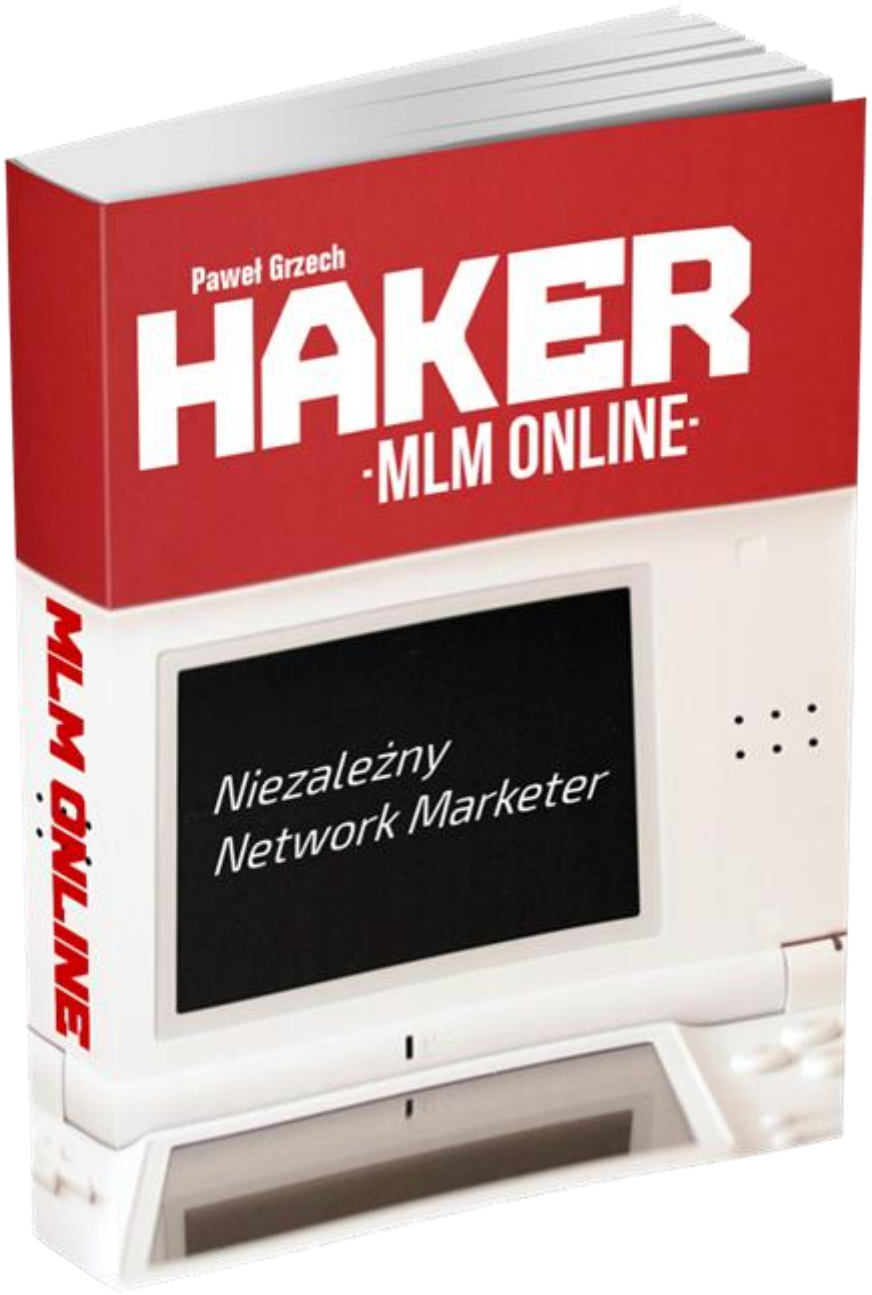


TUTAJ ZAROBISZ NAWET, GDY USŁYSZYSZ NIE!

Paweł Grzech
www.ebiznesakademia.pl

SPIS TREŚCI

Słowo Wstępu - **3**

MODUŁ 1 - Dlaczego Ponad 90% Osób Ponosi PORAŻKĘ w Network Marketingu? - **5**

MODUŁ 2 - Więcej Osób w Zespole, Czyli Prawdziwy AUTOMAT Do Budowy Listy Kontaktów- **20**

MODUŁ 3 - Twoje ROZWIĄZANIE - **33**

MODUŁ 4 - Jak Zarabiać Nawet, Gdy Ktoś Powie Ci NIE!?- **39**

MODUŁ 5 - Twoja Marketingowa Maszyna - **64**

MODUŁ 6 - Wrota Wejściowe Do Twojego Biznesu – jak je zbudować, gdzie, po co i dlaczego? - **76**

MODUŁ 7 - Gdzie Szukać Ludzi? - **98**

PODSUMOWANIE - **105**

SŁOWO WSTĘPU

Witaj serdecznie…

Ja nazywam się Paweł Grzech i chciałem Cię osobiście przywitać w świecie ***Atrakcyjnego Network Marketingu oraz SKUTECZNYCH Lejków Sprzedażowych, które mogą sfinansować Twój cały biznes MLM.***

Mój pierwszy poradnik na temat MLM Online powstał w 2011 roku. Było to mój pierwszy produkt typu Front End (już niedługo dowiesz się, co to znaczy), który miał służyć mi przede wszystkim do pokrycia kosztów reklamy i marketingu.

Sprzedawał się w miarę dobrze jednak po kilku miesiącach niestety porzuciłem moje plany…

Początkowo chciałem stworzyć całą bibliotekę produktów + konkretne lejki sprzedażowe, które z jednej strony miały szkolić moich czytelników, a z drugiej sprzedawać i rekrutować nowych współpracowników do mojego biznesu.

Z perspektywy czasu uważam, że porzucenie tamtych planów było WIELKIM błędem.

Dlaczego?

To bardzo proste.

Sprzedaż dobrych produktów edukacyjnych oraz tworzenie skutecznych lejków sprzedażowych powoduje, że stajesz się niezależnym przedsiębiorcą.

Poradzisz sobie nawet w momencie, gdy Twoja firma MLM przestanie nagle funkcjonować… A uwierz mi, że coś takiego przydarzyło się już nie jednej osobie (mi również).

Ale to jeszcze nie wszystko.

Sprzedaż produktów edukacyjnych można w bardzo prosty sposób połączyć z promocją Twojego biznesu MLM lub jakiegokolwiek innego biznesu, który prowadzisz.

Mało tego, bo jeśli wszystko zrobisz według instrukcji, którą znajdziesz w tym szkoleniu, to Twój biznes może już niedługo nabrać dynamicznego wzrostu.

Zobaczysz, jak zbudować własny lejek sprzedażowy, który sfinansuje Twój marketing, a nawet pokryje koszty Twojego biznesu – tego dowiesz się w tym poradniku.

Ale to jeszcze nie koniec…

Przygotowałem dla Ciebie również specjalny bonus, z którego dowiesz się jak zbudować system MLM, który w 95% zautomatyzuje Twój cały biznes.

W trzecim etapie pokażę Ci jak w prosty sposób podłączyć Twój Lejek Sprzedażowy do Systemu MLM… Będzie się działo! ☺

Szkoda, że nie mogę uścisnąć teraz Twojej dłoni…

Szkoda, że nie mogę powiedzieć Ci prosto w oczy jak bardzo się dla Ciebie cieszę… Już niedługo spojrzysz na całą branżę MLM w całkowicie inny i nowy sposób.

To szkolenie odgrywa pewną bardzo ważną rolę w mojej całej działalności. Nawet, jeśli będzie to tylko jeden mały krok do przodu na Twojej drodze do wolności, to moje zadanie zostało wykonane.

Dziękuję Ci za zaszczyt, którym mnie obdarzyłeś.

Dziękuję Ci, że mogę przynajmniej w małym stopniu mieć wpływ na pozytywne zmiany w Twoim życiu i biznesie. Fajnie, że jesteś z nami!

PAWEŁ GRZECH

MODUŁ 1

Dlaczego Ponad 90% Osób Ponosi PORAŻKĘ w Network Marketingu?

Pytanie:

Czy Ty też chcesz dołączyć do grona tych osób?

Zapewne nikt tego nie chce, dlatego skoncentruj się teraz i czytaj dokładnie. Ludzie, którym udało się odnieść sukces w marketingu sieciowym, to prawdziwi liderzy.

Oni latami zdobywali wiedzę i doświadczenie, aby pewnego dnia znaleźć się w gronie najlepszych.

W tym poradniku chciałbym przedstawić Tobie nowe taktyki i metody, które mam nadzieję zmienią Twoje podejście do tego biznesu.

Moje zostało już zmienione.

A jak to się stało?

Początek mojej kariery nie był usłany różami.

Prawie, co tydzień jeździłem ponad 70 km na prezentacje biznesowe i różnego rodzaju szkolenia. Wydałem na reklamę i paliwo sporo pieniędzy i zainwestowałem mnóstwo swojego czasu.

O rany, jak to wszystko się ciągnęło…

Organizacja spotkań z ludźmi, których ten biznes w ogóle nie interesuje, robienie ankiet, roznoszenie ulotek, pisanie na okrągło tych samych, nudnych ogłoszeń (np. Jeśli chcesz zarabiać 2000 zł miesięcznie, to napisz mi na maila…), wydzwanianie do ludzi i przekonywanie ich, że ten produkt jest najlepszy i bezkonkurencyjny na rynku…

Nie mogłem wyobrazić sobie takiego życia przez następne kilkanaście lat, tym bardziej, że efekty tej pracy nie były dla mnie w pełni satysfakcjonujące.

Bezsensowne wydawanie pieniędzy, marnowanie cennego czasu, opuszczenie po raz pierwszy swojej strefy komfortu, co prawda z wielkim pragnieniem sukcesu, ale w połączeniu z poczuciem strachu i ogromnego stresu (dodam, że nawet nie wierzę w wychodzenie ze strefy komfortu).

Czujesz się wtedy tak, jakby ktoś wrzucił Cię na głęboką wodę i musisz wybrać, czy pójdziesz jak kamień na dno, czy będziesz płynąć ze wszystkich sił do brzegu (niestety nie umiesz pływać).

Zaczyna się huśtawka emocjonalna:

- *Każdy telefon może być tym, który odmieni Twoje życie.*
- *Każde nowe spotkanie w ciepłym rynku (rodzina i znajomi) może być kluczowe do osiągniecia tak bardzo upragnionego sukcesu.*
- *Każde seminarium lub szkolenie może zawierać sekret sukcesu najlepszych liderów.*
- *Z czasem, co drugi telefon do osób z Twojej listy, jest niczym cios poniżej pasa (bardzo boli).*
- *Każda złotówka, którą wydajesz na materiały reklamowe (ulotki itd.) przypomina hazard.*
- *Z każdym „NIE" świat wali Ci się na głowę.*
- *Każde krzywe spojrzenie i szepty znajomych oraz rodziny odbierasz BARDZO osobiście i emocjonalnie.*

Wszystkim kierują emocje…

Dlatego tak dużo osób rezygnuje – nawet już po miesiącu swojej działalności.

A dzieje się tak, ponieważ dużo początkujących Network Marketerów nie zna innych, lepszych metod budowy tego biznesu.

Brak im odpowiednich umiejętności i wsparcia ze strony najbliższych, a przede wszystkim, brak im dyscypliny, aby odnieść sukces w Network Marketingu.

Podobnie było w moim przypadku.

Ciągła huśtawka nastrojów, która kończyła się zazwyczaj wyczerpaniem i frustracją.

Wierzyłem jednak, że istnieje jakiś niezawodny sposób budowania tego biznesu. W końcu wiele osób odniosło sukces w tej branży to, dlaczego nie ja?

Dlatego postanowiłem się nie poddawać i udałem się w podróż…

W celu odkrycia nowych technik i strategii, które pomogłyby mi w końcu rozwinąć skrzydła.

A gdzie najlepiej budować biznes MLM? Oczywiście, w Internecie.

Szukałem przez kilka miesięcy nowych i rewolucyjnych metod budowy biznesu.

Udawałem się z jednego miejsca do drugiego i nagle coś odkryłem…

Coś, co rzuciło zupełnie nowe światło na całą branżę Network Marketingu.

Natrafiłem na bloga Mike'a Dillarda, jednego z największych liderów w USA, pioniera, jeśli chodzi o budowę biznesu MLM za pomocą Internetu.

Marketing sieciowy jest bardzo dynamicznie rozwijającą się gałęzią przemysłu w USA. Szczególnie internetowy MLM jest tam o wiele bardziej rozwinięty niż w Polsce.

Dlatego pominięcie tej nowoczesnej platformy w Twoim biznesie, może stać się jednym z największych błędów, jakie kiedykolwiek popełniłeś.

Jeśli do tej pory budujesz swój biznes tylko i wyłącznie w tradycyjny sposób i nadal nie posiadasz żadnych sukcesów na swoim koncie (mniejszych lub większych), to istnieje ku temu bardzo dużo powodów.

Weźmy dla przykładu Jasia (zbieżność imion przypadkowa), który właśnie podpisał umowę ze swoją nową firmą MLM.

Jasiu jest bardzo pracowity i pewny siebie. Wykonuje sumiennie wszystkie polecenia swojego sponsora (sponsor to osoba, która wprowadziła Cię do biznesu) i pozostaje zawsze przy piłce.

Wszyscy mu powtarzają, że gdy będzie robić po 3-4 spotkania dziennie w grupach liczących po 10 osób, to na pewno osiągnie sukces.

Jednak nic się nie dzieje. Rodzina dziwnie na niego patrzy, a portfel robi się coraz chudszy i chudszy… Jasiu traci już powoli nadzieję i chęci do pracy. To jest niestety bardzo często spotykany scenariusz w tej branży.

Mój dawny sponsor powiedział mi kiedyś, że:

„MLM jest tak naprawdę dla osób, które mają dużą rodzinę i dużo znajomych”

Z tych słów wynika, że aby odnieść sukces w branży MLM, to musisz znać dużo osób, które znają jeszcze więcej osób.

Hymn…

A co z osobami, które nie posiadają dużej rodziny i nie mają zbyt wielu znajomych?

Czy oni też mogą odnieść sukces w MLM?

Ja dla przykładu, nie posiadam dużej rodziny i nie mam zapisanych w swoim telefonie 1000 znajomych (nawet nie lubię rozmawiać przez telefon).

I tu miałbym problem, gdybym budował ten biznes tylko w tradycyjny sposób.

Zobacz:

Mam znajomego, który posiadał dosyć dużą listę (ponad 300 nazwisk). Nawet łączyły go z większością tych osób dobre relacje.

