

# IL SISTEMA



## LA CASSETTA DEGLI ATTREZZI



# LA PRESENTAZIONE

## 45 SECONDI

che cambierà LA TUA VITA



## “Prefazione”

La presentazione “45 secondi” è tutto ciò che serve sapere per cominciare a costruire una vasta organizzazione. Infatti, se uno non è in grado di comprendere questa presentazione, può leggerla a un amico o scriverla su un foglietto affinché i suoi amici la leggano da soli.

Oltre a questa presentazione non hai bisogno di sapere altro. Una volta che hai capito e ti sei convinto di ciò che hai letto puoi presentare la tua opportunità a chiunque, perché veramente chiunque può crearsi un business se lo vuole.

Tutto ciò di cui ha bisogno è un piccolo desiderio. Senza i desideri, non hai nulla.

Il segreto del sistema che insegniamo non è il parlare. Il parlare è il tuo peggior nemico.

Più parli più il tuo interlocutore pensa di non poter fare quello che fai tu. Più parli, più pensa di non avere tempo.

Ricorda che il tempo è la scusa numero uno della gente che non si sente pronta per cominciare.

Dopo che i tuoi amici avranno letto la presentazione “45 secondi” potrebbero farti una domanda. A prescindere da quale domanda sia, se rispondi hai perso. Avranno altre cinque domande prima che tu te ne accorga. Comincerai a rimbalzare di qua e di là!

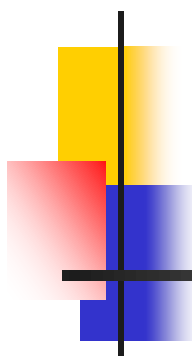
Di' loro semplicemente che avranno un mucchio di domande e che il sistema è strutturato per rispondere alla maggior parte di esse. Fa loro leggere le prime quattro Presentazioni Foglietto e poi falli tornare da te.

Non dire mai al tuo interlocutore di leggere il libro. Lo metterebbero su uno scaffale e tornerebbero a prenderlo chissà quando. Invitali a leggere le prime quattro Presentazioni Foglietto. Le leggeranno subito e più del 90% finirà il libro in meno che non si dica. Dopo aver letto il libro, il tuo interlocutore capirà il Network Marketing. Ciò è importante perché la ragione numero uno per la quale la gente non agisce è perché non capisce.

Ora capiranno il network marketing e saranno pronti perché tu possa presentare loro il tuo veicolo commerciale, la tua azienda, i tuoi prodotti e il tuo piano di marketing. Ma avevo detto che non serviva conoscere altro che la presentazione “45 secondi” per partire.

Quindi?

A questo punto potresti usare alcuni strumenti oppure la tua squadra perché parlino al tuo posto. Gli strumenti potrebbero essere delle brochure, delle registrazioni audio o video dell'azienda.



La squadra sarebbe invece il tuo livello immediatamente superiore a partire dalla persona che sarà il tuo sponsor.

Supponiamo che tu sia con la tua prima persona potenziale!

Hai fatto la presentazione “45 secondi” e lei ha già letto il libro.

Supponiamo che inviti questa persona a pranzo. Falle sapere che inviterai anche il tuo sponsor che illustrerà il business al posto tuo.

(Punto essenziale: chi paga il pranzo? Tu. Il tuo sponsor lavora per te. Quante volte dovrai offrire il pranzo o la cena al tuo sponsor prima di spiegare il business per conto tuo?).

C’era un tizio venuto a un nostro seminario in Germania che diceva: «Non solo non hai bisogno di conoscere niente per partire, ma puoi anche avere il pranzo pagato tutti i giorni quando lavori per i tuoi sottolivelli».

Buon appetito e guarda crescere il tuo business!

## Cap. 1

## “Introduzione al MLM”

IL MULTI-LEVEL MARKETING è uno dei metodi di commercializzazione dei prodotti con la crescita più rapida e peggio compresi al giorno d'oggi. È stato etichettato da molti come l'Onda Degli Anni Ottanta. Credimi, andrà ben oltre. Per gli anni novanta più di 100 miliardi di dollari di prodotti e servizi saranno commercializzati annualmente attraverso aziende di Multi-Level Marketing. E dato che stiamo approcciando il ventunesimo secolo, OCCHIO!

Lo scopo di questo libro è fornire a te, lettore, attraverso illustrazioni ed esempi, COS'È e COSA NON È il Multi-Level Marketing. Ti mostreremo anche come puoi efficacemente, ripeto, EFFICACEMENTE, spiegare il Multi-Level Marketing agli altri.

Questo libro dovrebbe essere considerato come un manuale d'addestramento, da utilizzare come strumento per aiutarti ad addestrare le persone della tua organizzazione. Includilo nel loro pacchetto iniziale di formazione al tuo programma.

Don Failla ha sviluppato le “Presentazioni Foglietto” sulle quali è basato questo libro sin dal 1973. Io sono stato coinvolto nel Multi-Level Marketing per un motivo o per l'altro sin dal 1969. Questo libro copre tutte le 10 presentazioni sinora sviluppate.

Prima di entrare nel dettaglio delle 10 “Presentazioni Foglietto”, permettetemi di rispondere a una delle domande più frequenti, probabilmente la più basilare di tutte. «Cos'è il MLM?»

Questa domanda è abbastanza frequente in relazione ad una spillina che indossiamo. Per tutto questo libro utilizzeremo indifferentemente MLM e Multi-Level Marketing.

Scomponiamolo. Marketing significa semplicemente trasferire un prodotto o un servizio dal produttore al consumatore. Multi-Level si riferisce al sistema di compensazione fornito a quelle persone che causano il trasferimento del prodotto o del servizio. “Multi” significa “più di uno”. “Level” si riferisce a ciò che potrebbe essere denominato più correttamente “generazione”. Ci si potrebbe quindi riferire al “Multi-Generation Marketing”. Noi continueremo a chiamarlo Multi-Level dato che è l'accezione più comune. In realtà, è talmente comune che molte piramidi illegali e schemi di distribuzione a catena o catene di Sant'Antonio cercano di farsi passare come programmi Multi-Level. Ciò crea un tale marchio d'infamia, anche se ingiustificato, che molte delle più nuove aziende di MLM usano altre denominazioni per il loro tipo di marketing.



Alcune che si sentono in giro sono “Uni-Level Marketing”, “Network Marketing” oppure “Co-op Mass Marketing”.

In realtà, ci sono solamente tre metodi per veicolare i prodotti (mostra bene tre dita mentre illustri questo punto):

1) VENDITA AL DETTAGLIO – Sono sicuro che per chiunque il termine è familiare. Il salumiere, la drogheria, i grandi magazzini... entri in un negozio e compri qualcosa.

2) VENDITA DIRETTA – Comunemente (ma non sempre) include le assicurazioni, le enciclopedie, le batterie da cucina ecc. Fuller Brush, la signora della Avon, gli incontri casalinghi serali di Tupperware ecc. sono alcuni esempi di attività di VENDITA DIRETTA.

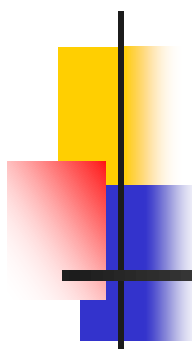
3) MULTI-LEVEL MARKETING – È quello di cui discuteremo in questo libro. Non deve essere confuso con gli altri due, specialmente con il metodo di Vendita Diretta con il quale il MLM è solitamente confuso.

Una quarta tipologia di marketing che a volte viene aggiunta alla lista (alza il quarto dito) è la VENDITA POSTALE.

La VENDITA POSTALE può essere un tipo di MLM, ma il più delle volte viene incluso nella categoria della VENDITA DIRETTA.

Una quinta tipologia alla quale ho già accennato, spesso confusa con il MLM, sono le VENDITE PIRAMIDALI. Il fatto è che le VENDITE PIRAMIDALI sono ILLEGALI! Una delle principali ragioni per cui sono illegali è che non riescono a veicolare un prodotto o a fornire un servizio valido (mostra il pollice per illustrarlo). Se un prodotto non viene veicolato, come fai a chiamarlo persino “marketing”? Figurati “Multi-Level Marketing”! Forse possono considerarsi “Multi-Level”, ma Marketing MAI!!!

