



Više od 15 godina Rendi Gejdž (Randy Gage) pomaže ljudima da transformišu svoja samo-ograničavajuća verovanja u prave i jednostavne načine kojim bi ostvarili svoje snove. Njegova autorska dela poznata su širom sveta. Izdajamo: »Kako zaraditi najmanje 100.000 \$ godišnje u mrežnom poslovanju« je album broj 1 u čitavoj istoriji direktne prodaje. Audio traka »Izbegni trku pacova« pravi je uvod u industriju mrežnog poslovanja. Poznat je milionima ljudi širom sveta kojima je pomogao u razvoju poduhvata u mrežnom poslovanju.

Tajne insajdera: Rendi Gejdž (Randy Gage)

KAKO SE "PROFI" GRADI VELIKA GRUPA U MREŽNOM POSLOVANJU

Sponzori i potencijalni graditelji mreže

06.01.2007.god., 9 časova

Danas se ponovo dogodilo. Proverio sam mejl i našao poruku od nekoga koga nisam čuo godinama. Šta me ona pita? Da li želim da se pridružim njenom programu mrežnog marketinga. (Uzdah.) I mogu li joj dati imena i brojeve telefona svojih prijatelja, rođaka i zaposlenih kako bi kupili njene proizvode. (Dvostruki uzdah.)

A vi bi morali da se pitate... da li će ovi ljudi ikada shvatiti?

Veoma je slično pozivima koje dobijam u kancelariji. Kažu Loreti, mojoj sekretarici, da imaju neki hitan projekat iz oblasti konsaltinga ili obuke i da moraju odmah da razgovaraju sa mnom. Ja ih nazovem da bih čuo nešto kao, »Čao Rendi, zovem se tako i tako, sreli smo se pre nekoliko godina na XXYY konvenciji.« (Nikada nisam bio na toj konvenciji.) »Radim za XY kompaniju, i samo sam želeo da stupim u kontakt sa tobom i bla, bla...«

I uvek je isto. »Projekat iz oblasti konsaltinga« ili »poslovni poduhvat« koji žele da »procenim«, a to znači da se registrujem kao distributer na njihovom najvišem nivou. Obično kažu da mi uzvraćaju poziv, da su moji stari prijatelji, ili neku drugu očiglednu laž da bi zaobišli Loretu. Gori su od prodavaca tonera, usisivača i sijalica! Jednostavno ne shvataju.

NERVIRANJE KANDIDATA...

Ljudi koji redovno zarađuju više od 10.000 \$ mesečno u mrežnom poslovanju, nikada ne rade tako glupe stvari. Nikada ne koriste nepoštena sredstva da bi doprli do ljudi. Ne proganjaju ljude na Internetu i ne stavljaju neke idiote na svoju poslovnu listu poznanika. Ne uključuju svakoga koga znaju, ne progone »žrtvene jarce«. obraćaju se kandidatima, budućim gradi-

teljima mreže i zakazuju kvalitetne sastanke da bi održali predstavljanje poslovne mogućnosti.

Bacimo pogled na marketinški proces - nešto o čemu mislim da mnogo više ljudi treba mnogo više da razmišlja. Evo i zašto...



Većina ljudi pristupa marketingu kao prodaji. Prodaji kao pridobijanju glupog kupca da kupi nešto što mu ne treba. Zato posvećuju svoju karijeru da nauče NLP (neurologističko programiranje) - pametna prevara - i usvajaju druge manipulativne tehnike da bi naveli budućeg kupca da kupi nešto što ne želi ili mu nije potrebno. Antoni Robins (Anthony Robbins) i gomila malih kobajagi prodavaca stvorili su čitavu industriju učeći ljude da ovo rade. Mnogi članovi mreža uskočili su u ovaj vagon, unoseći ove i mnoge druge tehnike prodaje pod pritiskom u mrežno poslovanje.

Ovo su oni magarci koji vas zovu i za vreme ručka, počinjući sa »Džime, ti me ne znaš - još uvek - ali imam jednu poslovnu priliku toliko neverovatnu, bla, bla« (Vrisak)

JA PRILAZIM MARKETINGU POTPUNO DRUGAČIJE...

