motivazionale che c'è in certi meeting del Network Marketing.

[Capiamoci: la motivazione è importantissima ma va fatta da professionista, ne parlerò più avanti]

Quindi non ti dirò che questo metodo è fantastico.

Ti dirò una cosa diversa, ti dirò che è:

- **Veloce,**
- **Efficace,**
- **Efficiente,**

- **Replicabile**, e che
- **Funziona**, a differenza di moltissime altre cazzate del Network Marketing da lumaca, cioè il Network Marketing fatto nel modo tradizionale

Queste caratteristiche dovrebbero più che bastare per una persona motivata come te.

Come dici? *Non sei motivato?*

Mi spiace, niente camminate sui carboni ardenti oggi, ciò che propongo invece è un metodo **pratico ed efficace**.

Ti può interessare? Bene.

“Ma di preciso di cosa parleremo?”

Mi hai fatto un’ottima domanda che mira al concreto, vedi, **siamo già in sintonia**.

In questo Report andremo a fare **2 cose ben precise**:

1. **Analisi del Problema**: capiremo qual è il **problema numero 1** di chi fa Network Marketing
2. **Soluzione**: capiremo come **risolvere** questo problema

Ma prima ti starai chiedendo *“E tu chi diavolo sei?”*.
Lascia che ti risponda...

CHI SONO

“Chi sono?”: una domanda che l’uomo si è posto per secoli e secoli.

Non sono così presuntuoso da pensare di poter rispondere a una domanda del genere, quello che posso dirti è la **percezione che ho di me stesso quindi...**

“Chi mi credo di essere?”

Nel 1984 nacque un bellissimo bambino di nome Marco Zamboni...

Scherzo, sia sul fatto che sono bello, sia sull’annoarti con la mia storia.

Ti dirò invece poche semplici cose che ti possono essere utili per poi capire **da dove nasce** il sistema **Network Marketing Veloce**.

Sono un **Imprenditore**, a 25 anni ho creato un’azienda che si occupa di web marketing e formazione.

Quando le persone si complimentavano con me per la mia giovane età imprenditoriale rispondevo che non c’era di certo da vantarsi: Mark Zuckerberg ha la mia età. Mi piace tenere l’asticella **sempre molto alta**.

In 4 anni l’azienda ha generato circa **mezzo milione di euro** di vendite online ed è in **costante crescita**. I costi sono ridotti al minimo e l’utile è **molto alto**.

Ma la cosa importante, credimi, non è questa.

Mi piace la **libertà** prima ancora dei soldi infatti che la mia azienda vada bene non mi importa molto.

Ok, ho detto una cavolata da yuppie.

Mi importa che la mia azienda vada bene e faccia un bell'utile, ma **più di questo** mi importa un’altra cosa: la **libertà**, e la libertà deriva dall’**organizzazione** (dal sistema) che ho creato.

La mia azienda è veramente organizzatissima, così organizzata che se volessi potrei lavorare **8 ore al mese** (sì, hai letto bene, al **mese**) e il tutto

continuerebbe non solo a funzionare perfettamente ma **continuerebbe a crescere**.

Non sono ricco, ma a 28 anni ho raggiunto la piena libertà finanziaria.

Lavoro effettivamente 8 ore al mese?

No, il mio lavoro mi piace quindi sfrutto quel tempo libero creato dal sistema per seguire nuovi progetti sia nella mia azienda che all'esterno di essa come ad esempio quello che stai leggendo.

Faccio ciò che mi piace: questa per me è libertà.

“Cosa?! Mi stai dicendo che puoi lavorare 8 ore di lavoro al mese?! Ma è impossibile! Ma che cazzate dici?!?”

Non mi credi?

Beh, non voglio essere scortese ma: sono fatti tuoi. Chiudi questo Report e torna a guardare il Grande Fratello.

Se invece mi credi ti starai chiedendo: *“Ma come diavolo ha fatto?”*

Come ho fatto?

Ho creato un **sistema organizzato**.

Attenzione a questa parola perché è uno dei concetti fondamentali di tutto ciò che ti mostrerò:

SISTEMA

Sì, proprio così, il successo nel business è tutta una **questione di sistema**, e la creazione di un sistema così efficace ed efficiente è proprio quello che mi sono prefisso di **portare nel Network Marketing** con il sistema **Network Marketing Veloce**.

Perché ho inventato questo sistema?

Perché ad inizio 2012 sono entrato nel mondo del **Network Marketing** ottenendo **scarsi risultati**, per lo meno, scarsi per i miei standard.

Mi accorsi solo dopo di un errore gravissimo che avevo fatto, che è poi quello che fa il 99,999 % dei Networker.

Qual è questo errore?

L'errore dei Networker è non trattare il proprio business come un'azienda

Da questo errore nascono **tutti** i problemi che portano ad ottenere quello che moltissimi Networker hanno: **scarsi risultati**. Fare Network Marketing è come avere un'**azienda** ed è necessario agire di conseguenza, chi ti dice il contrario ti sta prendendo in giro.

Nel 2013, capito il mio gravissimo errore, ho creato il blog NetworkMarketingVeloce.it proprio con questa missione: portare la mentalità e soprattutto le **pratiche imprenditoriali** nel Network Marketing.

Di conseguenza ciò che mostrerò è un modo di fare Network Marketing **diverso dagli altri**, e lo ammetto, questo non è "per tutti".

Per questo ho deciso di non lavorare chiunque, ma solo con persone selezionate che:

1. Vogliono imparare una vera mentalità e **pratica imprenditoriale**
2. Vogliono impegnarsi al 300% per raggiungere i risultati nel **minor tempo possibile**

Anche perché ho un obiettivo e non vogliono mancarlo...

A 25 anni ho posto un obiettivo nel mio futuro: arrivare a guadagnare **10.000 euro netti al mese**, sommando le mie diverse attività, entro il mio **trentesimo** compleanno che scade a Settembre del 2014.

Tutto ciò con il tempo libero e la libertà di spendere questi soldi, che per me significa un **obbligo** di lavoro di massimo **un'ora al giorno**: posso lavorare di più ma solo se lo voglio.

Per ora sono solo ad un 40% dell'obiettivo: mi devo sbrigare, ti tengo aggiornato.

EPOCHÈ

Prima di proseguire però ti devo avvertire: potresti **mandarmi a quel paese** mentre leggi queste pagine.

Tranquillo, non mi offendo, sono abituato alle reazioni delle persone quando vado contro il mare melmoso delle convinzioni comuni, e capita molto spesso.

Puoi tranquillamente mandarmi a quel paese, non è quello il problema, mi interessa invece **di te**.

Sì, perché chiudendo la tua mente a nuove informazioni potresti perdere opportunità veramente interessanti.

Ma perché dovresti mandarmi a quel paese?

Perché andrò, prima di tutto, a **distruggere alcuni concetti** del Network Marketing da lumaca.

Questi concetti sono stati trasmessi da persona a persona, per anni e anni in tutto il mondo, ma hanno un grande problema:

Nessuno si è mai fermato e chiedersi se siano giusti o meno.

Vengono semplicemente accettati, senza domande, senza spirito di indagine, e così le persone si ritrovano in gruppi che la pensano tutti alla stessa maniera e dopotutto, se tutti la pensano in un certo modo, **deve essere per forza il modo giusto no?**

No, come diceva **Mark Twain**:

“Ogni volta che ti ritrovi a pensarla come la maggioranza delle persone, quello è il momento di fare una pausa e riflettere”

Ci sono moltissime cose che sono ritenute da tutti vere ma **in realtà non lo sono**.

Vuoi alcuni esempi?

- “L’uomo usa solo il 10% del suo cervello”: **FALSO**, lo usiamo in quantità molto superiori
- “L’acqua che sta uscendo da uno scarico, nell'emisfero australe, gira nel senso opposto”:

FALSO, per buona pace di quella famosa puntata dei Simpson

- “Scrocchiarsi le dita può causare problemi di artrite in futuro”: **FALSO**, non c’è nessuna prova o studio scientifico a riguardo
- “La muraglia cinese è l’unica costruzione umana visibile dallo spazio”: **FALSO**, è molto lunga ma dato che è anche molto stretta non è assolutamente visibile
- “Nella Genesi il frutto mangiato da Adamo ed Eva è una mela”: **FALSO**, alcune traduzioni scrivono “mela” ma in realtà il tipo di frutto non viene mai specificato
- “Gli uomini pensano al sesso ogni secondo”: **FALSO**, ci pensano più spesso

Ok, a parte l’ultima battuta, chiediti: se cose così assurde, se informazioni che 7 miliardi di individui sulla terra credono vere, sono in realtà **false**... può darsi che alcuni concetti ritenuti veri da qualche decina di migliaia di Networker siano **falsi**?

Direi di sì, e ciò viene provato da un fatto che ti dicono in pochi: **la maggior parte delle persone non ce la fa.**

Hai capito bene: la maggior parte delle persone che inizia un’attività di Network Marketing **molla dopo poco tempo.**

Allora è il Network Marketing che non funziona?

No, il Network Marketing ha delle potenzialità incredibili che non si vedono nelle aziende tradizionali, è il modo **vecchio** con cui viene portato avanti che spesso **non lo fa funzionare.**

La maggior parte dei gruppi insegnano infatti un Network Marketing da **ciarlatani.**

Ti chiedo: come puoi avere successo lavorando male in un mondo che richiede sempre più professionalità?