Le obiezioni più comuni delle persone che stanno per entrare nel Multi-Level Marketing sono legate alla non comprensione delle differenze tra MLM e i metodi di marketing per la VENDITA DIRETTA. Questa confusione è comprensibile perché la maggior parte delle aziende di MLM di comprovata reputazione appartengono all’Associazione della Vendita Diretta. Probabilmente sei stato condizionato a pensare a questi programmi come applicazioni di vendita diretta porta-a-porta perché il tuo primo incontro con loro è stato quando un distributore ha bussato alla tua porta per venderti qualcosa.



Ci sono alcune caratteristiche che differenziano il MLM dalle aziende di Vendita al Dettaglio e Vendita Diretta. Una differenza molto significativa è che nel MLM tu sei in affari per conto tuo, **MA NON DA SOLO**.

Se sei in affari in proprio, sia che operi fuori di casa che, soprattutto in casa, potresti avere diritto ad alcuni sostanziali **VANTAGGI FISCALI**. Non discuteremo di questo aspetto in questo libro; la maggior parte delle persone possono ricevere queste informazioni dal commercialista o ricavarle dai molti libri scritti sull'argomento. Se sei in affari in proprio, compri i prodotti all'ingrosso dalla azienda che rappresenti. Ciò significa che puoi (e dovresti) usare questi articoli per il tuo consumo personale. Molte persone all'inizio entrano in un programma di un'azienda di MLM solo per questa ragione: comprare all'ingrosso.

E molte di esse diventano "serie".

Dato che stai acquistando i tuoi prodotti all'INGROSSO, se lo desideri puoi vendere quei prodotti al DETTAGLIO e ottenere del PROFITTO. Il più grosso equivoco sul MLM è l'idea che DEVI vendere al dettaglio per avere successo. C'è moltissimo da dire sulla vendita al dettaglio e non lo si dovrebbe dimenticare. Alcuni programmi richiedono addirittura di raggiungere una determinata quota di vendite al dettaglio per potersi qualificare per un bonus.

Puoi quindi vendere se lo desideri o se devi farlo a causa di particolari requisiti del tuo programma, ma per aumentare al massimo gli introiti il vero successo sta nel costruire l'organizzazione.

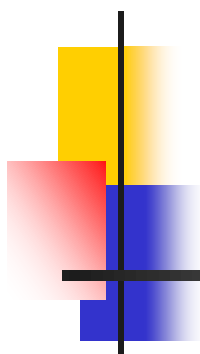
**PUNTO IMPORTANTE:** lasciate che le vostre vendite siano una conseguenza naturale della costruzione dell'organizzazione.

Molte più persone falliscono, invece di avere successo, tentando di operare al contrario – cercano di costruire l'organizzazione enfatizzando le vendite. Questo concetto sarà chiarito nelle Presentazioni Foglietto che seguono.

La parola "vendere" fa scattare pensieri negativi nella mente del 95% delle persone. Nel MLM non hai bisogno di "vendere" i prodotti nel senso tradizionale del termine. Tuttavia, **IL PRODOTTO SI DEVE VEICOLARE** altrimenti nessuno, ma proprio nessuno, viene pagato. Di nuovo, **IL PRODOTTO SI DEVE VEICOLARE ALTRIMENTI NESSUNO VIENE PAGATO!**

Un altro nome usato per il MLM è Network Marketing. Quando costruisci un'organizzazione in realtà stai creando una rete attraverso la quale distribuire i tuoi prodotti. La vendita al dettaglio è il fondamento del Network Marketing.

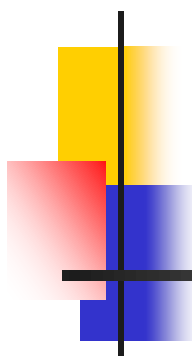




Le vendite nel MLM o nel Network Marketing derivano da distributori che **CONDIVIDONO** i prodotti con i loro amici, vicini e parenti. Non devono mai rivolgersi a sconosciuti. Per costruire un **BUSINESS DI GRANDE SUCCESSO** hai bisogno di **EQUILIBRIO**. Hai bisogno di sponsorizzare e di insegnare il MLM e durante questo processo puoi costruire una base di clienti vendendo al dettaglio ai tuoi amici, ai vicini e ai parenti. Non cercare di vendere a tutto il mondo da solo. Ricordati che Network Marketing o MLM significa costruire un'organizzazione in cui molti distributori vendono un pochino ciascuno. Ciò è decisamente meglio che avere pochi che tentano di fare tutto da soli. Per virtualmente tutte le aziende di MLM, il bisogno di spendere grandi somme di denaro in pubblicità non esiste. La pubblicità viene fatta quasi esclusivamente con il passa-parola. Per questo motivo queste aziende hanno più denaro da destinare allo sviluppo dei prodotti. Come risultato, normalmente esse possiedono prodotti di qualità superiore rispetto a quelli dei concorrenti che si trovano nei negozi. Puoi **CONDIVIDERE** con un amico un prodotto di alta qualità di una tipologia che lui sta già utilizzando. Stai semplicemente sostituendo la sua vecchia marca con qualcosa che attraverso la tua esperienza hai scoperto essere meglio. Vedi, quindi, che non è come andare a vendere porta-a-porta ogni giorno rivolgendosi a degli sconosciuti. Tutti i programmi di MLM o Network Marketing che conosco insegnano semplicemente a **CONDIVIDERE** la qualità dei loro prodotti o servizi con amici, e questa è tutta la "vendita" coinvolta (preferisco usare il termine **CONDIVIDERE** perché è veramente questo che succede!).

Un altro aspetto che differenzia il MLM dalla Vendita Diretta è la **SPONSORIZZAZIONE** di altri distributori. Nella Vendita Diretta e persino in alcune aziende di MLM viene chiamato **RECLUTAMENTO**. Tuttavia, "sponsorizzazione" e "reclutamento" non sono assolutamente la stessa cosa. Tu sponsorizzi qualcuno e gli insegni come fare ciò che tu fai già: costruirsi un **BUSINESS IN PROPRIO**.

Sottolineo: c'è una grande differenza tra sponsorizzare qualcuno e semplicemente "iscriverlo". Quando **SPONSORIZZI** qualcuno, ti stai **IMPEGNANDO** verso di lui. Se non hai intenzione di impegnarti in questo modo, allora iscrivendolo gli stai procurando un danno.



A questo punto, tutto ciò che devi fare è aiutarlo a costruire un business in proprio. Questo libro rappresenta uno strumento di valore incommensurabile per mostrarti cosa e come fare. È una RESPONSABILITÀ dello sponsor insegnare alle persone che inserisce nel business tutto ciò che sa al riguardo, come per esempio ordinare i prodotti, mantenere uno storico, partire nel modo giusto, come costruire e addestrare la propria organizzazione ecc. Questo libro rappresenta il lungo cammino che ti farà diventare CAPACE di assumerti questa responsabilità.

La SPONSORIZZAZIONE è ciò che permette a un'opportunità di MLM di svilupparsi. Più la tua organizzazione cresce, più diventi un uomo d'affari INDIPENDENTE e DI SUCCESSO. TU sei il TUO CAPO!

Con le aziende di Vendita Diretta, tu lavori per l'azienda. Se decidi di lasciare quel lavoro e fare qualcos'altro, finisci per ricominciare ancora tutto daccapo. Invece in quasi tutti i programmi di MLM che conosco, puoi trasferirti in un'altra zona del tuo Paese e sponsorizzare persone senza per questo perdere il volume generato dal gruppo che hai lasciato.

Nei programmi di Multi-Level Marketing puoi guadagnare un mucchio di soldi. Può volerci di più con un'azienda piuttosto che con un'altra, ma fare molti soldi dipende sempre dal costruirsi un'organizzazione e non dal solo vendere i prodotti. Se il tuo obiettivo è la sicurezza, con alcuni programmi puoi vivere tranquillo solo con la semplice vendita dei prodotti, ma potresti fare una FORTUNA dedicandoti principalmente alla costruzione di un'organizzazione.