Nemam interes da prodam nekome nešto što ne želi, što i vama preporučujem. Pra-

vi marketing zasniva se na prostoj - a ipak prefinjenoj filozofiji:

TRAŽIMO ONE LJUDE... KOJI TRAŽE ONO ŠTO MI IMAMO DA PONUDIMO

Precizno rečeno to znači: Naš posao je da među onima koji su zainteresovani za našu ponudu identifikujemo prave graditelje mreže - a onda postavljamo našu marketinšku poruku pred njih. Dajte im dovoljno informacija da bi mogli da donesu pravu odluku.

Ako to znači da se pridružuju vašem poslovnom poduhvatu ili kupuju vaš proizvod, dobro. Ako znači ne, i to je dobro. Vaš posao nije da prodate šansu ili proizvod onima kojima nisu potrebni. Vaše je da pronađete ljude koji žele ono što vi imate i da tim ljudima date dovoljno informacija tako da mogu da odluče da li je ta kupovina poslovne mogućnosti ili proizvoda od vas poštena razmena vrednosti.



SORTIRANJE, SELEKCIJA, NE PRODAJA...

Mrežno poslovanje je mnogo više proces sortiranja i selekcije nego što je neka prodaja, ma kakva ona bila. Ova fundamentalna razlika u filozofiji me odvaja od mnoštva instruktora prodaje, marketinških »guru« i tamo nekih autora knjiga. Ne ponosim se

da prodam kocke leda ili frižider Eskima. Nisam tu da dokazujem svoju izraženu muškost time što demonstriram da mogu da manipulišem ili prevarim nekog tipa da kupi nešto što ne želi, ili uopšte ne može da priušti. U tome zaista nema ničeg lepog.

Ali se stvarno ponosim, međutim, kada predstavljam svoju marketinšku poruku na najbolji, najefikasniji mogući način. Želim da nadmašim i u prodaji, i maneuvru, i marketingu svoje konkurente, a to želim da postignem tako što nudim bolju ponudu. Zatim želim da ponudim tržištu taj bolji kvalitet bolje od bilo kog drugog. I to je ono što želim i za vas...

ŠTA RADE USPEŠNI LJUDI....

Više od 15 godina proučavam šta uspeva, a šta ne, u mrežnom poslovanju. Naučio sam šta rade, a šta ne, dugoročno uspešni ljudi. Otkrio sam tajne efektnog predstavljanja, i šta motivise ljude da se uključe. I započeo sam na osnovama prethodnice sistema koji danas podučavam. Tada sam počeo da postizem uspeh. Ali to nije potrajalo...



Dok sam ja bio u stanju da vodim sastanke, držim prezentacije i sponzoriseh veliki broj ljudi... većina mojih distributera nije to mogla. Što sam više ljudi sponzoriseo, to su oni brže odustajali. Ono što sam radio je uspevalo, ali se nije umnožavalo i ponavljalo! Shvatio sam da je uspeh bez umnožavanja i kopirljivosti jednostavno prerušen budući neuspeh!

Vratio sam se svom sistemu i fino ga doterao, uprostio ga, i olakšao ponovljivost. Ne samo da je uspeo, već se takođe i umnožio. Sistem je pomogao hiljadama ljudi, širom sveta, da postignu bolji uspeh u mrežnom poslovanju. Ljudi koji vas slušaju ne treba da budu fascinirani vama nego ponudom koju imate, a vi treba samo da im se dopadnete bar toliko da ne budete odbojni, ako već ne možete biti simpatični! Tu mnogi narcisoidni i samozaljubljeni tipovi greše, jer guraju sebe u prvi plan, lupajući se obavezno pritom u grudi svojim nezaoobilaznim uspehom, a ne poslovnu ponudu. I otkrijte vrstu ljudi koju želite da sponzorisehete, a koga bi bilo bolje da izbegnete još u pripremnom procesu!