Viene da sé che c’è un modo **diverso** di fare Network Marketing, ma per iniziare a spiegartelo ho prima bisogno di mostrarti con chiarezza dove sta il **più grosso problema dei Networker**, solo dopo che lo avremo guardato assieme con nuda lucidità saremo in

grado di fare assieme il salto che ti porterà anni luce davanti agli altri.

Ma per fare tutto ciò devo chiederti un piacere: ti chiedo di fare ciò che i greci chiamavano “*Epochè*”, quindi una **sospensione del giudizio**.

In altri termini ti chiedo solamente di lasciare da parte, momentaneamente, **tutto ciò che sai**, e che credi sia vero, sul Network Marketing.

Così facendo, con la mente aperta a nuova possibilità, potrai guardare con il giusto stato mentale le cose di cui ti parlerò.

“CI VUOLE TEMPO”

Quando **iniziai a occuparmi** di Network Marketing lo feci nel modo tradizionale (da lumaca). Non avevo esperienza quindi seguii i consigli di chi lo aveva fatto prima di me.

Dopotutto cosa potevo fare, arrivare e dire: “*No, non vi ascolto, faccio le cose a modo mio*”?!

Ma neanche per idea! Mi sono caricato di una buona dose di **umiltà**, sempre utilissima, e ho imparato un business da zero.

Dopo un po’ però i risultati non mi soddisfacevano, erano scarsi, almeno per i miei standard.

Con tutto il rispetto per i soldi, **200€ al mese**, anche se erano in più, una **aggiunta** all’entrata proveniente dalla mia società (guadagnavo già bene), non mi rendevano assolutamente contento, anche perché mi facevo, scusa il francesismo, un “**culo così**”.

Capiamoci: non ho problemi a farmi un culo così, me lo sanno fatto spesso e quando inizio nuovi progetti **me lo faccio sempre.**

Ma quanto ti fai “il mazzo” prima o **poi devono arrivare i risultati**, e a me 200€ in più al mese non mi cambiavano la vita, anzi...

Ripeto, dico questo **con tutto il rispetto per i soldi**, perché 200€ in più per buona parte delle famiglie Italiane che fatica ad arrivare a fine mese, se aggiunti allo stipendio tradizionale, sono soldi che possono **veramente fare comodo** e nella tua Downline avrai sicuramente persone così, persone che vanno rispettate se il loro obiettivo è questo, e devi avere un metodo di lavoro adatto a loro.

Mai sputare sopra i soldi, è mancanza di rispetto per chi non ne ha, ma per i **miei standard** non ero soddisfatto.

Così iniziai a chiedermi:

- Cosa sto sbagliando?

- Perché la mia azienda va che è un piacere e invece la mia attività di Network Marketing non va per niente bene?

Mi rivolsi quindi alla mia Upline e mi sentii rispondere cose come:

- “*Ci vuole tempo*”
- “*Ci vuole più impegno*”
- “*Devi crederci di più*”

Certo, ok, è un’attività imprenditoriale e **accetto che ci voglia e del tempo** per vedere i risultati.

Ciò che **non accetto** è che la frase “*ci vuole tempo*” sia una copertura per non sapere bene cosa suggerirti di **pratico**, cosa che accade spesso nel Network Marketing da lumache.

Io mi stavo impegnando veramente tanto, e ci credevo al 100%.

Ma allora.. dov’era l’errore?

Non lo capivo, così ci pensai per mesi, e alla fine un giorno ebbi un'illuminazione e **capii finalmente cosa stavo sbagliando.**

Dopo **un anno** di Network Marketing, un anno un cui avevo seguito i metodi tradizionali, capii di aver fatto un errore imperdonabile:

Non avevo trattato il Network Marketing come un'azienda

Chi ti dice che il Network Marketing è un lavoro ha **solo in parte** ragione, nel senso che in quel momento ti sta dicendo *“Ehi, attenzione che non sono soldi facili! È un'attività che richiede impegno e dedizione”.*

Perfetto, giustissimo.

In realtà però è necessario fare un passo in più, cioè considerare il Network Marketing non solo un lavoro, ma **un'azienda!**

E bada bene, non intendo le solite frasi motivazionali del tipo:

- *“È il tuo business!”*
- *“È come avere un'azienda”*
- *“Sei imprenditore di te stesso!”*

Queste sono spesso **frasi vuote** se dopo non ti spiegano cosa fare **nella pratica.**

Una volta ad un meeting mi avvicinai ad uno dei leader dell'azienda con cui collaboravo. Dieci minuti prima, sul palco, aveva detto: *“Siete imprenditori di voi stessi!”* ricevendo sonori applausi.

Mi avvicinai e con molta umiltà gli chiesi: *“Mi scusi, posso chiederle nella pratica cosa intende con **“Essere imprenditori di sé stessi”?**”*

Lui mi guardò tutto energetico e mi disse: *“Certo, vuol dire che ci devi credere con tutto te stesso, che sei padrone del tuo destino!”*

“Sì, ok ma... nella pratica cosa intende?”

Lui mi guardò con fare interrogativo e mi rispose tutto serio: *“Vedi, il Network Marketing viene dal cuore!”*

“Mi scusi, non vorrei risultare sgarbato, sono tutte cose molto belle e giuste ma... diciamo che io da

domani voglia fare Network in modo più “da imprenditore” come dice lei.... Cosa dovrei fare?”

Lui a questo punto mi guardò scocciato e mi disse “Senti, sono cose lunghe da spiegare, parlane con qualcuno più vicino a te in Upline ok?” e se ne andò.

Ecco, quando parlo di mentalità e pratiche imprenditoriali **non** intendo queste belle frasi prive di praticità, intendo sì ragionare ma soprattutto **agire** da imprenditore, agire **come se avessi un’azienda**.

Perché?

Perché quando sei in un attività di Network Marketing HAI un’azienda!

Hai la “Francesco, Marco, Luigi, Davide, [inserire tuo nome] S.P.A.”

Hai in mano un’attività che ha le stesse identiche potenzialità di una **grande azienda** di cui **sei il proprietario**, ma senza i molti problemi delle aziende tradizionali!

Di conseguenza la tua attività di Network Marketing va trattata con dinamiche aziendali, cioè utilizzando concetti come:

- Sistema
- Metodo di Lavoro
- Implementazione
- Investimento
- Conversione
- Fidelizzazione

Non ti far spaventare dai paroloni, questi concetti sono tutti **praticissimi** e, messi in atto, consentono di dare al Network Marketing qualcosa di molto importante:

Aumentano a dismisura la velocità con qui raggiungi il tuo obiettivo

Questo è lo scopo di Network Marketing Veloce, portare nel Network Marketing **pratiche imprenditoriali** che consentono di raggiungere i tuoi obiettivi nel minor tempo possibile.

“BASTA CREDERCI”

*“Ma no, cosa dici? Implementazione? Conversione?
Ma come parli?”*

Basta credici, il Network Marketing viene dal cuore, è un'attività fatta di emozioni, questo è ciò che fa la differenza!”

Ti avverto: sto per vomitare.

I casi sono due:

- a. ho mangiato qualcosa di troppo pesante;
- b. oppure ho appena sentito una cazzata enorme

Indovina qual è delle due?

...

....

.....

La realtà è che la questione della motivazione ci riporta a una domanda che avrai sentito svariate volte:

Nasce prima l'uovo o la gallina?

Bella domanda, domanda che mi serve per dimostrarti come la motivazione sia certamente una cosa importante ma **NON** sia la cosa **più importante** del Network Marketing.

C'è chi dice che la motivazione porti ai risultati, c'è invece chi dice che i risultati portino alla motivazione, qual è la verità?

La risposta è di una semplicità veramente sconcertante, pronto?

Caso 1: Motivazione

Dai a una persona una **valanga di motivazione e nessun metodo di lavoro**.

Risultato: **non fa nulla**, se prova a inventarsi qualcosa lo fa male.

Non avendo risultati perde la motivazione, abbandona l'attività: **GAME OVER**.

Caso 2: Metodo di lavoro (SERIO)

Dai a una persona un **metodo di lavoro SERIO**.

Risultato: questa persona applica un metodo e ha risultati, di conseguenza la **motivazione aumenta**, applica nuovamente il metodo e ha ancora più risultati, in un circolo virtuoso che lo porta sempre più in alto.

Quindi, è nato prima l'uovo o la gallina?

Nessuno dei due, è nata prima madre natura che ha inventato un METODO, un SISTEMA per la sopravvivenza della specie!

Dopo questi due esempi può nascere una giustissima obiezione, qualcuno potrebbe dire: *“Nel caso due una persona ha un metodo ma non ha motivazione, quindi non farà nulla.”*

In realtà non è così perché quando una persona inizia un'attività è già **motivata di per sé**, certo puoi motivarla di più, ma una base è già presente.

Se tu a questa persona dai un metodo sarà **il metodo stesso che dà sicurezza, fiducia e quindi motivazione**.

Attenzione perché è importante:

Dai a una persona un metodo di lavoro (serio) e sarà il metodo a dargli sicurezza, fiducia e quindi motivazione.

