

# A 300 Dolláros Megoldás

Írta: Randolph A. Byrd, a korábbi Upline Magazin kiadója

## Hogyan építs sikeres vezetőket, elérhető mérföldköveket állítva?

**Tudom, hogy a network marketingben csak akkor lehet igazán elbukni, ha abba hagyod. De nehezen tudom meggyőzni az embereket az én hálózatomban erről. Hogyan tudom azt elérni, hogy maradjanak addig, amíg valami sikert érnek el?**

Ez az egyik "Örökzöld" kérdés amely újra, meg újra fel bukkan és sokféle nagyszerű választ lehet rá adni. Biztosítanod kell, hogy az embereid motiváltak legyenek, azzal, hogy segítesz a személyes céljaikat tisztázni, ...biztosítani kell, hogy a megfelelő eszközök rendelkezésükre álljanak és tudják, hogy kell őket használni.....biztosítani kell, hogy az erőfeszítéseiket támogatja a felső vonal háromoldalú hívásokkal, találkozókkal, addig amíg nincs meg a "modell lábuk" biztosan alattuk - mindezek alapos megközelítések.

De van egy másik válasz – egy, ami ennél egyszerűbb és lényegesebb. Foglalkozunk a számokkal, és nézzük gyakorlatias szemmel, hogy az embereknek adott-e minden feltétel nálad a belépéshez és bent maradáshoz.

Két dolog van amely visszatartja a legtöbb hálózatépítőt a sikertől : Nem keresnek havi 300 dollárt elég gyorsan, és az alsó vonalaik sem. Meglepődtél?  
Nem vagy egyedül.

De az igazság az , hogy a 300 dollár egy network marketing szervezet kritikus jövedelem sávja, ez alatt nem beszélhetünk hálózatról, mert valószínűleg nincs is benne senki.

**Azok az emberek, akik keresnek 300 dollárt havonta maradnak, akik nem azok nem .  
Ennyire egyszerű.**

## A hálózatok legnagyobb ellensége: - A Lemorzsolódás

Senki ebben a szakmában nem szeret beszélni a lemorzsolódásról. Miért nem ? Mer aláássa a szakma elsődlegesen emlegetett előnyét, amit hangoztatunk a toborzás folyamatában.

Ismered a rigmust: Te szponzorálsz 10 embert ...ők is szponzorálnak 10 embert.....és egyszer csak.....

Nos, mennyire lennél hatásos toborzó, ha azt mondanád: Szponzorálsz 10 embert, kilenc kihullik, és az az egy aki maradt, szponzorál 10 embert akiből kilenc kihullik, és... Ez nem túl pozitív, pro-aktív szövegnek hangzik igaz? De ez az igazság! - Legalábbis a legtöbb hálózatépítőre igaz volt.

Kérlek vedd figyelembe, hogy amikor a lemorzsolódásról beszélünk, nem csak az alsó vonalról beszélünk, a forgalmazók személytelen ágrajzáról a szervezetedben, hanem Rólad is mint egyéni hálózatépítőről.

Ami ebben a 80-90 % -os lemorzsolódásban igazán fájó, az az , hogy a az erőfeszítéseid és az alsó vonalaid erőfeszítéseinek is a 80 -90 % elvész a kerék tekerésében - azaz egy csomó ember

szponzorálásában a szervezetedbe, csak azért, hogy lelépjenek mielőtt esélyük lenne a sikerre!

Ahogy Dayle Malohey mondja : " Az a gond, hogy a legtöbb hálózatépítő abbahagyja a fizetésnap előtt!"

### **De mi eredményezi ezt a magas lemorzsolódási arányt, és mit tehetünk ezzel kapcsolatban?**

Kérdezz nyitott kérdéseket és esélyes, hogy hosszú, szintén nyitott válaszokat kapsz. Cégvezetők és hálózatépítő mesterek egyaránt adtak nekünk többféle filozófiát arra nézve miért hagyják el a forgalmazók az üzletünket. Fogom említeni ezeket az okokat egy kicsit, de hogy megtaláljuk az "empirikus" igazságot, fogalmazzuk újra a kérdést.

Mely ponttól NEM esik ki a hálózatépítő az üzletünkből?

### **Pontosan, mennyit keresnek egy MLM üzlettel azok, akik nagy százalékban (mondjuk 95%) NEM esnek ki?**

Szinte mindenki akivel beszéltünk a következőt mondta: 300- 400 dollár havonta, legalább két vagy három hónapig . És mikorra kell ezt megkeresni az indulástól számítva?

Hat-kilenc hónap a legjobb, maximum egy év. És ha nem éri el ? Akkor elhagyják a szervezetet évente 80-90% -os arányban. Ha elérik a 300 dolláros havi keresetet? akkor maradnak és általában még sikeresebbek lesznek.

Ez a törvény érvényes Rád, mint egyéni forgalmazóra, és érvényes az alsó vonalaidra, ugyanolyan egyéni forgalmazók csoportjára mint Te.

