

7 kroků pro dobrý start v MLM

e-book ZDARMA jako dárek pro vás z radosti,
že vás tímto tématem můžu provázet už 8. rok

LUCIE AIRA MARTÁKOVÁ



7 kroků pro dobrý start v MLM JMENUJI SE LUCIE AIRA MARTÁKOVÁ.

Díky mým online programům osobního rozvoje klienti dělají vědomě důležitá životní rozhodnutí, vystupují na veřejnosti s mnohem větším sebevědomím - ať už online nebo na živých setkáních, zvyšují svůj příjem a vnímají svou vnitřní sílu. Jsem tu pro osobnosti, které už jsou unavené ze života ve vlastním stínu a chtějí hrát ve světě mnohem větší hru, než si dosud dovolili. Koho takového znáte?

V přímém prodeji a síťovém marketingu se pohybuji 14 let, za tu dobu jsem prodala zboží a služby různých společností za více než 60.000.000 Kč a osobně jsem pomohla více než tisícovce klientů vyřešit nějaký problém.

Přitom na začátku svojí kariéry obchodníka jsem se bála říct si o pár stovek marže na produktu a bylo mi vyloženě trapné si říct o doporučení.

*V tomto programu, který je pro vás zdarma,
zjistíte, jakých 7 kroků je dobré udělat, než
se vůbec pustíte do spolupráce s MLM
společností.*



TENTO E-BOOK JE PRO VÁS VHODNÝ, POKUD ZVAŽUJETE,

že se dáte do spolupráce s některou ze síťových společností. Někdo vás možná nedávno oslovil nebo jste se obchodu věnovali dřív a teď byste rádi po delší pauze našli novou příležitost.

Vím, že nejdůležitější je nadšení z toho, co máme v rámci MLM v ruce. Ať už to jsou produkty, digitální služby nebo možnost změnit si díky spolupráci stávající životní situaci.

Když jsem začínala naplno se síťovým obchodem, byla doba hospodářské krize v roce 2009. Musela jsem odejít ze svého místa na velvyslanectví, tou dobou už jsem bydlela mimo Prahu a měla jsem hypotéku na dům. V té době se mi nedařilo získávat ani zakázky na překlady a musela jsem několik měsíců přežít se 7000 Kč, protože opravdu se mi nedařilo činností v podnikání dát dohromady víc peněz. V obchodě jsem několikrát stála a zvažovala, jestli můžu koupit šunku nebo sýr. Bylo to pro mě velmi ponižující. Nakonec jsem pozastavila na měsíc živnostenský list a zapsala se na úřad práce. Po měsíci mi bylo jasné, že nejsem připravená na to trávit v zaměstnání 8,5 hodin denně plus cesta za peníze, které mi nepokryjí náklady. Znovu jsem aktivovala živnostenský list a šla se vzdělávat do finančně poradenské společnosti.

Do podobné situace jsem se dostala ještě v roce 2016, kdy jsme měli dvě malé děti a snažila jsem se už rok rozjet nový síťový obchod. Byla jsem tehdy hodně vyčerpaná, frustrovaná a chtěla jsem všechno vzdát. Už dlouho jsem hledala způsob, jak pracovat efektivně a s většími výsledky, protože v předchozí spolupráci před dětmi jsem byla schopná vydělat i 80.000 Kč za měsíc, měla jsem k tomu možnost jezdit hezkým autem a rozhodla jsem se z toho odejít právě kvůli tomu, že jsem nebyla schopná se tomu věnovat naplno s příchodem dětí.

A tehdy jsem udělala rozhodnutí, že už se do této situace nechci nikdy dostat.

Hledala jsem možnosti, učila se a dělala každý den mnoho kroků, abych získala zákazníky a obchodní partnery.

Víte, síťový marketing je skvělý v tom, že máme pořád kam růst a co se učit.

7 kroků.. na které se tu podíváme

- Vaše proč
- Výběr společnosti
- Výběr průvodce /sponzora /týmu
- Očekávání
- Podpora rodiny / partnera
- Dobrý plán
- Seznam kontaktů



VAŠE PROČ

Musíme mít svou motivaci, proč to všechno děláme. Tato PROČ by měla znát i naše rodina. Měli by vědět, proč občas nebudou teplé večere nebo proč jim párkrát v roce zmizíme na pracovní víkendy.