Jednak po zorganizowaniu kilku spotkań z rodziną i znajomymi z owej listy i po wprowadzeniu tylko jednego kolegi do biznesu, również i on zaczął tracić nadzieję na jakikolwiek sukces.

A co to oznacza dla Ciebie?

Jeśli nie znasz odpowiednich osób, to jesteś niestety na straconej pozycji i masz bardzo małe szanse, aby odnieść jakikolwiek sukces.

Ale gdy zaczniesz budować swój biznes MLM przez Internet (warunek: w odpowiedni sposób), to otworzą się przed Tobą zupełnie nowe możliwości, dotychczas nieznane.

W Internecie możesz w ciągu jednego dnia dotrzeć do większej ilości osób niż w „realu" przez cały rok.

Marketing sieciowy w dzisiejszych czasach (budowany w Internecie) wygląda zupełnie inaczej niż jeszcze parę lat wstecz.

Nie zrozum mnie źle: marketing sieciowy nadal bazuje na **bezpośrednich kontaktach z ludźmi i budowaniu relacji.** Cały czas chodzi o to, aby pomagać innym w realizacji ich marzeń i celów.

Jedyne, co się zmieniło to tylko sposób budowania relacji.

Tylko proszę Cię, nie słuchaj tych głupot, że w Internecie nie da się budować pozytywnych relacji, bo to jest po prostu kompletna bzdura.

W tym szkoleniu pokażę Ci, jak skutecznie budować markę eksperta w Internecie. Tak, aby ludzie z własnej woli pytali Cię o prezentację Twoich możliwości biznesowych, a nie na odwrót.

Metoda, którą tutaj poznasz, faktycznie działa. Jest to duża zaleta, gdy istnieją pionierskie rynki, takie jak np. USA, gdzie techniki budowy biznesu były już testowane tysiące razy.

Cała koncepcja opiera się na następującej zasadzie:

Oceniamy innych ludzi na bazie ich wartości DODANEJ, którą mogą nam zaoferować. Dzięki przebywaniu w ich towarzystwie, otrzymujemy od nich jakaś cześć ich siły oraz wiedzy.

- *Ludzie czują się podświadomie przyciągani do osób, od których wręcz emanuje pozytywna energia. Do osób, które są liderami w swojej branży oraz posiadają wysokie poczucie własnej wartości.*
- *Jeśli chcesz odnieść sukces w MLM (albo w jakiejkolwiek innej branży), to musisz sobie przyswoić cechy liderów, aby stać się prawdziwym przywódcą i oferować wysoką wartość zarówno dla obecnych jak i przyszłych współpracowników.*

Jeśli Twoja struktura nie posiada odpowiednich cech lidera, to jest prawdopodobne, iż Twoich współpracowników będzie cechować nieskuteczność w działaniach chyba, że przez przypadek posiądą cechy liderów albo ktoś miły poleci im to szkolenie ☺

Jeśli chodzi o marketing sieciowy, a szczególnie o sponsorowanie nowych osób, to powinieneś doznać teraz pewnego rodzaju.

Ludzie nie chcą współpracować z jakąś tam firmą XYZ, ale tylko i wyłącznie z Tobą!

Dlatego, jeśli będziesz przechodzić transformację z ucznia na PRAWDZIWEGO lidera, to musisz być przekonany o swoich wartościach i umiejętnościach, abyś mógł zostać zaakceptowany, jako ekspert.

Kwestionowanie aktualnych przekonań o samym sobie i zachowywanie się tak, jak wszyscy wokół Ciebie, na pewno przeraża.

Ale zwiększanie swojej wartości z punktu widzenia innych i przejmowanie inicjatywy, aby przejść z jednej grupy do drugiej, to jest dokładnie to, o czym mówi rozwój osobisty.

Jeśli chodzi o mnie, to minęło bardzo dużo czasu, dopóki uwierzyłem w swoje możliwości i stałem się pewny siebie.

Z natury jestem introwertykiem, dlatego nie czuję się zbyt komfortowo dzwoniąc do obcych ludzi lub co gorsza, zaczepiając ich na ulicy i wciskając kit o nowym super biznesie…

Dlatego szukałem innej drogi i innych rozwiązań.

Każdy lider był kiedyś tam, gdzie Ty jesteś teraz i musisz sobie to po prostu uświadomić.

Twoim celem nadrzędnym w marketingu sieciowym musi być awansowanie na tzw. „Trenera MLM".

A przykładem takiego Trenera MLM może być np. odnoszący sukcesy lider, który jest w pełni świadomy swojej wartości i który skupia wokół własnej marki dużą rzeszę osób.

Jak rozpoznać takiego trenera?

Osoba, która jest na dobrej drodze, aby stać się trenerem, będzie wyróżniała się następującymi cechami:

- *Ktoś taki zaczął już szkolić swoich współpracowników i daje im konkretne instrukcje.*
- *Podczas rozmowy z partnerami biznesowymi jest pewny siebie i jest dla nich autorytetem.*
- *Sam zaczyna organizować spotkania i zaprasza różnych gości.*
- *Osobiście przejmuje odpowiedzialność za pozyskiwanie nowych partnerów do biznesu oraz za kampanie marketingowe.*
- *Jego pewność siebie i poczucie własnej wartości gwałtownie wzrasta.*

Zauważyłeś może jak niektóre z gwiazd show biznesu odpowiadają na niewygodne pytania? Albo je ignorują albo odpowiadają na pytanie, które według nich powinno zostać zadane.

To jest właśnie fundamentalna koncepcja biznesu MLM.

Trener MLM nie musi wykonywać 100 telefonów dziennie i rywalizować z innymi o nowego współpracownika.

Nie musi nikomu nic udowadniać albo kogoś do czegokolwiek przekonywać. Jego biznes rozwija się dynamicznie, a i tak przez większość czasu jest zajęty.

Dlatego czasami odmawia przyjęcia do biznesu nowych osób albo przekazuje ich do swojej dolnej linii.

On po prostu ma już za dużo na głowie i nie ma czasu, aby pracować z tak dużą ilością osób.

Może Ty też chciałbyś być w takiej sytuacji?

Z pewnością tak.

Właściwie… to tak naprawdę nawet nie masz innego wyboru.

To wszystko prowadzi do jednego pytania:
„Jak zostać Trenerem MLM?"

To wcale nie jest takie trudne…

Jako Trener MLM wydajesz polecenia, podobnie jak kapitan statku albo trener drużyny piłkarskiej.

Współpracujesz z ludźmi i pomagasz tym, którzy tego potrzebują. Twoim celem powinno być polepszanie życia osób, które Cię otaczają. Ale nie, dlatego że jest to Twój obowiązek tylko, dlatego że TY tego chcesz.

Bardzo cenisz sobie swój największy skarb, czyli krótko mówiąc czas. Oferujesz go tylko tym, którzy są tego warci.

Dyktujesz własne warunki.

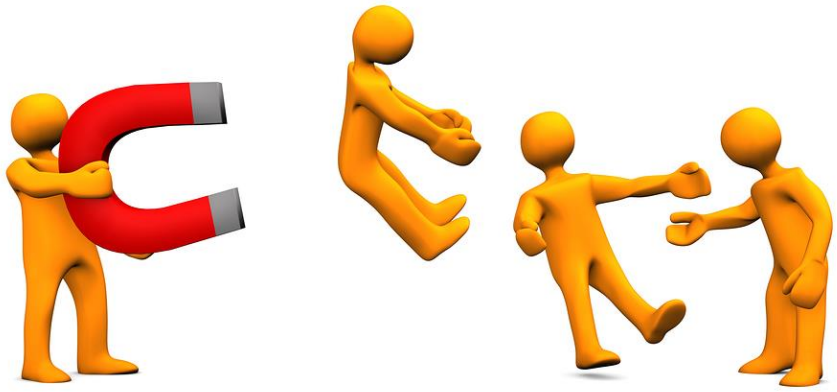
Jednak nie jesteś arogancki czy niemiły, tylko po prostu asertywny.

Jeśli ktoś chce się z Tobą skontaktować, to tylko i wyłącznie na Twoich warunkach. Są to podstawy w świecie Trenerów MLM.

Zapewne domyślasz się, co chciałabym przekazać Tobie w tym poradniku – a mianowicie jedną, jedyną rzecz:

Aby nieustannie zwiększać swoją wartość dla innych.

Im Cenniejszy Staniesz Się Dla Świata, Tym Więcej Osób Przyciągniesz Do Swojego Biznesu!



Liderzy, ale tacy z prawdziwego zdarzenia, to bardzo cenione osoby posiadające ogromną wiedzę na temat swojej branży.

Im więcej będziesz zgłębiać wartościowej wiedzy, tym większym liderem staniesz się w oczach innych ludzi.

Oto cała Tajemnica. **Ucz się po to, aby uczyć innych.**

Gdy tylko udało mi się to zrozumieć, to stałem się człowiekiem z misją.

Od tej pory całą moją wiedzę wkładam w produkty informacyjne, czyli w różnego rodzaju poradniki, takie jak np. filmy wideo, kursy szkoleniowe czy książki w formacie PDF.

Można powiedzieć, że wyszedłem na zewnątrz i nauczyłem się różnych taktyk i technik budowy biznesu. Dzięki temu systematycznie i stopniowo zwiększam swoją wartość.

Tak, więc powtórzę raz jeszcze:

Jeśli chcesz wybudować stabilny biznes, to musisz ZWIĘKSZAĆ swoją wartość poprzez zdobywanie coraz to nowej i wartościowej wiedzy oraz przez nabywanie doświadczenia.

Twoje przekonanie, że posiadasz wartość, którą możesz oferować innym, zagwarantuje Ci większą pewność siebie i mentalność biznesmena, której bardzo potrzebujesz, aby stać się prawdziwym liderem.

A teraz usiądź wygodnie i zadaj sobie następujące pytanie:

Czego możesz nauczyć swoich nowych współpracowników – dokładnie teraz, w tej sytuacji, w której teraz jesteś?

Jak możesz zaoferować im jakąś dodatkową wartość?

Dla przykładu:

- *Pokaż im jak skutecznie reklamować się w Internecie i jak sponsorować nowe osoby.*
- *Jeśli jesteś zaawansowany technicznie, to możesz pokazać im jak budować strony przechwytujące oraz instalować blogi.*
- *Może jesteś dobrym Copywriterem i potrafisz pisać piorunujące teksty sprzedażowe?*
- *A może znasz różne techniki i triki skutecznej rozmowy przez telefon?*

Jeśli do tej pory miałeś problem ze sponsorowaniem nowych osób to tylko, dlatego że nie byłeś w oczach innych odpowiednio atrakcyjny, nie posiadałeś po prostu wystarczającej wiedzy.

Jeśli inne osoby nie będą odnosić żadnych korzyści współpracując z Tobą, to prędzej czy później poszukają sobie innego lidera, który zapewni im odpowiednie wsparcie.

A wiesz, co jest w tym wszystkim najlepsze…?

To, że wcale nie musisz być drugim Mike'iem Dillardem czy Pawłem Grzechem, aby zwiększyć swoją wartość w oczach potencjalnego współpracownika.

Większość osób i tak wie bardzo mało o budowaniu biznesu MLM.

Wszystko, czego potrzebujesz, to tylko trochę więcej wiedzy od innych. I od razu będziesz posiadać więcej mocy i wartości, które później będziesz mógł zaoferować swoim partnerom biznesowym.

Możesz skoncentrować się tylko i wyłącznie na JEDNEJ umiejętności… Opanuj ją w 100% i następnie przekaż zdobytą wiedzę swojej strukturze.

Ta jedna umiejętność może być Twoją tajną bronią.

To może być to coś, co odróżni Cię od całej reszty i sprawi, że staniesz się bardzo atrakcyjny dla innych osób.

Zanim przejdziemy dalej muszę opowiedzieć Ci jeszcze o jednej rzeczy, która bardzo mnie irytuje i denerwuje.

Szczególnie wtedy, gdy ludzie zadają następujące pytania:

„Czy dowiem się z tego szkolenia wszystkiego, czego potrzebuję, czy muszę zainwestować jeszcze w inne kursy…?"

„Przerobiłem już tak dużo szkoleń i przeczytałem chyba tysiąc książek. A mimo wszystko i tak jeszcze nie odnoszę sukcesów. To, dlaczego mam jeszcze inwestować w twoje szkolenie…?"

„Ale ja chce zarabiać a nie wydawać…"

Pozwól, że na początku coś Ci wyjaśnię.

Osoby, które zadają powyższe pytania, są delikatnie mówiąc niepoważne albo po prostu nie są jeszcze gotowe…

Nie wiedzą chyba, o co tutaj tak naprawdę chodzi. A chodzi tu oto, aby nieustannie powiększać swoją wartość w oczach innych i aby pomóc jak największej ilości osób.

Z takim nastawieniem jak powyżej nigdy do niczego nie dojdziesz i najlepiej wróć jak najszybciej na etat.

Szukasz szkolenia, książki, magicznej różdżki lub czegokolwiek innego poza samym sobą, co ma zagwarantować Ci sukces?

Przecież czegoś takiego nigdy nie było i nigdy nie będzie.

Osoby, które zarabiają najwięcej mogą się cieszyć ze swojej prowizji, ponieważ pracowali 10 – razy CIĘŻEJ od innych, poświęcali 10 – razy WIĘCEJ czasu na pracę i ZAINWESTOWALI 10 – razy WIĘCEJ w swoją edukację.

Tutaj nie ma żadnego sekretu!

Wystarczy trochę samodyscypliny i wytrwałości w dążeniu do upragnionego celu.

Twoja edukacja nigdy się nie kończy.

Zwiększanie Twojej wartości dla świata nigdy nie ma prawa się skończyć. Chcesz zarabiać 5-cio cyfrowe sumy przez najbliższe 4 lata? To inwestuj, tak dużo, jak tylko możesz w szkolenia i coaching + oczywiście wdrażaj zdobytą wiedzę w życie!

Jeśli będziesz postępować dokładnie w taki sposób, to zdobędziesz więcej wiedzy niż 95% osób w Twoim otoczeniu i zaczniesz przyciągać nowych współpracowników niczym magnes.

Pamiętaj!

Im więcej będziesz zarabiać, tym jeszcze więcej inwestuj we własny rozwój.

Ja sam jestem bardzo zajętym człowiekiem i nawet, gdy studiowałem, to zawsze inwestowałem w nowe książki i szkolenia, aby stopniowo powiększać moją wiedzę.