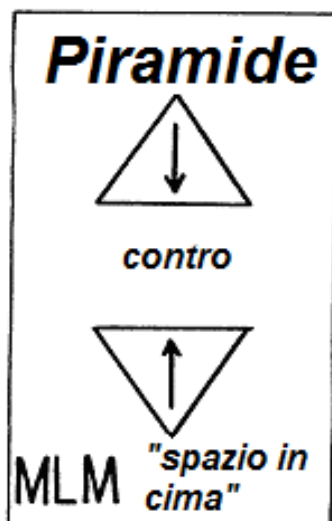
Le persone entrano in un business Multi-Level con l'idea di portarsi a casa 50, 100 o persino 200 dollari al mese ma immediatamente capiscono che se affrontassero il business seriamente potrebbero fare 1000 o 2000 dollari al mese o persino di più.

Ancora una volta, ricordati che una persona non riesce a fare tutti quei soldi solamente vendendo i prodotti... ci può riuscire solamente costruendo un'organizzazione.

QUESTO È LO SCOPO DEL LIBRO: insegnarti le cose che devi sapere per poter costruire un'organizzazione e costruirla VELOCEMENTE, e sviluppare un atteggiamento convinto e corretto sul MLM. Se una persona ritiene che il Multi-Level Marketing sia illegale, dato che possiede i connotati di una piramide (e spesso questo succede), allora avrai dei seri problemi se cercherai di sponsorizzarla.



Devi insegnarle infatti ciò che le permette di eliminare l'atteggiamento errato di ritenere una vera organizzazione Multi- Level Marketing come una piramide. Un esempio che puoi mostrarle è quello dell'illustrazione.



Una piramide è costruita dall'alto verso il basso e solamente quelli che sono entrati all'inizio possono essere vicini alla cima.

Nel triangolo MLM chiunque inizia in fondo e ha le stesse opportunità di costruirsi una grande organizzazione.

Può costruire addirittura un'organizzazione molto più grande di quella del suo sponsor, se vuole.

L'obiettivo principale è quello di convincere la persona che ti interessa in una discussione generale relativa al MLM e spiegarle con le tre dita le differenze tra Vendita al Dettaglio, Vendita Diretta e Multi-Level Marketing.

Dopodiché potrai riuscire a sponsorizzarla efficacemente all'interno del tuo progetto MLM.

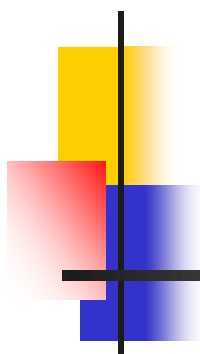
Come ho accennato prima, entro il 2010 il MLM produrrà un giro d'affari annuale di oltre 200 MILIARDI di dollari. Questo è un GRANDE BUSINESS!

Molte persone non si rendono conto che il MLM sia così grande.

Il Multi-Level Marketing è tra noi da oltre 50 anni, ormai. Ci sono aziende che sono sul mercato da oltre 45 anni e fatturano con successo oltre un miliardo dollari all'anno.

Conosco un'azienda che ha fatturato più di 6,5 milioni di dollari nel suo primo anno d'attività.

Nel secondo ha superato i 62 MILIONI. Per il terzo anno ha previsto 122 MILIONI.



Il loro obiettivo è quello di raggiungere 1 MILIARDO all'anno entro il loro decimo anno. I principi esposti in questo libro renderanno quell'obiettivo raggiungibile. Questo è una partenza a razzo per qualunque settore!

Il MULTI-LEVEL MARKETING è una delle vie attraverso la quale un inventore o un produttore può mettere sul mercato un nuovo prodotto senza dover possedere milioni di dollari e senza dover per questo rinunciare al proprio prodotto in favore di altri.

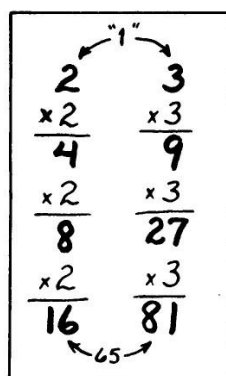
Cap. 2  
Foglietto  
1

## “Due per due fa quattro”

QUESTA presentazione puoi illustrarla al tuo candidato potenziale prima del programma in cui vuoi coinvolgerlo. Tutta via è un DOVERE assoluto mostragliela subito dopo avergli presentato il tuo programma. Devi guidare il suo pensiero nella giusta direzione sin dal primo giorno. La presentazione serve per eliminare il pregiudizio che il candidato ha nel pensare di dover andare a “sponsorizzare il mondo” per poter fare molti soldi nel Multi-Level Marketing. Questa presentazione gli mostrerà anche quanto importante sia lavorare con le sue persone e aiutarle a partire. Questa presentazione inizia scrivendo « $2 \times 2 = 4$ » e continua ripetendo la moltiplicazione, come si vede nella figura.

$$\begin{array}{r} 2 \\ \times 2 \\ \hline 4 \\ \times 2 \\ \hline 8 \\ \times 2 \\ \hline 16 \end{array}$$

Spesso scherzo dicendo che se sponsorizzi qualcuno che non è capace di fare queste operazioni allora lascialo perdere perché avrai solo dei problemi a lavorarci insieme. Nota che stiamo usando il termine “sponsor” ora. Alla destra della colonna con le moltiplicazioni per 2, scriviamo « $3 \times 3 = 9$ » e così via, dicendo: «Qui sponsorizzi 3 persone e insegni loro (iniziamo a usare anche il termine “insegnare”) a sponsorizzarne altre 3, arrivando così ad averne altre 9. Dopodiché addestri le tue 3 persone a come insegnare a queste 9 a sponsorizzare, così arrivi a 27».



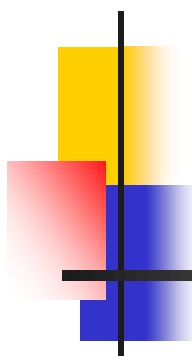
Scendendo di un altro livello arrivi a 81. Nota bene la differenza tra 16 e 81. Fagli porre attenzione a questo e chiedigli se anche lui la ritiene una bella differenza. Poi sottolinea che la VERA DIFFERENZA è UNO: ciascuno sponsorizza solamente UNA PERSONA IN PIÙ! Normalmente avrai una reazione a questa affermazione, ma continua dritto, perché diventerà ancora meglio.

E ancora una volta sottolinea: «Ora c'è una differenza considerevole qui, ma...»

Avrai anche questa volta una reazione non appena il tuo candidato comincerà a rendersi conto del concetto e probabilmente ti interromperà dicendo: «...la VERA DIFFERENZA è che ciascuno ha sponsorizzato solamente DUE PERSONE in più!»

Supponiamo ora che tu sponsorizzi 4 persone nel programma. Spostandoti alla destra della colonna delle moltiplicazioni per 3, scrivi un'altra serie di moltiplicazioni mentre ne parli.

«Vediamo ora cosa succede se ciascuno sponsorizza solo DUE PERSONE IN PIÙ». Mentre continui a scrivere, spiega che «Tu ne sponsorizzi 4 e insegni loro a sponsorizzarne 4



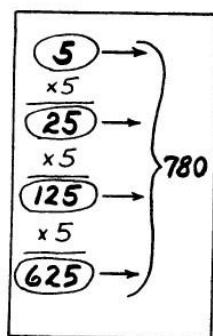
2	3	4
$\times 2$	$\times 3$	$\times 4$
4	9	16
$\times 2$	$\times 3$	$\times 4$
8	27	64
$\times 2$	$\times 3$	$\times 4$
16	81	256

Dopo aiuti i tuoi 4 ad insegnare ai loro 16 di sponsorizzarne 4, aggiungendo quindi 64 PERSONE al tuo gruppo. Scendendo solamente di un altro livello e quasi senza accorgertene il tuo gruppo conta 256 PERSONE. Terminiamo con 5. Normalmente il tuo interlocutore ci sta già arrivando da solo e comincia a seguirti mentalmente o verbalmente mentre tu scrivi l'ultima colonna di moltiplicazioni. Adesso puoi evitare le parole "sponsor" o "insegnare" mentre scrivi i numeri, commentando solamente: «5 per 5 fa 25, per 5 fa 125, per 5 fa 625. Adesso sì che è una DIFFERENZA FANTASTICA!» Ancora una volta la REALE DIFFERENZA è che ciascuno doveva sponsorizzare 3 PERSONE in più. La maggior parte delle persone può mettere in relazione la sponsorizzazione di 1, 2 o 3 persone, ma generalmente trova difficile mettere in relazione i numeri della linea più in basso (16, 81, 256 e 625).