Gondoskodj arról, hogy Te elérd, és arról, hogy alsó vonalaid elérjék a 300 dolláros keresetet hat-kilenc hónapon belül és akkor a szervezetben maradnak és eredményeket produkálnak. Ja és a kiskereskedelmi árér nem számít ebbe az összegbe, mert itt a visszatérő jövedelem építésén van a hangsúly.

Az alsó vonalaid pályán maradnak, ha az igazságot tanítod nekik erről az üzletről. Ez egy másolható módszer, olyan egyszerű, mint ennek a beszámolóknak kiosztani példányait közöttük. /vagy átküldeni a linkjét-a szerk./

### **De akkor miért nem jut el a legtöbb hálózatépítő a havi 300 dolláros határig?**

**Válasz:** gyenge jelölt keresés/szponzorálás és hiányos ismeretek a network marketing iparág működéséről, és mindezek téves elvárásokban való megtestesülése. Ahogy toborzol és szponzorálsz valakit az üzletedbe, meghatározza az elvárásait a sikerre ...vagy a bukásra.

Egy általánosan elterjedt megközelítés a jelölt kutatásban és szponzorálásban a szárnyalj-az-égbe, gazdagodjunk-meg-gyorsan, majd az alsó vonalak dolgoznak amíg Te a világ tengerpartjain nyaralsz. Ez a módszer azonnal bukásra ítéli a forgalmazóidat, mert az igazság az, hogy a forgalmazók 98 százaléka SOHASEM éri el ezeket a magasságokat- és semmi esetre sem éri el egy éven belül.

Ez "lottó" gondolkodást eredményez, ami cserébe illúziókat épít azzal kapcsolatban, hogy ez az üzlet mit tud nyújtani...és aztán összedőlnek a légvárok. Ezzel a jelöltkutatási stílussal és szponzorálással, még egy olyan forgalmazó is aki elérte a 300 dollárt havi keresetet sikertelennek érzi magát, mert havi 30.000 dollárra számított és nem 300 -ra .

Van egy téves felfogás az üzletünkben, hogy a 300 dollár olyan kis falat, hogy nem is érdemes említeni, inkább beszéljünk a nagyobb falatokról.

Tom "Big Al" Schreiter mesélt egy egy csodálatos történetet egy emberről, aki bekerült az üzletbe azzal a céllal, hogy havi 300 dollárt keres. Nem 10.000-et vagy 20.000-et, csak 300-at havonta.

Emberünk hamar elérte célját, a 300 dolláros keresetet és maradt is ott évekig. Tomnak ez nem tűnt túl ambiciózusnak - különösen egy ilyen tehetséges és ügyes ember részéről - úgyhogy meg is kérdezte az illetőt erről.

Az úr elmondta Tomnak, hogy fogta ezt a 300 dolláros keresetet, felgyorsította vele a jelzálog törlesztését, kifizetve így rekord idő alatt. Azután ezt a szabad és tehermentes ingatlan egy második ingatlan megvásárlására használta, amit kiadott, és használta a 300 dollárt itt is úgy mint a saját házánál. Kevesebb mint öt év alatt, öt ingatlanra volt tulajdonosa, amelyek jövedelmet termeltek, és alapjában biztosították pénzügyileg élete végéig. És mindezt a havi 300 dollárból, ami a Network Marketing üzletéből keresett.

### **Milyen más téves kijelentéseket tesznek még a toborzásnál a hálózatépítők?**

"Nem kell munkába járnod a megélhetéshez"...." Milliomos leszel mint a felső vonalam" (itt megvillantják a felső vonal Mega bónusz kifizetését)... "Network Marketing a válasz minden pénzügyi bajodra"... "Az MLM minden álmod valóra váltja"

Miközben ezen állítások nem szemszedett hazugságok, és gyakran mindegyik egyszerre igaz néhány vezetőre, téves elvárásokat támasztanak az újonc hálózatépítőbe.

Próbáld ki ehelyett a következőt: „A network marketing nagyobb időbeni szabadságot ad neked, mint bármely más üzletág, bármikor, bármit választanál.” Vagy "Elérhetsz egy mellék vagy főállású jövedelmet, amely kiegészítheti, vagy lecserélheti jelenlegi jövedelem forrásodat, és eleget kereshetsz heti néhány óra befektetésével, hogy kényelmesen kifizess az autó törlesztést, a gyerekeid főiskolai tanulmányait stb..."

Ha a jelöltek MIÉRT-jéhez kapcsolódunk, akkor ezek az állítások valódi értéket kapnak az üzleti lehetőségben belül de nem eredményeznek elrugaszkodott elvárásokat.

### **A 300 DOLLÁROS MEGOLDÁS**

Most mi van akkor, ha azt mondtad az az alsó vonalaidnak /és magadnak!/ hogy az első lépés a sikerhez a Network Marketingben elérni a havi 300 dolláros jövedelmet hat vagy kilenc hónapon belül- vagy egy éven belül?

