

Co powinieneś wiedzieć najpierw.

Witam i gratuluję wyboru najlepszej kariery jaką można sobie wybrać w dzisiejszym świecie. Myślę, że network marketing stanowi najwyższy poziom rozwoju biznesu i samego siebie. Kreujemy nowy paradygmat biznesu w tym kraju i na całym świecie. Nasza branża jest regularnie opisywana w Success Magazine i osiągnęła już ponad 100 miliardów dolarów rocznego dochodu. Branża ta operuje we wszystkich 50 stanach, w ponad 100 krajach i terytoriach na całym świecie, z następnymi w drodze. Szacuje się, że jest grubo ponad pięćdziesiąt milionów ludzi na świecie, którzy biorą udział w tym biznesie. I jeżeli jesteś w tej branży po raz pierwszy i właśnie zaczynasz swój biznes, jesteś osobą, której chcę złożyć gorące gratulacje. Zrobiłeś coś, czego większość ludzi nie robi, czym jest wydostanie się ze status quo, by popatrzeć za lepszym sposobem na życie, by zdać sobie sprawę, że jest lepszy sposób, który bierze się z pomagania innym ludziom w znalezieniu lepszego sposobu na życie.

Tekst, który czytasz nie ma za zadanie niczego cię nauczyć. Mam nadzieję, że co mi się uda, to stworzyć tobie dzisiaj oczy. Ponieważ wierzę, że masz wszystkie talenty jakie potrzebujesz, by wybudować dużą, wykładniczo wzrastającą organizację. Talenty, by pomagać swoim ludziom, wybudować emerytalny dochód na całe życie i by stworzyć dużo dobrych wartości dla ludzi w twoim życiu.

Marketing sieciowy jest rewolucyjną metodą dystrybucji, która jest jednym z obszarów biznesu gdzie powstaną fortuny w najbliższym czasie. Przeszliśmy z ery agrarnej do ery przemysłowej, które to były staremi metodami robienia biznesu. Teraz nadszedł czas ery dystrybucji, która dominuje we współczesnym biznesie. Są dwa główne elementy dominujące w rozwoju dzisiejszego i przyszłego biznesu tj. sprzedaż informacji oraz dystrybucja. I myślę, że w marketingu sieciowym wykorzystujesz oba te elementy na różne sposoby w wielu różnych firmach. W obecnym systemie dystrybucji około 65% procent kosztu produktu przypada na całą masę pośredników między producentem i ostatecznym konsumentem poczynając od hurtowni a skończywszy na sklepach detalicznych. I ci z was, którzy są nowi w biznesie muszą zrozumieć, że to jest skąd pochodzą wasze pieniądze. Po prostu usunęliśmy tych wszystkich pośredników występujących w tradycyjnej dystrybucji i stworzyliśmy nowy paradygmat dystrybucji, gdzie towar wędruje bezpośrednio od producenta do dystrybutora, który w wielu przypadkach jest ostatecznym konsumentem. Tak więc zostaje nam te 65% kosztu do rozdysponowania. Więc jeśli się zastanawiasz jak to możliwe, że ludzie zarabiają w tej branży tak duże kwoty pieniędzy... Ludzie mówią, że to pewnie nielegalne, gdyż rzadko się widzi, by normalni ludzie zarabiali takie pieniądze w swojej pracy. Widzisz, w praktyce rzadko jest możliwym zarabianie takich pieniędzy w tradycyjnej pracy czy nawet biznesie. To właśnie te uratowane 65% daje takie możliwości. Słyszałem kiedyś, że pudełko płatków, które zjadasz na śniadanie z mlekiem, które można kupić w supermarkecie za \$3 czy nawet \$4,5... Słyszałem, że aktualny koszt produkcji tego produktu wynosi około 15 do 30 centów, reszta ceny to odrobina jeszcze za opakowanie a pozostała część to koszt dystrybucji i reklamy. To jest właśnie ta część, którą eliminujemy w naszym biznesie, gdzie produkty są reklamowane za pomocą polecenia a droga od producenta do ostatecznego konsumenta jest skrócona do minimum. Tak więc to jest ten nowy rodzaj biznesu, który zaczyna szybko wzrastać u początku tego

stulecia. I gratuluję ci, że stałeś się tego częścią. Teraz moja praca, to przekazanie ci niezbędnej wiedzy byś mógł wystartować dobrze w tym wspaniałym przedsięwzięciu. Sekcja, którą teraz omawiamy nazywa się „Co powinieneś wiedzieć najpierw?” Jest pewien rodzaj myślenia, który potrzebujesz wykreować. W sekcji tej znajdziesz informacje, które są niezbędne do tego, by dobrze wystartować w tym biznesie i jeśli byłeś w tej branży wcześniej i ci się nie powiodło, przyczyną mógł być brak wiedzy w tej materii.