Nie musisz być urodzonym geniuszem w sprawach marketingu czy nowoczesnej technologii.

Ja też nie studiowałem marketingu internetowego i nie jestem też zaawansowany technicznie.

Znam za to wszystkie odpowiedzi (a jeśli nie, to poznaję), których potrzebuję. Inwestuję stale we własny rozwój. Dzięki temu zwiększam moją wartość dla świata. Wiem, że w taki sposób mogę przyciągnąć więcej osób do siebie i do mojego biznesu.

Sam fakt, że czytasz ten poradnik świadczy o tym, że rozumiesz te zasady – przynajmniej do pewnego stopnia.

Nie poprzestawaj na tym.

Zwiększaj swoje zapotrzebowanie do zdobywania coraz to nowej i wartościowszej wiedzy.

Każdy odnoszący sukcesy przedsiębiorca nauczył się tak dużo i zdobył tak potężną wiedzę o swojej branży, że stanowi to równowartość pracy magisterskiej lub nawet doktoranckiej.

To nie jest przypadek, że ludzie sukcesu posiadają największe osobiste biblioteki i nigdy nie przestają się uczyć, przynajmniej do czasu, gdy osiągną swoje największe marzenia… Zrób dokładnie tak samo.

Zacznij więcej inwestować w swój rozwój. Dużo więcej.

Ten poradnik, to na pewno nie jest koniec Twojej edukacji. To dopiero początek.

Nigdy nie znajdziesz kursu lub książki, z których dowiesz się wszystkiego naraz. Coś takiego nie istnieje i nigdy nie będzie istnieć.

Tylko kompletny amator szuka jakiejś cudownej lampy Aladyna, która spełni każde jego życzenie. Jeśli myślałeś tak do tej pory, to najwyższy czas to zmienić. Jeśli kupujesz nowe kursy, to poszukaj tylko jednej dobrej rzeczy, o której wcześniej nie miałeś pojęcia.

Tylko jednej jedynej…

To jest wszystko, co dostajesz i czego potrzebujesz z różnych szkoleń, książek i płyt DVD.

Dostajesz odpowiednią wartość sumy, którą zainwestowałeś, a wszystko to z czasem i tak zwraca się kilkukrotnie.

Dlatego nie bój się wydawać większych kwot na konkretne szkolenia, ponieważ dokładnie wiesz, że na dłuższą metę zarobisz o wiele więcej niż wydałeś (pod warunkiem oczywiście, że będziesz działać!).

Zmiana mojego nastawienia do edukacji była punktem zwrotnym w mojej karierze.

Można to porównać do układania puzzli.

Każda nowa informacja, którą zdobywasz jest kolejnym brakującym elementem całej układanki. Im więcej posiadasz elementów, tym więcej możesz ułożyć. Im większa jest Twoja wiedza, tym większą wartość możesz zaoferować.

Dlatego kupuj każdą książkę i każde szkolenie, jakie możesz dostać.

Zatem czytaj, studiuj i zgłębiaj wszystko to, czego dowiesz się z nowych szkoleń, bowiem na końcu tej drogi czekać będzie na Ciebie upragniony sukces:

1. Zostaniesz liderem.
2. Zwiększysz swoją wartość dla świata.

Cały trik polega na tym, aby umiejętnie zaprezentować i zapakować zdobytą wiedzę, a to osiągniesz tylko i wyłącznie za pomocą Atrakcyjnego Marketingu i

Lejków Sprzedażowych.

Nie ma żadnej drogi na skróty.

Nie ma żadnych magicznych stron, systemów, czy gwarantowanych współpracowników.

Mogę w ciągu dnia przedstawić Ci 100 potencjalnych współpracowników, ale jeśli sam nie będziesz widział w sobie lidera i nie będziesz mógł w odpowiedni sposób zaprezentować swoich wartości, to raczej nikogo nie wprowadzisz do swojego biznesu.

Wszystko, czego potrzebujesz jest już w Tobie!

MODUŁ 2

Więcej Osób w Zespole, Czyli Prawdziwy AUTOMAT Do Budowy Listy Kontaktów.

Miałem ogromne plany, co do o mojej kariery zawodowej…

Krótko po ukończeniu studiów (zrobiłem licencjat z j. niemieckiego) wpadłem na pomysł, aby zrobić jeszcze jeden licencjat z marketingu.

Następnie magistra i na koniec doktorat. Jeszcze nie wiedziałem, z czego ale chciałem być doktorem.

Nigdy nie byłem za dobrym uczniem i też nie należę do najinteligentniejszych osób we wszechświecie, ale cele miałem wysokie.

Czy zostałem magistrem i doktorem?

Jakoś tak się złożyło, że moje życie potoczyło się w całkowicie innym kierunku. Gdy otrzymałem wypowiedzenie z mojej pierwszej pracy wpadłem na kolejny pomysł.

Postanowiłem zostać zawodowym żołnierzem… później strażakiem, a na końcu policjantem.

Oczywiście nie zostałem ani żołnierzem ani strażakiem ani policjantem ☺

Tak, więc po zwolnieniu z mojej pierwszej pracy oraz po porażce w służbach mundurowych, zacząłem szukać po prostu innej pracy… jak 99% społeczeństwa.

Przez 13 miesięcy pracowałem w 6 różnych miejscach a mój rekord to aż jeden dzień pracy, jako magazynier w Polomarket *(przepracowałem cały jeden dzień, a i tak zarobiłem ponad 300 zł).*

Rodzina i znajomy mieli mnie za dziwaka, ale prawda jest taka, że ja przez cały ten czas miałem pewne marzenie…

Marzenie, które na jakiś czas niestety zatraciłem, ale na szczęście wszystkie moje niepowodzenia zawodowe i decyzje prowadziły mnie do jednego miejsca.

Postanowiłem zostać zawodowym Network Marketerem.

Z ostatniej pracy zwolniłem się właśnie, dlatego aby zacząć już na poważnie działać w marketingu internetowym.

Nie miałem żadnego dochodu, ale wiedziałem, że niezależnie od tego, co się wydarzy… ja i tak odniosę sukces.

Postanowiłem budować mój biznes w 100% przez Internet.

Myślałem, że będzie pięknie, łatwo i kolorowo, ale niestety tak nie było.

Walczyłem przez długie 3 lata. Dopiero wtedy złamałem kod i odniosłem swój pierwszy sukces.

Najważniejsza jest wiedza i doświadczenie, które w trakcie tej podróży zdobyłem na temat marketingu internetowego… i Teraz przyszedł czas, aby całą tą wiedzę odpowiednio zapakować, dopasować do marketingu sieciowego i następnie przekazać Tobie.

Masz szczęście, ponieważ najważniejsza część znajduje się w tym kursie.

Lejki sprzedażowe, o których zaraz Ci dokładniej opowiem, pozwoliły zbudować mi **stabilny biznes online,** który działa niezależne od firmy MLM, z którą współpracuję.

Udało mi się to zrobić, ponieważ buduję kilka różnych źródeł dochodu i nauczyłem się zarabiać nawet w momencie, gdy dana osoba nie dołączy do mojego biznesu.

To jest jedna z najważniejszych taktyk, które tutaj poznasz i których się oczywiście nauczysz.

Zasadniczo, im więcej będziesz zarabiać na tych dodatkowych źródłach dochodu, tym więcej zarobisz w swoim głównym biznesie MLM i tym większą zbudujesz listę kontaktów.

Nie będziesz musiał przechodzić już przez ten dziwny i niepewny proces budowy swojego biznesu. Od dzisiaj nie musisz już nachodzić swojej rodziny i znajomych, czy co gorsza zaczepiać obcych ludzi na ulicy.

Teraz możesz budować relacje z dużą listą osób… osób, które Cię lubią, znają Cię i Ci oczywiście ufają, a dodatkowo chcą jeszcze dołączyć do Twojego biznesu.

Dlaczego?

Bo zbudowałeś z nimi pozytywne relacje…

Bo dajesz im DUŻĄ wartość w postaci swoich szkoleń i produktów… Pomagasz im rozwiązujesz ich problemy…

Zanim te osoby dołączą do Twojego biznesu, zdążą Cię dobrze poznać a jeśli spodobają im się Twoje szkolenia, to nie tylko Ci zaufają, ale również zdobędą dzięki Tobie odpowiednią wiedzę.

Dzięki temu osoby, które masz w zespole będą posiadać o wiele wyższe kwalifikacje niż np. rodzina czy znajomi.

A najlepsze w tym wszystkim jest to, że budowa pozytywnych relacji odbywa się praktycznie na automacie.

W tym miejscu niektóre osoby mogą powiedzieć – „Kolejna gadka typu, wszystko za ciebie zrobią maszyny a Ty niczego nie będziesz musiał robić…” No, nie do końca…

Internet jest potężnym kanałem komunikacji, ale rozmowa cały czas odbywa się między ludźmi.

Przewaga, jaką daje Internet to niezliczona ilość przeróżnych narzędzi, które pozwalają Ci komunikować się o wiele efektywniej i na znacznie większą skalę niż w tradycyjnym biznesie MLM.

Możesz w jedną godzinę dotrzeć do setek tysięcy osób jednocześnie. I zrobisz to wszystko siedząc wygodnie w swoim domu.

Wiele osób uważa, że technologia pozbawi człowieka pracy.
Moim zdaniem tak nie jest. Problem będą mieć tylko te osoby, które nie dopasują się do nowej rzeczywistości.

Prawda jest taka, że dzięki technologii masz teraz o wiele większe szanse na sukces.

Kojarzysz takie portale jak Facebook.com, Instagram czy YouTube.com?

To są serwisy internetowe, których listy kontaktów rozrosły się do niewyobrażalnych rozmiarów i biją wszelkie rekordy wszystkiego, co znajdziesz w Internecie.

Każdy z tych 3 serwisów jest narzędziem komunikacji, ale one istnieją tylko i wyłącznie, dlatego ponieważ ludzie używają tych platform do rozmów, przesyłania filmów wideo i zdjęć.

Oczywiście filmy, zdjęcia i rozmowy użytkowników za pomocą różnych komunikatorów nie są żadną nowością w świecie Internetu. Zatem co jest przyczyną popularności tych serwisów?

To, co sprawiło, że te serwisy są unikalne był fakt, że oferowały lepsze i wydajniejsze wersje tego, co akurat istniało na rynku. Ludzie mogli w o wiele lepszy i szybszy sposób robić to, co robili do tej pory. Komunikacja stała się łatwiejsza i przyjemniejsza.

Najlepsze biznesy opierają się na budowie pozytywnych relacji z klientami. Obojętnie czy jest to marketing sieciowy, sprzedaż obuwia, czy czegokolwiek innego.

Największą wartością dla Twojego biznesu jest rekomendacja zadowolonego klienta.

Atrakcyjny Marketing właśnie na tym polega. Wykorzystuje nowoczesną technologię (np. lejki sprzedażowe) do budowy pozytywnych relacji z Twoim klientem i współpracownikiem.

MARKETING SIECIOWY W ŚWIECIE INTERNETU

Internet i media społecznościowe całkowicie odmieniły branżę MLM.

Umożliwiły Ci sponsorowanie nowych osób praktycznie na całym świecie…

Nie musisz nawet nigdzie wyjeżdżać, bo do pracy wystarczy Ci zwykły laptop.

Technologia pozwala zaoszczędzić wiele czasu i z łatwością docierać do setek tysięcy osób.

Siedząc w domu możesz w kilka sekund wysłać email do np. 10,000+ osób i zaprosić ich do wzięcia udziału w Twoim webinarze, do kupna Twoich produktów lub do dołączenia do **Twojego biznesu MLM** – zarabiasz jeszcze w ten sam dzień.

Jednak technologia ma również swoje ciemne strony.

W Internecie znajdziesz wielu oszustów, którzy tylko czyhają na Twoje pieniądze.

Powstało wiele piramid finansowych, które spowodowały już nie jedną tragedię życiową.

To niestety szkodzi całej branży. Ludzie stają się coraz bardziej ostrożni, a nawet budują wokół siebie coś w rodzaju niewidzialnej tarczy – w każdym biznesie, w każdym Twoich ruchu dopatrują się kolejnego oszustwa.

Niestety piramidy finansowe powstają jak grzyby po deszczu w coraz to nowej formie i nie da się z tym tak do końca walczyć.

Ale to jeszcze nie wszystko.

W sieci znajdziesz bardzo dużo głupot na temat samej branży MLM.

Mamy XXI wiek, erę nowoczesnej technologii i niesamowitych możliwości, ale mimo wszystko dużo osób zatrzymało się na etapie średniowiecza.

Wpadł sobie ktoś z ulicy na prezentację biznesu MLM…

Zapisał się i myślał, że po tygodniu nic nierobienia będzie bogaty…

Nie udało się… Co wtedy taka osoba przeważnie robi?

Wypisuje na forach internetowych, że MLM to ściema, nie działa itp.

Wyobraź sobie teraz, co może stać się z osobą, którą zaprosiłeś na spotkanie biznesowe swojej firmy:

Twój gość jest bardzo zadowolony i gotowy do działania…

Spotkanie dobiegło do końca, więc wszyscy rozjechali się do domów…

Co robi Twój gość?

Wrócił do domu i:

- *Wpisuje w Google nazwę Twojej firmy a tu nagle wyskakuje mu negatywna opinia…*
- *Znajduje jakieś oskarżenia, że akurat Twoja firma kogoś tam oszukała…*

- *Następnie zauważa reklamę jakiejś innej firmy i zapisuje się tam na listę adresową…*
- *Zauważył, że ktoś z jego znajomych już działa w **marketingu sieciowym** i postanawia dołączyć do niego…*
- *Albo jednak dołączył do Ciebie, ale te wszystkie hotelowe spotkania, wydzwanianie do obcych osób, do rodziny, znajomych, podróże itd., po prostu go przerażają i paraliżują jego dalsze działania…*

No cóż… Taka osoba albo rezygnuje albo zaczyna zadawać Ci pytania, które doprowadziły Cię dokładnie do tego miejsca, w którym teraz jesteś – *„Czy da się budować ten biznes przez Internet?" (Więcej o tym już niedługo).*

W tym momencie na 99% już tą osobę straciłeś, ponieważ ona tak naprawdę chciała powiedzieć coś takiego – *„Nie chcę już budować takiego biznesu!"*

Jeśli będziesz budować swój biznes tylko i wyłącznie w tradycyjny sposób, to będziesz mieć pod górkę, a Twoja struktura będzie każdego dnia dosłownie topnieć w oczach (musisz być odpowiednio przygotowany a to niestety rzadkość).