Tato PROČ jsou nejdůležitější i z toho důvodu, že si je budeme připomínat ve chvíli, kdy se nám do něčeho nebude chtít. Udělejte si dostatek času na to, abyste si dostatečně konkrétně formulovali svoji motivaci. Proč konkrétně? Proč nestačí si napsat například - chci cestovat, chci postavit dům a koupit si auto? Protože všichni, kteří už uspěli, se shodují na tom, že ke splnění snů je třeba si svoje sny konkretizovat. Vnímat je všemi smysly a při jejich představování si prožít veškeré emoce, jako bychom už toho dosáhli. Pokud necítíte emoce, nebude to dostatečně silné PROČ na to, abyste vytrvali, když budete na dně a budete mít chuť se vším seknout.

Vaše PROČ by vás mělo zvednout ze židle. Okamžitě byste měli cítit příliv energie a chuť okamžitě začít něco pro to dělat. I když ještě třeba nevíte, co přesně. Například si představím, že díky spolupráci můžu léto trávit na zahradě s dětmi, můžu v klidu pracovat na zahrádce, chodit na výlety nebo se sebrat a odletět s nimi na hory nebo k moři. A rovnou vymyslím, kam společně pojedeme. Nebo si představuju, že díky spolupráci si pořídíme černý Mercedes Benz GLS, za který dáme pořádný držák na kola pro celou rodinu a v představách už jezdím po výletech. To jsou příklady. Každý z nás má jiné proč. Mělo by vás hřát u srdce.

JAKÝ JE VÁŠ KONKRÉTNÍ DŮVOD, PROČ SE POUŠTĚT DO NĚČEHO TAK DOBRODRUŽNÉHO, JAKO JE PODNIKÁNÍ V SÍŤOVÉM MARKETINGU?



VÝBĚR SPOLEČNOSTI

Výběr společnosti je podle mě moc důležitý. Určitě na vrchol se dá dojít v každé společnosti. A když dojdeme na vrchol, tak tam budou peníze i všechno další, co k tomu "být na vrcholu kariérního žebříčku v MLM" patří.

ALE POZOR - společnost si důkladně vybírejte podle toho, co od ní očekáváte. Někdo je spíš zaměřený na prodej produktů, někdo chce tvořit obchodní síť. Někdo chce ideálně obojí ve stejné míře. Někdo chce prodávat fyzický produkt (kosmetiku, doplňky stravy, úklidové prostředky atd.) a pečovat o klienty naživo, někdo zase chce digitální produkt (třeba vzdělávání, cestování, investice) a fungovat na 100% online. Někdo chce mít možnost fungovat tak i tak. A CO PRODUKT? LÍBÍ SE VÁM A DOKÁŽETE SI PŘEDSTAVIT, ŽE S NÍM PRACUJETE (V TOM TÉMATU) NĚKOLIK DALŠÍCH LET?

Ptejte se rozhodně na zázemí firmy, kdo konkrétně za firmou stojí. Na její příběh. Na vizi a plány do budoucna.

Zvažte, jestli chcete být jen na lokálních trzích nebo chcete mít možnost zapojit do obchodu lidi z celého světa nebo z nějakého jednoho konkrétního kontinentu. Někdo z vás bude spokojený na CZ/SK trhu, někdo chce expandovat do Evropy a někdo do celého světa. Všechno je v pořádku. Jen si podle toho vyberte i firmu. Firma se totiž kvůli nám bude měnit málokdy.

Prostudujte si marketingový plán a spočítejte si, kolik z něj reálně dostanete zaplaceno. Jsou ve firmě lidé, kteří vydělávají tolik, kolik si přejete výhledově i vy? Jsou schopni vám ukázat cestu, jak toho dosáhli?



Nakolik jde firma s dobou a novými trendy?

PTEJTE SE - JAKÉ TŘI VĚCI JSOU PRO MĚ ZÁSADNÍ U SPOLEČNOSTI, SE
KTEROU CHCI PRACOVAT?

1. _____

2. _____

3. _____

3

VYBERTE SI PRŮVODCE, A PAK MU DŮVĚŘUJTE (sponzor, poradce, upline)

Pečlivě si vyberte člověka, se kterým budete úzce spolupracovat. Ne, není to jedno, ke komu se zaregistrujete. A už dávno neplatí, že první, kdo vás uviděl a oslovil, tak na "vás má právo". Pokud se vám snaží tohle někdo namluvit, doporučuju si to zvážit. Chápu, že se mnou nemusí každý souhlasit. Říkám to na základě svých osobních zkušeností za posledních 14 let a je to můj osobní názor.