Mi történik most az elvárásaikkal?

Mi történhet, ha elmondod az igazságot nekik ezzel az üzlettel kapcsolatban: Ha egy forgalmazó eléri a 300 dollár havi bónusz kifizetést nem fog kiesni többé! Ez egy olyan pont ahonnan nincs már vissza út.

Ha elérik a 300 dolláros szintet, akkor neked és a szervezetnek el kell ismernie ezt az eredmény szintet. Hiszen ez egy elismerésen alapuló üzlet, és a havi 300 dolláros kereset az átmenet rituáléja. Hívd ahogy akarod, felnőtté válásnak és ünnepeld meg méltón. Mint a pubertásban, jön egy pont ahonnan nincs visszaút! Ez egy híd a felnőtt korba, ahonnan már nem lehet a gyerekkorba visszatérni.

Ha ünnepled ezt a szintet, megfelelő elvárást adsz az egész csoportodnak. Képzeld el egy pillanatra, hogy azt tanítottad az alsó vonalaidnak, hogy az igazi siker és áttörés a havi 2000 dollárnál van. De oszd szét a 300 dolláros megoldást közöttük, és nyilvánosan ünnepelj meg minden forgalmazót aki ezt eléri és nem fognak kiesni mert megtanulták az az elvárást, hogy a havi 300 dollárt keresők, már nem hagyják abba. Amikor megtanulják az igazságot erről az üzletről, ezzel az igazsággal fognak dolgozni! Egy network marketing törvény lesz nekik is.

Vessünk egy pillantást a különbségre, a hozzáállásukban, amikor 150 dollárt keresnek havonta. A régi "gazdagodjunk meg gyorsan" paradigmával a 150 dollárral úgy érezték volna magukat mint vesztesek. / és azok is lettek volna/

**Most**, amikor elérik a 150-et azt mondják "Már félúton vagyok" Micsoda különbség! Szóval, hogyan jutunk ehhez a mágikus 300 per hó mérföldkőhöz?

Te és az alsó vonalad már félúton vagytok, mert most már fel vagytok vértézve a 300 dolláros Megoldás ismeretével. Mivel a legtöbb hálózat építőnek fogalma sincs hogy működik ez a szakma, nem tudják mit várnak el tőlük. Nincs reális céljuk. Talán semmilyen konkrét céljuk nincs, vagy ha van is nem a tényeken alapul.

De most lehet egy valódi céljuk ami elérhető, és kutatások támasztják alá, amiket a szakmában végeztünk. Most már valós elvárásaik lehetnek saját magukra és jövőbeni alsó vonalaikra nézve.

Specifikusan az, hogy hogyan tudod őket a havi 300 dollárhoz segíteni, függ a céged termékétől, marketing tervétől. Tehát, végezz egy kis kutatást a saját marketing terveddel, és állíts fel több forgatókönyvet, mutasd meg ezeket a csoportodnak és tanítsd meg őket, hogyan érhetik el a havi 300 dolláros jövedelmet amilyen gyorsan csak lehet!

Segíts az alsó vonalaidnak elérni ezt a szintet, úgy hogy személyesen segítesz nekik a jelölt keresésben és a szponzorálásban. A **partnerség** a kulcs. Három oldalú hívások, három oldalú szponzori beszélgetések erős partneri eszközök, amiket használhatsz arra, hogy bárkinek segíts a havi 300 dollárt elérni gyorsan. És képzeld el azt, ha ők is ezt elkezdik használni az alsó vonalaikban, mennyire másolható lesz.

Ha több embert akarsz, hogy ezen rajta legyen,- és veled legyen- akkor a 300 dolláros Megoldást építsd be a tanítási és tréning gyakorlatodba. Ne félj attól, hogy elriasztod a "nagy menőket" a csillagászati jövedelem elvárásaikkal. Ezek a fazonok is hamar fogják látni az értékét ennek a rendszernek, amelyben mellékállású hálózat építők százai (akár az ő szervezetükben) eleget keresnek ahhoz, hogy ne hagyják abba.

És csak a móka kedvéért - és csak a jelen és jövőbeni profit lehetőségek miatt- vegyél elő egy számológépet és üssél be néhány számot, hogy lásd mi történne, ha lecsökkentenéd a lemorzsolódás arányát mondjuk 10, 20 százalékkal. Szerintem ami kijön, mint bónusz jövedelem Neked, jóval több mint 300 dollár.

Randolph

Minden jog fenntartva – Mayer Consulting.s.r.o. - [www.mlmsiker.hu](http://www.mlmsiker.hu)  
Fordítás joga: Mátrai Szilárd

Ez a kiadvány tartalmi változtatás nélkül,elektronikus vagy nyomtatott változatban, kizárólag ingyenesen tovább terjeszthető.  
Tartalma részben-, egészben történő bármilyen egyéb feldolgozása,megjelentetése csak a kiadó és a szerző engedélyével lehetséges.