Ti faccio una domanda: preferisci mandare in battaglia un soldato **motivato** o un soldato **addestrato**?

Ok, magari sei pacifista e non vuoi mandare in guerra nessuno, hai ragione la guerra è uno schifo, allora cambiamo metafora:

- Preferisci mandare a pescare una persona motivata o una persona addestrata?
- Preferisci giocare a poker motivato o addestrato?

Se hai detto “motivato” ti prego **sentiamoci**, mandami una email, voglio giocare a poker contro di te e

toglierti anche le mutande, [clicca qui](#) e mandami una email.

Scherzo, non gioco a poker, ma so come funziona la motivazione ed infatti è di due tipi: **calda e fredda**.

Quella calda assomiglia ad un'**esplosione**. Ad esempio puoi dare questo genere di motivazione alle persone nei meeting.

È utile?

Utilissima, a patto che ci sia un **metodo di lavoro** (serio) che si possa poi mettere in atto subito dopo.

Senza metodo di lavoro una persona torna a casa dal meeting motivatissima ma se non sa **cosa fare nella pratica**, o più spesso se quello che gli hanno detto di fare **fa schifo**, non avrà risultati e l'esplosione di motivazione che aveva **non lascerà altro che cenere**.

Attenzione: se stai pensando **“lo ho un metodo di lavoro”** è molto probabile che **non stiamo parlando della stessa cosa**.

Io parlo di un metodo di lavoro **serio, aziendale**, che è **diverso** da quello che ti spiegano nel Network Marketing da lumaca.

In ogni caso non preoccuparti, ci sarà un **intero capitolo proprio su questo**.

Torniamo a parlare di motivazione, abbiamo visto quella calda, e quella fredda invece com'è?

La motivazione fredda è molto diversa: è più stabile.

È la motivazione più pacata ma allo stesso tempo **più concreta**, la motivazione che **deriva dai risultati**.

Per questo motivo è **la motivazione che mi piace di più** e quella a cui dovresti puntare non solo per te, ma anche per la tua Downline.

La motivazione calda ha una **data di scadenza** e muore senza risultati, quella **fredda invece no**.

Ricorda questo concetto:

“Un imprenditore, un vero imprenditore, non ha bisogno di essere costantemente motivato.

Ha bisogno di risultati costanti che lo motivano costantemente.”

E nella tua squadra dovrebbero **esserci persone con mentalità imprenditoriale**, o sbaglio?

Ora, chiariamo un concetto, non vorrei essere frainteso...

Primo: la motivazione calda non è la cosa più importante, ma è **comunque fondamentale**, soprattutto per le persone che hanno poca fiducia in sé stesse, cioè la maggior parte degli esseri umani, e quindi la maggior parte dei Networker.

In secondo luogo, attenzione a **non confondere** la motivazione con la crescita personale. La motivazione non è la crescita personale, è **una parte** della crescita personale.

Personalmente ho fatto un lungo e duro percorso di crescita personale, sono un fervente sostenitore di **ogni cosa che sviluppa il potenziale umano** e per questo motivo tengo delle lezioni apposite alla mia Downline.

Ma la crescita personale va fatta bene, non basta urlare due cose sul palco e raccontare due storie, bisogna farla da professionisti!

Veniamo a noi, la conclusione di questo capitolo è la seguente: ***“I risultati sono meglio della motivazione calda, perché portano ad un tipo di motivazione, quella fredda, che è molto più stabile e duratura”.***

Di conseguenza è necessario insegnare alle persone ad avere **risultati costanti non dettati dal caso e riproducibili da chiunque**.

Questo è uno dei cardini del Network Marketing Veloce, ma prima di addentrarci nella soluzione dobbiamo capire il problema.

Vediamo quindi qual è il problema numero uno di chi fa Network Marketing.

IL PROBLEMA NUMERO 1

La maggior parte dei Networker, direi quasi tutti, non ha ben chiaro il problema numero uno del Network Marketing.

Ma aspetta, vedo una mano alzata.

“Io Maestro, io io, io lo so!!”

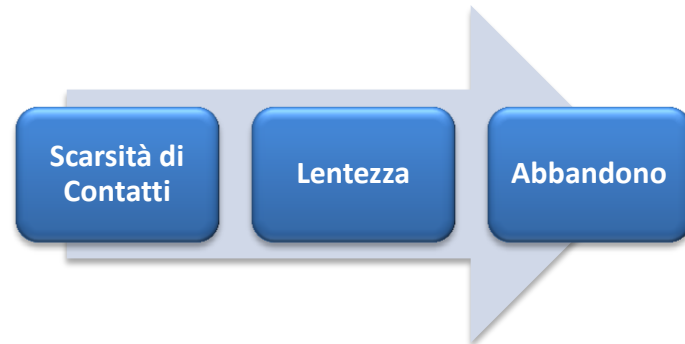
“Sì, di pure Michelinò”

“Lo so lo so, il problema numero uno è la motivazione”

ÈÈÈÈÈÈÈÈÈÈ! RISPOSTA SBAGLIATA! RILEGGI IL CAPITOLO PRECEDENTE MICHELINO!!!!

Il problema numero 1 uno dei Networker è la scarsità di contatti, sia per proporre i prodotti che per creare nuovi collaboratori

La scarsità di contatti genera **lentezza** nell'attività, se non immobilità, e tutto ciò genera **l'abbandono**.



E... non so se te lo hanno detto... una grossa percentuale delle persone che iniziano un'attività di Network Marketing **abbandona molto presto**.

Vuoi la dimostrazione che il problema è la scarsità di contatti?

Te lo dimostro con una semplice domanda: se un Networker avesse ad esempio **5 nuove persone ogni singolo mese** interessate all'attività, pensi che mollerebbe?

Immagina di avere ogni singolo mese 5 persone nuove **interessate** all'opportunità che proponi.

Mettiamo che tu a livello comunicativo faccia abbastanza schifo e che quindi, su 5 persone **già interessate**, riesca a far iscrivere 3.

3 Incaricati nuovi al mese per 12 mesi cosa vuol dire?

Vuoi dire che ti ritroveresti a fine anno con **36 Incaricati tuoi**, tue prime linee, iscritti da te!

Se ognuno di questi durante l'anno ha iscritto anche solo 3 persone, in un anno sono **144 Incaricati totali**, ciò significa che stai guadagnando, a seconda del Network di cui fai parte e di quanto producono, una cifra che va dai 1.500 euro (minimo) in su.

Quindi lo scenario è il seguente: inizi una **nuova attività di Network** che di solito si fa in aggiunta al tuo lavoro principale.

Alla fine del primo anno guadagni dai 1.500 euro in su al mese, in aggiunta al tuo normale stipendio.

La domanda è: **mollaresti? Abbandoneresti il business?**

Non credo proprio, anzi, motivato dai risultati (motivazione fredda) daresti **tutto te stesso** per aumentare i tuoi guadagni e, se lo desideri, abbandonare il tuo lavoro da dipendente.

Però guardiamoci in faccia: quanti Networker fanno questi numeri? Pochissimi, quindi abbiamo capito che il problema è la **scarsità di contatti**.

Ti chiedo: come rispondono a questo problema la maggior parte delle Upline?

Con le solite frasi ovviamente:

- *"Ci devi credere"*
- *"Il problema è la tua autostima"*
- *"Il fatto è che non ci credi abbastanza"*

Sai perché ti dicono così?

Non lo fanno con cattiveria, è che **anche a loro hanno detto così!**

Fanno quello che fanno tutti senza avere la **lucidità di guardare in faccia la realtà**, cioè il fatto che quando un Networker abbandona l'attività prima di aver raggiunto il proprio risultato è perché **non ha abbastanza contatti.**

Se conosci **valanghe di persone** non hai problemi, hai tutti i contatti che ti servono, ma se non le conosci come fai?

Le Upline che ti dicono le solite frasi ricadono in uno dei seguenti casi:

A. Avevano pochi contatti interessati ma molto molto validi

Cioè hanno avuto fortuna!

Certo, molto spesso hanno semplicemente trovato **2-3 persone** che, sotto di loro, hanno fatto **qualifiche importanti** e BOOM, si ritrovano come per magia a

fare i figli su un palco **senza sapere nemmeno loro come ci sono finiti** e ti gridano da lassù che *“È solo questione di motivazione”*. Che tristezza!

B. Avevano tanti contatti interessati

Semplicemente conoscevano **molte persone interessate** a ciò che proponevano.

Semplice e lineare.

Che sia il caso A. o B. , in entrambi i casi, le Upline spesso non sanno cosa dirti, non hanno uno strumento **concreto** che ti possa portare ai risultati, che possa quindi risolvere il tuo problema.

E ripeto, non lo fanno con malizia o cattiveria, molto spesso sono persone onestissime, semplicemente **non se ne rendono conto!**

Vedono che i grandi leader sono **tutti molto motivati**, vedono che ci credono molto e quindi pensano che *“è solo questione di motivazione”*.

Certo, la motivazione è utilissima, ma diciamocelo: è **facile** credere in una attività quando guadagni 20.000 euro al mese con essa, non trovi?

Il punto invece è un altro, te lo ripeto perché voglio che sia chiaro: coloro che hanno avuto successo nel Network Marketing **tradizionale** hanno avuto una tra le seguenti situazioni...