Registrací do společnosti začíná vaše nová kariéra. A je důležité, s kým se rozhodnete spolupracovat. Samozřejmě, že zkušenější sponzoři pomáhají nováčkům oslovit "jejich kontakty", a oslovený, pokud se mu nabídka líbí, měl by se registrovat k nováčkovi. To dává logicky a eticky smysl. A samozřejmě, že vám se startem pomůže zkušenější obchodní partner z linie nad vámi, i když budete registrovaný pod nováčkem.

Píšu to hlavně proto, že nyní se často v online prostoru děje to, že lidé oslovují hromadně a vás během jednoho týdne osloví tři lidé ze stejné firmy. Je možné, že vám sedne jeden z nich. Tady - je to můj názor a nemusíte s ním souhlasit - řiďte se intuicí a jděte k tomu, s kým máte chuť pracovat. Ne k tomu, který byl rychlejší v rozeslání (často) hromadných zpráv.

Doba se opravdu změnila a rychlost, s jakou se dnes pracuje a oslovuje, je úplně jiná než před 8 lety, kdy jsem podobný e-book sepišovala.

4

OČEKÁVÁNÍ

Uvědomte si, co od spolupráce očekáváte. Na začátku je toto hodně důležitý bod.

Přejete si novou kariéru?

Přejete si přivýdělek k práci, která vás naplňuje?

Chcete další činnost do života, zábavu a partu lidí?

Chcete svoje produkty a služby zdarma?

Chcete lidem poskytovat prostor pro osobní a kariévní rozvoj?

Kolik konkrétně peněz si chcete z MLM měsíčně vydělat, abyste měli chuť to dělat dlouhodobě?

Chcete mít nastavené podnikání na automatizaci s minimem vašeho osobně vloženého času?

Podle svých očekávání vybírejte i firmu.

5

ZÍSKEJTE PODPORU RODINY, PARTNERA

Víte, tento bod je takový sporný. Ale když se vám podaří doma odkomunikovat, proč se chcete zapojit do spolupráce v síťovém marketingu, budete to mít snazší.

Doma je dobré mít podporu a klid.
Těch výzev budete mít dost zvenčí.

Když doma není podpora, je to jakoby jste bojovali na třech frontách - kromě vnitřního boje (překonávání sebe sama, výstupů z komfortní zóny), boje s vnějším světem (odmítnutí, celospolečenské předsudky, hejty na sociálních sítích a další), budete čelit dalšímu náporu doma. Kde byste měli mít klid a pohodu, čerpat síly na to, abyste vše zvládli.

Na začátku to může být těžké. Rodina se nás snaží často chránit před zklamáním a vyhozenými penězi. Pokud vnímáte, že tam podpora není, ptejte se, čeho konkrétně se bojí. Poděkujte jim za to, že se o vás starají.

Rodina musí vědět, proč jste se rozhodli spolupracovat zrovna s touto společností, a co z toho budou mít, když budete mít jejich podporu a zvládnete to. Doproučuju je vzít na týmovou akci nebo konferenci a naučit je používat výrobky.

6

DOBRÝ PLÁN

Když už víte, co očekáváte za přínos, tak si adekvátně k tomu naplánujte práci. Jakých výsledků chcete dosáhnout za měsíc, za 3 měsíce, za 6 měsíců, za rok, za 3 roky? Máte představu? Plán udělejte aspoň na první tři měsíce a rok. A rozpracujte ho na týdenní a denní úkoly (říká se tomu rozporcovat slona na stravitelné kousky).

Každý má sice jiná očekávání, bude věnovat práci jiné úsilí a čas, ale plán by měl mít každý. Aby bylo k čemu směřovat, aby byly vytyčené dílčí cíle na cestě k velkému cíli.

Poradce máte od toho, aby vám řekl, nakolik je váš plán reálný a pomohl vám ho upravit.

Pokud si plán neuděláte sami, stane se velmi snadno to, že vám váš čas rozplánuje někdo jiný. A na vás a vaše cíle nezbyde čas.

Upřímně - muži to mají s plánováním trochu snazší. Nastaví se režim a jedou. Ženy se svým cyklem musí umět zacházet a je fajn, když se naučí plánovat práci s ohledem na svoje stavy během měsíce. Nejsme roboti.

Plán je důležitý. Taky je důležité vnímat sebe a být vděčný za každý krok, který na cestě uděláme. Dřív jsem tlačila hodně na výkon, šla jsem přes sebe jenom kvůli výsledkům. Přece se to tak dělá, ne? Ale pak jsem téměř vyhořela a rozhodla se to přehodnotit. Nikdy nedopusťte, aby se vám při realizaci vašeho plánu z práce vytratila dětská radost, nadšení a flow.