Pierwszą rzeczą, od jakiej musisz zacząć to zastanowić się nad swoimi marzeniami, nad tym czego pragniesz. Nasz biznes spełnia marzenia! Jest to biznes, który pozwala przywołać nasze marzenia z młodości, które utraciliśmy gdzieś po drodze. Kiedy jesteśmy dorastającymi nastolatkami, wiemy, że będziemy prezydentem kraju, gwiazdą rocka albo astronautą. Po prostu wiemy, że tak się stanie. I nagle pewnego dnia odwracamy głowę do tyłu, mamy 29 albo 35 lat i mówimy sobie: „Hej, chyba jednak nie miałem racji, to nigdy nie będzie miało miejsca” Pracuję tutaj w fabryce, w warsztacie, restauracji czy biurze, czy gdziekolwiek to jest, za \$300 tygodniowo, albo \$500 tygodniowo... Wiesz co, to może być nawet \$1000 tygodniowo, i nagle odkrywamy, że to nie jest to, o czym marzyliśmy. Żyjemy i pracujemy dla kogoś, by spełnić jego marzenia. Tak więc co musisz zrobić, by odnieść sukces w network marketingu, zanim zrobisz cokolwiek jeszcze, zanim zrobisz listę znajomych, zanim ustawisz cele, zanim rozdasz materiały promujące twój biznes, zanim zrobisz pierwszą prezentację? Musisz najpierw przywołać swoje marzenia. Musisz powędrować wstecz swojego życia i odkryć, co to było. Możliwe, że o nich jeszcze nie zapomniałeś, ale większość ludzi po skończeniu szkoły idzie do pracy i zostawia za sobą swoje marzenia. Ten biznes może pomóc ci je odzyskać.

Drugą rzeczą jaką chcę byś wiedział, jest fakt, że jest to dwu a czasami nawet cztero-letni plan. To jest czas jaki chcę byś wyznaczył sobie i dla swoich marzeń. Widzieliśmy ludzi, którzy szli zgodnie z systemem i osiągnęli sukces w niecałe 2 lata. Jeśli zrobisz to z rozmachem i podejdziesz do tego na poważnie, możesz osiągnąć sukces w tym samym czasie. W dwa lata w tym biznesie możesz wytworzyć styl życia, któremu towarzyszy kompletna finansowa niezależność. Jeżeli zabierze ci to trzy lata... jeśli nawet zabierze ci to cztery lata..., jakie to ma znaczenie?! Zabawną rzeczą jest, że są ludzie, którzy zaangażowali się w ten biznes i mówią:

„Robię to już 1 rok i jeszcze nie jestem bogaty... Wiec myślę, że chyba dam sobie z tym spokój”

I porzucają ten biznes i idą z powrotem do swojej pracy, w której przez 10 lat nie zostali bogaczami. I będą tam pracować przez następne 35 lat podczas których też nie zostaną milionerami. I w końcu pójdą na emeryturę wypłacaną z Social Security i będą żyć za \$800 albo \$1200 miesięcznie czyli za 40% swojego dochodu. Większość ludzi w tym kraju jak i na świecie nie ma dodatkowego planu emerytalnego, nie mają też wystarczająco dużo oszczędności i przejdą na emeryturę, która wynosić będzie 40, może 50% tego co zarabiali podczas wieku produkcyjnego. I wiecie co? Większość ludzi jakich znam, nie może przetrwać mając 100% tego, co zarabiają podczas swoich produkcyjnych lat pracy. Więc jakiego rodzaju będzie to emerytura? Pomyśl więc raz jeszcze o swoich marzeniach, gdyż marketing sieciowy może ci pomóc je spełnić, jeśli przywołasz je z pamięci i będziesz swój biznes traktował jak biznes.

Dwa rodzaje ludzi robią ten biznes. Pierwsza grupa robi to jak hobby, druga grupa robi to jak biznes. Ludzie, którzy robią to jak hobby, mają hobby czekać. Ludzie, którzy traktują to jak biznes, mają biznesowe czekać. Widzisz, hobby ludzie robią prezentację raz na 30, 60, 120 dni. Kiedy spotkają kogoś w banku, kto mówi im że szuka witamin, albo mówi, że chce zrzucić kilka kilogramów, wtedy próbują zrobić mu prezentację. Ludzie, którzy robią to jak biznes, prezentują swój biznes każdego tygodnia. Przynajmniej 2 razy w tygodniu powinieneś robić prezentację. Czy to będzie dla siebie samego, dla jednego z twoich osobiście zasponsorowanych ludzi czy kogoś głębiej w organizacji. Powinieneś robić prezentacje przynajmniej dwa razy w tygodniu, jeśli robisz to jako biznes na pół etatu (part-time). Jeśli pracujesz na pełen etat powinieneś robić pięć i więcej prezentacji w tygodniu. Później wyjaśnię jak robić prezentacje oraz co trzeba robić kiedy awansujesz na wyższe poziomy. Tak więc naprawdę proszę, traktuj swój biznes jak biznes i znaj jego wartość.