1. Pochi contatti interessati ma molto validi

2. Molti contatti interessati

Anche l'interesse è importante, infatti non basta avere molti contatti, devono anche **essere contatti che si dimostrano interessati all'attività o ai prodotti**. Certo, tu puoi influire molto sul loro interesse con una buona comunicazione, ma ci saranno sempre molti fattori che non puoi influenzare.

E se non hai molti contatti come fai?

Se non ti spiegano un metodo di lavoro aziendale, un metodo di lavoro serio (vedremo più avanti di cosa si tratta) **sei fregato**.

Puoi avere tutta la motivazione di questo mondo ma se non hai un metodo di questo tipo e non hai abbastanza persone interessate **non puoi fare nulla**.

È ciò che nel business tradizionale si definisce una **"Barriera all'Entrata"**. Nel mondo aziendale ci sono varie Barriere all'Entrata a seconda del mercato.

Una ad esempio può essere il **Know How**, quindi la **conoscenza in un determinato campo**.

Diciamo per esempio che ti venga in mente di creare un'azienda che produce satelliti spaziali.

Una delle Barriere che ti si porranno davanti sarà sicuramente il Know How perché non hai la conoscenza necessaria per costruire quel tipo di prodotto.

Nel mondo aziendale ci sono molti tipi di Barriere all'Entrata ma a noi ora interessa poco. Ciò che invece deve essere chiaro è questo:

Nel Network Marketing da lumaca la Barriera all'Entrata è la quantità e la qualità di persone che conosci potenzialmente interessate all'attività o ai prodotti che proponi.

Se il numero non è sufficiente **e non ti insegnano un metodo di lavoro serio** per superare il problema la tua attività è già **conclusa in partenza**.

Se non ti hanno dato un metodo di lavoro serio ho una notizia cattiva e una buona per te.

Quella cattiva è che sei nella Downline sbagliata.

Quella **buona** è il sistema Network Marketing Veloce è stato creato **proprio per risolvere questo problema**.

TEORIA DELLA VASCA DA BAGNO E PEAK POINT

Abbiamo iniziato a guardare con lucidità il vero problema dei Networker, cioè la scarsità di contatti.

Ora che abbiamo capito quale è il problema dobbiamo capire **come funziona** il problema, perché una cosa è guardare un oggetto, un'altra è capirne il funzionamento.

Una volta che hai capito come funziona qualcosa, o meglio nel nostro caso come **non** funziona, sarai in grado di aggiustarlo.

Stiamo per affrontare qualcosa di fondamentale che purtroppo scommetto non ti ha mai spiegato nessuno.

Pronto?

Perfetto.

Immagina per un secondo un'azienda tradizionale, anzi facciamola più semplice, immagina un **supermercato**.

Un supermercato ha il suo giro di clienti che possiamo dividere in 3 tipi:

1. Clienti nuovi
2. Clienti fidelizzati
3. Clienti che abbandonano

Nello specifico:

1. I **nuovi clienti**, lo dice la parola stessa, sono coloro che *non* erano clienti in precedenza. Magari si sono trasferiti da poco in zona o il supermercato dove andavano prima ha chiuso.
2. I **clienti fidelizzati** sono coloro che acquistano costantemente dal supermercato.
3. I **clienti che abbandonano** sono coloro che erano clienti e non lo sono più. Magari hanno cambiato zona oppure qualche amico gli ha

consigliato un nuovo supermercato dove si sono trovati meglio.

Ad esempio qualche tempo fa ho cambiato casa e sono andato nel supermercato più vicino. Mi sono trovato bene e da nuovo cliente sono passato ad essere un cliente affezionato.

Questo andamento accade in **quasi tutti i tipi di business**. Pensa ad esempio ad un avvocato, una banca, un'assicurazione. Tutti hanno **questo meccanismo**.

Ma tu non sei un supermercato quindi non avrai solo un'area in cui ci sono questi 3 tipi di persone, avrai **due aree**, e queste sono:

1. Area 1: **Vendita dei Prodotti** - si tratta semplicemente dei clienti interessati ai prodotti che proponi
2. Area 2: **Incaricati** - si tratta degli Incaricati facenti parte della tua Downline

Bene, questi meccanismi si possono raffigurare con un'immagine molto semplice: la **Teoria della Vasca da Bagno**.

Questa teoria è applicabile in **entrambe le aree** del tuo business, sia nella vendita di prodotti che per gli Incaricati.

Vediamone una per volta.

1. Vendita di Prodotti

Parliamo prima della Vendita di Prodotti.

Puoi immaginare il tuo business come una vasca da bagno.

In questa vasca ci sono 3 tipi di clienti

1. **Clienti nuovi**: è l'acqua che entra, detto anche Flusso IN
2. **Clienti fidelizzati**: è l'acqua che rimane nella vasca
3. **Clienti che abbandonano**: è l'acqua che esce dallo scarico, sono coloro che smettono di usare il prodotto, detto anche Flusso OUT



All'inizio della tua attività la tua vasca sarà ovviamente vuota.

Cosa farai?

Ovviamente **aprirai il rubinetto** e inizierai a far entrare un **Flusso IN di clienti**.

Questi clienti proveranno il prodotto e di conseguenza alcuni si troveranno molto bene diventando **clienti fidelizzati**, altri invece smetteranno di usarlo, diventeranno clienti che abbandonano quindi **Flusso OUT**.

Ora, nella maggior parte delle aziende di Network Marketing si richiede un **minimo di vendita mensile** per accedere al guadagno sulla Downline.

Questo è corretto perché un Network Marketing serio si deve basare anche sulla vendita, **se pur minima**, altrimenti rischia di diventare un sistema piramidale.

Dato però che i soldi, quelli veri, si fanno non con la vendita, ma con la **creazione di una struttura**, ciò che ti interessa, il tuo obiettivo, deve essere quello di fare il **quantitativo di vendite mensili**, ogni singolo mese, che sono **necessarie per guadagnare dalla Downline e ricevere eventuali bonus**.

Per tornare all'immagine della vasca il tuo obiettivo sarà mantenere sempre l'acqua **sopra un certo livello**, come se avessi fatto una **tacca** sulla vasca da bagno e il tuo obiettivo fosse quello di **mantenere l'acqua a un livello superiore della tacca**.

Come puoi farlo?

In 2 modi:

1. **Aumenti il Flusso IN** e lo **mantieni costante**: apri di più il rubinetto, quindi trovi un metodo di lavoro che ti permetta di avere sempre qualche nuovo cliente
2. **Diminuisce o annulli il Flusso OUT**: quindi chiudi un po' o totalmente lo scarico

Vuoi sapere qual è l'opzione migliore?

Di gran lunga **la seconda**, cioè **chiudere il Flusso OUT**, perché ti permette, ad un certo punto, di **non pensare più ai clienti** e focalizzarti solo su ciò che ti rende veramente: **la Downline**.

Come si fa?

Con la **fidelizzazione**, detta anche **ritenzione**, quindi la trasformazione dei clienti da **clienti nuovi** a **clienti fidelizzati** (fidelizzato o ritenuti, chiamali come vuoi).

Detta più semplicemente: preferisci lavorare ogni mese per tutta la vita per avere nuovi clienti o fidelizzare una sola volta quel quantitativo di clienti di cui hai bisogno e **non pensarci mai più**?

Direi la seconda, ed infatti è che avviene nelle aziende intelligenti dove si sa bene che le entrate **stabili** si fanno con i **clienti fidelizzati**, quelli che amano il marchio (vedi fan di Apple ad esempio).

Dopotutto se i prodotti veicolati con il Network Marketing sono **così buoni**, non dovrebbe essere così difficile creare clienti contenti, fidelizzati, che **usano il prodotto per tutta la vita**, o no?

Ok, magari non riuscirai a fermare **completamente** il Flusso OUT, ma se ogni tanto un cliente smette di usare il prodotto ti basta **cercarne un altro**, che è **ben diverso** dal **correre ogni mese** per cercare nuovi clienti.

2. Incaricati

Anche per gli **Incaricati della tua Downline**, come per i clienti, vale la Teoria della Vasca da Bagno.

Ci saranno nuovi Incaricati che entrano nell'attività (Flusso IN), e Incaricati che abbandonano l'attività (Flusso OUT).



I due obiettivi su cui ti devi focalizzare sono:

1. Creare un **Flusso IN** fino al raggiungimento del **Peak Point**
2. Creare **Ritenzione**, quindi diminuire al massimo il Flusso OUT

Parliamo prima della secondo aspetto.

Come puoi **diminuire il numero di persone che abbandonano l'attività**? Come puoi chiudere lo scarico della tua vasca da bagno?

Ti do 3 alternative:

- a. Facendoli camminare sui carboni ardenti
- b. Urlando da un palco che diventeranno tutti ricchi
- c. Dando loro risultati

Se hai detto **a.** hai vinto un sacco di carbonella e un po' di crema per le ustioni.

Se hai detto **b.** hai vinto una registrazione della mia voce da ascoltare mentre dormi in cui ti ripeto che sei un figo, ogni tanto magari ti lancio anche qualche insulto ma poca roba. Se pensi che la soluzione sia la motivazione calda ti dico che può essere utile ma come abbiamo visto la motivazione calda dura poco.

