

13. sz. Fejezet: A lúd tudat

Bizonyára el szoktál gondolkodni azon, hogy – amennyiben jelenleg is egy MLM vállalat aktív termékforgalmazója vagy – miért nem sikerült még elérned a csatlakozásod idején megálmodott céljaidat, és megvalósítani az akkori vágyaidat?

Van egy TÉNY - meglehetősen elszomorító, de igaz statisztikai adat - miszerint az MLM cégekhez csatlakozó valamennyi nő és férfi **termékforgalmazónak 95 %-a** küszködik, **kudarcot vall**, és... nem várva meg az első évének a végét... feladja a frissen kezdett vállalkozását!

Itt van most egy másik TÉNY is: Mindezért **NEM ők hibáztathatók!**

Velük nincs semmi baj. És bizonyára te is nagyon jól tudod, hogy magával az MLM iparággal sincsen semmi baj. (Köszöni szépen, egyre jobban érzi magát és töretlenül fejlődik!)

Mindazok, akik belevágnak, majd pedig, rövid időn belül belebuknak ebbe a vállalkozásukba, semelyikük sem nevezhető hülyének. Egyáltalán nem mondható el róluk, hogy akaratgyengék, fegyelmezetlenek és könnyen fel szokták adni azt, amire vállalkoznak. Többnyire igen értelmes, a kemény munkától nem elriadó, sikert érdemlő személyekről van itt szó.

A sikertelenségüknek egyetlen OKA egyszerűen az, hogy...

**Eddig még nem tudták, miként kell ezt jól csinálni.
(Mivel SENKI sem volt képes ezt nekik megmondani ...)**

Ezt a vállalkozást lehet jól és rosszul is csinálni. Mindazok a személyek, akik a megfelelő módon végzik ezt a tevékenységet, sikeresek. Azok pedig, akik nem a megfelelő dolgokat csinálják, sikertelenek.

Mit gondolsz, nem lenne már itt az ideje véget vetni annak, hogy marketing információkkal minimális szinten sem rendelkező, **képzetlen személyek „oktassák” a náluk még képzetlenebbeket** arra, miként lehet a XXI. század elején másoknak különféle termékeket és szolgáltatásokat értékesíteni?

Akkor most **ÁLLJUK MEG** egy pillanatra! Van egy érzésem, hogy arra gondolsz, mindjárt felkonferálok majd magamat egy olyan - egyetlen és kivételes adottságokkal rendelkező - MLM szakértőként, akinek a kisujjában van a helyes módszer, és néhány tízezer forintért cserébe szívesen eladom bárkinek ezt a tudásomat, hogy ő sikert sikerre halmozhasson az MLM üzletében.

Még csak megközelítőleg **sem erről** lenne most itt szó.

Sajnos, még nem ismerem a legsikeresebb módját a hálózatépítésnek. De **jónéhány olyan személyt ismerek**, akik viszont már, többféle működőképes saját rendszerrel büszkélkedhetnek ezen a területen.

Sajnos, nem érzem magamat profinak még ebben a szakmában. De *jónéhány olyan személyt ismerek*, akik viszont már kiváló - nemzetközi tekintélyt élvező - mesterei ennek az iparágának.

Amit viszont tudok, az az, hogy ma már – garantáltan - **nem lehet** ebben a szakmában sikert elérni azokat az 5 - 10 évvel ezelőtti módszereket alkalmazva, amelyeknek a mostani felsővonalbeli vezetők többnyire a hajdani sikereiket - és pozíciójukat - köszönhetik...

Gyorsan változó időket élünk. Öt évvel ezelőtt kinek fordult meg a fejében, hogy az internet segítségével keressen magának munkahelyet? És ma mi a helyzet?

Elég, ha egy pillantást vetsz az Express újság hagyományos formában kiadott példányainak „vastagságára” (oldalai számának csökkenésére), és láthatod a különbséget...

Napjainkban az emberek - a leendő ügyfelek és munkatársjelöltek egyaránt - is egészen másként viszonyulnak egy olyan hálózatépítőhöz, aki egy „*csúcstechnikán alapuló, a boltokban nem kapható termékről*” vagy egy „*újfajta üzleti lehetőségről*” kívánja őket tájékoztatni, mint tették azt 5 - 10 évvel ezelőtt.

Megnézheted hogy a hirdetésekre szakosodott internetes portálokon milyen mennyiségű online hirdetéssel találkozhatasz!