Nie rzadko słyszy się o biznesach, które sprzedano za wielokrotność tego, ile wynoszą ich roczne zyski. A my mamy tutaj biznes, który może dosłownie wytworzyć 70 do 90% zysku, co jest absolutnie kompletną przeciwnością tego z czym mamy do czynienia w tradycyjnym biznesie, gdzie 80-90% stanowią koszty a zysk stanowi tylko marginalną wartość rzędu 10 do 20%. Mamy ludzi w marketingu sieciowym, którzy robią coś kompletnie odwrotnego. Pracują w swoim domu, mając jedną albo dwie linie telefoniczne, faks, komputer i biurko w wolnej sypialni. Nie mają tych wszystkich kłopotów na głowie, które towarzyszą tradycyjnemu biznesowi i zarabiają ogromne pieniądze o jakich większość właścicieli tradycyjnych biznesów może pomarzyć. I musisz zdać sobie sprawę, że te sieci dystrybucji, które budujemy mogą być odsprzedane dosłownie za miliony dolarów. Więc potraktuj ten biznes poważnie, tak jak na to zasługuje i pamiętaj o swoich marzeniach.

Następną rzeczą o jaką muszę cię zapytać to, co jesteś gotów poświęcić, by spełnić te marzenia? Bo będziesz musiał z czegoś zrezygnować. Będziesz musiał coś poświęcić. I na każdym kroku tej podróży, będziesz musiał zadawać sobie pytanie: *„Co będzie ważniejsze za dwa czy cztery lata?”* Prawdopodobnie pracujesz w jakiejś pracy albo prowadzisz inny biznes. Pewnie powiesz: *„Ok jeśli pracuję 40 do 50 godzin tygodniowo w moim normalnym biznesie, albo 60 godzin i mam dzieci, muszę zawieźć pranie do pralni, muszę zapłacić rachunki, i muszę dzieciaki zabrać na trening piłki nożnej i pójść do kościoła... Kiedy mam znaleźć czas?”*

Ale widzisz musisz to jakoś zrobić, musisz zadać sobie raz jeszcze pytanie: *„Co będzie ważniejsze..., czy jestem gotów poświęcić się przez okres 2 do 4 lat, tak by na końcu nie musieć już więcej się poświęcać, nie musieć dokonywać takich wyborów więcej. By móc prowadzić taki styl życia jaki chcę.”*

Następną rzeczą o jaką muszę cię poprosić to, ustawienie swojej strefy wpływu przez następne 2 czy nawet 4 lata. Twoja grupa najbliższych przyjaciół..., kim będą ci ludzie przez następne 4 lata? Pomyśl w tej chwili o 10 ludziach, którzy są najbliżzej ciębie w twoim życiu. Jakie mają dochody? Jaką satysfakcję, zadowolenie mają ze swojej aktualnej pracy? Jaką wartość stanowi to, co robią w swojej pracy, dla wszechświata? Prawdopodobnie tak jak ty, większość ludzi zna mnóstwo osób, które są „spłukane”. Większość ludzi zna ludzi, którzy nie są zadowoleni z tego co robią, którzy robią rzeczy, które nie przynoszą dużej wartości dla wszechświata. I jeśli będziesz utrzymywał tych ludzi jako twoich najbliższych doradców, zostaniesz w pozycji, w której się znajdujesz.

I oni pozostaną w tej pozycji, w której się znajdują, przez następne dwa do czterech lat, bez względu na to, co spróbujesz w network marketingu. Będziesz musiał zmienić swoją strefę wpływu! I powinno się to zacząć od twojego sponsora. Twój sponsor kwalifikuje się do tego, by cię uczyć, ponieważ ma bezpośredni interes w tym, by powiodło się tobie w biznesie. Twój sponsor i twoja linia sponsorowania. Tak więc proszę spróbuj to zrozumieć. Twój sponsor powinien być twoim najlepszym przyjacielem w biznesie. Twoim najbliższym osobistym przyjacielem w twoim biznesie powinna być osoba, która zaprosiła cię do biznesu. I twoja linia sponsorowania, to powinna być grupa ludzi, u której masz szukać rady i wskazówek. Jeżeli chcesz się nauczyć latać samolotem, powinieneś zasięgnąć języka u pilota. Jeśli chcesz się wspinać w górach, powinieneś porozmawiać z ludźmi, którzy wspinają się na góry. Tak więc jeśli chcesz budować organizację w marketingu sieciowym, nie możesz pytać o rady twojego kolegi z pracy, który był w Herbalife cztery lata temu, zarobił \$200 raz i odpadł. On nie ma kwalifikacji, by doradzać ci, jak budować organizację w network marketingu. Jedynymi ludźmi, którzy mogą udzielić ci takiej informacji, tego wsparcia i wskazówek, są ludzie, którzy to teraz robią albo ludzie, którzy odnieśli w tym sukces. Tak więc rozejrzyj się wśród swoich przyjaciół i kolegów, zobacz gdzie się oni znajdują, gdzie ty byś chciał być i pomyśl komu chciałbyś dorównać. I zacznij przyciągać tych ostatnich do swojego życia. Rozwiń relacje z ludźmi w branży network marketingu, którzy odnoszą albo odnieśli sukces. Uczęszczaj na spotkania organizowane w twojej firmie i zaprzyjaźnij się z przodującymi liderami z twojej górnej linii sponsorowania.