Chyba, że…

Przestaniesz walczyć i wykorzystasz Internet…
WARUNEK – w ODPOWIEDNI sposób!

JAK SPONSOROWAĆ PRZEZ INTERNET?

Bardzo duży wpływ na moją działalność miał poniższy cytat:

„Jeśli kupujesz wiertarkę, to tak naprawdę nie jest Ci ona potrzebna. Potrzebujesz dziury. Dlatego jeśli sprzedajesz wiertarki, to opowiadaj o tym jak szybko i skutecznie wiercić dziury w ścianie – nie skupiaj się za bardzo na samej wiertarce…”

(Prawdopodobnie powiedział to niejaki Perry Marshall.)

Nie jest to też dokładne tłumaczenie, ale podejrzewam, że wiesz, o co mi chodzi.

Prawda jest taka, że powyższy cytat to tak naprawdę sekret do skutecznego marketingu.

Ponad 90% osób szuka w Internecie informacji – te osoby z reguły nie chcą od razu kupić danego towaru, czy dołączyć do danej firmy MLM, tylko zdobyć odpowiednią wiedzę na ten temat.

Nawet, jeśli planują kupić jakiś konkretny produkt lub dołączyć do danej firmy, to na początku i tak będą chciały wiedzieć trochę więcej o tym produkcie, czy firmie.

Pomyśl:

Co stanie się w momencie, gdy Ty będziesz posiadać niezbędne informacje i te osoby trafią akurat na Twoją stronę?

Jeśli ktoś szuka informacji, a Ty oferujesz mu dokładnie takie informacje, jakich on potrzebuje, to dajesz tej osobie coś wartościowego, pomagasz jej znaleźć właściwą odpowiedź.

Jeśli sprzedajesz wiertarki, to daj więcej informacji na temat jak szybko i skutecznie wiercić dziury w ścianie.

Dokładnie tak samo działa to w marketingu sieciowym (zresztą praktycznie w każdej innej branży jest podobnie).

Nie wiem czy wiesz, kim jest Oprah Winfrey?

Podejrzewam, że na 90% wiesz, kto to jest, bo prawdopodobnie większość osób na planecie Ziemia przynajmniej kojarzy tą osobę.

O co mi chodzi?

Oprah stworzyła POTĘŻNĄ markę i ma tak duży wpływ na inne osoby, że produkty, które rekomenduje sprzedają się niemal natychmiast. Nawet nie chodzi tutaj, o jakość tych produktów, ale o osobę, która je poleca.

Oprah pomaga innym rozwiązywać ich problemy i czasami potrzebny jest tutaj jakiś produkt, a ludzie kupują, ponieważ to właśnie ONA rekomenduje to rozwiązanie.

Oto Jak Działa Ta Formuła:

1. – EKSPERT (czyli TY!!) + Dobry Marketing + Dobry Produkt = $$$$$;
2. – Dobry Marketing + Dobry Produkt = $$;
3. – Tylko Dobry Produkt = Spłukany Ty!

Większość osób znajduje się w punkcie 2 lub 3.

Najlepszym produktem jesteś TY sam! Nie ma drugiego takiego na świecie.

Jeśli ludzie zobaczą w Tobie eksperta, a jeszcze lepiej lidera, to będą prosić Cię o opinię.

Będą pytać, co należy kupić i w jakiej firmie działasz.

Jeśli Twoim prawdziwym produktem jesteś TY, to nikt nie będzie wstanie z Tobą konkurować.

Dlaczego?

Bo jesteś jedyny w swoim rodzaju.

Jeśli sprzedajesz np. pakiety inwestycyjne, to pozycjonuj się na osobę, która pomaga innym pomnożyć ich pieniądze.

Jeśli sprzedajesz suplementy diety, to pozycjonuj się na osobę, która pomaga innym zgubić wagę, zadbać o zdrowie itp.

A jak to działa w MLM?

*Jeśli zajmujesz się **marketingiem sieciowym**, pozycjonuj się na osobę, która jest np. ekspertem od marketingu internetowego i uczy innych, jak skutecznie wykorzystać Internet do budowy biznesu MLM lub na osobę, która wie wszystko o swoim produkcie i pokazuje jak ten produkt może innym ułatwić życie.*

Polecam Ci zrobić tak…

ATRAKCYJNY MARKETING

Coś, co bardzo dobrze działa i polecam Ci również działać w ten sposób, to pozycjonowanie siebie, jako Trenera MLM (pisałem już o tym na samym początku), który pokazuje innym Network Marketerą np. jak budować listę kontaktów, jak rekrutować za pomocą Internetu, jak kontaktować nowe osoby itp.

(Przy okazji – właśnie tego się tutaj nauczysz.)

Czy poniższa osoba, to dobry kandydat na Twojego partnera biznesowego:

- *Wie już dużo na temat biznesu MLM,*
- *Działał lub cały czas aktywnie działa w biznesie MLM,*
- *Poznał już różne metody i taktyki budowy biznesu…*

Czy taka osoba się nadaje?

Możesz pomagać innym i pokazywać im jak w skuteczny sposób budować biznes MLM – część wiedzy oczywiście rozdawaj za darmo, a część sprzedawaj, jako produkt informacyjny.

Zobaczysz, że prędzej czy później wielu z Twoich czytelników zobaczy, że jednak bezpośrednia praca z Tobą, w Twoim zespole + działanie przez Internet, jest o wiele bardziej korzystane niż praca solo lub tylko i wyłącznie tradycyjna działalność.

W praktyce wygląda to tak, że ludzie po prostu płacą Ci jeszcze zanim dołączą dom Twojego **biznesu MLM.**

Na początku sprzedajesz im konkretny produkt informacyjny (wysokiej jakości) => szkolisz te osoby => następnie rekrutujesz do swojego głównego biznesu, czyli do swojej firmy MLM.

Nie ganiasz za ludźmi tylko przyciągasz ich do siebie…

Oni sami Cię odnajdują.

Tak właśnie działa ATRAKCYJNY MARKETING i lejki sprzedażowe.

Teraz może pojawić się pytanie:
„Jak mam to właściwie robić?”

No dobra.

Posłuchaj:

Musisz stać się dla innych źródłem informacji oraz zaufanym liderem, ale jeszcze zanim wspomnisz cokolwiek o swoim biznesie MLM.

Na samym początku tylko pomagasz!

Jeszcze jedno pytanie:

„…Co jeśli nie mam na to wszystko czasu. Moja praca etatowa pochłania praktycznie większość mojego czasu, więc jak mam uczyć planów marketingowych, produktów, utrzymywać stały kontakt z klientem itd.!?”

Jakby to powiedzieć:

Działając w tradycyjny sposób Twoja struktura będzie rosnąć bardzo powoli (jeśli w ogóle będzie rosnąć) i prawdopodobnie za daleko nie zajdziesz (musisz być dobrze do tego przygotowany)…

*Ale mam też dobre wieści – korzystając z **systemu marketingowego AKADEMII** będziesz w stanie zbudować specjalnie zautomatyzowany system marketingowy, który działa praktycznie 24h na dobę.*

Internet dosłownie zrewolucjonizował branżę marketingu sieciowego i pozwolił nam wszystkim budować nasze biznesy w o wiele szybszy, łatwiejszy i lepszy sposób.

Możliwości XXI wieku:

- *Za pomocą jednego guzika możesz w kilka sekund wysłać swoją wiadomość do setek tysięcy osób jednocześnie. Odpowiedzialny jest za to **wielokrotny autoresponder i email marketing** (możesz jeszcze zarabiać tego samego dnia).*
- *Możesz wykorzystać bloga, Google i Facebooka (również pozostałe media społecznościowe), jako swój prywatny kanał dystrybucji wartościowych treści i ściągać w ten sposób do siebie (praktycznie na automacie) setki nowych czytelników.*
- *Możesz wykorzystać płatną reklamę i w kilka minut ściągnąć setki dobrze stargetowanych osób do swojej strony. Dobrze ustawiony lejek sprzedażowy sam sfinansuje Twoją reklamę (porozmawiamy o tym już niedługo).*
- *Nie wychodząc z domu możesz zbudować międzynarodowy biznes.*
- *Możesz zarabiać nawet na osobach, które nie dołączą do Twojego biznesu MLM.*
- *Możesz budować listę potencjalnych współpracowników i klientów 24h na dobę nawet, gdy śpisz lub jesteś na wakacjach…*

Oczywiście to nie wszystkie zalety…

Jest ich o wiele więcej i stopniowo w tej książce będziemy zgłębiać wszystkie NAJWAŻNIEJSZE mechanizmy coraz bardziej.

Zanim przejdziemy do konkretów pozwól, że uświadomię Ci jeszcze jedną BARDZO WAŻNĄ rzecz…

MODUŁ 3

Twoje ROZWIĄZANIE

W tym rozdziale chciałbym poruszyć temat marketingu.

Bo to właśnie w marketingu sieciowym w pierwszej kolejności chodzi o marketing, a nie o jakieś tam polecanie produktów znajomym czy rodzinie.

Na początek jednak odpowiedz sobie na poniższe 2 pytania:

1. Co tak naprawdę sprzedajesz?
2. Czy faktycznie są to produkty lub usługi Twojej firmy MLM?

Niekoniecznie.

(Potrzebowałem trochę czasu, aby to zrozumieć)

Ty na tym etapie powinieneś już wiedzieć, o co chodzi…

Wiesz?

Kosmetyki, produkty codziennego użytku czy suplementy diety, to tak naprawdę nie jest Twój prawdziwy biznes. Nie powinieneś również skupiać się za bardzo na promowaniu swoich możliwościach biznesowych.

Pójdźmy krok dalej.

Czy słyszałeś kiedyś wypowiedzi, typu:

- *„Nasze produkty są lepsze od tych w aptece”*
- *„Nasz produkt jest lepszy od Twojego”*
- *„Nasze produkty są opatentowane”*
- *„Naszego produktu używa bardzo dużo znanych sportowców”*
- *„Nasz produkt ma większą zawartość przeciwutleniaczy”*

Powyższe wypowiedzi nie są wcale aż takie złe, może nawet i są prawdziwe, jednak nie mają one najmniejszego znaczenia, ponieważ to nie pomoże Ci odnieść sukcesu w tym biznesie.

Musisz sobie uświadomić jedną rzecz: najważniejsze *jest to, aby Twój produkt posiadał konkretną wartość oraz* ***rozwiązanie na problemy*** *Twoich klientów.* Jest to główny czynnik, który decyduje o Twoim sukcesie.

Druga sprawa…

Skup się na marketingu, ponieważ osoba, która najlepiej zna się na marketingu wygrywa.

Mogę postawić Ci pod drzwi suplementy diety o wartości 50000 zł, ale jeśli nie będziesz wiedzieć jak dotrzeć z tymi produktami do odpowiedniej grupy ludzi, to i tak nic nie zarobisz.

Pieniędzy nie ma w Twoich produktach. Tutaj chodzi o to, aby wiedzieć jak te produkty sprzedać.

Twoim prawdziwym produktem i biznesem nie są perfumy, suplementy diety, czy środki codziennego użytku, tylko TY SAM – Twoje Imię i Nazwisko to Twój PRAWDZIWY BIZNES!

Twoim prawdziwym biznesem jest Twoja marka, Twoja twarz, Twój entuzjazm, zaangażowanie, chęć pomagania innym oraz Twoje MARKETINGOWE ROZWIĄZANIE.

Pomagając innym ludziom, rozwiązując ich problemy, budując pozytywne relacje i dostarczając odpowiednią wartość, staniesz się wysoce cenionym liderem.

Działając w taki sposób Twój biznes będzie stabilny nie zależne od tego, czy Twoja firma MLM przestanie nagle istnieć (znam to z doświadczenia), czy zniknie Ci połowa struktury.

Prawda jest taka, że pomagając innym dostać to, czego oni chcą, Ty również dostajesz wszystko to, czego potrzebujesz plus znaczenie więcej.

W skrócie:

Twoje Imię i Nazwisko to Twoja prawdziwa firma.

Co robić w następnej kolejności?

Zacznij od tego:

Opakuj całą swoją wiedzę i doświadczenie w system marketingowy, który następnie będzie promować Twój biznes MLM i sprzedawać produkty (nigdy nie promuj swojego biznesu bezpośrednio).

Poniższe dwa zdania mogą odmienić Twoje życie, jeśli oczywiście weźmiesz sobie je teraz do serca:

1. Na początku oferuj swoim potencjalnym współpracownikom system marketingowy, czyli Twoje marketingowe rozwiązanie.

2. Aby później to marketingowe rozwiązanie sprzedawało produkty Twojej firmy oraz możliwości biznesowe!

Pozwól, że przytoczę Ci pewien przykład, który pomoże Ci jeszcze dokładniej to zrozumieć.

Weźmiemy pod lupę firmę McDonald's.

Gdy Ray Kroc zaczynał swoją działalność, to tak naprawdę nie interesowała go jakość jego hamburgerów. Dlaczego więc ludzie tak często odwiedzają McDonalda?

Na pewno nie z powodu jedzenia.

Ludzie spędzają tak dużo czasu w McDonaldzie ze względu na przewidywalne doświadczenia, czyli szybką obsługę, atrakcyjne ceny i miłą atmosferę.

To, co Ray Kroc doprowadził do perfekcji i sprzedawał swoim współpracownikom, to tak naprawdę **rozwiązanie**, które zrobiło z jego hamburgerów maszynkę do produkowania pieniędzy.

Tak szczerze: chyba nie myślałeś, że przedsiębiorcy kupują franszyzę McDonalda, ponieważ widzą w serwowaniu jedzenia misję swojego życia?

Oni kupują ten biznes, aby zarabiać pieniądze. A Ray Kroc lepiej niż ktokolwiek inny doprowadził swój system do perfekcji.

A czym dla Ciebie może być takie rozwiązanie?

Rozwiązaniem w Twoim wypadku jest nic innego, jak poukładanie w jeden system wszystkich najważniejszych narzędzi oraz odpowiednich instrukcji obsługi.

Zatem do Twoich zadań należy:

1. Pokazać swoim potencjalnym i obecnym współpracownikom konkretne rozwiązanie (rozwiązanie = system marketingowy), które będzie sprzedawać produkty i możliwości biznesowe Twojej firmy.

– ORAZ –

2. Nauczenie ich różnych technik budowania biznesu – po prostu pomóż im awansować na prawdziwych liderów.

A jeśli uda Ci się wyszkolić lub znaleźć przynajmniej 3 takich liderów, to jesteś na najlepszej drodze do niezależności finansowej.