Sikerült viszont rátalálnom egy:

Emberközpontú - ügyfélbarát - személyre szabott marketing módszerre, amely az évezredes bölcsességek és a modern telekommunikációs csúcstechnika összehangolt alkalmazásán alapszik.

Munkatársaimmal jelenleg ennek a módszernek a gyakorlati felhasználása területén gyűjtjük a tapasztalatokat, alakítjuk ki a legmegfelelőbb segédeszközeinket és érünk el sikereket...

Az MLM-ben megfigyelhető legújabb trendekről az alábbi címen található BLOG-omból tájékozódhatsz: <http://mlmkisokos.blogspot.com>

Korábban már említettem, hogy egy MLM vállalt kiválasztását megelőzően nagyon is **ajánlott jól körülnézni** a piacon! (Hála az internetnek ez ma már igen alaposan, gyorsan és hatékonyan elvégezhető.)

És az effajta tájékozódás alatt, nem csupán a termékválaszték a jutalékrendszer (marketing terv), a cégvezetés és egyéb ezekhez hasonló tényezők megvizsgálását értem.

A legfontosabb szempontként a **szponzort**, vagy még inkább annak **csapatát** szeretném a figyelmedbe ajánlani!

Íme néhány „indoklásom” ennek igazolására:

Hiába kiváló a termék, amire rátaláltál, vagy tűnik nagyon előnyösnek a jutalékrendszer, nem ezeken fog elsősorban múlni az MLM vállalkozásod sikere. (Egyébként elmondhatom, hogy az MLM cégek termékei - a saját kategóriájukban - leggyakrabban valóban kiválóak, hiszen „*bóvlival*” ebben a szakmában hosszú távon nem lehet megélni...)

Mit érnek mindezek az „előnyök”, ha az a személy, akinek az ajánlásával csatlakozol az adott MLM céghez, nem képes neked segíteni a szükséges szakmai ismeretek elsajátításában? Vagyis sem ő, sem a „felsővonalát” alkotó személyek jelenleg nem rendelkeznek egy **működőképes és hatékony marketingrendszerrel**, amellyel napjainkban is eredményesen lehet értékesíteni a megkedvelt termékeket?

Ráadásul, ha az illető nem tud neked egy olyan kollektívához hozzáférést biztosítani, melynek tagjai között megtalálhatók a jelenleg bizonyítottan eredményt hozó marketing eszközök alkalmazásának a „szakértői”, akkor meggondolandó, hogy ő jelenti-e számodra az optimális megoldást?

Ma ugyanis csak azoknak van esélye az MLM-ben jelentős sikereket elérni, akik a különféle legújabb infotechnológiai eszközökhöz értés mellett, az **emberi viselkedéstudomány** legújabb kutatási eredményeinek gyakorlati alkalmazásában szerzett tapasztalatokkal is rendelkeznek.

Az információhoz való korlátlan hozzáférést biztosító mai feltételek mellett, létszükséglet egy olyan információgyűjtő és feldolgozó hálózathoz csatlakozni, melynek tagjai szakértő figyelemmel pásztázzák az interneten megjelenő friss tartalmat, és naprakész tájékoztatásban részesítenek bennünket a vállalkozásunk sikerét befolyásoló legfontosabb újdonságokról.

**"Manapság nem az információ jelenti a szűk keresztmetszetet,
hanem gondolkodásunk.
Pontosabban, hagyományos gondolkodási rendszerünk
és eszközeink hiányosságai."**

Sándor Péter

Egyébként is az **igazi biztonságot** számunkra – a mostani gyorsan változó világunkban – a megfelelő előrejelző, és tájékoztató rendszerünk kiépítése jelenti. Egy jó szponzor „csapata” mindezt biztosíthatja számunkra, és ilyen szempontból is megfizethetetlen értéket és előnyt jelenthet! A hagyományos munkahelyi kollektíváról ez koránt sem mondható el...

Minél több személlyel vagy kapcsolatban, annál nagyobb biztonságban érezheted magad!

Természetesen az újonnan csatlakozó személy „értéke” is azonnal megnő, hiszen a hálózatba belépését követően, már ő is rendelkezik azzal a joggal, hogy az érdeklődői számára lehetővé tegye a hozzáférést, egy ilyen értékes kapcsolatrendszerrel rendelkező kollektíva tagjaihoz.

Az eredményesen tevékenykedő MLM-ezők nem csak a szakmai ismeretek elsajátítását könnyítik meg az új munkatársaiknak, hanem egy sajátos, **bátorító környezetet** is biztosítanak számukra, és megkönnyítik számukra a sikergénjeik felfedezését, melyekre alapozva jó eséllyel vághatnak neki az újfajta vállalkozásuk felépítéséhez.