Wejdź na www.ateamcentral.com i zarejestruj się na newsletter. Zaprzyjaźnij się z ludźmi sukcesu z innych firm w twojej branży. Nie musimy ze sobą tutaj konkurować i próbować zniszczyć naszą konkurencję. W samych Stanach Zjednoczonych jest ponad **300 milionów ludzi z czego około 270 milionów** nie jest jeszcze w network marketingu. Proszę zrozum, że twoja konkurencją nie są twoi koledzy z branży. To są twoi sprzymierzeńcy. Są to ludzie, którzy wprowadzają marketing sieciowy na wyższy poziom, budując dobry wizerunek branży. To są twoi partnerzy i przyjaciele. Rozwijaj się z nimi ponieważ to nie oni są twoimi wrogami. Wrogiem jest korporacyjna Ameryka. Wrogiem jest wyścig szczurów. Wrogiem jest to całe błędne, nieprawdziwe przekonanie, że pójdziesz do szkoły, zdobędziesz edukację i znajdziesz pracę w dużej firmie, gdzie będziesz mógł pracować do końca swoich dni. Wiesz, moja matka kiedy mnie wychowywała, namawiała mnie, bym skończył college, aplikował o pracę do dużej firmy takiej jak General Motors albo ATT. Ona powtarzała mi to przez całe moje dzieciństwo. I co? ATT zwolniło już kilkadziesiąt tysięcy ludzi na domiar poprzednich zwolnień. I IBM, to była druga firma o której wspominała. Pamiętasz...? Nikt nigdy nie był zwalniany z firmy IBM, aż tu nagle tysiące ludzi zwalniane jest co roku. W Stanach Zjednoczonych co roku eliminuje się około 500 tys. miejsc pracy z powodu zaawansowanych technologii lub redukcji zatrudnienia. To jest kłamstwo, bezpieczna praca na długie lata jest mitem, który próbuje się sprzedać ludziom na całym świecie. Jedynym przypadkiem bezpiecznej pracy jest sytuacja, kiedy budzisz się rano, patrzysz w lustro i widzisz swojego szefa.

Następną rzeczą, o której musisz dowiedzieć się najpierw, to wydostanie się ze swej strefy komfortu. Musisz zrobić postanowienie, że będziesz działać na krawędzi lęku. Nie musisz tutaj szaleć, ani zgrywać bohatera. Po prostu postaw siebie w sytuacji gdzie będziesz odczuwał lekki lęk. Wykonaj ten jeden telefon, którego się boisz wykonać,

by zaprosić kogoś na spotkanie. Zadzwoń do kogoś, kto zarabia trochę więcej pieniędzy niż ktoś, do kogo czułbyś się komfortowo dzwonić. Do kogoś, kto ma trochę wyższy status, do kogo telefon może być krepujący. Wydostań się z tej strefy komfortu, bo kiedy się z niej wydostaniesz, znajdziesz się w sferze personalnego wzrostu, co oznacza również wzrost twojego biznesu. Oba te elementy są ze sobą tak ściśle powiązane, że aż trudno w to uwierzyć. Tak więc zdaj sobie z tego sprawę, że jeżeli jesteś trochę pod wpływem stresu, tylko trochę, to jest to czynnik, który pomoże tobie odnieść sukces. Powiecie, że dodatkowe 10 godzin w tym biznesie ponad te 40 godzin, które musicie spędzić w pracy mogą was wprowadzić w stres. Wiesz co?! Stres jest tym co powoduje twój awans na szczyt twojego planu kompensacyjnego. To stres jest przyczyną dlaczego stajesz się regionalnym czy też diamentowym dyrektorem. To stres jest tym czynnikiem, który cię tam zaprowadzi. Stres właściwie nie jest ani zły ani dobry. Zbyt dużo stresu jest złe dla każdego, odrobina stresu jest dobra dla ciebie i utrzymuje cię w stanie działania. Utrzymuje cię produktywnym i pozwala ci się wydostać ze strefy komfortu. Tak więc raz jeszcze zachęcam cię byś działał na granicy lęku. Inwestuj w narzędzia by budować swój biznes!

Wyznacz sobie czas na budowanie swojego biznesu. Wiesz, kiedy byłem splukany, myślałem, że nie mam czasu na ten biznes. Czy możesz to sobie wyobrazić?! Kiedy byłem splukany..., myślałem że nie mam na to czasu. Byłem tak zajęty chodzeniem do mojej pracy, która pozwalała mi zarobić \$250 na tydzień, że czułem, że nie mam czasu ,by robić ten biznes. Wiesz, wydostałem się z tego nonsensownego myślenia i ty też musisz to zrobić.