Każdy, kto zaczyna swoją karierę w marketingu sieciowym ma identyczne możliwości i szanse.

Wszyscy mamy takie same narzędzia, materiały marketingowe i możliwości zarobkowe.

Jednak Ty sam i wiedza, którą zdobyłeś mogą być tymi czynnikami, które przechylą szalę na Twoją korzyść.

Wybór odpowiedniej firmy z dobrym produktem i planem marketingowym na pewno pomoże Ci szybciej zrealizować Twoje cele.

Można powiedzieć, że jest to fundament Twojego biznesu. Jednak to jeszcze nie zadecyduje o Twoim końcowym sukcesie.

Biznesy największych liderów w branży rozwinęły się dopiero w momencie, gdy zaczęli oni **pomagać innym,** nie znając jeszcze do końca wszystkich odpowiedzi i nie będąc jeszcze ekspertami.

Wyznaczyli sobie po prostu za cel, aby pomóc jak największej ilości osób.

Przestali się przejmować planem marketingowym swojej firmy, prezentacją biznesową i całą resztą tych rzeczy.

Prawdopodobnie jest to rozwiązanie dla wszystkich tych, którym wydaje się, że ugrzęźli gdzieś w miejscu.

Dla tych, którzy za dużo czasu poświęcają na zgłębianie planu marketingowego, studiowanie poszczególnych narzędzi, broszurek czy stron internetowych – w wiecznej pogoni za jakąś magiczną różdżką, która ma zagwarantować im sukces.

Jednak sama chęć pomagania innym również nie wystarczy.

Bardzo ważne jest to, aby zrozumieć jak skutecznie się promować i jak przebić się do samej czołówki.

Same intencje są bezużyteczne, jeśli nie posiadasz odpowiedniej wiedzy, aby skutecznie zrealizować swój plan.

Jeśli zapytasz mnie jak wyobrażam sobie moje przyszłe życie, to nie będę mieć problemów z odpowiedzią na Twoje pytanie.

Ja chce po prostu przeżyć piękne chwile razem z moją żoną i córeczką.

Życie to prezent i jeśli nie będę robić wszystkiego, co w mojej mocy, aby osiągnąć to, czego pragnę to znaczy, że się do tego nie nadaję i że pozostała mi jedynie przeciętność.

Chcę cieszyć się pełnią życia i chce zachęcić jak najwięcej osób do tego, aby robiły dokładnie to samo.

Masz tyle możliwości i wspaniałych okazji… Dlatego **nie marnuj życia** na niepotrzebne rzeczy i wyciśnij z niego jak najwięcej się da.

Mike Dillard, jeden z największych liderów na świecie (już nie działa w branży MLM), opowiadał kiedyś następującą historię:

Kilka lat temu odbył rozmowę telefoniczną z człowiekiem, który został jego pierwszym sponsorem w branży MLM. Ta rozmowa wprowadziła w ruch całą serię wydarzeń, które miały całkowicie odmienić jego dotychczasowe życie.

Zobacz więcej:

Jakiś obcy mężczyzna i tylko jeden telefon ukierunkowały życie Mike'a Dillarda. Mike już od lat nie rozmawiał ze swoim pierwszym sponsorem. Nawet nie pamięta już jego nazwiska.

Ten człowiek prawdopodobnie nigdy nie widział rezultatów tej rozmowy i nawet nie zdaje sobie sprawy z tego, jaki wpływ ma teraz Mike Dillard na setki tysięcy osób. A wszystko zaczęło się od jednego telefonu.

Mój sposób myślenia, a właściwie życie zawodowe, zmieniło się w momencie, gdy po raz pierwszy przeczytałem książkę Roberta Kiyosaki pt. „Bogaty ojciec biedny ojciec" *(jeśli jeszcze jej nie czytałeś, to serdecznie Ci ją polecam).*

Zrozumiałem wtedy, że takie typowe życie na etacie od pierwszego do pierwszego, nie jest dla mnie (również między innymi, dlatego czytasz teraz ten poradnik).

Niesamowite, prawda? Jak wszystko może się zmienić po lekturze jednej książki lub po jednej rozmowie telefonicznej.

Ok.

To przejdźmy już do kolejnego etapu…

MODUŁ 4

Jak Zarabiać Nawet, Gdy Ktoś Powie Ci NIE!?

Na początku mojej działalności w Marketingu Internetowym miałem jeden bardzo poważny problem…

Musiałem zmierzyć się z POTĘŻNYM brakiem gotówki.

Krótko mówiąc – byłem bezrobotny i spłukany.

Nie wystarczało mi nawet na comiesięczne zakupy w mojej firmie, dlatego zawsze szukałem jakiegoś zajęcia, które pozwoli sfinansować mi przynajmniej moje comiesięczne zakupy.

Na początku szukałem jakiejś dorywczej pracy np. brałem udział w komisji wyborczej (zarobiłem na tym 350 zł) aż w końcu zacząłem dorabiać na programach partnerskich (promowałem różne szkolenia przez Internet).

Jak widzisz, w tamtych czasach mogłem zapomnieć o płatnej reklamie…
Brak gotówki, to jest chyba najczęściej spotykany problem w branży MLM (podobnie jest w e-biznesie) i niestety większość planów marketingowych jest tak skonstruowana, że konkretne pieniądze pojawiają się dopiero po jakimś czasie.

Zatem…

Jak sobie z tym poradzić?

Przejdźmy do reklamy w Internecie *(szkoda, że nie zrobiłem tego na początku mojej działalności):*

Załóżmy, że uruchomiłeś reklamę na Facebooku i kupujesz 20 kontaktów po 5 zł każdy, czyli za wszystko płacisz 100 zł.

Średnio 90% Twoich kontaktów (osoby, które masz na liście adresowej) nigdy nie kupi Twoich produktów ani nie dołączy do Twojej firmy MLM.

W taki sposób 2 osoby z Twojej listy powiedziały Ci TAK. Każda z nich kupiła butelkę Twojego Super soku MOC 2000 za 100 zł od sztuki.

Typowa prowizja za sprzedaż produktów w marketingu sieciowym wynosi od 5 do 15% (chodzi o osobistą sprzedaż). W takim wypadu sprzedając produkt za 100 zł zarabiasz od 5 do 15 zł.

Żeby trochę ułatwić nam zadanie powiedzmy, że zarabiasz 10% od sprzedaży. W takim wypadku zarobiłeś 20 zł.

200 zł x 10% = 20 zł prowizji.

Czyli wydałeś na reklamę 100 zł a zarobiłeś 20 zł. Wygląda na to, że jesteś 80 zł w plecy.

Jedyny sposób, aby wyjść w takiej sytuacji na plus, to sponsorowanie innych osób i zarabianie dodatkowo na ich obrocie lub wyłączenie wszystkich reklam oraz rekrutowanie tylko i wyłącznie w ciepłym rynku (znajomi, rodzina itd.).

Co dzieje się w momencie, gdy nie masz ciepłego rynku albo nie chcesz rozmawiać z obcymi o biznesie (ja akurat miałem z tym poważny problem)?

Masz duży problem (tak jak ja wcześniej).

Istnieje jednak pewne rozwiązanie…

W rzeczywistości jest to klucz do zarobienia nie kilku dodatkowych stówek, ale do zagrabienia dodatkowo kilkuset PLN miesięcznie i więcej.

Pamiętasz 90% Twojej listy?

Chodzi o te 90% osób, które nie dołączyły do Twojego biznesu lub niczego nie kupiły.

To właśnie z nimi będziemy mocno pracować!

Cały sekret polega na tym, aby zmienić Twój sposób myślenia, misję i ostateczny cel.

Musisz iść w innym kierunku.

Masz teraz dwie opcje do wyboru:

1. *Możesz robić to, co większość osób, czyli koncentrować się tylko na budowie swojej struktury i pracować z 10% osób, które masz na liście (to są te osoby, które dołączyły do Twojego biznesu…*

-LUB-

2. *Możesz robić to, co ja teraz, czyli pomagaj i pracuj z każdą osobą, którą masz na liście kontaktów (prawie 100% listy). Obojętnie czy ta osoba dołączy do Twojego biznesu czy nie.*

To, że ktoś nie dołączył do Twojego biznesu nie znaczy jeszcze, że nie kupi innego Twojego produktu lub usługi.

Działam w marketingu internetowym od 2009 roku, ale dopiero w pierwszej połowie 2018 zacząłem stosować tą metodę w odpowiedni sposób (zaraz Ci o niej opowiem).

Nie popełniaj mojego błędu i staraj się od razu wykorzystać w praktyce to, czego się tutaj zaraz nauczysz.

Wracając do tematu…

Uświadomienie tej koncepcji całkowicie odmieniło mój sposób myślenia i uodporniło mój biznes od czynników zewnętrznych.

Wcześniej dwie firmy, z którymi współpracowałem zwinęły się nagle i niespodziewanie z rynku, a trzecia miała problemy finansowe i przez około rok czasu nie wypłacała mi prowizji.

Lol… Coś takiego naprawdę boli.

Uratowała mnie moja **lista kontaktów** i umiejętność budowy lejków sprzedażowych, ale kolejne programy i tak musiałem budować od nowa.

Dlatego zmieniłem całkowicie moją strategię działania.

Zamiast budować tylko i wyłącznie moją strukturę, postanowiłem pomóc tylu osobom na ile starczy mi sił (niezależnie od tego czy dana osoba dołączyła do mojego biznesu czy nie).

Zastanów się nad tym…

W jednej chwili liczba Twoich potencjalnych klientów może wzrosnąć z 10% osób, które masz na liście kontaktów (chodzi o osoby, które dołączyły do Twojego biznesu) do praktycznie CAŁEJ BRANŻY.

Nawet, jeśli Ty działasz w innym marketingu sieciowym niż ja i jesteś zadowolony ze swojej firmy, to i tak możesz zostać moim klientem kupując produkty lub usługi, które pomogą rozwinąć Ci Twój obecny biznes np. za pomocą Internetu.

W taki sposób powstaje całkowicie **Nowy Model Biznesowy…** o wiele bardziej potężny.

Zanim przejdziemy do konkretów, poniżej przygotowałem dla Ciebie prosty przykład:

KROK Nr #1: Przestałem koncentrować się na budowie tylko i wyłącznie moich struktur (obecnie działałem w branży MLM, ale również mocno promuję wielopoziomowe programy partnerskie – nic nie może ze sobą kolidować)…

Zamiast tego zacząłem tworzyć własny kanał dystrybucji (lista adresowa) + budowałem coraz lepsze i skuteczniejsze lejki sprzedażowe.

Teraz nazywam to Modelem Dystrybucji:

W skrócie: rozsyłam moje materiały tam gdzie tylko jestem w stanie (płatna reklama wchodzi w skład modelu dystrybucji).

Praktycznie w każdym z moich materiałów (artykuły z bloga, wideo, audio itd.) znajduje się link do mojej strony przechwytującej. Taka strona służy do zbierania adresów email, czyli do budowy listy adresowej.

Następnie w zamian za zapisanie się na listę oferuje jakieś wartościowe, ale darmowe szkolenie (wideo, poradnik pdf itd.).

KROK Nr #2: W tym kroku zaczynasz budować pozytywne relacje z osobami, które masz na swojej liście. Robisz to odpowiadając na pytania i wysyłając wartościowe materiały np. w postaci szkolenia wideo, poradników itd.

Dzięki temu osoby z Twojej listy lepiej Cię poznają, zaczną widzieć w Tobie lidera a nawet mentora.

Pamiętaj: ludzie kupują tylko od osób, które znają, lubią i którym ufają.

KROK Nr #3: Teraz oferujesz swojej liście adresowej odpłatnie wartościowe produkty oraz usługi, które pomogą przejść im z punktu A do punktu B. To może być Twój biznes MLM, jakiś program partnerski, szkolenie, coaching itd.

W najprostszej postaci ten model biznesowy może wyglądać tak:

- *Budujesz listę adresową,*
- *Budujesz pozytywne relacje z ludźmi, których masz na liście (po przez materiały, które im wysyłasz oraz przez rozmowę),*
- *Proponujesz im wartościowe rozwiązania w postaci: produktów szkoleniowych, usług, biznes itd. (odpłatnie).*

Ta koncepcja może stanowić dla Twojego biznesu (możesz zastosować ten model praktycznie w dowolnej branży) pewnego rodzaju rewolucję.

Dlaczego?

Nie zarabiasz już pieniędzy tylko i wyłącznie w momencie, gdy zrejestrujesz kogoś nowego do swojego biznesu MLM lub gdy ktoś w strukturze kupuje produkty…

Zarabiasz nawet, gdy dana osoba nie dołączy do Twojego biznesu.

A to oznacza, że:

- *Stać Cię na kupienie reklamy,*
- *Możesz o wiele szybciej budować swoją listę adresową i…*
- *Możesz dzięki temu sponsorować więcej dystrybutorów!*

Rozbierzmy teraz ten model biznesu na czynniki pierwsze.

Innymi słowy, zobacz jak taki lejek sprzedażowy może wyglądać:

Lejek sprzedażowy to tak naprawdę podróż, którą Twoje kontakty muszą przebyć – od momentu kliknięcia w reklamę do momentu kupna produktów i/lub podjęcia współpracy (czasami są to klienci i partnerzy biznesowi, którzy zostają z Tobą na całe życie).

Tworzysz tutaj po prostu kontrolowany proces:

Na początku dajesz się poznać – polubić – budujesz zaufanie (oferując wartościowe materiały) – stajesz się liderem – zdobywasz nowych klientów i współpracowników.

Prowadzisz swoje kontakty od punktu A do punktu B.

Do takiego lejka sprzedażowego możesz dokładać produkty i usługi praktycznie dowolnego rodzaju.

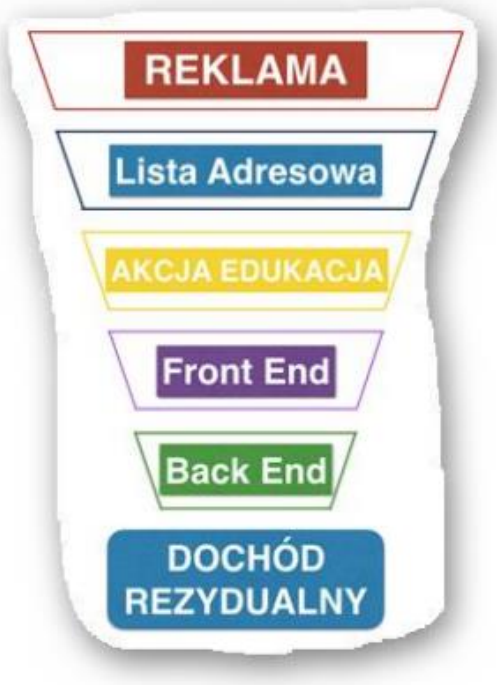
Lejek sprzedażowy możesz wykorzystać do sprzedaży poradników, szkoleń wideo, różnego rodzaju usług i oczywiście do promocji swojego **Biznesu MLM lub programów partnerskich.**

Z tego, co zauważyłem to niestety większość osób i firm (szczególnie w branży MLM) zupełnie nie rozumie koncepcji lejków sprzedażowych.