Hiszen az MLM egyik előnye abban rejlik, hogy segít az embereknek olyan módon jövedelmet szerezni, hogy élvezzék is amit csinálnak, mivel az adottságaikat itt jobban tudják kamatoztatni.

**"Rájöttem arra, hogy a Network Marketing / közvetlen értékesítés
valóban megváltoztatja az emberek életét,
és átképezi őket olyan tettek megvalósítására,
amelyekre korábban nem tartották magukat képesnek."**

Paul Zane Pilzer

Ennek az önmotiváló és lelkesítő közösségi tényezőnek a szerepét nem szabad figyelmen kívül hagyni.

Remek megfogalmazást olvastam erről a fogalomról **Dr. Telkes József** egyik blogjában, amit most idézek:

„Az ember kíváncsiság és tanulásvágyát nemcsak a tyúk vagy tojás probléma megoldásában éli ki, hanem annak kiderítésében is, hogy mért repülnek a ludak szabályos V alakban dél felé. Rá is jöttek a tudósok, hogy miközben a madár csapkod a szárnyával, hogy ő maga előbbre jusson a levegőben, csökkenti a légellenállást a közvetlenül utána következő madár számára. Így V formulában minden madár meg tudja könnyíteni a soron következő repülését. Ezzel az egész sereg repülési távolsága 71 %-kal nő, ahhoz képest, ha minden lúd egyedül repülne. Így kellene legyen ez a mi csapatainkkal is.

A lúdtudat megmutatja nekünk, hogy ha osztozunk egy közös célban és rendelkezünk közösségtudattal, könnyebben és gyorsabban elérhetünk oda, ahova akarunk, egymás húzóereje által.

Ha egy lúd kirepül a V alakból, hamarosan visszatérni igyekszik, hiszen megtapasztalja, hogy milyen fárasztó és eredménytelen egyedül repülni.

Ha legalább annyi eszünk van, mint egy lúdnak, akkor mi is formációban maradv haladunk, azokkal, akikkel utunk egy irányba mutat.

Amikor a vezérlúd elfárad, hátra repül, és egy másik veszi át a helyét elől, akit társai gágogással biztatnak és ösztökélnek a sebességre.

Kifizetődő, ha mindenki kiveszi a részét a nehéz munkából is, és fontos, hogy mi mit "gágogunk" ilyenkor, hogy biztassuk társainkat.

Végezetül, ha egy lúd megbetegszik, vagy lelövik és kiesik a sorból, akkor két lúd vele tart és védelmezi, míg nem képes visszatérni, vagy el nem pusztul, és akkor a két kísérő egy másik formációban visszatér csoportjához.

Ha lúdtudattal rendelkezünk, akkor ugyanígy kitartunk egymás mellett."

Erre a „jelenségre” vonatkozó és színes képekkel ábrázolt összeállítást láthatsz az alábbi címen: <http://karriertipp.hu/OMI/vadludak-2.swf>

Egy másik új trendre is szeretném most felhívni a figyelmedet.

Korábban az MLM magyarázata során középkori mesterlegények életéből vett példára szoktam hivatkozni.

A történet arról szól, hogy a mesterlegények annak idején vállukra vették a tarisznyájukat, és elmentek külföldre szakmát tanulni. Beálltak dolgozni egy számukra szimpatikus szakma mesteréhez, és miközben elsajátították a választott mesterség minden csínját-bínját, cserében hasznót hajtottak a mesterük számára.

Vagyis az MLM-ben is egy igen korrekt kapcsolat alakítható ki. Az új munkatárs hozzájuthat a szponzora kapcsolatrendszeréhez, tudásához, tapasztalatához, és cserébe mindketten részesülnek a közös munka hasznából.

Ma már - az internetnek köszönhetően - nincs szükség arra, hogy elmenjen otthonról az ember, a szakmai ismertetek így is könnyen elsajátíthatók!

Megváltozott a helyzet viszont arra vonatkozóan, hogy ma már nem minden esetben a szponzori vonalban „felül lévő” személynek jár cserébe a betanításért, illetve a „lehetőség felfedezésért” az őt megillető jutalék!

Ugyanis – a [partnerprogramoknak](#) köszönhetően – mód van arra, hogy az „alul lévő” munkatárs kapja meg az új lehetőség felfedezéséért járó jutalékot, a „felette” lévő szponzora teljesítménye alapján. Hát nem csodálatos? De, igen! EZ is az internet!