Co jeszcze chciałbym w tym miejscu omówić, to ten wykład, który teraz masz okazję czytać. Moją rolą nie jest ocenianie ciebie, krytykowanie, ani ośmieszanie tego co robisz, chociaż może mi się to zdarzyć. Ale to nie jest moją intencją. Robię to z miłości, robię to, bo chcę byś się przyjrzał temu co tu czytasz. Wszystko, co od ciebie oczekuję, to byś przestudiował to, co ci próbuję przekazać. Jeżeli byłeś już w innym biznesie, może się okazać, że uczę cię tutaj czegoś, co radykalnie różni się od tego, co ciebie uczono do tej pory. Wiele z tych rzeczy możesz uznać za ekstremalnie kontrowersyjne. Widzisz to nie jest tak, że mój sposób działania jest właściwy, a że twoje stare sposoby robienia biznesu są złe. Jest wiele różnych sposobów na budowanie biznesu. Wiem tylko, że odnosiłem ogromny sukces w budowaniu biznesów, które oferowały emerytalny pasywny dochód, który wzrasta bez względu na to czy ja pracuję, czy też nie. I to jest to czego można oczekiwać w tym biznesie. Mówię o tym, by nie prowadzić biznesu w oparciu o sprzedaż produktów. Mówię, by wyeliminować podejście sprzedawcy. Mogę mówić o rzeczach, które są całkowicie odmienne od tego co wcześniej widziałeś, słyszałeś, czy co ciebie wcześniej uczono. Powodem dla którego to robię jest fakt, że odkryłem, że co działa jest kompletnie nieistotne dla tego biznesu. I proszę zrozum, niektórzy powiedzą, że zawsze prowadzili biznes w oparciu o sprzedaż produktów np. w gabinecie swojego lekarza, który ma wielu pacjentów, którzy uwielbiają te produkty. Powiedzą, że mają z tego ponad \$20,000 obrotu miesięcznie. Wiesz co, to działa! Nie mówię, że to nie funkcjonuje. Wiesz, jest mnóstwo sytuacji gdzie coś działa, ale wiemy także, że to się nie duplikuje (powiela). Czy coś działa w tym biznesie, jest całkowicie nieistotne. Jeśli powiesz mi, że dzięki czemuś, masz obrót \$50,000. Nie ma to dla mnie znaczenia. Możesz mi powiedzieć, że kupiłeś płyty z prezentacją i listę ludzi z ich adresami i że to działa. Nadal nie ma to dla mnie znaczenia, gdyż to się nie duplikuje. Możesz mi

powiedzieć, że kupujesz reklamę na całą stronę w Chicago Tribune i sponsorujesz tysiące ludzi i że to działa. Możesz kupić reklamę podczas Super Ball i zasponsorować 20 tysięcy ludzi w jeden wieczór. Ale co mają zrobić ci ludzie, których zasponsorowałeś? Ponieważ w sposób jaki ty tych ludzi zaprosiłeś do biznesu, jest sposobem w jaki oni będą chcieli zaprosić swoich ludzi. Ja sam zrobiłem kilka rzeczy, gdzie osiągnąłem powodzenie jakiego niewielu się udało osiągnąć. Potrafię zarobić więcej w jeden tydzień niż większość ludzi może zarobić w kilka lat. Co chciałbym więc żebyś wiedział, to że nie mówię ci, że mój sposób jest właściwy, mówię ci że on przynosi efekty. Teraz, co ty zechcesz zrobić z tymi informacjami, zależy tylko od ciebie. Nie odpowiadam za twoją przyszłość, za twój sukces, za to co zrobisz z tymi co ci przekazuję. To musi się zacząć od twojej osoby. Więc mogę trochę wstrząsnąć twoją świadomością, mogę czasami zażartować, z tego jak ty postępujesz, ale robię to żeby przykuć twoją uwagę. Myślę, że mogę to podsumować w ten sposób. Nie proszę cię byś robił to co ja robię, proszę cię byś posłuchał dlaczego robię to co robię, tak byś mógł podjąć świadomą decyzję dla siebie. To by było tyle.

W porządku. Jak zarabiamy pieniądze w tym biznesie? Możesz generować dochody w dwojaki sposób. Pierwszy sposób to tworzenie obrotu. Drugi sposób to tworzenie centrów biznesowych. Są to jedyne dwie rzeczy, za które ci się płaci w tym biznesie. Jedną z najważniejszych rzeczy o jakiej powinieneś wiedzieć na początku kiedy zaczynasz biznes to jest jak zarabiasz pieniądze.

Pieniądze zarabiasz tworząc obrót. Jak tworzysz obrót? Poprzez używanie samemu produktów i przez sprzedaż detaliczną. Na przykład kiedy polecasz produkty swoim znajomym, rodzinie i przyjaciółom kreujesz obrót. Nie chodzi tu o chodzenie od drzwi do drzwi. Polecasz produkty znajomym, i odsprzedajesz im swój zapas, albo co jest bardziej popularne, pozwalasz im się zapisać jako klienci uprzywilejowani, by mogli kupować bezpośrednio w firmie po cenach hurtowych. Mogą oni zapisać się na program automatycznej wysyłki co miesiąc albo indywidualnie zamawiać produkty przez Internet lub telefon. Ludzie ci nie są dystrybutorami, czy inaczej ujmując budowniczymi biznesu. Zamawiają tylko produkty na własne potrzeby.