Kada ste dobro potkovani procesom sponzorisanja, naučićete kako da rukovodite, i održavate razvoj, velikom mrežom. Kako da utrošite vreme, kako da stvorite vođe, i kako da ih savetujete. Najvažnije,

naučićete kako da brzo, najbrže osposobite te vođe da bi oni osposobili nove. Kada budete to jednom uradili jasno ćete razumeti fundamentalnu, prefinjenu istinu o mrežnom poslovanju: Vi ne gradite svoju mrežu - vi gradite svoje ljude, a oni grade vašu grupu!

Moja nada je da ćete posmatrati mrežno poslovanje kao profesionalnu karijeru, koji je to zaista i postao, i da ćete mi se pridružiti u mojoj misiji, koja se sastoji u podizanju standarda ove veoma časne profesije.

Za razliku od klasičnih poslova, sa nemilosrdnom konkurencijom, mrežno poslovanje vam nudi šansu da negujete i oplemenite postojeće talente u svima onima koje sponzorisehete. U ovom poslu, uspeh znači mogućnost da se razvijate duhovno, intelektualno, emotivno i finansijski, dok doprinosite i pomažete drugima na krajnje pozitivan način. Negativci ovde ili propadaju ili se menjaju.

Dok ste na ovom putovanju izazova, avanture i razvoja, privući ćete druge koji dele vašu viziju i slede vaš primer. Vodićete ih neko kratko vreme, a onda ih pustite dok se oni pretvaraju u vođe i započinju proces ponovo od početka. Osećaćete ponos, radost i imati osećaj postugnuća koji malo ljudi ikada doživi. Znaćete da ono što radite nešto znači i da je vaše okruženje bar malo bolje zato što ste vi tome doprineli.

Gradenje velike mreže eksponencijalnog rasta nije lako - nije ni predviđeno da bude. Međutim, jednostavno je. Ako imate smisla za rukovođenje i uporni ste, iskreni i dosledni, ako verujete u sebe, ako ste spremni da sledite sistem korak po korak - onda stvarno možete postići ogroman, trajan uspeh u mrežnom poslovanju.

Ali to nećete postići hladnim pozivima, pritiskom i drugim iritirajućim tehnikama o kojima smo ranije govorili. To ćete postići pravim marketingom, sledeći sistem koji drugi mogu ponoviti i umnožiti, vodeći svoj posao iskreno i otvoreno.



KAKO IZGLEDA SISTEM...

Vaš sistem treba detaljno da razradi ceo proces korak po korak kako bi ga distributer sledio: od toga gde da pronađe osobe koje će prihvatiti poslovnu ponudu, kako da im priđe, kako da ih sponzorisehete, kako da ih obučava da bi dostigli najviši nivo. (Zbog jednostavnosti i razumevanja - kori-



● **Najbolje rezultate** postići ćete ako svakog meseca kontinuirano registrujete nove direktne klijente i partnere i istovremeno im pomažete da i oni urade isto to, jer kopiranje i multipliciranje u dubini donosi veliki rezultat.

● Svakom registrovanom pomozite što više u početku: uvedite ga u sistem preporučivanja proizvoda, pomozite mu u sponzorisanju, osposobite ga da i on pomogne svojim registrovanim klijentima i partnerima.

● **Ne zaboravite da ste registrovanjem novog klijenta ili partnera obavili samo 10% posla!** Vaše pravo angažovanje tu tek počinje. Ostanite u stalnom kontaktu sa njim, pomažite mu i obučite ga da sponzorisehete.

● Vaš interes je da sve koje registrujete što brže osposobite tako da mogu početi samostalno da razvijaju svoje grupe. To je onaj trenutak kada uspeju da u potpunosti osposobe klijente i partnere za obučavanje registrovanih u dubini. Ukoliko oni budu stalno zavisni od Vas, posao neće moći da se razvija dalje, a to, naravno, ne ide u prilog ni Vama ni Vašim partnerima. **Sušтина u sistemu mrežnog poslovanja je da mnogo ljudi uradi pomalo, a ne da malo njih uradi jako mnogo.** Kada puno ljudi uradi samo pomalo, ukupan efekat je fantastičan!