Egy konkrét példaként említhetem, hogy a hálózatunkban az egyik „alattunk” lévő munkatársunk javaslatára csatlakoztunk egy olyan partnerprogramhoz, amelyik előnyös feltételeket kínál hirdetések feladására, és hirdetések honlapon elhelyezésére. Vagyis az illető jövedelemre tesz szert a mi eredményes tevékenységünknek köszönhetően.

Ugyanez természetesen elképzelhető egy előnyös honlap tárhely-, vagy web-konferencia szolgáltatás bérlése esetén is.

FIGYELEM: Ebben az esetben, egyáltalán NEM egyszerre több MLM hálózat építéséről (vagyis: MLM „Eötvös bohóckodásról”) van szó! Mielőtt bárki arra gondolna, hogy rohanjon bepanaszolni azt a saját MLM vállalatát keresztvonalában tevékenykedő termékforgalmazót, akiről megtudta, hogy – egyidejűleg - egy partnerprogramnak is tagja javaslom, hogy alaposan tanulmányozza a két rendszer közötti alapvető különbségeket!

Az helyzet ugyanis az, hogy napjainkban már – végre - megteremtődtek a feltételei **Richard Poe 1999-ben írt „Wave 4: Network Marketing in the 21st Century”** (4. hullám - Network Marketing a 21-dik században) című könyvében leírtaknak:

„A jövőben a hálózatépítők a virtuális „világűrben” a csapatokban repülő madarakhoz hasonlóan szabadon fognak röpködni. Kedvük szerint társulnak másokkal, és válnak el egymástól, ha másfelé jobb lehetőségeket találnak. Nem vállalatokba szerveződnek, hanem virtuális csoportosulásokba – több különböző vállalathoz kötő szálak fogják őket informálisan és ideiglenesen összekötni, és egy cél által vezérelve, az erőfeszítéseiket a telekommunikáció segítségével fogják koordinálni.

Az egyszerre több partnerkapcsolat létesítésére lehetőséget teremtő környezetben, a virtuális csoportosulásoké lesz a fő szerep. A különféle kifinomult elektronikus kereskedelmi megoldások segítségével, gyakorlatilag bárkinek módja lesz a közvetlen értékesítésre a honlapján keresztül.

Különböző fajba tartozó, más-más érdeklődési körrel rendelkező, hitvallású és kultúrájú személyek fognak portyázni az interneten lehetőségek után kutatva. A különféle egymást átfedő csoportok, alcsoportok és kis csoportosulások tagjai, termékek és szolgáltatások elkápráztatóan széles választékát fogják másoknak megvételre felkínálni.”

Tehát most már "megalapozottan" szeretném a figyelmedbe ajánlani az alábbi kedvenc mondásomat:

„A honlapod a holnapod!”

A fentiekre való tekintettel az MLM-es „szerszámos ládát” mostantól kezdve, valóban érdemes lesz, egy honlapokat és egyéb internetes eszközöket magába foglaló, InterNETwork Marketingrendszerrel kiegészíteni, mivel egy ilyen rendszer hatékonysága az MLM tevékenységünk végzése során, ma már pótolhatatlan.

**"A rendszer olyan, mint egy jó szokás.
Nem kell újra átgondolni minden részletet,
hogyan mit, mikor és hogyan csináljunk.
Automatikusan megy minden folyamat.
Innen ered a hatékonysága."**

Sokszor hallottuk már, hogy az MLM, átlagemberek számára az átlagon felüli életminőség megteremtésnek egyik legjobb módszere. Ezt támasztja alá **Bob Burg** – nemzetközileg ismert MLM tréner - megállapítása is:

**"Egy rendszer alkalmazásával – előre kiszámíthatóan – megvalósítható,
hogy átlagemberek, átlagon felüli eredményt érjenek el.
Egy rendszer alkalmazása nélkül viszont, még a rendkívüli képességekkel
rendelkező személyeknek is – előre kiszámíthatóan – nehéz,
akár egy átlagos eredményt is elérniük. "**

Mielőtt rátérnénk az általam kifejlesztett és alkalmazott rendszer ismertetésére, szeretném a figyelmedbe ajánlani az alábbi idézetet:

**"Ha sikeres akarsz lenni az MLM-ben,
akkor két témakörre érdemes összpontosítanod:**

1.) Profivá kell válnod a szakmában!

**2.) Az időkihasználásod maximális hatékonyságát biztosító rendszert
kell megtanulnod jól alkalmazni!"**

Tim Sales

És most következzen a beígért utolsó fejezet...