Jak kreujesz centra biznesowe? Centra biznesowe są to kolejni partnerzy biznesowi, którzy przyłączają się do twojego zespołu i w ten sposób powiększają obroty twojej organizacji. Każdy z nich jest niezależny i buduje własną organizację w ramach twojej organizacji z twoją pomocą, za co ty jesteś wynagradzany przez firmę według założeń planu kompensacyjnego. Są to jedyna dwa sposoby w jaki zarabiasz w tym biznesie. Nie płaci nam się za trening, nie płaci się nam za sponsorowanie ludzi, za sprzedaż pakietów startowych czy też sprzedaż materiałów szkoleniowych. Firma płaci nam za tworzenie obrotu i rozwijanie sieci współpracowników poprzez otwieranie nowych centrów biznesowych. Jak to jest robione? Cóż, jest to biznes relacji międzyludzkich. Uważam, że zaczynamy od tworzenia przyjaźni. Od przyjaźni możemy przejść do dystrybucji, a od dystrybucji powinno się to rozwinać w kierownictwo. I nie możesz pomijać żadnego kroku w tym procesie. Niektórzy z was mogą chcieć w tym miejscu dowiedzieć się jak budować biznes za pomocą poczty, jak się reklamować w gazetach, jak dawać ogłoszenia o pracę, jak wysyłać kasety czy płyty czyli jak zacząć pracę na tzw. zimnym rynku (obcy ludzie np. z ogłoszeń). Powiem ci coś, nie będziemy rozmawiać na żaden z tych tematów dzisiaj i to jest dlaczego. Ponieważ to działa... ale się nie duplikuje. Chociaż zrobiłem to lepiej niż ktokolwiek na świecie, tj. budowanie organizacji przez wysyłanie listów.

I wiesz co? Robiłem to przez całe lata i to działało. Odniosłem sukces i zarobiłem dużo pieniędzy. Ale moi ludzie nie zarobili wiele pieniędzy. Dlatego też to nie jest to, czego chciałbym cię dziś nauczyć. Czego chciałbym cię nauczyć to, co ja bym zrobił, gdybyś był zasponsorowany osobiście przez moją osobę. Gdybyś do mnie przyszedł i powiedział, że chcesz dać reklamę, powiedziałbym nie! Gdybyś powiedział, że chcesz wysłać listy z ofertą współpracy do obcych ludzi, powiedziałbym nie! Powiedziałbyś, że chcesz iść na róg ulicy i rozdawać płyty przypadkowym ludziom, powiedziałbym nie. Żadna z tych rzeczy nie jest przedmiotem naszej dyskusji dzisiaj. Co chcę cię dzisiaj nauczyć to rzeczy, które wiem że działają i duplikują się. Co to jest? To jest praca z twoim tzw. „Ciepłym Rynkiem” (rodzina, przyjaciele, znajomi i koledzy z pracy). Jest to rozwijanie przyjaźni i relacji na całe życie. To jest gdzie leży twoja przyszłość. Musze ci powiedzieć, że możesz dać reklamę do gazety i zasponsorować dużą ilość ludzi. Ale wiesz co? Kiedy oni znajdą inną, lepiej brzmiącą ofertę od kogoś innego, która oferuje 0,25% więcej z piątego poziomu planu kompensacji, wiesz gdzie oni pójdą? Wszyscy powędrują do tamtego biznesu. I kiedy zapiszesz tych ludzi z gazety tylko dlatego, że wejście do twojego biznesu kosztuje \$250. Co oni zrobią w następnym miesiącu kiedy pojawi się inna oferta, gdzie nie trzeba nic płacić przy wejściu? I wszystko co trzeba robić, to wysyłanie kartek pocztowych. Albo wszystkie te firmy, gdzie obiecuje się, że ktoś inny zbuduje ci twoją grupę za ciebie. Nie jestem zainteresowany tego typu ludźmi w mojej organizacji. Miałem doświadczenie z takimi i mam dosyć. Co mnie interesuje, to budowanie relacji na całe życie. Chcę zbudować linię raz i być wynagradzanym na zawsze. A to osiąga się dzięki budowaniu wzajemnych relacji. Tak więc jedną z pierwszych rzeczy jakiej się powinienes nauczyć, to budowanie tych relacji. Rozwijanie przyjaźni, zamiana przyjaciela w dystrybutora, by potem stał się kierownikiem. Ostatnią rzeczą jaką chciałbym poruszyć w tym segmencie to system. Posiadanie kompletnego, powielalnego krok po kroku systemu. Pozwól, że wytłumaczę, co oznacza w tym miejscu system. Oznacza to, że podstawowa prezentacja Agel jaką robisz w Chicago, jest tą samą prezentacją, którą robią twoi ludzie w Teksasie i jest taką samą jaką robią ludzie w Nowym Jorku. Oznacza to, że ludzie ze stanu Oklahoma używają tego samego pakietu wstępnego, tj. pierwsza rzecz jaką dajesz kandydatowi do obejrzenia, co ludzie ze stanu Floryda. Jest to ten sam pakiet na pierwszym poziomie, drugim czy nawet pięćdziesiątym. Oznacza to że ludzie na piątym poziomie robią ten sam trening, co ludzie na piętnastym czy trzydziстым poziomie, czy nawet na pięćsetnym poziomie. Tak więc jest to postępowanie krok po kroku. Kiedy pierwszy raz przystępujesz do kandydata to jest to krok numer 1. Dostaje on tę płytę albo tą stronę internetową. Krok numer dwa to prezentacja, dostaje na drogę do domu ten pakiet, tą broszurę, ten magazyn. Krok numer 3 to telefon np. ze sponsorem. Krok numer 4 to na przykład zapisanie, tutaj jest trening jak wystartować, to jest trening jaki robimy w ciągu 48 godzin a to jest trening jaki robimy za 2 tygodnie. Musi to być kompletny, specyficzny krok po kroku duplikowany system. To jest w jaki sposób buduje się pasywny emerytalny dochód. Nigdy go nie zbudujesz, jeśli w twojej organizacji nie będzie systemu, od którego nikt w grupie nie odstępkuje. Oznacza to, że jeśli w pakiecie prezentacyjnym jest płyta, magazyn, plan marketingowy i np. książka. To że ty nie zmieniasz żadnego elementu tylko dlatego, bo ci się coś nie podoba. Bo jeśli Jacek jest na twoim pierwszym poziomie i widzi, że ty zastąpiłeś broszurę inną, która ci się bardziej podoba, on stwierdzi, że on też może coś zmienić. Wtedy kiedy Jacek zasponsoruje Kasię,