Dunque, ora collocati nell'ultima colonna, avendo avuto il tempo di sponsorizzare 5 persone serie nel programma. Il "5" in cima alla colonna rappresenta gli sponsorizzati che SERIAMENTE intendono costruirsi un business in proprio. È probabile che tu debba sponsorizzare 10, 15 o 20 persone per ottenere questi 5.

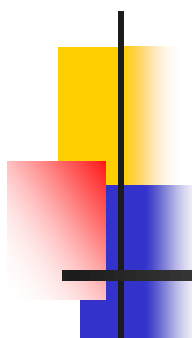
Tuttavia, appena hai compreso pienamente tutte e 10 le PRESENTAZIONI FOGLIETTO, scoprirai che le tue persone diventeranno serie PIÙ VELOCEMENTE di quelle che entrano in organizzazioni che non fanno uso di questo materiale. Questo libro ti insegnerà come lavorare con queste persone per farle diventare serie PIÙ VELOCEMENTE.

Nota nella figura che, dopo aver sponsorizzato 5 persone, le quali hanno sponsorizzato 5 persone, e così via giù sino in fondo... sommando tutte queste persone (quelle nei cerchi) ottieni 780 persone serie nella tua organizzazione. Facendo questo otterrai un aiuto per rispondere alla domanda: «Non c'è qualcuno che deve vendere il prodotto?»



Tutti avranno sentito questa domanda in precedenza se sono stati veramente operativi nel MLM; bene, scorri con loro questa Presentazione Foglietto e spiega loro che 2 per 2 fa 4... sino ai 780 distributori. In QUALUNQUE TIPO di organizzazione di Multi-Level Marketing, se possiedi 780 persone che USANO il prodotto per se stessi, ottieni un volume tremendo (e non ho incluso quelle non serie ma che comunque acquistano il prodotto – i “solamente acquirenti”). Ora, se ciascuno di essi possiede 2, 3, 4 o 5 amici... diciamo in generale che ciascuno di essi abbia 10 clienti tra i propri amici, parenti e conoscenti, ossia un totale di 7800 clienti! Aggiungi a questi i 780 distributori nella tua organizzazione; pensi che 8580 clienti più i “solamente acquirenti” siano sufficienti a costituire un’impresa redditizia? Ecco come fare un mucchio di soldi in qualunque business: avere un mucchio di persone che fanno ciascuna qualcosina. Ma ricorda, stai lavorando solamente con 5 PERSONE SERIE, non con un esercito intero! Siamo costantemente in contatto con persone facenti parte di altri programmi di MLM, simili alla nostra, stupite per la VELOCITÀ di crescita delle nostre organizzazioni. Queste persone stanno all’interno dei loro programmi da più tempo di noi, ma si grattano la pelata chiedendoci: «Cosa fai tu che io non faccio?»





La nostra risposta è: «Con quante persone nel tuo PRIMO SOTTOLIVELLO stai lavorando?» (il Primo Sottolivello rappresenta le persone direttamente sponsorizzate da te; sono anche detti distributori della “Front Line”).

Sento spesso numeri che vanno da 25 a 50 o ancor più alti.

Conosco persone nel MLM che hanno più di 100 elementi nel loro Primo Sottolivello e che, ti garantisco, una volta che comprendi i principi spiegati in questo libro, lascerai perdere nel giro di sei mesi, persino se si trovano all'interno delle loro organizzazioni da 6-8 anni.

Voglio fornirti un semplice parallelismo su questo punto, ossia perché tutte quelle persone nel Primo Sottolivello non vadano bene, e lo farò non appena ci addentreremo nella Presentazione Foglietto #2 che tratta la “Sindrome del Venditore Fallito” nel Multi-Level Marketing.

Considera l'ESERCITO, la MARINA, l'AERONAUTICA, I MARINES o la GUARDIA COSTIERA. Dal soldato di grado più basso al più medagliato generale del Pentagono, nessuno ha più di 5-6 persone che supervisiona DIRETTAMENTE (ci sono rare eccezioni a questo).

Pensaci! Pensa alle Accademie di West Point e di Annapolis con più di 200 anni di esperienza ciascuna e nessuno al loro interno pensa che qualcuno debba supervisionare più di 5-6 persone. Dimmi quindi perché certa gente che entra in una organizzazione di MLM pensa di poter lavorare efficacemente con 50 persone nel proprio Primo Sottolivello. **NON SI PUÒ FARE!** Ecco perché la maggior parte di esse falliscono e vedrai nello specifico il perché nel prosieguo. Non dovresti mai cercare di lavorare con più di 5 persone serie alla volta. Tuttavia, assicurati che quando le sponsorizzi tu cominci a lavorare per il gruppo verso il basso. Esiste un momento in corrispondenza del quale non avranno più bisogno di te e allora diventeranno indipendenti e cominceranno a sviluppare un'altra linea per conto proprio. Ciò ti permetterà di dedicarti a lavorare con un'altra persona seria, tenendo sempre in mente che il numero di quelli con cui lavori direttamente sarà al massimo 5. Alcuni programmi ti permettono di essere efficace con solo 3 o 4 alla volta, ma nessuno di quelli che conosco possono essere costruiti efficacemente con più di 5.

Queste PRESENTAZIONI FOGLIETTO sono tutte collegate perfettamente, perciò di seguito troverai le risposte a molte delle tue domande attuali.

Cap 3  
Foglietto  
2

## “La sindrome del venditore fallito”

Perché molti venditori falliscono quando lavorano in un business di Multi-Level Marketing? Questa presentazione chiarirà quali sono gli errori più comuni commessi da un professionista orientato alle vendite.

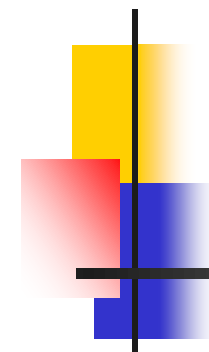
Ti spiegheremo anche perché preferiamo sponsorizzare 10 insegnanti piuttosto che 10 venditori.

INTENDIAMOCI, ritengo che i venditori professionisti siano un valore immenso per la tua organizzazione, ma solo se studiano e comprendono appieno le 10 Presentazioni Foglietto, come tutti gli altri.

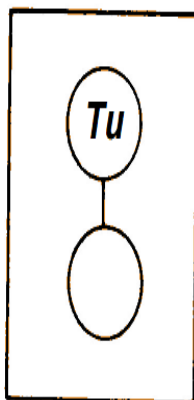
Molta gente resta confusa dalle affermazioni precedenti, ma ricordati, ancora non capisce che il MLM è una METODOLOGIA di marketing. NON stiamo sponsorizzando persone all'interno di un'organizzazione di Vendita Diretta STIAMO sponsorizzandole all'interno di un programma di Multi-Level Marketing.

Molto spesso, il problema che hai con i venditori è che quando essi percepiscono l'alta qualità dei prodotti che tu rappresenti, si limitano a imbarcarsi nell'avventura e a partire a “spron battuto”, per così dire. Possono prepararsi da soli la loro presentazione e non hanno bisogno che tu insegni loro come vendere; sono loro i professionisti. Invece, il punto è che tu non devi insegnare loro a vendere ma devi insegnare loro a INSEGNARE e SPONSORIZZARE per costruire una grande organizzazione di Multi-Level Marketing. E loro, così come chiunque altro, possono farlo SENZA VENDERE NIENTE, nel significato più letterale del termine “vendere”.

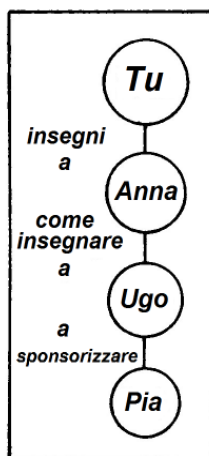
Se non riesci a sederti e spiegare loro alcune cose semplici relativamente al Multi-Level Marketing e al perché sia diverso dalla Vendita Diretta, la loro tendenza sarà quella di partire nella direzione sbagliata. Nel prosieguo delle Presentazioni Foglietto ti farò alcuni esempi. La maggior parte della gente (e in particolar modo i venditori) pensano che sponsorizzando una persona tu abbia semplicemente raddoppiato la tua forza (*disegna un cerchietto sotto l'altro*). Ce n'era uno e ora ce ne sono due. Logico, ma non CORRETTO.