● **ZAPAMTITE:** U svakom sistemu organizovanom kroz mrežno poslovanje cilj Vam ne sme biti mali broj osoba koji će praviti veliki promet, nego sasvim obrnuto. Vaš cilj mora biti gradnja stabilne mreže sa što većom dubinom (u što više nivoa) u kojoj će mnogo Vaših partnera kupovati proizvode prvenstveno za svoje potrebe. Veliki finansijski uspeh može Vam doneti samo gradnja velike mreže lojalnih potrošača. **Ove rečenice su temelj rada u sistemu mrežnog poslovanja.** Tek kada ih u potpunosti razumete, prihvatite i naučite kako da ih najbolje u praksi i realizujete, bićete uspešni u mrežnom poslovanju.

stim termin »najviši nivo« da označi ljude koji dostignu vrh vašeg kompenzacionog plana, bez obzira da li se oni nazivaju Dijamantni direktori, Nacionalni potpredsednici, Menadžeri, Master koordinatori ili slično. Ime dolazi od činjenice da distributeri dobijaju značku ili pin oznaku kada dostignu ove nivoe.) Svaka faza u ovom procesu trebalo bi da bude jasno definisana i podučavana u odgovarajućem vremenu.

Evo podele na korake koji mogu biti uključeni u sistem. Ovo nije zamišljeno kao jedino i sveobuhvatno rešenje. U stvari, vaš sistem može biti sasvim drugačiji. Nudim ovaj primer, tako da možete da vidite vrstu strukture o kojoj govorim.

KORAK Upoznavanje sa temom

Ovo je kvalifikacioni korak – onaj koji određuje da li imate lažnog ili pravog kandidata. Ovo se može uraditi i krajnje jednostavno sa pitanjima, ili pitanjima kombinovanim sa info i promo paketom. Ovaj paket bi trebalo da sadrži materijale koji služe da se eliminišu ljudi koji nisu dobri kandidati. Drugim rečima, ovaj korak će odrediti da li ćete im uopšte više pričati ili ne u vezi sa poslovnom ponudom koju imate.

Drugi način da se ovo uradi je kratko, mini predstavljanje. Ovo je kratak pregled, obično manje i od 60 minuta, da bi se videlo da li je vaš kandidat pravi. Ovo se često radi jedan na jedan u prijatnom okruženju (primer: u kuhinji kandidata ili kafiću). Kada počinjete u mrežnom poslovanju, ovo treba da se radi zajedno sa sponzorom, što znači da se vi i vaš sponzor zajedno predstavljate kandidatu. Ovo je najbolje raditi u maloj grupi koja se sastala u vašoj dnevnoj sobi, u vašem stanu.



U oba slučaja, zainteresovanim kandidatima treba dati određeni set materijala (info i promo materijali, često nazivan i paket za poneti) da ga prouče. Ovaj paket treba da sadrži detaljno objašnjenje kako se tu novac zarađuje i neke dodatne materijale o proizvodu, obično neka brošura ili katalog.

KORAK Veliko predstavljanje programa kompanije

Ovo je korak kada kandidat već drugi put sluša o ponudi, obično sastanak u većoj kući ili hotelu (to je otvoreni sastanak), ali se takođe može uraditi i jedan na jedan. Služi da samo pomogne kandidatu u donošenju odluke.

KORAK Ponovni razgovor

Ovo je najvažniji korak, korak kada kandidat treba da donese pravu odluku za sebe, a na osnovu svih dobijenih informacija. Pomozite mu u tome, ali ne nasrćite na kandidate. Vi ne prodajete led Eskimima!

KORAK Proces registracije

Ovo je korak koji se događa pošto kandidat kaže »da« i spreman je da postane distributer ponude. NAPOMENA: Ovo se može dogoditi i u početnim koracima. Svakom pristupa sistemu svojom brzinom. Važno je da čak i ako je kandidat spreman da se uključi na prvim koracima (to je super!) – ipak ih morate upoznati sa informacijama i uraditi sa njima sve naredne korake da bi se sačuvalo integritet sistema, bez obzira što ste odmah dobili »da« kao odgovor.

Kao i drugi koraci, proces registracije treba da bude detaljno opisan i razrađen.