A lejki sprzedażowe wcale nie muszą być skomplikowane przynajmniej te, które działają mają bardzo prostą strukturę.

Poniżej masz prosty przykład jednego z moich lejków sprzedażowych.

Ten lejek składa się z 6 kroków:



Kolejność takiego tunelu sprzedażowego jest następująca:

REKLAMA (Google, Facebook itd.) => BUDOWA LISTY ADRESOWEJ (za pomocą strony przechwytującej) => BUDOWA RELACJI (oferowanie wartościowych materiałów, czyli akcja edukacja) => FRONT END (sprzedaż taniego produktu) => BACK END (Droższy produkt – bardziej zaawansowany od poprzedniego/usługa/coaching) => DOCHÓD REZYDUALNY (powtarzalny dochód – najlepiej MLM/program partnerski, który ma zużywalny produkt).

Przeanalizujmy teraz każdy z 6 kroków:

KROK #1: REKLAMA

Cały marketing zaczyna się od reklamy. Rozsyłasz po prostu swoją wiadomość i ofertę po całym Internecie, jednak musisz robić to w przemyślany sposób i musisz mieć odpowiednią strategię działania.

Istnieją 3 rodzaje ruchu, który generujesz na swoje strony:

- *Ruch, który nie kontrolujesz.*
- *Ruch, który kontrolujesz.*
- *Ruch, który należy do Ciebie.*

Najważniejszy jest oczywiście ruch nr 3, czyli ten, który jest Twoją własnością.

Krótko mówiąc ruch, który do Ciebie należy, to Twoja lista adresowa i to właśnie budowa listy jest Twoim najważniejszym zadaniem.

Celem Twojej reklamy jest wywołanie jakiejś konkretnej reakcji u Twojej publiczności – to może być przejście na Twojego Bloga, wypełnienie formularza kontaktowego, kupno Twoich produktów i oczywiście zapis na listę adresową.

Jest to tzw. reklama Direct Response i to dzięki takiej reklamie budujesz swoją listę adresową, czyli gromadzisz ruch, który staje się Twoją własnością. Dzięki temu dosłownie w kilka sekund jesteś w stanie skierować tysiące osób w jedno konkretne miejsce.

Problem polega na tym, że 95% firm MLM zamiast z Direct Response korzysta z reklamy graficznej (prawdopodobnie nie znają lepszego rozwiązania?).

Celem reklamy graficznej jest sprzedaż historii Twojej firmy MLM, jej logo i wizja (ta reklama prowadzi do strony firmowej). Nie ma tutaj żadnego konkretnego wezwania do akcji.

Nie można też zmierzyć skuteczności takiej reklamy. Tak naprawdę to nie masz pojęcia, czy ta reklama jest skuteczna, czy nie. Na coś takiego mogą sobie pozwolić tylko wielkie korporacje jak np. Coca Cola, czy Pepsi.

Jest jeszcze jeden problem z tego rodzaju reklamą (niestety większość dystrybutorów działa w ten sposób):

Nikogo tak naprawdę nie interesuje Twoja firma ani jej produkty… Kogo obchodzi to, że macie opatentowane produkty i że Twoja firma powstała 130 lat temu?

Powiem Ci:

99% osób ma to gdzieś.

Skoro 99% osób nie interesuje się Twoją firmą i jej produktami, to powiedz mi, dlaczego reklamujesz się w taki sposób?

Dlaczego promujesz nieustannie tylko swoją firmę?

Już wiesz, że to nie ma najmniejszego sensu.

Zastanów się:

Czego chcą inne osoby?

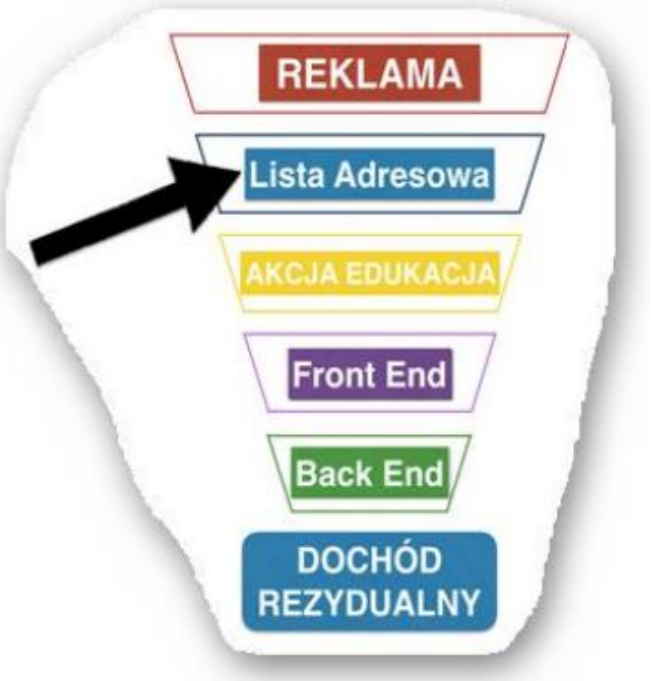
Oczywiście rozwiązania na swoje problemy.

Ludzie chcą wiedzieć, czy Twoja oferta da im rozwiązanie… Czy da im lepsze zdrowie… Czy pozwoli wejść im na wyższy poziom… Czy pozwoli oszczędzać im pieniądze itd., itp.

Obojętnie, czego te osoby by nie chciały… Ty możesz zaoferować im swoje rozwiązanie.

Jako Network Marketerzy jedynym rodzajem reklamy, która nas interesuje jest Direct Response, ponieważ to właśnie ta reklama sprzedaje i buduje Twoją strukturę.

KROK #2: STRONA PRZECHWYTUJĄCA (Lista Adresowa)



To jest jeden z NAJWAŻNIEJSZYCH elementów Twojego całego biznesu!

Strona przechwytująca istnieje tylko z jednego powodu: buduje Ci listę adresową, czyli przechwytuje dane Twoich czytelników (przeważnie imię + adres email lub sam email).

Albo ktoś zostawi swoje dane albo po prostu opuszcza tą stronę.
Strona przechwytująca, to tak naprawdę wrota wejściowe do Twojego biznesu.

Nie interesują Cię osoby, które nie wykonują żadnej akcji. Interesują Cię tylko i wyłącznie osoby, które pozostawią adres email na Twojej stronie.

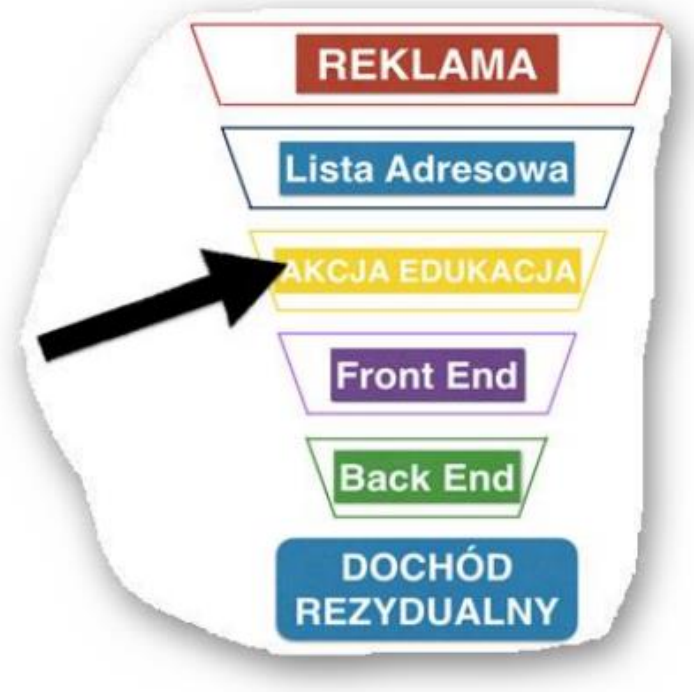
Dlaczego?

Bo w taki sposób budujesz swoją listę kontaktów.

Gdy dana osoba trafi już na Twoją listę, to następnie po prostu rozmawiasz z tą osobą, budujesz pozytywne relacje i wysyłasz swoje oferty.

Wszystko tak naprawdę zaczyna się od strony przechwytującej (pokażę Ci później kilka przykładów takich stron).

KROK #3: AKCJA EDUKACJA



W tym kroku chodzi tak naprawdę o sprzedaż po przez edukację (tzw. niewidzialna sprzedaż).

W trakcie tworzenia swojego tunelu sprzedażowego zawsze pamiętaj o tych 3 rzeczach:

1. Ludzie nienawidzą, gdy chcesz im coś sprzedać, ale za to UWIELBIAJĄ kupować.

2. Sprzedaż Twoich produktów i usług jest całkiem prosta, ale tylko w momencie, gdy dana osoba sama wpadnie na pomysł kupna Twoich produktów.

3. O wiele efektywniejsze jest edukowanie Twoich kontaktów na temat korzyści, które oferuje Twój produkt (nigdy nie sprzedawaj na siłę tylko po to, aby na szybko zarobić kilka groszy).

W trakcie procesu –sprzedaż po przez edukację– będziesz robić kilka prostych rzeczy:

- *Oferujesz wartość swoim czytelnikom, czyli wysyłasz im darmowe, ale wartościowe i przydatne materiały (niezależnie od tego czy ktoś kupi od Ciebie czy nie).*

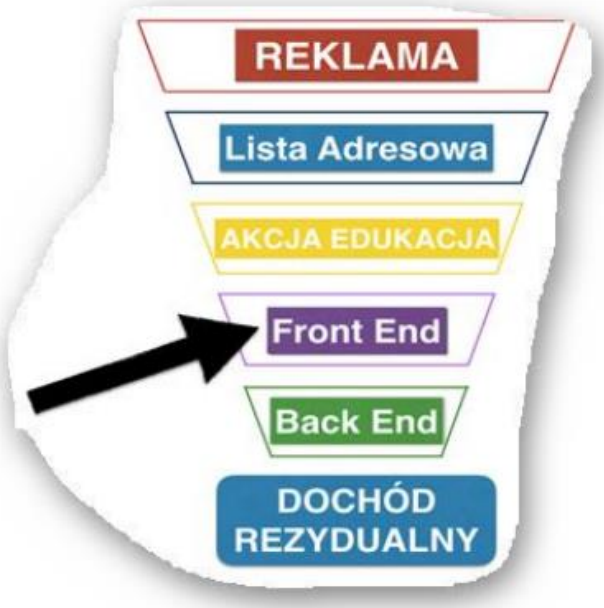
- *Jesteś w ciągłym kontakcie ze swoim czytelnikiem. Wysyłasz mu wartościowe materiały, rozmawiasz i odpowiadasz na pytania – w taki sposób budujesz z nim pozytywne relacje. Dzięki temu ludzie będą widzieć w Tobie kogoś, kto posiada rozwiązanie na ich problemy.*

- *Po przez edukację stopniowo pozycjonujesz swój produkt, usługę lub biznes, jako konkretne rozwiązanie na problemy Twoich czytelników. W taki sposób sprzedaż staje się prosta, bo wtedy ludzie sami decydują o kupnie kolejnego kroku w Twoim tunelu sprzedażowym (chodzi oczywiście o kupno produktu Front End).*

Co jeśli nie mam wiedzy?

Ucz się po to, aby uczyć innych! Proste.

KROK #4: SPRZEDAŻ FRONT END



Jednym z największych problemów w branży MLM i programów partnerskich jest fakt, że większość dystrybutorów wydaje więcej pieniędzy niż zarabia.

Tak dzieje się, dlatego ponieważ te osoby nie posiadają żadnego produktu typu Front End, który może pokryć ich koszty.

Niezależnie od tego czy Ci się to podoba czy nie, produkty Front End **ODGRYWAJĄ KLUCZOWĄ ROLĘ** w trakcie podnoszenie Twojego Biznesu z desek na równe nogi!

Problemy do rozwiązania:

- *Większość Network Marketerów nie chce, a nawet nie lubi sprzedawać swojej rodzinie i znajomym…*

- *Lista rodziny i znajomych bardzo szybko się wyczerpuje…Każdy ciepły rynek (rodzina i znajomi) ma swój limit chyba, że pytasz o rekomendacje…*

To może i jest jakieś rozwiązanie, jednak dla typowego networkera (osoba, która buduje swój MLM po godzinach pracy) będzie bardzo trudno każdego dnia organizować prezentacje i sprzedawać swoje produkty (jeszcze trudniej to duplikować).

Produkty typu Front End to element, który powinieneś koniecznie zaimplementować do swojego biznesu. Front End rozwiąże kilka kluczowych rzeczy:

Po pierwsze: o wiele łatwiej jest sprzedać produkt, który kosztuje od 7 zł do 47 zł niż produkty, usługi, czy możliwości biznesowe, które kosztują od np. 300 zł do 4000+ zł.

Promując na początku niedrogi, lecz wartościowy produkt (Front End) dajesz innym możliwość, aby przetestowali Ciebie, jako lidera + Twoje usługi oraz produkty bez konieczności wydawania jakiś wielkich kwot na początek.

Dzięki temu masz również możliwość, aby zbudować pozytywne relacje z nowymi klientami.

Kolejna korzyść produktu Front End: o wiele łatwiej jest sprzedać następny produkt już istniejącemu i zadowolonemu klientowi (kupił już Front End) niż szukać nowego i zaczynać cały ten proces od początku.

Większość Network Marketerów wykonuje tylko tzw. zimne telefony, czyli dzwoni do ludzi, których nie zna i wciska im swój biznes. W Internecie jest podobnie – większość osób tylko spamuje różne grupy na Facebooku i od razu opowiada, jaki to mają super biznes np.:

„Nie znasz mnie, ale gdy wyślesz mi 1000 zł i zarejestrujesz się w moim biznesie to podbijemy cały świat i jeszcze trochę galaktyki…”

A gdzie budowa relacji?

Lepiej zacząć powoli… Zbudować zaufanie, poznać się i polubić. Dopiero wtedy warto rozmawiać o biznesie.