La ragione di questo è che se la persona rappresentata dal cerchietto in alto (lo sponsor) se ne va, va via anche quella che aveva sponsorizzato, che non continuerà. Devi spiegare alle tue persone che se davvero vogliono duplicarsi devono avere almeno TRE SOTTOLIVELLI; solo allora sono davvero DUPLICATE.



Se il tuo sponsor uscisse prima che tu abbia avuto la possibilità di verificare se il programma funziona davvero, probabilmente riterresti che non funziona, dato che per il tuo sponsor non ha funzionato. Dopo tutto, lui è il tuo sponsor e ne sa decisamente molto più di te sull'argomento. Supponiamo che tu sia qui (disegna un cerchietto e scrivici dentro "TU") e che sponsorizzi Anna (disegna un altro cerchietto sotto "TU", scrivici dentro "ANNA" e collega i due cerchietti con una linea). Ora, se tu te ne vai e Anna non sa cosa fare (perché tu non glielo hai insegnato), allora finisce tutto. Ma se tu INSEGNI ad Anna come sponsorizzare, e lei sponsorizza Ugo, allora tu hai SOLAMENTE INIZIATO a duplicarti.



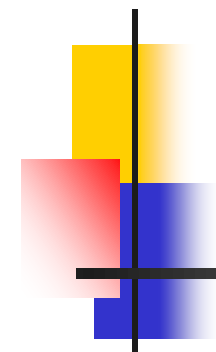
Ma se Anna non insegna a Ugo come sponsorizzare, ancora una volta sarà un fiasco e la fine di tutto. Devi insegnare ad Anna **COME INSEGNARE** a Ugo a sponsorizzare. Così lui può sponsorizzare Pia o chiunque altro.

A questo punto hai **TRE SOTTOLIVELLI**; se esci dal programma (per lavorare con qualcun altro oppure per trasferirti altrove) questo sotto-gruppo continuerà a lavorare. Sottolineo due volte: **DEVI AVERE TRE SOTTOLIVELLI!** Non hai niente sino a quando non hai tre sottolivelli e solo allora ti sei **DUPLICATO** Veramente.

Anche se non hai comunicato mai nient'altro a parte questo alle persone che hai sponsorizzato, avrai la chiave per avere molto più successo nei programmi di Multi-Level Marketing della maggior parte degli altri.

Ecco cosa accade ai "venditori": partecipano alle dimostrazioni dei prodotti, ascoltano o leggono testimonianze sui risultati ottenuti da altri usando i prodotti e come questi ultimi funzionano. Armati di queste informazioni, è meglio togliersi di torno perché cominceranno a vendere come dei pazzi; ricordati: sono **VENDITORI!** Lavorano nel business della Vendita Diretta e non hanno alcuna remora a rivolgersi a degli sconosciuti.

Perfetto! Quindi ti rivolgi al tuo super-venditore (chiamandolo Leo) dicendogli: «Leo, se vuoi fare veramente tanta grana non puoi continuare da solo; devi sponsorizzare delle persone».



E cosa fa Leo? Comincia a sponsorizzare, sponsorizzare, sponsorizzare... sponsorizzerà un reggimento. Un buon "venditore" in un programma di Multi-Level Marketing arriva a sponsorizzare 3 o 4 persone alla settimana.

Quindi ecco cosa accade: arriva al punto (e non ci impiega nemmeno tanto) che le persone escono dal programma con la stessa velocità con cui entrano.

Se non lavori con loro EFFICACEMENTE (e non lo puoi certo fare se cerchi di lavorare con più di 5 alla volta) li vedrai scoraggiarsi e poi rinunciare.

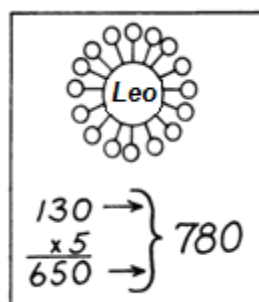
Così Leo, scoraggiato e un po' impaziente, pensa che non stia succedendo nulla e si rivolge altrove per trovare qualcosa da vendere. La persona che aveva sponsorizzato Leo, pensando che Leo potesse renderla ricca, a sua volta si scoraggia e rinuncia anche lei.

La maggior parte delle persone che hanno avuto grandi risultati nel MLM non possiede una formazione da venditori. Non possono nemmeno essere degli INSEGNANTI professionisti, ma la maggior parte di essi possiede un bagaglio culturale nel quale c'è una parte legata all'insegnamento. So di un preside di una scuola che, dopo soli 24 mesi in un programma di Multi-Level Marketing, guadagnava più di QUINDICIMILA DOLLARI AL MESE. E questo perché AVEVA INSEGNATO AD ALTRI come riuscirci.

Mettiamo dei numeri all'approccio di Leo, così possiamo vedere chiaramente cosa è andato male. Supponiamo che Leo, essendo un super-venditore, abbia sponsorizzato 130 persone. Supponiamo inoltre che sia riuscito a far sponsorizzare 5 persone a ciascuno di essi, inserendo quindi altre 650 persone nella sua organizzazione, per un totale di 780 (suona familiare, vero?).

Quando gli mostri questo, chiedi al tuo candidato: «Quale delle due situazioni pensi di poter gestire più velocemente, sponsorizzare 5 persone serie e ADDESTRARLE A COME INSEGNARE, oppure...?»

Prima o poi ti verrà richiesto: «Cosa devo insegnare loro?» La risposta è che devi insegnare loro ciò che stai apprendendo qui e adesso in questo libro: le DIECI PRESENTAZIONI FOGLIETTO.



Hanno bisogno di conoscerle tutte, ma all'inizio sono sufficienti le prime quattro.

Insegna loro che  $2 \times 2$  fa 4, perché le persone falliscono ecc. Quanto pensi di impiegarci a sponsorizzare 130 persone? Quanti dei primi se ne sarebbero già andati quando stai sponsorizzando il 130-esimo? Scopriresti che li stai perdendo abbastanza velocemente. E invece scoprirai che il tasso di fedeltà dei 780 relativi alla Presentazione Foglietto #1 è considerevolmente alto.

Appena mostri questo a dei venditori e lo capiscono, partiranno subito dicendo: «Aha! Adesso so io cosa devo fare...» **ATTENZIONE:** trattienili. Dato che in genere non capiscono ciò di cui abbiamo discusso in questo capitolo, la maggior parte delle persone nel MLM incoraggerà letteralmente quelli che ha sponsorizzato a uscire dal business! Infatti, esse sponsorizzeranno qualcuno che tornerà da loro dicendo: «Ehi, ho inserito 5 nuove persone la scorsa settimana». E tu rispondi «Bravo!» e lo incoraggi dandogli una pacca sulla spalla. La settimana successiva inserisce altre 5 persone. Ma cos'è successo delle 5 precedenti? Se ne sono andate.

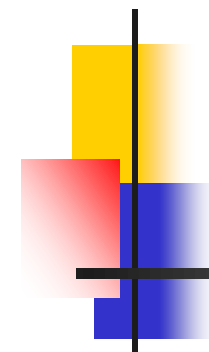
Se comprendi bene questa "Sindrome del Venditore Fallito", puoi comunque incoraggiare chi ne è vittima, ma contemporaneamente insistere su quanto sia **IMPORTANTE** occuparsi dei primi cinque che ha sponsorizzato e **AIUTARLI A INIZIARE**.

Dopo aver sponsorizzato qualcuno, è più importante per me andare con loro e **AIUTARLI A SPONSORIZZARE** qualcun altro che sponsorizzare direttamente Qualcuno io.

Non sottolineerò mai abbastanza questo punto, che verrà ripreso ancora in un paio delle prossime Presentazioni.

