

službu. Treba pritom voliť individuálny prístup ku každému. Kým u niekoho postačuje telefonický kontakt raz za 3 týždne, u iného to musí byť každý 3. až 7. deň.

Zakaždým, keď niekomu zavoláte, dohodnite aj ďalší váš telefonický rozhovor na konkrétny deň. Nezabudnite si tento termín poznamenať vo svojom diári. Pochopiteľne dajte volanému na výber pokiaľ ide o dátum.

Buďte disciplinovaný a dodržte dohodnutý dátum.

Necustále udržiavanie kontaktu je veľmi účinný spôsob rozvíjania svojej podnikateľskej aktivity. Tým dávate najavo, že si stojíte za svojimi produktmi, za svojím zákazníkom alebo za svojím novým distribútorom. A ľudia si vás budú pamätať ako starostlivého a oddaného človeka.

40/ Zapisujte si každú historku spojenú s vaším podnikaním, s vašimi produktmi. Začnite si vytvárať krabičku s historkami.

Zvyknite si chodiť takmer na všetky zhromaždenia a rôzne stretnutia. Pristupujte k ľuďom s milým úsmevom a priateľsky im podajte ruku. Predstavte sa, spýtajte sa na ich skúsenosti a pozorne počúvajte, čo vám hovoria. Spýtajte sa ich, ktoré produkty prípadne ktoré kúry už osobne vyskúšali a s akým výsledkom. Z každého takéhoto stretnutia by ste si mali odnášať aspoň dve – tri historky. Aj historka, ktorá síce vás nezaujala, môže byť pre niekoho iného úžasná.

41/ Veľké obchodné stretnutia – naše mesačné semináre. Keď už váš nový distribútor má za sebou prvé prezentácie doma u svojho klienta alebo v reštaurácii, v kaviarni a začal užívať vaše produkty, začína byť skutočne zvedavý na podnikanie v MLM. Je teda pravý čas rozšíriť jeho čiastočne obmedzený pohľad na vec a celú oblasť mu predstaviť vo veľkom štýle. A k tomu slúžia naše základné 2-denné semináre, konajúce sa v priemere raz mesačne.

Počas týchto seminárov sa účastníci oboznámia so všetkými aspektmi podnikania a získajú odpovede na všetky základné otázky. Osvoja si problematiku rýchleho rastu v podnikaní, zažijú vzrušujúcu atmosféru a získajú nadšenie pre svoje produkty, pre svoju spoločnosť a pre svoje podnikanie. Vypočujú si historky a emotívne príbehy, plné dôležitých informácií a inšpirácií. Zistia, že spoločnosť je skutočne fungujúca. Stretnú sa s desiatkami skutočných mužov a žien, ktorí sa s týmto podnikaním vážne a veľmi úspešne zaoberajú a osobne sa s nimi zoznámia. Bývajú to ohromné stretnutia, ktoré na každého urobia skutočne veľký dojem.

Ďalšou nemenej dôležitou skutočnosťou, ktorú zistia, je, že v tom nie sú sami. Keď sa rozhliaďu po miestnosti avidia všetkých tých úspešných ľudí ako aj množstvo nových distribútorov, je im úplne jasné, že v tomto podnikaní môžu rovnako uspieť. A tak sa už nemôžu dočkať, aby mohli začať.

Ľudia, ktorí sú v MLM noví, majú dve rôzne túžby. Jednak sa do podnikania chcú zapojiť v štádiu, keď tá vec ešte nie je veľmi známa – chcú byť medzi prvými, ale na druhej strane chcú niečo, čo je už vyskúšané, zabehnuté, zaručené. Veľké obchodné stretnutie obsahuje všetko to nadšenie z úspechu rozbiehajúcej sa novej veci a istotu v podnikaní, ktoré už s ohromnými výsledkami prevádzkuje mnoho iných ľudí.

Neexistuje lepší spôsob ako správne odštartovať nového distribútora, než ho vziať na dobre zorganizovaný seminár – veľké obchodné stretnutie.

42/ Duplikácia. Duplikovať znamená: vyrobiť presnú kópiu originálu, urobiť niečo znova presne tak ako prvý raz, opakovať. Ste sám. Zduplikujete sa (zdvojíte sa), ste dvaja. Dvojica sa zduplikuje a sú štyria, zo štyroch ôsmi, z ôsmich šestnásť. 16 sa zdvojnásobí na 32, 32 na 64, 64 na 128, 128 na 256, atď.... V tomto spočíva ten obrovský rastový potenciál MLM.