Jedině s tím budete z mojí zkušenosti schopni tuto práci dělat dlouhodobě.



SEZNAM KONTAKTŮ

Vytvořte si seznam kontaktů. Já vím, že někdo tuhle instrukci nesnáší. Narovinu, i ve světě, kde funguje umělá inteligence a hashtagy, kde sociální sítě jedou na plné obrátky, není zastaralé mít svůj seznam kontaktů do podnikání v tabulce, například v Google tabulkách nebo v Excelu. A jednou za čas si ho vytisknout. Můžete je mít samozřejmě i v nějaké chytré aplikaci, ale stejně bych je z ní občas exportovala do libovolného "dinosauřího" nástroje, aby data byla opravdu u vás, ne někde u třetí strany.

Nejsem sama, kdo to tak dělá. Ujistili mě i někteří světoví síťáři, jejichž příjem dosahuje milionů dolarů ročně, že stále drží tištěné tabulky a učí to i své lidi v sítích o stovkách tisíc členů.

Kontakty jsou poklad, zlato. Je hloupé je mít jen na sociálních sítích, kde vás může kdykoliv kdokoliv odpojit nebo zablokovat. Je naopak velmi rozumné snažit se mít na lidi jméno, adresu, e-mail, telefon a samozřejmě odkazy na jejich sociální sítě, weby atd. Nepodléhejte iluzi, že dnes stačí mít kontakty na Instagramu, Facebooku, LinkedInu nebo TikToku. Ne, nestačí to, pokud s nimi máte dlouhodobě efektivně komunikovat a mít nějaký přehled nad tím, s kým jste kdy komunikovali.

Doporučuju stáhnout si všechny kontakty ze sociálních sítí, nakolik je to možné. Stáhněte si všechny kontakty z telefonu i všechny e-mailové adresy.

Na začátku můžete vytvořit čtyři seznamy po 20 lidech - 20x zájemci o produkt, 20x zájemci o byznys, 20x lidé, které vnímáte jako megaúspěšné v životě a 20x ty, kteří znají hodně lidí.

Slovo závěrem a pozvání dál

Osobně podnikám už 14 let. Celou dobu se cíleně vzdělávám a přijímám svoje osobní životní výzvy.

V tomto krátkém e-booku jsem se zaměřila na 7 kroků, které je dobré udělat ještě před tím, než se pustíte do samotné práce v síťovém marketingu. Je to taková příprava před startem.

Jakmile už budete mít vybranou společnost, čekají vás další hezké kroky - naučit se představit, vyprávět svůj příběh, zorganizovat si čas na práci (je to jiné než v zaměstnání), naučit se oslovovat, připravit si prezentace, naučit se uzavírat obchody nebo se připravit na nejčastější námitky. Něco vám půjde samo od ruky a přirozeně, s něčím se třeba budete trochu potýkat. Když vám něco nepůjde hned, vzpomeňte si na Michaela Jordona nebo jinou ikonu ze světa sportu - kolikrát museli jít na trénink, než byl ten hod nebo skok dokonalý?

Proč si myslíte, že se neustále vzdělávám a mám také svoje mentory? Potřebuji je dnes v jiných situacích a mnohem méně často, než dřív, ale jsou opravdu v životě momenty, kdy sami na sebe nevidíme a potřebujeme pohled zvenčí. Od někoho, kdo nás nebude hodnotit ani soudit a je v tématu dál, než my.

Možná vás napadá, podle čeho si mentory vybírám - zaujmou mě a musím vnitřně cítit, že se s nimi mám teď propojit. Mám chuť sledovat jejich videa, číst jejich knihy nebo se na ně jít podívat živě. Jsou v něčem dál než já.



Přeju vám, ať se vám vše skvěle ve vašem podnikání daří, a pokud vám informace v tomto e-booku zdarma dávají smysl, zvu vás na svoje sociální sítě a k pokračování v některém z mých online programů.

Letos se ještě můžete těšit na knížku Kvantový skok v MLM - Rychlý start, online program Vydělávej online prakticky a bez omáček a 90 denní výzvu pro síťové marketéry (další logický krok, pokud už svoji firmu máte a chcete nastartovat výrazně růst vašeho týmu).

Děkuji za vaši důvěru a společně strávený čas.

Když budete mít otázky nebo chuť se dál propojit, kontaktujte mě na e-mailu lucie@luciemartakova.cz nebo si projděte nabídku na mém webu www.prodavejslehkosti.cz, <https://linktr.ee/lucieaira>

Lucie Aira Martáková