Se hai detto **c.** non hai vinto nulla perché sei già un vincente e sei abituato a vincere, e se non sei abituato **ti ci abituerai.** Questo perché hai capito che il modo di avere Incaricati che fanno l'attività con costanza è **dare loro risultati.**

Nella pratica come si fa?

Con dei metodi di lavoro SERI che generano un costante Flusso IN di nuovi Incaricati fino al raggiungimento del Peak Point.

Ripetiamo perché è importante:

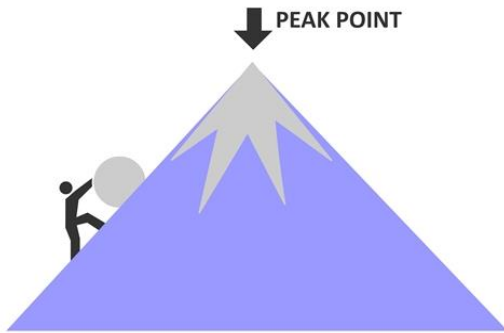
Devi insegnare alla tua Downline dei metodi di lavoro SERI che permettano di creare un Flusso IN costante fino al raggiungimento del Peak Point.

Cos'è il Peak Point?

È il punto in cui, se vuoi, puoi **smettere di cercare nuovi Incaricati** perché ormai hai così tante persone nella tua Downline che anche se volessi non potresti guadagnare di meno.

Sì, hai capito bene, il punto in cui anche se ti dicessi *“Il mese prossimo voglio guadagnare di meno”* comunque **non ce la faresti.**

Si chiama Peak Point perché lo puoi immaginare come il picco della montagna verso il quale devi **spingere una palla di neve**.



All'inizio è tutto lavoro tuo ed è impegnativo, ma nel momento in cui raggiungi la cima **puoi lasciar andare la palla** che prendere sempre più velocità e diventa sempre più grande trasformandosi in una **valanga inarrestabile**.

Qui sorge spontanea una domanda:

*Quanti Incaricati devi inserire **tu personalmente** per raggiungere il Peak Point?*

Dipende da alcuni fattori, ad esempio dal piano marketing dell'azienda con cui collabori, da che metodi insegni e dalla qualità dei leader che inserisci.

Ma... c'è una buona, anzi un'**ottima** notizia:

Con il sistema Network Marketing Veloce NON ti servono tante persone

Perché?

Perché ogni Incaricato lavora con un metodo *testato e veloce* e insegna agli altri a farlo!

Non ti servono 50 prime linee (persone sponsorizzate direttamente da te) che lavorano così-così, ciò che creerai con questo sistema saranno invece **poche** prime linee che lavorano in modo efficace e veloce ed insegnano a lavorare in modo veloce ed efficace!

Ovviamente **se vuoi** puoi creare anche 100 prime linee, lo puoi fare perché avrai un **costante** Flusso IN di contatti interessati, ma è qualcosa di **facoltativo** e non obbligatorio per raggiungere il successo. Se vuoi lo fai altrimenti no, la scelta è tua in piena libertà.

Con il sistema Network Marketing Veloce creerai quindi una Downline di persone che lavora con un metodo testato e veloce.

Di conseguenza il Peak Point può arrivare anche **molto in fretta** e in quel momento, se vuoi, puoi **smettere di cercare Incaricati**. Ovviamente puoi continuare a trovarne, ma è una tua **libera scelta**, perché hai creato un business che non solo va da solo ma è sempre più grande giorno dopo giorno, senza che tu abbia l'obbligo di lavorare.

LA RADICE DEL PROBLEMA

Fin qui abbiamo capito che i problemi sono questi:

- Non “basta crederci”
- La motivazione calda non serve a nulla se non arrivano i risultati
- Il problema numero uno è la scarsità di contatti
- Le persone abbandonano perché il loro business cresce troppo lentamente o non cresce affatto
- Le persone non riescono a creare un Flusso IN fino al raggiungimento del Peak Point

Tutti, e dico tutti, questi problemi hanno una causa **comune di fondo**.

Sì, proprio così, c'è una motivazione alla base che genera tutti questi problemi.

Il Network Marketing non è trattato come un'azienda

Di conseguenza nel Network Marketing da lumache ci sono una lunga serie di errori di base, eccone alcuni:

1. Spirito opportunistico: sembra una strada facile per fare soldi
2. Metodi obsoleti: nelle aziende tradizionali si continua ad innovare, nel Network si usano solo metodi vecchissimi
3. Mancanza di professionalità: la maggior parte di Networker lavora con i piedi (per non dire di peggio)
4. Mancanza di procedure e sistemi efficaci: ciò che fa la differenza in un'azienda sono i sistemi, nel Network sono ancora più importanti perché permettono una duplicazione efficace

E tutti pensano che questi problemi si possano **risolvere con la motivazione!**

Non so se ridere o piangere!

Come dire *“Sei caduto e hai una gamba rotta, ma credici fortemente e si sistemerà da sola”!*

Immagina una riunione ai vertici di una grossa azienda.

Ad un certo punto il Sales Manager guarda l'Amministratore e gli fa presente, dati alla mano, che le vendite sono in calo, inoltre essendo un'azienda di franchising, gli fa presente che anche il numero di nuovi negozi aperti non cresce.

Te lo immagini l'Amministratore che si gira verso di lui e gli dice: *“Il problema è che non ci credi abbastanza, ci devi credere di più, è un business fatto di emozioni”.*

Sarebbe una scena epica!

No, invece lo guarda e gli dice *“Ok, troviamo un modo, un metodo **pratico**, per risolvere la situazione”.*

Perfetto, abbiamo quindi capito qual è il problema numero uno dei Networker (scarsità di contatti) e abbiamo capito la radice del problema (il Network non viene trattato come un'azienda).

Ora è giunto il momento di vedere **la SOLUZIONE.**

NETWORK MARKETING VELOCE

Analizzando i vari problemi, capendo che la radice del problema stava nel non trattare il Network Marketing come un'azienda, mi sono messo ad analizzare quali **pratiche imprenditoriali** sarebbe servite nel Network Marketing.

Dall'**unione** di diverse pratiche imprenditoriali, e dal loro **adattamento** al contesto del Network, è nato il **sistema Network Marketing Veloce**.

Cos'è?

Network Marketing Veloce è un sistema **chiavi in mano** che ti insegna come **creare una forte Downline** nella **metà del tempo** rispetto agli altri, con il **triplo dei risultati**.

A differenza degli altri che ti motivano, ti lasciano al caso, e quando non hai risultati ti tengono buono dicendo che *"ci vuole tempo"* e che *"è solo questione di crederci"*, io ti mostro un sistema chiavi in mano per avere risultati concreti nel **minor tempo possibile**.

Questo sistema non è per tutti, ma solo per chi:

1. È disposto ad assumere non solo una mentalità ma un **modo di agire imprenditoriale**, quindi della pratiche aziendali
2. È disposto a impegnarsi al **300%** per ottenere risultati **velocemente**

Riassumendo sono richieste due cose:

1. **Agire Imprenditoriale**
2. **Massimo Impegno**

Ma... cosa vuol dire "avere risultati velocemente"?

Vuol dire "molto più velocemente degli altri Networker".

Attenzione però: tutti noi abbiamo sentito le storie di persone che dopo un mese di lavoro avevano già fatto

qualche qualifica importante e guadagnavano 2.000 - 3.000 euro.

Quelli sono casi particolari in cui gioca anche molto il fattore C (cioè il Culo, la fortuna).

Attenzione: questi casi non sono replicabili perché sono legati a **condizioni pregresse**, ad esempio questa persona conosceva 10 persone interessatissime all'attività e anche loro conoscevano molte persone super interessate.

Dato che questi casi derivano da una condizione pregressa non sono replicabili e a noi non interessano, a noi interessa un **sistema replicabile e duplicabile** da chiunque sia disposto a seguire i punti 1 e 2, cioè **Agire Imprenditoriale** e **Massimo Impegno**.

Quindi con il sistema Network Marketing Veloce **non diventerai ricco in un mese**, ma avrai risultati concreti in molto meno tempo rispetto alla media dei Networker, e sarai in grado di insegnare questo alla tua Downline.

Andiamo a vedere le caratteristiche di questo sistema?

FLUSSO IN COSTANTE

Ecco la prima caratteristica di questo sistema.

Abbiamo tanto parlato del problema numero uno dei Networker, cioè la scarsità di contatti, la mancanza di Flusso IN costante fino al raggiungimento del Peak Point.

Secondo te, qual è la prima cosa che il sistema Network Marketing Veloce va a risolvere rispetto al Network Marketing da lumache?

Ovviamente risolve il **problema della scarsità di contatti!**

Per fare ciò usa un metodo di lavoro **SERIO**.

A questo punto avrai probabilmente una domanda importante: *“Cosa distingue un metodo serio da un metodo non serio?”*.

Ottima domanda, ecco qui la risposta:

Un metodo serio è un metodo che non è legato solo al numero di persone interessate che *già* conosci, è un metodo che permette a chiunque di avere successo, anche se conosce zero persone.

Come capisci se un metodo è di questo tipo? Con una domanda molto semplice: *“Questo metodo funzionerebbe se mi trasferissi in una città in cui **non conosco nessuno?**”*.

Se la risposta è **sì** allora il metodo di lavoro è serio.