Ovih nekoliko koraka su osnova vašeg pristupa sistemu. Bez obzira u kom ste programu, sistem generalno treba da bude paralelan ovom procesu. Proverite detalje sa svojim sponzorima. Kasniji koraci sistema mogu varirati od programa do programa. Oni uključuju rukovođenje organizacionim rastom i razvoj liderskih veština.

Vizuelizujte sistem kao celovit, korak po korak proces, tako da bilo ko ko se uključi u vašu organizaciju – da li je to lekar ili konobarica, doktor nauka ili neuspešni srednjoškolar, može da ga ponovi i umnoži. To znači da bi trebalo da budete u stanju i da odletite u grad udaljen 5.000 km – radite sa nekim ko je na vašoj 50-oj dubini i koga niste nikada upoznali – i da podučavate iste principe i detalje koje su već čuli od osobe koja je na vašoj 49-oj dubini.

Primitićete da ovo ne uključuje nikakve nepoštene radnje o kojima smo ranije govorili. Vaš sistem treba da se fokusira na identifikaciji pravih kandidata i pravilnom informisanju, što će im omogućiti i pomoći da donose prave odluke za sebe. Mnogo me ljudi pita kako ovakav sistem funkcioniše danas, u konkurentskom okruženju svega i svačega. Odgovor je, »bolje nego ikad!« U stvari, ljudi su danas toliko umorni, toliko opterećeni i toliko skeptični, da su potpuno isključeni na tehnike koje se baziraju na pritiscima. Vrsta iskrenog, lakog marketinga o kome govorimo im je čak veoma privlačna i prihvatljiva. ■

SAVETI I PREPORUKE

Q4[®]
YOU

www.q4you.biz

● **Zlatno pravilo rada u sistemu mrežnog poslovanja je KOPIRANJE!** Zato je potrebno da se u potpunosti pridržavate postupka rada, svih preporučenih koraka, a Vaši partneri da to kopiraju. Već je naglašeno: izuzetno je važno da o ovom poslu naučite sve bitne stvari, da to znanje prenosite svojim partnerima i da Vas oni KOPIRAJU (tj. imaju isti odnos prema svojim partnerima). Zato, proverite da li Vaši direktno registrovani, kao i direktno registrovani partneri ključnih partnera u Vašoj mreži, razumeju suštinu poslovnog poduhvata u mrežnom poslovanju. Ako ima nedostataka i nerazumevanja, odmah počnite da preduzimate mere za njihovo uklanjanje.

● Važno je i da sledite **osnovne korake** kako biste u ovaj posao ugradili PONOVLJIVOST, a samim tim SIGURNOST i STABILNOST. Ako se ne pridržavate bar osnovnih principa rada u mrežnom poslovanju time ne otežavate uspeh samo sebi nego i svojim partnerima koje uvodite u posao.

● **ZAPAMTITE:** Posao je krenuo sa mrtve tačke tek kada **bar tri** Vaša aktivna direktna partnera stignu do **bar tri** aktivne dubine. Sve do tada Vi ste na »pozitivnoj nuli« i ne možete očekivati neke osetne rezultate. Partneri sa kojima aktivno ne radite i redovno ne saradujete gube svako interesovanje za posao. »Možete postići bilo šta na svetu, sve što želite, jednostavno tako što ćete u dovoljnoj meri pomoći drugima da postignu ono što žele.« (Zig Ziglar)

● **PRAVILO GLASI: Kolika širina, najmanje tolika i dubina.** Znači, koliko direktnih partnera imate, najmanje do te dubine treba da stignete u svakoj grupi. Širina je bitna jer Vaša zarada od nje direktno zavisi, ali ne smete sebi dozvoliti »luksuz« da Vam je širina mnogo veća od dubine u poslovnoj mreži – nećete imati dovoljno vremena da svima pomognete. To se često naziva »sindrom propalog trgovca«. Drugim rečima, od širine Vam zavisi zarada, ali od dubine zavisi stabilnost te zarade. Sponzorirate do što veće dubine po svakoj grani jer Vam velika dubina stvara sigurnost posla – obezbeđuje mnogo osoba zainteresovanih da održe i prošire mrežu registrovanih potrošača, klijenata i partnera.

www.q4you.biz
Vaš konačan izbor!

Q4[®]
YOU