Delle 10 Presentazioni Foglietto, le prime quattro sono **ASSOLUTAMENTE NECESSARIE**. Se proprio non hai tempo per tutte, almeno completa la #1 e la #2 per iniziare (Cap. II e Cap. III),





poi, dopo aver fatto un po' di pratica, puoi mostrarle ad altri impiegandoci da 5 a 10 minuti; il tempo dipende dalla tua capacità di spiegazione. Don Failla, tra le sue esperienze, racconta quella di avere avuto una delle sue persone che illustrava la Presentazione Foglietto al telefono dopo averla ricevuta al telefono.

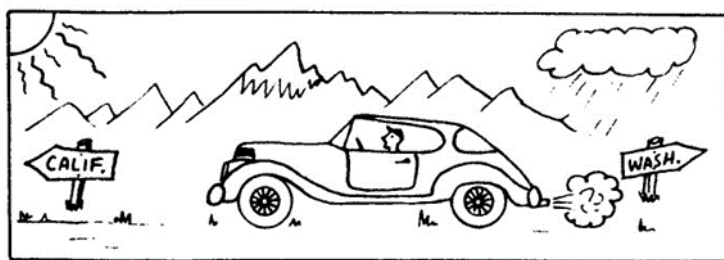
«In uno dei programmi in cui ero coinvolto, avevo sponsorizzato un tipo di nome Carl. Carl mi raccontò di aver sponsorizzato sua figlia nel Tennessee, che conosceva chiunque nella sua città. Mentre parlavo al telefono con Carl congratulandomi per la cosa, aggiunsi velocemente che dovevo dirgli qualcosa che avrebbe dovuto riferire a sua figlia. Gli chiesi se aveva a portata di mano carta e penna (e l'aveva) e gli feci scrivere  $2 \times 2 = 4$ , e così via. Gli dissi di telefonare immediatamente a sua figlia per farle conoscere gli errori da evitare per partire nel modo corretto. Lo fece, e ora il lavoro va a gonfie vele per tutti e due».

**Cap. 4**  
**Foglietto**  
**3**

## “Quattro cose che devi fare”

NELLA PRIMA PRESENTAZIONE ti abbiamo raccontato alcune cose DA FARE, e nella seconda Presentazione alcune cose DA NON FARE, quando lavori in profondità con la tua organizzazione. In questa Presentazione Foglietto invece ti presenteremo le quattro cose che DEVI ASSOLUTAMENTE FARE per avere successo in un programma di MLM. Queste 4 cose sono assolutamente NECESSARIE.

Chiunque guadagni 100.000 o 200.000 dollari all'anno (e più) in un programma di Multi-Level Marketing HA FATTO e CONTINUA A FARE queste quattro cose.



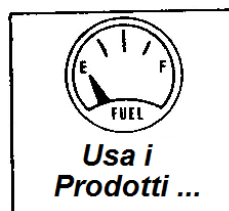
Per aiutarti a ricordare queste 4 cose, le abbiamo accostate per analogia a una storia che puoi raccontare alle tue persone. Così, non solo percepiranno l'analogia ma si RICORDERANNO anche le “cose da fare”.

La storia comincia così: immagina di voler fare un viaggio sulla tua auto dalla piovosa Washington (non è così brutta come qualcuno vuol far credere) verso l'assolata California. Il sole della California rappresenta il raggiungimento del massimo traguardo nel programma in cui sei inserito. Quando ci arrivi hai avuto SUCCESSO, sei al TOP!

La PRIMA cosa da fare è ENTRARE in auto e PARTIRE. Non esiste nessuno nel MLM che abbia fatto molti soldi senza per prima cosa partire. Quanto denaro occorre per partire dipende dall'azienda e dal programma che scegli come veicolo commerciale. Può andare da niente in su, sino a 12,50, 45, 100, 200 o persino 500 dollari e più.



La SECONDA cosa che devi fare quando decidi di intraprendere il viaggio è fare BENZINA e controllare l'OLIO. Nel tuo viaggio verso la vetta (la California) utilizzerai sia il carburante che l'olio (i Prodotti) e sarà necessario rimpiazzarli. Il MLM funziona meglio con prodotti NON DUREVOLI. Userai quindi i prodotti e li ricomprerai ancora, e ancora, e ancora...

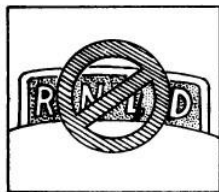


Ciò significa che tu devi FARE USO PERSONALE DEI PRODOTTI dell'azienda che rappresenti. Ricordati, nella Presentazione Foglietto #1 ti abbiamo dimostrato che con 780 distributori farai sicuramente volumi molto consistenti, a prescindere dal programma in cui tu sia inserito. Puoi facilmente comprendere i vantaggi di costruire un business che ha come veicolo di commercializzazione dei prodotti non durevoli.

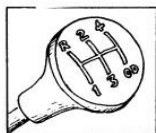




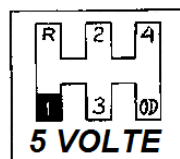
La maggior parte delle aziende di MLM sono in quella categoria. I prodotti durevoli vengono comunemente commercializzati attraverso la vendita al dettaglio o diretta, ma non sempre. L'altro risultato che ottieni utilizzando i prodotti per te è che ne rimarrai entusiasta. Piuttosto che spendere una grande quantità di denaro in pubblicità, le aziende di MLM investono il loro denaro nello sviluppo dei prodotti e ottengono come risultato dei prodotti di qualità migliore rispetto a quelli che si trovano normalmente nei negozi. La TERZA cosa che devi fare è inserire "la quarta". Ovviamente puoi capire che nessuno può partire veramente in quarta; tutti partiamo in folle (guarda caso non stiamo guidando una macchina con il cambio automatico...).



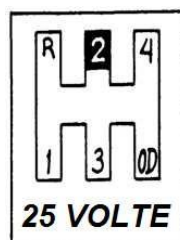
Possiamo essere in auto, magari in autostrada, con la chiave inserita e il motore acceso, ma se non cambiamo marcia e restiamo in folle non arriveremo mai in California, o da qualunque altra parte se è per questo.



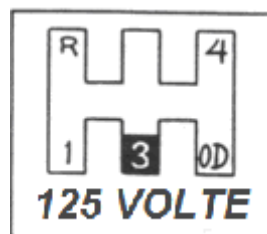
Per mettere la prima devi sponsorizzare qualcuno nel business. Quando sponsorizzi qualcuno, sei in PRIMA. Noi riteniamo che tu debba essere in prima 5 volte, con 5 persone SERIE. In una delle prossime presentazioni ti mostreremo come determinare quali sono le persone serie tra quelle che hai inserito. MA tu vuoi che ANCHE le tue 5 persone mettano la prima, quindi insegna loro come farlo, sponsorizzando qualcuno.



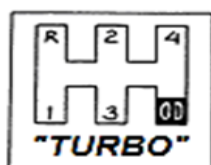
Quando ciascuna delle tue 5 persone ha messo la prima per 5 volte, tu avrai messo la SECONDA 25 volte.



Addestra le tue 5 persone a insegnare alle loro 5 persone come mettere la prima 5 volte; in questo modo loro mettono la seconda 25 volte ciascuno e ciò significa che tu avrai messo la TERZA 125 volte. Quando possiedi distributori di terzo livello nella tua organizzazione, allora sei in TERZA MARCIA.



Hai fatto caso a quanto sia più scorrevole l'inserimento della QUARTA quando guidi veramente? È lo stesso per la tua organizzazione! Tu vuoi inserire una MARCIA ALTA (la 4° p. es.) il prima possibile. Ovviamente, desideri che anche le tue persone mettano la QUARTA quanto prima; in questo modo tu metti il TURBO. Come fai a mettere il TURBO? TU devi semplicemente AIUTARE le tue persone a INSEGNARE alle loro persone come mettere la TERZA; ciò permette a loro di mettere la QUARTA e a te di mettere il TURBO.



La QUARTA COSA che devi fare mentre sei in viaggio per la California è quella di usare il tempo che hai per CONDIVIDERE i tuoi prodotti con le persone che stanno viaggiando con te. Fa in modo che li provino. Permetti loro di sperimentare i benefici dei prodotti. Quando vorranno sapere dove possono trovarli... indovina un po' cosa farai a quel punto. Condividi i prodotti con i tuoi amici. Per molta gente questo rappresenta la parte di vendita al dettaglio del business.