już nie ma systemu, ponieważ zostało coś zmienione. Kasia więc nie ma już czego duplikować. Zmieniając system, podkładasz sobie nogę i pozbywasz się szansy na emerytalny dochód. Jak zmieniamy system? Musi on być zmieniany od samej góry. Jeśli nie podoba ci się system jakiego używa twoja linia sponsorowanie i nie chcesz go używać, wypisz się. Przyłącz się do innej organizacji albo znajdź inną firmę. To jest moja rada. Musisz pracować z linią sponsorowania i firmą, z którą możesz się w pełni identyfikować i której system możesz przestrzegać bez żadnych osobistych rezerwacji. Pamiętaj że zmieniając system zabijasz swój biznes. Dlaczego chcesz trzymać się systemu? Ponieważ jest to jedyny sposób w jaki możesz wytworzyć emerytalny dochód. To jest jedyny sposób by „usunąć siebie z obrazu”. Jeżeli jesteś personalnym trenerem, jest to jedyny sposób, by wyeliminować ten fakt w twoim biznesie Agel. Jeżeli jesteś doktorem, kręgarzem, masażystą, jeżeli jesteś właścicielem sklepu z witaminami, jeżeli jesteś sprzedawcą... Widzisz sprzedawcy nie mogą być powieleni. Lekarzy też nie da się zduplikować. Nie da się też zduplikować masażysty i weterynarza. Co musisz w tym miejscu zrozumieć, to że rzeczy, które uważasz za swoje mocne strony, ponieważ jesteś lekarzem i znasz się na witaminach i masz dużą ilość pacjentów, którzy do ciebie przychodzą, są twoją największą słabością. Ponieważ to jest to czego nie można powielić. Ponieważ ludzie przychodzą i mówią: „*Tak, gdybym był lekarzem i miał pięćdziesięciu pacjentów, którzy przychodzą każdego dnia do mojego gabinetu i mógłbym im przepisać produkty Agel to też miałbym spore obroty.* Ale widzisz, że jeśli używasz systemu, to pozwala wyeliminować ten problem. Ponieważ jeśli używasz systemu, oznacza to, że kiedy spotykasz kandydata na biznes, dajesz mu pakiet numer 1, który stanowi ta płyta, albo ta strona internetowa. I nie ma znaczenia czy jesteś lekarzem, prawnikiem, kelnerką, sprzątaczką czy woźnym w szkole. Wszyscy idziecie za tym samy systemem, który wszyscy inni wykorzystują. Dlaczego więc nie wszyscy to robią? Bo widzisz, problem polega na tym, że system zabiera personalne ego z całego procesu a ludzie nie lubią zabierać swego ego z całej procedury. Ludzie chcą tworzyć nowe nagrania audio, zaprojektować nowe broszury, kreować nowe prezentacje. Ludzie chcą pokazać, że potrafią to zrobić lepiej niż ich sponsor. A co ty powinieneś robić, to edyfikować swojego sponsora i całą linię sponsorów nad nim. Potrzebujesz iść zgodnie z systemem i w ten sposób budować swój własny sukces. I kiedy już zbudujesz swoją dużą organizację i kiedy już osiągniesz sukces, możesz zdecydować się na stworzenie własnego systemu. Ale muszę ci powiedzieć, że w 99% jest to błąd. Ponieważ zawsze będzie ci się lepiej wiodło, kiedy będziesz edyfikował istniejący system. Ponieważ jeśli to robisz, wszyscy ci ludzie pracują dla ciebie. Tak więc nie dbam o to, czy jesteś dyrektorem diamentowym czy podwójnym dyrektorem diamentowym w naszej firmie. Nawet gdy osiągnąłeś najwyższy poziom w firmie i masz ludzi o tej samej randze nad sobą... i nagle myślisz sobie, że jesteś dyrektorem diamentowym i możesz teraz stworzyć swój własny system. Jeśli jesteś mądry, nie zrobisz tego. Bo jeśli zostaniesz w systemie, ta pozostała grupa managerów wyższego stopnia wciąż pracuje dla ciebie. Jeżeli twoja firma ma system, którego przestrzegasz, oznacza to że konwencja pracuje na twoją korzyść, że konferencja liderów pracuje dla ciebie, połączenia konferencyjne pracują dla ciebie. Newsletters pracują dla ciebie. Ale jeśli odstąpisz od tego systemu, oznacza to, że te wszystkie warte miliony dolarów narzędzia, działają przeciwko tobie. Ponieważ teraz musisz napisać e-maila do swoich ludzi i powiedzieć:

„Dostaliście ostatnio od firmy newsletter, od np. Karola, powiedzcie wszystkim swoim ludziom, że my nie robimy tego w naszej organizacji.”

Kiedy jesteś na konwencji, musisz zwoływać swoich ludzi na przerwie i musisz mówić: *„Co właśnie powiedziano na tym treningu, my tego nie robimy. To jest dla tamtych ludzi, bo my robimy coś innego, ponieważ te produkty są takie specjalne. Oni tego nie rozumieją, my musimy zrobić to w taki a taki sposób.”* To samo na konferencji liderów: *„Wiesz to jest fajny gość, i podobały mi się niektóre rzeczy, które powiedział ale.... To jest dobry pomysł, wiem że na pewno chcą naszego dobra, ale... O tak słyszałem co powiedział prezydent, ale”* Tak więc wszyscy ci ludzie teraz pracują, by zniszczyć twój biznes. Nie dlatego, że chcą to zrobić, oni chcą ci pomóc. Ale kiedy ty odejdziesz od systemu, ten system teraz działa przeciwko tobie. Tak więc posłuchaj mojej rady i zawsze postępuj zgodnie z systemem. Ja tak robiłem. Postępowałem zgodnie z systemem, ponieważ jeśli nie mogłem za nim podążać, po prostu odchodziłem i szukałem systemu, który mogłem przestrzegać. Ponieważ musisz pracować zbyt ciężko, gdy pracujesz niezgodnie z systemem. W następnej sekcji zapoznasz się z naszym systemem, który świetnie działa i przynosi wspaniałe rezultaty. Tymczasem, jedną z kwestii o jakiej chciałbym jeszcze opowiedzieć to narzędzia. Chcę byś rozumiał, że nie ma narzędzia na świecie, prezentacji video, która by zasponsorowała tobie człowieka. To tak jak w powiedzeniu, że „pistolety nie zabijają ludzi tylko ludzie”. Tak samo jest w procesie sponsorowania. Narzędzia nie sponsorują ludzi, ludzie sponsorują. Ludzie próbują chować się za narzędziami, stronami internetowymi, które mają im zasponsorować setki ludzi. Otóż w całej mojej karierze nigdy nie widziałem książki, filmu ani strony internetowej, które by zasponsorowały ludzi. Lubię prezentacje wideo, strony internetowe i uważam, że są wspaniałymi narzędziami wspomagającymi, ale nie wierzę, że mogą zastąpić człowieka przy prezentacji. Używam ich jako narzędzia wspomagające.

Tym, co jeszcze powinienes wiedzieć, może nawet jest to ważniejsze niż wszystko inne, to fakt , że nie możesz wejść na szczyt twojego planu kompensacji poprzez własną sprzedaż. Nie znajdziesz się tam też tylko poprzez rekrutowanie. Możesz spróbować... Nie dbam o to, czy zrobisz osobisty obrót \$50 000, nie pozwoli ci to wskoczyć na najwyższe szczeble twojego planu kompensacji. Nie ma znaczenia, że zasponsorujesz 500 ludzi w tym roku, bo to też nic ci nie da. Jedyny sposób, by dostać się na szczyt, jest nauczanie ludzi i duplikowanie procesu. Nasz system jest oparty na systemie awansów i nie możesz tutaj awansować jeśli twoi ludzie nie awansują. A do tego potrzebny ci jest system. Tak więc ostatnią rzeczą jaką powinienes wiedzieć najpierw to fakt, że powinienes poznać, nauczyć się, stosować i edyfikować system, który ci przedstawimy.

Powodzenia.