In realtà non è un solo metodo di lavoro ma una **serie di metodi**, alcuni offline e alcuni online, altri ancora che sono un'unione tra online e offline.

- I metodi **offline** sono quelli che metti in atto nella vita reale.
- I metodi **online** comprendono le azioni svolte attraverso internet.

“Ma io non so usare bene il computer, non ho idea di come si fa un sito, ecc. ecc.”

Ricordi che ti ho detto che un metodo è serio se è **replicabile da tutti?**

Bene, quindi è ovvio che i metodi online del sistema Network Marketing Veloce siano **semplici e fattibili per chiunque**, anche con pochissima conoscenza di internet.

Altrimenti non sarebbe duplicabile giusto? Perfetto

Bene, ciò che deve essere chiaro è questo:

Il sistema Network Marketing Veloce comprende dei metodi di lavoro che creano un Flusso IN costante di contatti fino al raggiungimento del Peak Point

Detto questo ti elenco alcuni metodi, avremo modo di andare più nel dettaglio, nella pratica, negli **articoli del blog** NetworkMarketingVeloce.it.

La domanda che può sorgere spontanea, parlando di questi metodi di lavoro, è: *“Se uso il sistema Network Marketing Veloce devo usare per forza **tutti** questi metodi?”*

No, userai quelli che **a te** portano **più risultati**.

Ecco alcuni tra i metodi di lavoro:

1. Ampliamento dei Contatti Caldi

[Metodo Offline]

I contatti caldi sono le persone con cui, ancora prima di proporre attività o prodotti, hai già un **certo rapporto** o che comunque ti sono stati presentati da una persona con la quale entrambi avete un rapporto.

Insomma: non sono sconosciuti.

Hai fatto la tua **lista persone**? Bene, quelli sono **contatti caldi** e sono tutte le persone che conosci già.

Ad un certo punto però la tua lista persone **finisce**, come puoi iniziare ad aggiungere **nuovi nomi** alla tua lista persone?

È necessario trovare un modo per **conoscere persone nuove** e creare con loro un **rapporto di conoscenza** per poi potergli proporre attività o prodotti.

Questo metodo di lavoro risponde il problema, ti permette infatti di **umentare il numero di contatti caldi**.

2. Contatti Caldi Autoreplicanti

[Metodo Offline]

Questo metodo consente, partendo inizialmente da dei contatti caldi o freddi, di creare un flusso costante di contatti **caldi** attraverso un **servizio gratuito** che offri.

3. Contatti Freddi

[Metodo Offline]

I contatti freddi sono quelle persone con cui **non hai un rapporto**, quindi persone sconosciute. Questo metodo consente di ampliare a dismisura il tuo raggio d'azione andando anche su questi contatti.

4. Contatti del Terzo Tipo

[Metodo Offline o Online]

Non esistono solo i contatti caldi e i contatti freddi, esiste un terzo tipo di contatto che è il **Contatto del Terzo Tipo**.

Questo genere di contatto riesce raggiungere alcuni **importantissimi risultati** tutti assieme, riesce infatti a:

1. Posizionarti come **esperto in un determinato settore**, così facendo assumi una posizione di **Leadership** e hai subito **forte Credibilità**.
2. Ricevere contatti **selezionati**, cioè contatti che sono già interessati a ciò che proponi, questo vale sia per l'attività che per i prodotti.

Ti piacerebbe essere contattato da **molte persone ogni mese già interessate** a ciò che proponi?

Non male eh?

Questo, che è uno dei **punti chiave** del Network Marketing Veloce, è il metodo: Contatto del Terzo Tipo.

Data l'importante di questo metodo di lavoro uscirà un Report che tratterà solo di questo.

Se però vuoi saperne subito qualcosa puoi **scaricare l'Anteprima di questo Report** dalla pagina facebook ufficiale di Network Marketing Veloce:

[CLICCA QUI PER SCARICARE L'ANTEPRIMA](#)



VELOCITÀ, IMPEGNO E INVESTIMENTO

Assieme ai metodi di lavoro la **velocità** è una componente molto importante del sistema Network Marketing Veloce.

Per ottenere la velocità c'è bisogno di due componenti.

Immagina un'automobile da corsa:

- L'automobile è il **metodo di lavoro**
- La benzina è l'**investimento**

Nel Network Marketing Veloce l'automobile, quindi i metodi di lavoro **seri**, sono già stati creati per te dalla tua Upline.

Cosa devi metterci di tuo? Cosa c'è da fare?

Hai un'automobile da urlo e manca solo una cosa: **la benzina**, il carburante.

La benzina è l'**investimento** e può essere di due tipi:

1. di Tempo (obbligatorio)
2. di Soldi (facoltativo)

1. Tempo

Quando inizi una nuova attività ciò che investi, da imprenditore quale sei, è il tuo tempo.

Più tempo investi, **più veloce sarà la crescita** della tua attività, prima arriverà il **momento** in cui potrai decidere se investire meno tempo o non investire più tempo perché ormai il tuo business **va da solo** (Peak Point).

Nel Network Marketing **tradizionale** spesso si chiede ad una persona, quando inizia l'attività, quanto tempo vuole investire della sua settimana.

Questo è giustissimo: ognuno ha i propri obiettivi e se una persona ad esempio vuole arrivare a guadagnare, con molta calma, 200-300 euro al mese, non ha senso imporle un ritmo di lavoro fortissimo, abbandonerebbe.

Questo però non è il sistema Network Marketing Veloce dove all'inizio è necessario un **forte impegno**.

Chi fa Network Marketing Veloce preferisce lavorare al **300% per un periodo di tempo** limitato così da raggiungere il proprio obiettivo il prima possibile. A quel punto può decidere se diminuire il suo investimento di tempo.

Questo non vuol dire lavorare 10 ore al giorno anche perché spesso una persona ha già un lavoro tradizionale da 8 ore al giorno e quindi non sarebbe proprio possibile.

Già con **2 ore al giorno**, ogni singolo giorno, si può lavorare con il Network Marketing Veloce. Ovviamente se una persona investe più ore i risultati arrivano **molto prima**.

Mi rendo conto però che questo **non è per tutti** ed infatti **non spiego a tutti questo sistema** che, come ho già detto, è per solo per chi:

1. È disposto ad assumere non solo una mentalità ma un **modo di agire imprenditoriale**, quindi della pratiche aziendali
2. È disposto a impegnarsi al **300%** per ottenere risultati **velocemente**

Nel tuo gruppo avrai comunque persone che vogliono andare più lentamente e infatti la formazione che darai alla tua Downline sarà di **due tipi**, un tipo per chi vuole andare con calma, l'altro tipo per chi vuole andare veloce (spiego questi due tipi di formazione nelle pagine che seguono).

L'importante è essere chiari e onesti con le persone, sia sull'impegno che sui risultati che ne sono la conseguenza.

Vuoi andare con calma? Ok, prenderai solo alcune parti del sistema andrai alla velocità che preferisci.

Vuoi avere risultati velocemente?

**Network
Marketing
Veloce**

2. Soldi

La seconda forma di investimento è **facoltativa** ed è di tipo **monetario**.

Mi fa sempre ridere quando ti dicono che, a parte il kit iniziale di prodotti per entrare in una nuova attività di Network, **non avrai altre spese**.

Cazzate.

Perfino nel lavoro tradizionale hai delle spese!

Ad esempio:

- La benzina per andare la lavoro
- L'usura dell'auto
- I vestiti, se lavori in un luogo che richiede ad esempio giacca e cravatta

Se spendi 100 euro di benzina per andare al lavoro, e uno stipendio di base sono circa 1.200 euro, vuol dire che hai speso l'8% del tuo stipendio per lavorare.

Una volta una persona con un lavoro tradizionale, riferendosi al kit di partenza, mi ha detto: *"Io non*

faccio Network perché non voglio pagare per lavorare, non è giusto!".

La mia risposta è stata: *"Tu paghi già per lavorare: l'8% del tuo stipendio"*

Anche nel Network Marketing hai delle altre spese, non prendiamoci in giro.

Ecco alcuni esempi:

- Prodotti da far provare
- Benzina
- Contributo per affitti delle sale per i meeting

Togliamoci quindi dalla testa una volta per tutte questa idea malsana che non si investa nulla:

Nel Network Marketing ci sono da fare degli investimenti

Ed è **normale** che sia così, altrimenti **non sarebbe un'attività imprenditoriale!**

Sia chiaro: queste spese sono comunque **bassissime** rispetto a ciò che investe un imprenditore per creare un'azienda tradizionale!

Bene, quindi queste sono **le normali spese già presenti** nel Network Marketing tradizionale.

Nel Network Marketing Veloce, per chi vuole crescere **ancora più velocemente**, si possono fare degli investimenti aggiuntivi per **aumentare il Flusso IN di contatti**.

Ad esempio?

Ad esempio spese per la **pubblicità a pagamento su internet** che, se fatta bene, porta risultati **veramente pazzeschi**.

Come detto prima il metodo te lo darà la tua **Upline** mentre la benzina ce la metterai **tu con il tuo investimento**.

Quanto puoi investire?

Dipende da un sacco di fattori ad esempio l'azienda con cui collabori, la velocità con cui vuoi crescere, ecc. ecc.