Kolejną przewagą produktu Front End jest możliwość pozyskania nowego klienta za darmo lub prawie za darmo.

Pieniądze, które zarabiasz na produkcje Front End powinny być przeznaczone tylko do jednego:

• *Do pokrycia kosztów reklamy i pozostałych czynności marketingowych (w całości lub po części).*

Dla przykładu:

Załóżmy, że uruchomiłeś reklamę na Facebooku, która wygenerowała Ci 100 nowych kontaktów na liście adresowej.

Koszt pozyskania jednego kontaktu to dokładnie 4 zł (czy to dużo czy mało, to nie ma teraz znaczenia), czyli 4 zł x 100 pozyskanych kontaktów = 400 zł.

Co dalej?

Każda z tych 100 osób od razu po zapisaniu się na Twojej stronie przechwytującej (krok #2) zobaczyła ofertę, która sprzedaje im poradnik w cenie 50 zł *(tematyka: jak zbudować dochodowy biznes w domu).*

Twoja konwersja jest na poziomie 9% (dobry wynik), co oznacza, że 9 ze 100 osób od razu kupiło Twój poradnik za 50 zł. W taki sposób wydałeś na reklamę 400 zł a zarobiłeś 450 zł – wszystkie koszty się zwróciły, a dodatkowo jesteś 50 zł na plusie (masz już, za co pokryć koszty swojej reklamy i marketingu).

Jak widzisz, koszty Twojej reklamy zwróciły się jeszcze na długo przed prezentacją Twojego biznesu MLM. W taki sposób możesz pozyskiwać tyle nowych kontaktów ile tylko chcesz i to ZA DARMO lub prawie za darmo (nie zawsze zwraca się oczywiście cała kwota).

Na tym nie koniec…

Następnie, jeśli w odpowiedni sposób pokażesz tym 100 nowym kontaktom swój biznes, to średnio od 5% do 10% prędzej czy później dołączy do Twojego zespołu (pokażę Ci niedługo jak w odpowiedni sposób prezentować swój biznes).

Jako Front End polecam Ci sprzedawać produkty informacyjne, ponieważ budowa takiego produktu nic nie kosztuje i większość prowizji trafia do Twojej kieszeni na pokrycie kosztów marketingu.

Sprzedaż suplementu diety za 100 zł, który płaci Ci 20 zł prowizji raczej nie pokryje Twoich kosztów i taka sprzedaż będzie o wiele trudniejsza.

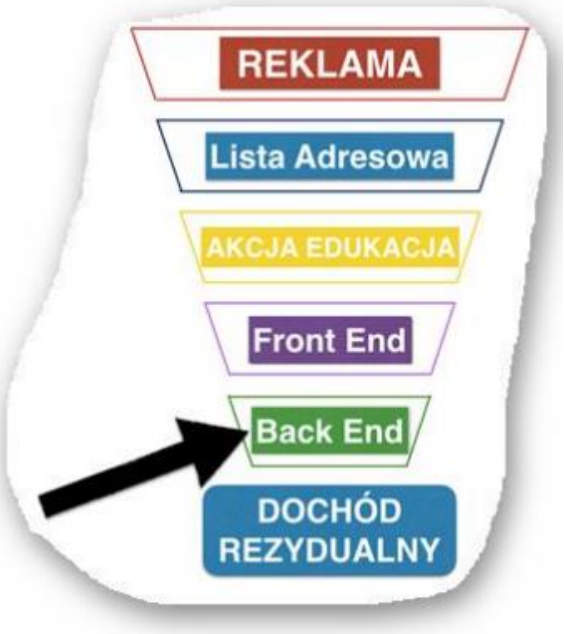
Cały sekret polega na tym, aby dopasować tematykę takiego poradnika do potrzeb Twojej publiczności. Jeśli budujesz listę pod możliwości biznesowe, to sprzedawaj produkt, który pokazuje „jak zbudować własny biznes”.

Dla klientów, którzy mają problemy zdrowotne sprzedawaj produkt o tym „jak pozostać zdrowym”, itd., itp.

Nie przejmuj się, jeśli nie masz żadnego produktu…

Nie musisz od razu tworzyć własnych produktów, ponieważ istnieje dużo **programów partnerskich**, które równie dobrze możesz wykorzystać i sprzedawać za odpowiednią prowizję (ja bardzo często budowałem lejki sprzedażowe bez własnych produktów).

KROK #5: SPRZEDAŻ BACK END



Teraz nastał czas, aby pokazać Twoim klientom kolejny, bardziej zaawansowany produkt, który jest tak jakby kolejnym krokiem do wykonania w ich biznesie.

Zbudowałeś już ze swoimi klientami pozytywne relacje, dałeś się poznać i polubić.

Te osoby wydały już pieniądze na Twój produkt lub usługę…

WAŻNE:

Produkty i/lub usługi, które sprzedajesz muszą być wysokiej jakości i powinny oferować więcej korzyści niż obiecywałeś wcześniej (na stronie sprzedażowej).

Dzięki temu Twój klient będzie pozytywnie zaskoczony.

W taki sposób zaczynasz budować sobie Markę Eksperta. Twój klient widzi w Tobie osobę, która faktycznie posiada rozwiązania na jego problemy i nie może się już doczekać kupna Twoich kolejnych produktów – staje się wtedy fanem Twojej marki.

Dlatego JAKOŚĆ Twojego pierwszego produktu ma naprawdę bardzo DUŻE znaczenie i decyduje praktycznie o tym, czy będziesz dobrze zarabiać na swoich produktach Back End.

Jeśli zaczniesz od wysokiej jakości i uda Ci się ją utrzymać w kolejnych produktach, to pozyskasz klientów na całe życie.

Natomiast, jeśli Twoje produkty będą słabe, to Twoi klienci pójdą po prostu gdzieś indziej.

Daj z siebie 100%! Nie idź na skróty!

I zawsze miej w głowie wizję tego, co tworzysz.

No dobra…

Załóżmy, że minęło już kilka miesięcy od Twojego startu i udało Ci się w tym czasie **zbudować listę kontaktów** na 3000 osób.

Następnie:

7% osób z Twojej listy kupiło Twój poradnik (Front End) za 50 zł.

To daje Ci 210 klientów, czyli w tym wypadku na produkcie Front End zarobiłeś 10500 zł.

Bierzesz teraz całą kwotę 10500 zł i pokrywasz koszty swojego marketingu.

Co oznacza, że na ten moment wychodzisz dokładnie na 0.

To bardzo dobrze, bo musisz pamiętać o tym, że produkty typu Front End nie służą do zarabiania, a do finansowania Twojej działalności (tylko amatorzy chcą zarabiać na Front End).

Idziemy dalej:

Teraz przyszedł czas, aby zaprezentować Twoim 210 klientom (osoby, które kupiły tani produkt Front End) produkt Back End, czyli droższy, bardziej zaawansowany produkt, który stanowi kolejny krok w biznesie Twoich klientów (ten produkt rozwiązuje kolejny większy problem).

Typowy produkt Back End może kosztować od 97 zł do 1000 zł i więcej (to zależy od Ciebie). To właśnie na tych produktach zaczynasz już zarabiać pieniądze, które mogą dodatkowo pokryć koszty Twojego biznesu MLM (zakupy, wyjazdy itp.).

To może być jakaś usługa, Coaching na Skype, narzędzia internetowe albo bardziej zaawansowany produkt, który rozwiązuje kolejny bardzo ważny problem.

Te 210 osób już raz Ci zaufało. Poznali Cię lepiej i zbudowali z Tobą pozytywne relacje i co najważniejsze są zadowoleni z Twojego pierwszego produktu.

Dlatego o wiele chętniej kupią Twój produkt Back End.

Na tym etapie możesz spodziewać się już znacznie wyższej konwersji. Zamiast 7% (tak jak poprzednio), możesz oczekiwać konwersji na poziomie od 10 do 20 a nawet 30% i więcej.

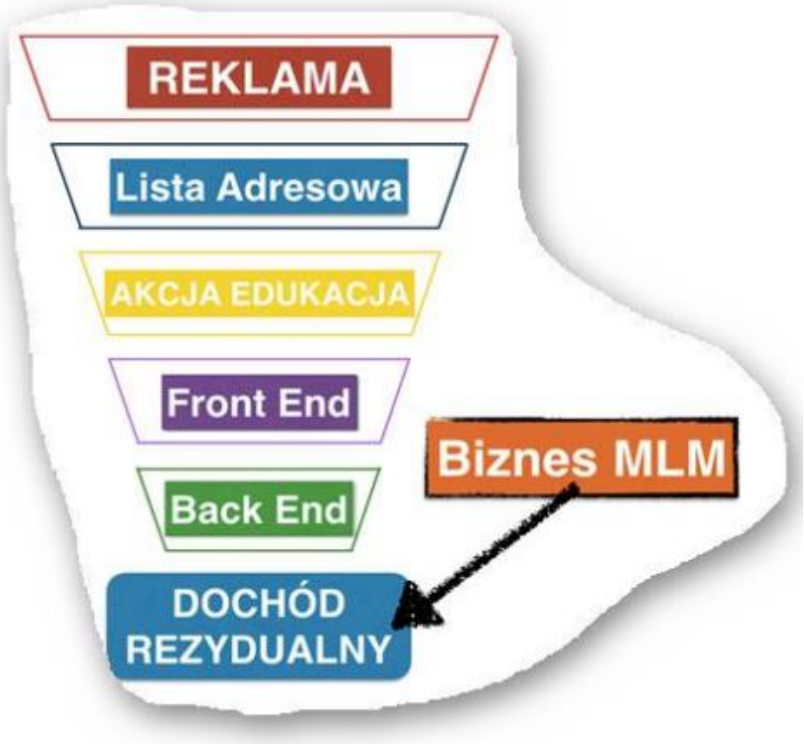
Załóżmy teraz, że oferujesz swoim klientom zaawansowany kurs o tym ***jak budować listę adresową i jak ją dokładnie zarządzać*** za 500 zł. Twoja konwersja jest na poziomie 30%…

Gratulacje! Właśnie *zarobiłeś 31500 zł* i większość tej kwoty to jest Twój czysty zysk. A najlepsze w tym wszystkim jest to, że jeszcze nikomu nawet nie wspomniałeś o swoim biznesie.

Do nikogo nie dzwoniłeś ani nie wysłałeś żadnej informacji.

KROK #6: DOCHÓW REZYDUALNY

Teraz przechodzimy do FINAŁU: zobacz dokładnie, w którym miejscu naszego lejka sprzedażowego znajduje się Twój biznes MLM lub wielopoziomowy program partnerski:



DOCHÓD REZYDUALNY – to właśnie w tym miejscu zaczyna się promocja Twojego biznesu.

Dochód rezydualny nie tworzy się od razu. Budujesz go przez dłuższy okres czasu i są to pieniądze, które w 100% trafiają do Twojej kieszeni. Nie wydajesz ich na reklamę ani na żadne inne narzędzia związane z Twoim biznesem.

Gdy budujesz w Internecie listę innych Network Marketerów (są to osoby, które już działają w MLM lub bardzo interesują się branżą), z którymi możesz tworzyć pozytywne relacje, to jest to normalne, że oferujesz im przydatne informacje w postaci szkoleń i poradników.

Z czasem możesz dać im również możliwość poznania firmy, z którą współpracujesz.

Na samym początku te osoby muszą kupić CIEBIE. Dopiero wtedy zaczną kupować Twoje produkty i Twój biznes.

To jest DŁUGOTERMINOWA strategia, ale bardzo skuteczna i dochodowa.

Pytanie:

Skoro buduję listę innych Networkerów i oferuje im produkty typu Front End i Back

End to, kiedy i jak mam zacząć promocję mojego biznesu MLM?

To jest pytanie, które chciałbyś mi teraz zadać, prawda?

Odpowiedź jest całkiem prosta:

Swój biznes możesz promować praktycznie w dowolnym momencie, ale możesz być również bardzo subtelny w tej kwestii…

O co chodzi?

Nie powinieneś być osobą, która na siłę stara się przekonać innych do swojego biznesu.

Bo Twój jest najlepszy na świecie… Ktoś, kto dąży do cross rekrutacji, czyli krótko mówiąc szkodzi innym, nie jest żadnym liderem a tylko marnym pozerem. Coś takiego nie będzie działać długoterminowo.

Osoby, które zarejestrowały się do Twojej firmy pod wpływem jakiegoś chwilowego impulsu i tak za wiele nie zdziałają. Powód jest bardzo prosty: to nie był ich pomysł.

Oni tego nie chcieli. Zostali po prostu nakręceni i tak naprawdę nawet nie mieli zamiaru działać.

W takim razie czy można rekrutować innych Networkerów?

A jak myślisz?

Oczywiście, że TAK! To jest idealna grupa docelowo do Twojego biznesu, ale o tym porozmawiamy trochę później.

Co jest Twoim zadaniem?

Ty po prostu publikujesz swoje przesłanie w Internecie. Jeśli ktoś widzi w tym coś dla siebie i chce dołączyć do Twojego biznesu, to nie ma w tym najmniejszego problemu, ale pamiętaj, że to musi być tylko i wyłącznie decyzja tej osoby.

Bez żadnej dziwnej presji, namawiania i obietnic bez pokrycia. Tylko w momencie, gdy ktoś sam zdecyduje o dołączeniu do Twojego zespołu, będzie w 100% gotowy do działania.

To jest proces, który trwa przez dłuższą ilość czasu. Musisz to zaakceptować i zbudować wokół tego swój cały marketing.

Najlepszą drogą do osiągnięcia sukcesu jest oferowanie wartości, po przez edukowanie innych osób. Ludzie będą czytać Twoje maile, oglądać Twoje filmy i kupować produkty tyko wtedy, gdy zdobędziesz ich zaufanie.

Wracając do pytania – **kiedy i jak promować biznes?**

Bezpośrednia promocja biznesu MLM będzie mało skuteczna (są oczywiście wyjątki).

Kilka przykładów:

- *Gdy komunikujesz się z osobami na swojej liście, to możesz im w pasywny sposób przemycić trochę informacji na temat swojego biznesu MLM.*

  Dla przykładu: umieść w stopce każdego maila odpowiedni komentarz z linkiem do strony przechwytującej. Najlepiej żeby to była strona przechwytująca, ponieważ każdy powinien sam podjąć decyzję o tym, czy chce otrzymać więcej info. na temat Twojej firmy.