A questo punto è importante notare che attraverso le Presentazioni Foglietto #1 e #2, e ora anche #3, ti abbiamo descritto le QUATTRO COSE CHE DEVI FARE per avere successo. Mai però ti abbiamo detto che devi ANDARE A VENDERE. Ti abbiamo solo detto che non devi vendere i prodotti nel senso comune del verbo "vendere". Ti ABBIAMO DETTO che devi CONDIVIDERE i prodotti con i tuoi amici. Puoi farlo anche con persone sconosciute; quando vedranno i benefici dei tuoi prodotti e il tuo marketing plan, diventeranno per te dei NUOVI AMICI. Non hai nemmeno bisogno di un gran numero di clienti... diciamo 10 o addirittura meno. Se tutto ciò che avevi erano 10 clienti... va bene così. Significa solo che l'azione 4 in figura rappresenta una piccola parte del business. Ma anche così puoi ancora raggiungere la California facendo le prime tre.





NOTA BENE: se non fai l'azione n. 3 (inserire una MARCIA ALTA) ma fai molto l'azione n. 4, non uscirai mai dall'autostrada (questo è ciò che fanno i venditori). Solo quando avrai capito questo e l'avrai associato a quanto esposto nelle Presentazioni Foglietto #1 e #2, allora avrai sviluppato il corretto approccio al MLM.

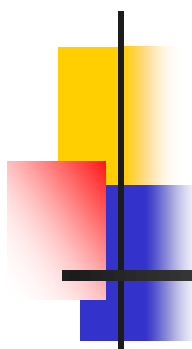
Partendo sin dall'inizio con il tuo candidato, vuoi fissare nel suo subconscio il NUMERO 5. Tutto ciò che devi fare è trovare 5 persone serie che vogliono entrare seriamente nel business. Quando incontri certe persone e chiedi loro come va, puoi sentirti rispondere: «Cavolo, non trovo nessuno che voglia vendere». Ancora la parola "vendere"!



SMETTI DI CERCARE persone che vogliono vendere! INIZIA A CERCARE persone che vogliono guadagnare 600, 1200 o 1500 dollari al mese extra senza dovere "andare a lavorare" tutti i giorni. Conosci persone di questo tipo? La tua risposta, come la mia e come quella di tutti, sarà: «Certo, chiunque!» Bene, queste sono le persone alle quali devi rivolgerti, perché ciascuna di loro vorrebbe mettersi in tasca quella grana.

Metti in evidenza semplicemente che ci vorranno 5-10 ore del loro tempo libero settimanale per costruire il business. Ma subito dopo aggiungiamo: «Che c'è di male in questo?» A volte le persone entrano in un programma di MLM pensando che la sola entrata sia sufficiente perché tutto quanto visto sopra possa accadere. Sbagliato! Ricordati che l'auto che stai guidando verso la California NON HA il CAMBIO AUTOMATICO.

Entrambi conosciamo persone che sono andate all'università per prendere una laurea, e non c'è assolutamente niente di male in questo. Forse anche tu sei una di quelle. Vai a scuola ogni giorno, studi tutto il giorno e anche metà della notte, settimana dopo settimana, per ANNI. E quando alla fine ti laurei quanti soldi puoi cominciare a fare?

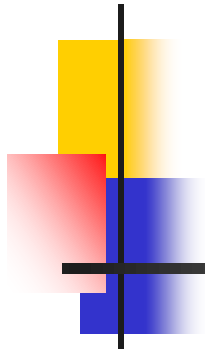


Quindi dedica 5-10 ore alla settimana del tuo tempo per IMPARARE le 10 Presentazioni Foglietto e tutto ciò che puoi, relativamente all'azienda di MLM che rappresenti.

Una volta imparate e capite, puoi illustrare le Presentazioni Foglietto ad altri. Il libro che stai leggendo ora rappresenta la chiave per il tuo successo di domani.

Non vogliamo però che tu possa pensare a mollare tutto ritenendo di non essere in grado di insegnare a qualcuno ciò che stai imparando qui. Certo, questa potrebbe essere la prima volta che leggi o ascolti questi concetti e non ci aspettiamo che tu possa conoscere tutto così perfettamente da essere in grado di insegnarlo. Tuttavia NON DEVI MOLLARE! Ricordati, per entrare in un programma di Multi-Level Marketing hai bisogno di avere uno SPONSOR. Se il tuo sponsor è un VERO SPONSOR, ti aiuterà con le tue prime 5 persone. Nota bene: è una RELAZIONE DI AIUTO E SUPPORTO nel processo di spiegazione delle Presentazioni Foglietto ai tuoi amici durante gli incontri (uno a uno, oppure a gruppi); in quel momento il tuo sponsor sta addestrando anche te.

Come suggerimento, ti chiediamo di porti un qualche tipo di obiettivo personale. Quando arrivi a circa il 20% della crescita nel tuo programma, dovresti CONOSCERE e AVER COMPRESO BENE le 10 PRESENTAZIONI FOGLIETTO. Nel momento in cui sei a 3/4 del cammino, sarai capace di ADDESTRARE gli altri. Quando sei in vetta o giù di lì, sarai in grado di ADDESTRARE le tue persone ad ADDESTRARE gli altri. Essere in grado di PADRONEGGIARE la materia in un periodo di tempo relativamente breve porta un beneficio tangibile. Con questo libro e/o le registrazioni audio sull'argomento, puoi sederti a leggere e studiare, ascoltare le registrazioni ancora e ancora e ancora. Se tu avessi avuto "l'incarico" di farlo, e avessi dovuto esaminare tutto il materiale 5, 6 o 10 volte, e in un anno da adesso avesse significato accumulare 2, 3, 4 o persino SEIMILA DOLLARI AL MESE; cosa dici, sarebbe valsa la pena spendere 5-10 ore alla settimana?



Devi ammettere che questo è un modo particolarmente carino di “andare a scuola”, giusto? Dai un’occhiata ad alcuni dei libri che ti propinano nelle università cercando di imparare quello che dicono; nessuno di essi ti farà fare tanti soldi!

Benvenuti all’Università del MLM!

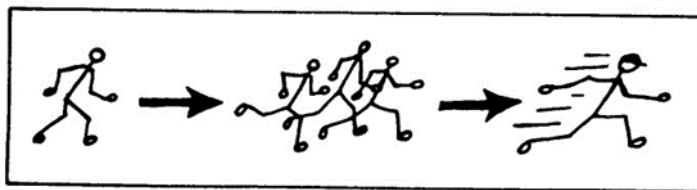
#### **Quattro Cose Che Devi Fare**

1. Entra nel programma – Inizia
2. Usa i Prodotti
3. Metti una marcia alta
4. Condividi con gli amici (Vendita al dettaglio)

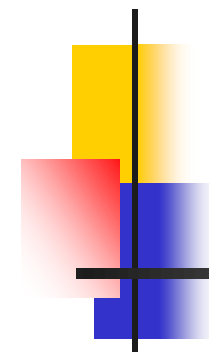
Cap. 5  
Foglietto  
4

## "Scavare sino al basamento di roccia"

Lo SCORAGGIAMENTO è uno dei problemi che può assalire un nuovo distributore che hai sponsorizzato se fallisci nell'impresa di imprimergli nella mente l'importanza di una PARTENZA IN TESTA. Ecco perché insistiamo affinché essi NON PARTANO CONTANDO i loro mesi-nel-business sino a quando non hanno avuto il loro MESE DI ADDESTRAMENTO o il loro Periodo di Addestramento di qualunque durata si renda necessario. Quando entrano all'interno di un'organizzazione di MLM, all'inizio possono avere la tendenza, senza una PARTENZA IN TESTA, a guardare i leader ben davanti a loro e scoraggiarsi pensando di non riuscire mai a raggiungerli.