Detto tra noi, da imprenditore, se mi dessero un metodo **testato** con cui, ad esempio, spendo 200 euro, genero diciamo 5 contatti, e alla fine ne ho 2 nuovi Incaricati: io quei soldi li investirei **molto volentieri**.

Quando ho fondato la mia azienda di web marketing ho dovuto investire, solo per iniziare, 10.000 euro di capitale sociale + 2.000 di notaio, + 1.000 di commercialista. Solo **per aprire la società!** Poi sono arrivati **tutti gli investimenti seguenti!** Questo senza che **nessuno mi guidasse** in questi investimenti e mi dicesse "fai questo", "segui questo metodo".

Nel Network Marketing stiamo parlando di creare un business che può generare **cifre a molti zeri**, netti, in tasca tua, ogni singolo mese, e a mio avviso qualche centinaio di euro di investimento un business di questo tipo li vale tutti, non trovi? Si tratta di cambiare totalmente la tua vita, non di giocare a bocce.

In ogni caso, come già detto, l'investimento monetario non è obbligatorio, è solo un modo per **crescere più velocemente**.

MASSIMA PROFESSIONALITÀ IN TUTTO

La maggior parte dei Networker sono dei **cialtroni**, lavorano con i piedi e pensano di riuscire ad avere successo.

Questo è il tipo di Networker che ha creato la brutta fama del Network Marketing, sono le persone che rendono la vita complicata **a me e a te che vogliamo lavorare bene.**

Per avere successo devi fare l'esatto contrario di quello che fanno queste persone e quindi diventare **professionista in ogni ambito del tuo lavoro.**

Ok, sono stato troppo morbido, te lo dico in un modo più schietto:

Devi diventare un fottuto campione in ogni cosa che fai

Ecco alcuni esempi di ambiti in cui devi eccellere:

1. Comunicazione
2. Gestione obiezioni
3. Gestione emotiva
4. Capacità di motivare
5. Aspetto e abbigliamento
6. Public Speaking

Ad esempio: come sai gestire le obiezioni? Bene?

Bene **non basta**, devi saperle gestire **da campione.**

E sai perché?

In primo luogo per te stesso, ma soprattutto perché sei un **campione** nella gestione delle obiezioni potrai insegnare alla tua Downline ad essere **dei campioni.**

Public Speaking? Non basta farlo bene, devi diventare un professionista. Facciamo un esempio numerico per farti capire quanto è importante.

Staremo molto molto bassi con i numeri per mostrarti che anche così le tue doti nel Public Speaking sono fondamentali.

Diciamo che hai creato un piccolo gruppo di persone: hai **10 Incaricati** nella tua Downline.

Ogni mese queste persone portano **un ospite a testa** al meeting mensile, e il relatore del meeting **sei tu**.

Vuol dire che in un anno arrivano **120 persone nuove** a sentirti parlare.

Diciamo che se sei bravo grazie al tuo discorso riesci a convertire, quindi a far **diventare nuovi Incaricati**, il **50% degli ospiti**. Significa che in un anno avrai **60 nuovi Incaricati**.

Se invece di essere semplicemente bravo diventi un maledetto campione riuscirai a convertire un numero maggiore, diciamo un **80%**, significa **96 persone**.

Tra 60 e 96 ci sono 36 Incaricati in più, sono tantissimi!

Immagina ora che tutta la tua Downline a fine anno impari da te a fare Public Speaking e faccia la stessa cosa con la **stessa percentuale di conversione** perché tu gli hai insegnato ciò che sai fare.

Invece di 60 o 96 saranno 600 o 960 nuovi Incaricati.

E più avanti saranno 6.000 o 9.600.

Sono numeri ben diversi non trovi?

Questo perché, come saprai, **duplichi ciò che sei** e di conseguenza ogni tua azione avrà un effetto **moltiplicato per il numero di Incaricati** che avrai in Downline.

La conclusione?

Eccola qui:

Vuoi avere successo?

Devi diventare un maledetto professionista in tutto ciò che fai!

MOMENTUM DEL NUOVO INCARICATO

Nel Network Marketing Veloce le prime ore dopo l'iscrizione di un nuovo Incaricato sono **veramente fondamentali**.

Al momento dell'iscrizione il nuovo Incaricato ha fatto una serie di cose:

1. Ha **aperto la sua mente alla possibilità** che gli offri spesso sperando, dopo qualche tempo, di poter lasciare il proprio lavoro che non gli piace e dedicarsi completamente al Network
2. Ha **messo da parte i dubbi** legati a se stesso e alle proprie capacità
3. Ha **messo da parte i dubbi** legati alla nuova attività che ancora conosce poco, dubbi creati da anni di condizionamenti sociali che lo spingono a "cercarsi un lavoro normale"

4. Ha deciso di **non ascoltare** quello che alcuni amici e famigliari gli diranno (alcuni sicuramente criticheranno la sua decisione)
5. Ha scelto di mettersi **veramente d'impegno**

Nelle prime ore dopo l'iscrizione ha "**Momentum**": un impulso, un'accelerazione, una spinta fortissima.

Nelle prime ore ha una **carica di imporre motivazione calda** che va usata.

Come?

Questa motivazione calda che deve essere nutrita con dei risultati e trasformarsi in motivazione fredda (motivazione stabile)

La motivazione calda è infatti **l'accelerazione**, la motivazione fredda è la **velocità**.

La motivazione calda è importante ma **DEVE portare a prendere velocità**.

Nel prime ore dopo l'iscrizione è necessario dare al nuovo Incaricato dei risultati, per farlo lui **deve agire nelle 48 ore successive**, deve agire in modo massiccio così che i **primi risultati** arrivino nel **minor tempo possibile**.

Ovviamente non diventerà di certo ricco nelle prime ore, ma anche solo un **paio di persone** che si dimostrano interessate a ciò che propone, l'attività o i prodotti, sono fondamentali per consolidare la fiducia che sta riponendo sull'attività e su se stesso.

Come fare? Con uno **Start-up Incaricato preciso e testato**: una sequenza di azioni **ben precise** da fargli compiere per ottenere risultati.

Il sistema Network Marketing Veloce è un'auto da corsa, lo Start-up distributore è la partenza di quest'auto che, per vincere la gara, deve avvenire alla massima potenza, con un rombo assordante e con la gente che esulta dagli spalti.

Per fare questo il nuovo Incaricato seguirà un **sistema testato** che lo farà partire alla **massima accelerazione**.

FORMAZIONE SISTEMATICA

Ti faccio una domanda: come sei stato **formato** quando sei entrato in un'opportunità di Network Marketing?

Come hai ricevuto le informazioni?

Provo a indovinare?

Le hai ricevuto in modo:

Frammentato, a pezzi

Un po' di qua e un po' di là.

Un po' dallo sponsor, un po' ad un corso, un po' ad un altro corso.

Ti ricordi Pollicino? Quello delle briciole di pane?

Ecco, hai dovuto fare un po' come lui, sei stato costretto a **recuperare le informazioni a briciole** per trovare la strada.

La domanda a questo punto è: ci può essere un modo migliore di fare formazione?

La risposta è **SÌ, DECISAMENTE SÌ**.

Per capirlo facciamo un passo indietro e parliamo di un canale comunicativo in particolare: il **pettegolezzo**.

Hai mai notato come i pettegolezzi vengano **distorti** mano a mano che passano da persona a persona?

Una persona da un'informazione ad un'altra, che la passa ad un'altra, e ad un'altra e avanti così fino a che l'informazione è diventata **diversissima da quella originaria**.

Ti chiedo: perché questo non dovrebbe succedere nel Network Marketing?

Succede infatti, succede eccome, nella duplicazione spesso molte informazioni si perdono per strada, si chiama "**errore di duplicazione**".

Puoi avere un bravissimo leader che trasmette buona parte di sé alle sue prime linee che lo trasmettono alle loro prime linee... ma magari arrivati alla **sesta linea** le informazioni sono **mancanti e distorte**, ed è un vero peccato, soprattutto perché puoi perderti dei **potenziali leader in profondità** che farebbero veramente la differenza all'interno della tua organizzazione.

Facciamo un esempio.

Immagina di aver ormai ottenuto un grande esperienza nella tua attività. Un giorno incontri Fabrizio (nome inventato) che entra nella tua opportunità e ovviamente **gli fai formazione**.

Fabrizio però fa le cose **con i piedi** e assorbe solo un **50% di quello che gli spieghi**.

Fabrizio incontra Luca che ha moltissima voglia di fare e inizia ad imparare da Fabrizio.

Cosa impara Luca? Impara tutto ciò che gli viene detto. Cioè? Il 50% di quello che tu hai spiegato a Fabrizio!

Magari Luca **sarebbe potuto diventare un gran leader** con le informazioni giuste ma invece copia Fabrizio e fa anche lui le cose **con i piedi**.

In quel momento hai **perso un potenziale leader**.

Questo nel Network Marketing succede **costantemente**.

Per risolvere la questione molti suggeriscono di **lavorare in profondità**.

Certo, va bene, ma se ad esempio in terza linea ad un certo punto hai 20 persone nove, come fai a **lavorare BENE con tutti?** Non hai il tempo materiale!

Come dici? Lavori solo con i leader?

E tutti quelli che erano **potenzialmente dei leader** ma hanno trovato come sponsor quel pirla di Fabrizio?!

Cosa succede? Te lo dico io: li **perdi!**

Un vero peccato.

Come fare quindi per duplicarsi **senza perdere informazioni?**

Molto semplice: invece di fare copie dalle copie delle copie, mettiti a fare le **copie dalla matrice originaria!**

Quando stampano un libro c'è una macchina che imprime la stessa matrice **su tutti i libri**. Questo è ciò che devi fare!

La soluzione pratica quindi qual è?

Creare una struttura formativa sistematica

In parole povere devi creare **un'area riservata su internet per la tua Downline**, con una serie di **contenuti formativi** che tutti coloro che entrano nel tuo gruppo possano vedere.

Questi contenuti devono avere le seguenti caratteristiche:

1. **Sequenza:** non devono essere alla rinfusa, le informazioni devono seguire una sequenza che un nuovo Incaricato possa studiare per formarsi step by step
2. **Diversi formati:** ogni contenuto deve avere il formato che gli si addice di più (scritto, audio o

video), ad esempio molto spesso le cose importanti andranno spiegate a video (slide + voce o video che ti riprende)

3. **Livelli:** ad una persona che si è appena iscritta non puoi dare le informazioni che daresti ad un leader con 100 persone in Downline, mano a mano che una persona sale di qualifica avrà contenuti formativi più avanzati e adatti al suo ruolo
4. **Veloce o lento:** come ho detto il Network Marketing Veloce non è per tutti quindi nell'area formativa dovrai inserire dei contenuti per chi vuole andare veloce, e altri per chi vuole tenere un ritmo più lento così da rispettare i bisogni di ognuno

Risolto il problema degli errori di duplicazione!!!

Ci voleva tanto?!?!

E tutto questo tra l'altro non risolve solo il problema della duplicazione fatta male ma anche quello della **distanza**.

Hai un nuovo distributore che **abita distante**?

No problem, anche lui avrà l'accesso all'area riservata e potrà formarsi.

Bada bene: tutto questo non sostituisce ma **integra la formazione one-to-one**, cioè la formazione fatta direttamente con lo sponsor.

In questo modo, grazie all'unione di formazione one-to-one e online, hai il **meglio dei due mondi**.

Ripeto: lo sponsor è comunque molto importante, il suo aiuto vad a affiancare la formazione sistematica.

Tutto questo crea un qualcosa di importantissimo, il:

SISTEMA

Analizza tutte le aziende che hanno successo e scoprirai che hanno dei **sistemi di successo**.

Questo vale anche nel Network Marketing.

Con la formazione sistematica infatti non si lavora, “alla buona”, come spesso accade nel Network Marketing tradizionale ma si segue un **sistema**, una macchina perfetta che **non può far altro che andare ai 300 km/h e vincere.**

Facciamo un esempio pratico: all’interno della tua organizzazione, in ventesima linea, **si iscrive una persona nuova.**

Il suo sponsor sa, dato che lo ha imparato nei video formativi, che deve **fare sempre gli stessi step che si sono rivelati funzionanti.**

Così ogni volta che si iscrive un nuovo Incaricato avverranno in sequenza le seguenti cose, che possono essere (ad esempio):

1. **Iscrizione Area Riservata:** il nuovo Incaricato viene iscritto all’area riservata e inizia a vedere i primi video formativi dello “Start-up Incaricato”

2. **Studio Metodi di Lavoro:** sceglie i metodi di lavoro che più fanno al caso suo, se ha domande chiama lo sponsor
3. **Partecipazione Evento:** assieme al suo sponsor decide, se non lo ha ancora fatto, a quale prossimo grande evento partecipare
4. **Azione:** continua a formarsi e inizia a mettere in atto i metodi di lavoro che ha scelto
5. **Incontri per Feedback:** fa poi degli **incontri** (telefonici, dal vivo o online) assieme al **suo sponsor** in cui il nuovo Incaricato dà feedback su come procede il suo lavoro e lo sponsor dà consigli per migliorare.
6. Ecc. ecc.

Un’auto da corsa va veloce perché ogni parte è ottimizzata per la grande velocità, è un **sistema efficiente di parti.**

Questo è il sistema Network Marketing Veloce: **un’auto da corsa sparata alla massima velocità.**

Immagina ora se **TU avessi avuto questo sistema** per **imparare** a fare la tua attività.

E soprattutto immagina se **TUTTI**, e dico **TUTTI**, i nuovi Incaricati della tua organizzazione partissero così, in modo sistematico, tarato a puntino, come una **macchina da corsa**.

Cosa accadrebbe?

Accadrebbe che il tuo business passerebbe dall'essere una Fiat 1 degli anni '80 ad essere una **Ferrari!**

PUNTI CHIAVE

Siamo quasi arrivati alla fine.

In questo Report abbiamo detto una valanga di cose, informazioni molto diverse dal modo tradizionale di fare Network Marketing.

Avremo modo di **riprendere i singoli argomenti** nel blog NetworkMarketingVeloce.it ma prima penso sia importante riassumere i **punti chiave** di questo Report:

Analisi del Problema

1. **“Ci vuole tempo”**: quando ti dicono che *“Ci vuole tempo”* per avere risultati spesso te lo dicono perché non hanno un metodo di lavoro serio da insegnarti
2. **Motivazione**: la motivazione calda è importante ma è la motivazione fredda a fare la vera differenza perché è quella più stabile

3. **Metodo di Lavoro**: dai a una persona un metodo di lavoro serio e sarà il metodo a dargli fiducia e motivazione
4. **Risultati e Motivazione**: *“Un imprenditore, un vero imprenditore, non ha bisogno di essere costantemente motivato. Ha bisogno di risultati costanti che lo motivano costantemente.”*
5. **Problema N.1**: il problema numero 1 dei Networker è la scarsità di contatti interessati a ciò che propongono
6. **Teoria della Vasca da Bagno per i Clienti**: è importante chiudere il Flusso OUT, creare quindi clienti fidelizzati che ordinano con costanza così da non pensarci più e potersi concentrare sulla Downline
7. **Teoria della Vasca da Bagno per gli Incaricati**: è necessario creare un Flusso IN costante di contatti fino al raggiungimento del Peak Point
8. **Peak Point**: è quel momento in cui il business va da solo; a quel punto il continuare a lavorare sarà solo una tua libera scelta

Soluzione:

Network Marketing Veloce

1. **Network Marketing Veloce:** è un sistema chiavi in mano che ti insegna come creare una forte Downline nella metà del tempo rispetto agli altri, con il triplo dei risultati.
2. **Non è per tutti:** il sistema non è per tutti, ma solo per chi:
 - a. È disposto ad assumere non solo una mentalità ma un **modo di agire imprenditoriale**, quindi della pratiche aziendali
 - b. È disposto a impegnarsi al **300%** per ottenere risultati **velocemente**
3. **Metodi di lavoro seri:** un metodo serio è un metodo che **non è legato solo al numero di persone interessate che già conosci**, è un metodo che permette a chiunque di avere successo, anche se conosce zero persone.
4. Alcuni di questi metodi sono:
 - a. **Ampliamento dei Contatti Caldi**
 - b. **Contatti Caldi Autoreplicanti**
 - c. **Contatti Freddi**
 - d. **Contatti del Terzo Tipo**
5. **Impegno di Tempo:** chi usa questo sistema preferisce impegnarsi al **300% per un periodo di tempo** limitato così da raggiungere il proprio obiettivo il prima possibile
6. **Investimento Monetario:** facoltativamente chi usa il sistema può investire del denaro (ad esempio in pubblicità) per accelerare la propria crescita
7. **Massima professionalità:** devi diventare un fottuto campione in tutto quello che fai
8. **Formazione sistematica:** la formazione viene fatta sia one-to-one con lo sponsor, si attraverso dei contenuti all'interno di un'area riservata, così che tutta la Downline riceva il **miglio del miglio della formazione**

QUESTO È SOLO L'INIZIO

Siamo arrivati alla fine, ma la fine di questo Report in realtà è **l'inizio di un'avventura** che ci condurrà in un nuovo modo di fare Network Marketing, un modo diverso, aziendale, da **vero imprenditore**.

Alcune cose importanti prima di salutarci:

1. Gli articoli continuano

Il sito NetworkMarketingVeloce.it è un blog e come tale sarà **aggiornato con nuovi articoli formativi**, come ti ho detto siamo solo all'inizio di questo cammino, seguici attraverso gli articoli e **ne vedrai delle belle**.

2. Feedback

Mi piacerebbe sapere le tue **opinioni** su ciò che hai appena letto.

Sia che tu mi abbia mandato a quel paese, sia che ti piaccia ciò che hai letto ti chiedo il piacere di **farmi sapere cosa ne pensi** scrivendomi da [questa pagina \(clicca qui per scrivermi\)](#).

Tra l'altro dimenticavo di dirti che questo Report è in licenza Creative Commons 2.5, vuol dire in pratica che puoi **inviarlo a chi vuoi senza problemi**.

Conosci qualcuno a cui potrebbero interessare queste informazioni? Bene, puoi inviargli il Report.

3. Anteprima del Nuovo Report

Se non lo hai già fatto puoi scaricare l'anteprima del Report: **"Contatto del Terzo Tipo"** [cliccando qui](#).

Per ora è tutto, ci vediamo sul blog.