Disegna un gruppetto di gente che corre. Nota le frecce che mostrano un corridore che cerca di raggiungere il gruppetto, e un altro corridore che corre PIÙ VELOCEMENTE di tutti ed è in testa (puoi semplificare la cosa disegnando dei circoletti intorno alle figure mentre spieghi). Ti ricordi quando facevi ginnastica a scuola e correvate intorno al campo della palestra o in cortile? Correvate di più per cercare di stare in testa piuttosto che per cercare di raggiungere quelli davanti. Dato che in questa gara non c'è il "traguardo", tutti possono vincere. Ho appeso nel mio ufficio una citazione del mio pastore che dice: «I SOLI PERDENTI SONO QUELLI CHE SI RITIRANO». Tuttavia, per fare una buona gara, bisogna allenarsi. Quando sponsorizzi qualcuno, chiarisci che le prime 2-6 settimane nel business sono da considerarsi come il "mese" di addestramento. Il mese SUCCESSIVO sarà il mese di PARTENZA.



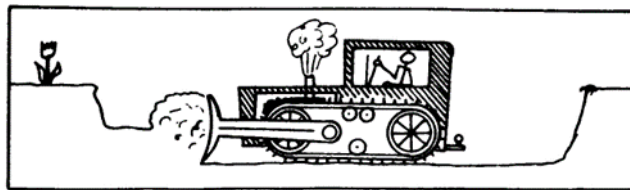
Ogni cosa che legge, che ascolta, ogni incontro a cui partecipa, ogni riunione con i suoi sponsor e con altre persone, tutti i prodotti che prova e che veicola; tutto questo ADDESTRAMENTO gli garantisce una PARTENZA IN TESTA nel MESE DI PARTENZA nel business, che è il MESE SUCCESSIVO. Quando il mese successivo arriva, se egli non è pronto a lavorare seriamente nel programma, consideralo ancora nel MESE o nel PERIODO DI ADDESTRAMENTO. Non lasciare che cominci a contare i suoi mesi sino al momento in cui ritiene di poter iniziare seriamente. In questo modo, appena sarà pronto per iniziare seriamente, sarà "riscaldato" a puntino per la gara e PARTIRÀ IN TESTA CORRENDO PIÙ VELOCE. Uno dei maggiori benefici di queste Presentazioni Foglietto è che non appena le condividi con i tuoi nuovi distributori reali e potenziali e li addestri, sviluppano tutti la tendenza ad AUTO- MOTIVARSI. Ogni volta che illustro la Presentazione "2 x 2 = 4", mi entusiasmo pensando alle possibilità del MLM. Una volta che leggi, studi e comprendi ciò che ti mostrerò nelle pagine successive, sarai motivato e incoraggiato ogni volta, e vedrai in costruzione un nuovo edificio multipiano.



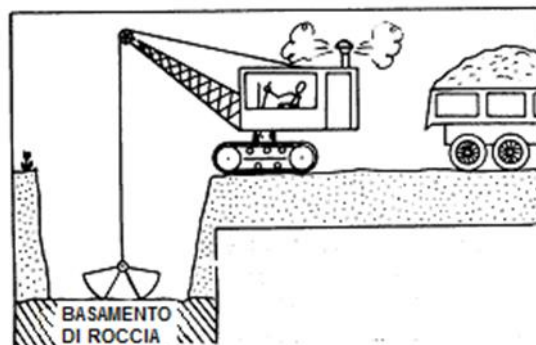
Avrai notato che quando la costruzione inizia sembra che ci vogliano mesi e mesi, quasi un tempo infinito, prima di vederla crescere sopra il livello del suolo. Ma quando questo succede, subito dopo sembra che cresca quasi di un piano alla settimana, per quanto va veloce. Disegna quindi quell'ufficio alto come se UN GIORNO fosse la tua organizzazione e rifletti su quello che devi fare perché diventi così.

Quando all'inizio sponsorizzi le tue prime 5 persone, stai scavando le fondamenta con un BADILE o con un ESCAVATORE.

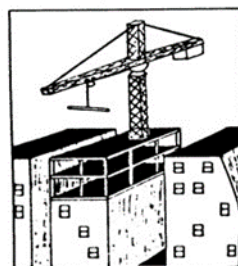
Ma quando cominci a scavare più in basso verso il secondo livello insegnando alle tue persone come sponsorizzare, hai 25 persone, e ti ci vogliono i BULLDOZER.



Quando hai addestrato le tue persone a insegnare alle loro persone come sponsorizzare, ti stai avviando verso il basamento di roccia ed è ora di scavare con gli ESCAVATORI A VAPORE! Quando cominci a vedere le 125 persone del terzo livello, allora hai raggiunto il BASAMENTO DI ROCCIA.



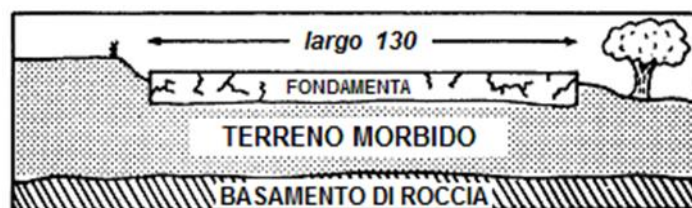
Ora puoi cominciare a risalire. Quando hai quattro sottolivelli nella tua organizzazione, stai cominciando a “diventare visibile” e il tuo edificio salirà abbastanza rapidamente.



Quindi, se sono già parecchi mesi che sei nel business e non vedi accadere nulla, non scoraggiarti; è solo che le fondamenta sono ancora in costruzione. Il tutto è molto simile al cercatore d'oro che spende mesi e mesi scavando nelle miniere solo per fermarsi e rinunciare quando si trova a una dozzina di centimetri dalla vena principale.



Torniamo indietro ancora una volta ai venditori. Ecco cosa accade loro: decidono di dedicarsi a qualcosa d'altro proprio quando sono vicinissimi al basamento di roccia e all'inizio della crescita dell'edificio. Non puoi veramente aspettarti di vedere risultati concreti di crescita reale sino a quando non hai almeno 4 sottolivelli. Ciò non significa necessariamente che devi avere 5 sottolivelli e 4 sottolivelli completi; se qualcuno dei tuoi ha 4 sottolivelli significa che tu stai costruendo i piani e sei diventato visibile.



Nella figura sopra viene mostrato a cosa assomigliano le fondamenta di una persona che ne ha sponsorizzate 130. Nota che non raggiungono il basamento di roccia nemmeno se ciascuna di esse ha sponsorizzato 5 "utilizzatori di prodotto" o "acquirenti all'ingrosso" e ha un gruppo di 780 persone. Senza delle solide fondamenta che poggino sul basamento di roccia, l'edificio non può crescere tanto altrimenti crolla.

Mettendo in relazione questo con il viaggio in California, la persona che ne ha sponsorizzate 130 ha messo la prima marcia troppe volte. Se tutte ne sponsorizzassero a loro volta 5 ciascuno, non riuscirebbe mai a cambiare dalla seconda alla terza!

**IMPARA bene le Presentazioni Foglietto e USALE!**

Non rimarrai incastrato in seconda marcia. Costruisci le tue fondamenta in profondità, sino alla roccia dura, e potrai inserire le **MARCE ALTE!**

Quando attraverso le prossime presentazioni arriveremo alla Presentazione Foglietto #9 (nel Cap. X) relativa alla Motivazione e all'Atteggiamento, capirai perfettamente quanto sia importante **COSTRUIRE IN PROFONDITÀ.**

Prima di procedere alla Presentazione Foglietto #5, voglio ricordarti che devi mostrare queste prime 4 presentazioni alle tue persone **PRIMA POSSIBILE.** Quelle che seguono possono essere presentate in qualunque momento dopo che le tue persone abbiano cominciato a loro volta a sponsorizzarne altre nel business.

# IL SISTEMA



## LA CASSETTA DEGLI ATTREZZI



Quando sottrai il tempo per dormire, il tempo degli spostamenti, il tempo dedicato al lavoro e il tempo per fare le cose che si devono fare ogni giorno della propria vita, alla maggior parte delle persone non restano che una o due ore al giorno per fare ciò che a loro piacerebbe e in questo caso, hanno sufficiente denaro per farlo?

Noi abbiamo scoperto **un modo in cui** una persona può imparare come “**essere padrone della propria vita**” creando un business gestito da casa e **abbiamo un sistema per realizzare ciò talmente semplice che ciascuno può farlo.**

Non richiede attività di vendita, e la parte migliore è che non occuperà molto del tuo tempo. **Se sei interessato, contatta la persona che ti ha dato questo estratto del libro. Se hai altre domande da fare, le vedrete insieme**