  Następnie, gdy ktoś zapisze się już na Twojej stronie, to powinieneś kierować go nie bezpośrednio do prezentacji Twojej firmy, ale zamiast tego pokaż mu WIELKĄ wizję Twojego biznesu i tego, co chcecie stworzyć oraz korzyści, które otrzyma po dołączeniu do Twojego zespołu.

To będzie o wiele bardziej skuteczne niż sama prezentacja biznesowa. Ja osoby, które są zainteresowane moim biznesem kieruję do aplikacji systemowej, którą stworzyłem wspólnie z innymi liderami…

- *System MLM = Osobny Lejek Sprzedażowy (zalecane).*

  To jest dokładnie taka sama metoda, którą ja stosuję.

  Stworzyliśmy aplikację systemową, która tak naprawdę stanowi osobny lejek sprzedażowy. Ten system edukuje i pokazuje wizję oraz możliwości naszego biznesu.

  Ludzie o wiele lepiej reagują na systemy marketingowe niż na zwykłe prezentacje biznesowe.

  Kolejna zaleta jest taka, że każdy z Twoich współpracowników otrzymuje własną kopię takiego systemu. W taki sposób tworzy się duplikacja.

- *Przemyć informacje o Twoim biznesie do swoich maili edukacyjnych, jako przykłady różnych historii…*

  *Udało Ci się osiągnąć jakiś wynik lub komuś z zespołu albo firmy? Stwórz z tego historię sukcesu tak, aby taki mail zachował wartość edukacyjną dla drugiej osoby – na końcu takiego maila dodajesz link do strony przechwytującej (strona przechwytująca jest częścią całego **systemu marketingowego**).*

  Po zapisaniu się dana osoba trafia do osobnego lejka sprzedażowego (czyli do systemu) gdzie prezentujesz jej swoją wizję i korzyści z bycia częścią Twojego zespołu.

  Działając w taki sposób nie będziesz narzucać się innym ze swoim biznesem.

  Tworzysz tak naprawdę dwa lejki sprzedażowe:

  1. Lejek za pomocą, którego budujesz relacje i promujesz produkty Front End i Back End, następnie…

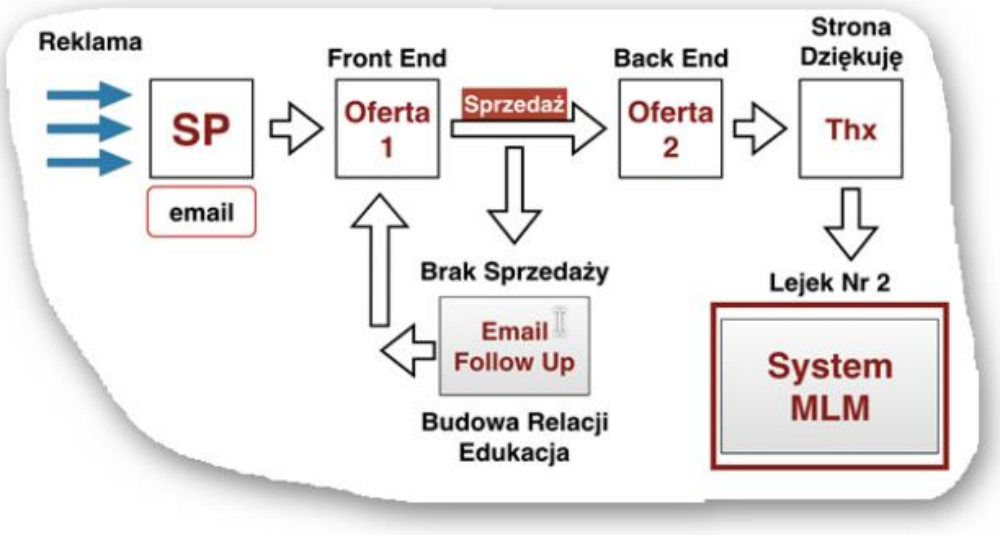
  2. Gdy Twój czytelnik przejdzie powyższy proces (lejek nr 1), to wtedy trafia on do lejka nr, 2 czyli do Twojego systemu marketingowego (na naszym zdjęciu ten lejek widnieje, jako Dochód Rezydualny).

Uwierz mi, że budowa lejków sprzedażowych wcale nie jest trudna. Do jednego lejka potrzebujesz przeważnie od 3 do 4 stron + kampania email (jeszcze do tego wrócimy).

Działając w taki sposób każdy z Twoich czytelników, subskrybentów i klientów sam podejmie decyzję o dołączeniu do Twojego zespołu.

Przy okazji zbudujesz sobie markę eksperta i ludzie zaczną widzieć w Tobie prawdziwego lidera, który faktycznie pomaga.

SCHEMAT LEJKA SPRZEDAŻOWEGO:



Powyższy lejek sprzedażowy składa się tylko z 4 stron (takie strony tworzysz w kilka minut):

1. *SP – strona przechwytująca (później pokażę Ci przykłady takich stron),*
2. *Oferta 1 – czyli produkt Front End,*
3. *Oferta 2 – czyli produkt Back End,*
4. *Strona dziękuję – czyli strona z podziękowaniem za zakup produktów (bardzo prosta strona, na której po prostu dziękujesz swojemu czytelnikowi).*

W praktyce ten schemat wygląda tak:

- *KROK #1 – Reklamujesz swoją stronę przechwytującą.*
- *KROK #2 – Od razu po zapisie na stronie przechwytującej Twój czytelnik trafia na stronę z produktem Front End.*
- *KROK #3 – Gdy Twój czytelnik kupi Front End od razu zostaje przekierowany do strony z produktem Back End.*
- *KROK #4 – Po zakupie produktu Back End Twój czytelnik ląduje na stronie z podziękowaniem i jest automatycznie przypisany do lejka sprzedażowego nr 2.*

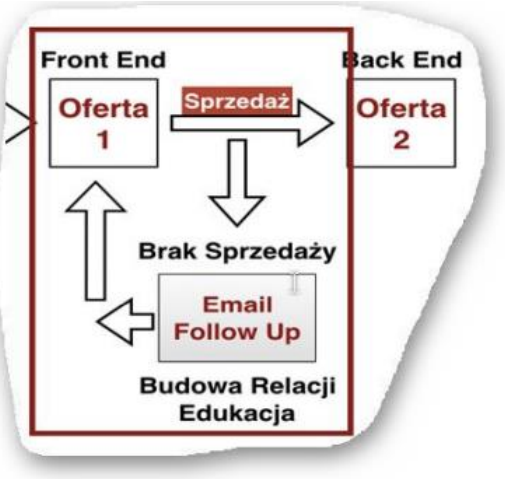
W lejku nr 2 (system MLM) promujesz już swój biznes – wszystkie produkty jak również i biznes MLM promujesz za pomocą edukacyjnych maili (niedługo do tego wrócimy).

CO DZIEJE SIĘ, GDY KTOŚ NIE KUPI PRODUKTU FRONT END?

To proste.

Twój czytelnik trafia wtedy do kampanii email, w której za pomocą edukacyjnych maili promujesz produkt Front End.

Tworzy się wtedy układ zamknięty (jak na zdjęciu poniżej):



Ja z reguły przez 3 miesiące cały czas promuję produkt Front End.

W sytuacji, gdy przez 3 miesiące mój czytelnik nie podejmie żadnej akcji to automatycznie przenoszę go do innej kampanii, w której wysyłam mu

informację na temat mojego systemu MLM (dopiero wewnątrz systemu promuje mój biznes) lub promuję jakiś dodatkowy produkt.

LEJEK SPRZEDAŻOWY NR 2:

System MLM (Dochód Rezydualny – Krok Nr 6 na zdjęciu lejka sprzedażowego, patrz powyżej), to już osobny lejek sprzedażowy – tutaj promujesz swój biznes MLM/program partnerski.

Jest to bardzo prosty lejek sprzedażowy, który składa się z kilku prostych stron (strona przechwytująca nie jest tutaj potrzebna).

Pierwszy nasz lejek składa się tylko z 4 prostych stron i jego głównym zadaniem jest pozyskanie klienta oraz zwrot kosztów prowadzenia biznesu.

Natomiast lejek nr 2 (system MLM) jest również bardzo prosty i również składa się z kilku stron.

Głównym zadaniem lejka nr 2 jest promocja Twojego biznesu oraz dalsza edukacja partnerów biznesowych. Dokładnie omówimy sobie ten lejek i rozbijemy na czynniki pierwsze w bonusowym materiale.

Najlepsze jest to, że nie musisz być żadnym programistą, aby budować takie strony, oraz całe lejki sprzedażowe.

MODUŁ 5

Twoja Marketingowa Maszyna…

Teraz pokażę Ci to, co tygrysy lubią najbardziej ☺

Zobaczysz jak wszystko to, czego nauczyłeś się do tej pory złożyć w całość tak, aby powstała nam z tego kompletna maszyn marketingowa.

Twój **system marketingowy** powinien składać się z 4 podstawowych elementów:

1) Musi w sposób automatyczny kontaktować się z potencjalnie zainteresowanymi osobami – przez określoną ilość czasu (to może być miesiąc, rok, dwa lata itd. Sam decydujesz).

Taka komunikacja odbywa się za pomocą kampanii email. Tworzysz kolejkę maili, ustawiasz, jaki okres czasu ma trwać Twoja kampania i określasz również jak często Twoje wiadomości mają być wysyłane – następnie uruchamiasz cały proces.

Całą kampanię tworzysz i ustawiasz w narzędziu o nazwie wielokrotny autoresponder. Jest to narzędzie Nr 1, które jest Ci po prostu NIEZBĘDNE.

(Tutaj znajdziesz narzędzia, z których ja korzystam – kliknij>)

Pamiętaj, jeśli chcesz zarabiać dobre pieniądze jak lekarz, prawnik czy nawet premier, to musisz dotrzeć do odpowiedniej ilości osób za jednym zamachem. A właśnie coś takiego umożliwi Ci odpowiedni autoresponder.

Maile, które wysyłasz muszą budzić zaufanie i budować pozytywne relacje.

Musisz stać się w oczach innych osób prawdziwym liderem z krwi i kości.

Jak to zrobić?

Nie mam pojęcia!

Oczywiście żartuję ☺

Czytaj dalej:

Najlepszym sposobem, aby tego dokonać, jest krótko mówiąc uczenie Twoich czytelników czegoś wartościowego… Czegoś, co pomoże im osiągnąć ich wymarzony cel… Czegoś, co rozwiąże ich problem.

Ważne:
Kontakt do Ciebie musi być prosty.

Wiem, wiem. Nie każdy lubi, gdy zawraca mu się głowę dziwnymi telefonami, czasami po 1 w nocy, ale warto dodać nr telefonu w każdym mailu, który wysyłasz.

Czasami zdarzą się jakieś dziwne telefony o dziwnej porze, ale na szczęście nie ma ich za wiele ☺

Są też korzyści. Posłuchaj:

Dużo osób będzie chciało się z Tobą skontaktować, a gdy ktoś potencjalnie zainteresowany pierwszy do Ciebie zadzwoni, to już będziesz mieć przewagę.

Sukcesywnie pozycjonujesz się, jako lider i ekspert, a od tego momentu sponsorowanie nowych osób zaczyna być naprawdę proste.

2) Cała seria wiadomości email, które wysyłasz muszą promować i sprzedawać Twój produkt Front End (cała sprzedaż odbywa się praktycznie na autopilocie).

Taki produkt powinien kosztować od 7 do 47 zł i powinien być sprzedawany 24h na dobę i bez Twojej ingerencji.

Takim produktem może być np. poradnik (ebook z instrukcją jak stworzyć własny **system MLM**, jak wykorzystać social media w biznesie, jak rozmawiać z ludźmi itd., itp.) lub nawet jakiś produkt, który jest dostępny w programie

partnerskim (zarabiasz wtedy określoną prowizję od sprzedaży).

3) Kolejnym krokiem jest sprzedaż i promocja produktów Back End.

To może być np. zaawansowany trening, usługi, coaching, narzędzia marketingowe itd. (produkty typu Back End też możesz sprzedawać za pomocą programów partnerskich).

4) Dopiero w tym miejscu warto promować swój biznes, jako ostateczne rozwiązanie, czyli dochód rezydualny.

Pamiętaj – nie narzucaj się ze swoim biznesem… Promuj go w sposób -Przy Okazji- za pomocą dodatkowej strony przechwytującej (pisałem o tym w poprzednich rozdziałach), a najlepiej, jako osobny lejek sprzedażowy.

Na swojej stronie przechwytującej nie wspominaj jeszcze o swoim biznesie.

Promuj tam dodatkowe rozwiązanie w postaci własnego systemu marketingowego, który np. pokazuje jak skutecznie rozwijać swój biznes MLM Online + zawiera dodatkowe i pomocne narzędzia np. gotowe strony, kampanie, wskazówki itd.

(Bez obawy, to wcale nie jest trudne i skomplikowane.)

Komunikacja z Twoimi kontaktami (osoby na Twojej liście adresowej) odbywa się głównie przez maile, ale możesz dodatkowo dołożyć kolejne kanały komunikacji jak np. Facebook, Twitter, YouTube + wszystkie inne media, na których jesteś obecny.

Jednak pamiętaj zawsze o tym, że najważniejszym i najbardziej efektywnym kanałem cały czas jest i będzie email.

JAK STWORZYĆ ATRAKCYJNY NEWSLETTER?

Sprawdźmy, czego potrzebujesz:

- *Strony, na której Twój czytelnik może zapisać się (podając swojego maila) na Twój Newsletter. W zamian za to, że podał Ci maila musi otrzymać jakiś wartościowy materiał (ebook, szkolenie wideo, poradnik, narzędzia marketingowe itd.).*

  Pamiętaj – nikt nie zostawi Ci adresu email za darmo! Musisz zachęcić go do tego, czyli zaoferować materiały, które rozwiążą jeden z jego problemów.

  Stroną, na której Twój czytelnik podaje swój email i (nie zawsze) swoje imię, jest strona przechwytująca (w kolejnych rozdziałach pokażę Ci kilka przykładów).

- *Reklamy, która będzie kierować ruch do Twojej strony przechwytującej lub do tzw. Bridge Page, czyli do strony pomostowej, która jest pomostem między Twoją reklamą a stroną przechwytującej (strona pomostowa to np. artykuł z bloga, wideo, poradnik pdf itd.).*

  Wygląda to w taki sposób, że osoby z Twojej reklamy trafiają na początku np. na artykuł z Twojego bloga, a z tego artykułu dopiero na stronę przechwytującą (lista buduje się wtedy trochę wolniej ale zapisują się konkretniejsze osoby).

- *Newsletter, który oferuje Twoim subskrybentom wartościowe materiały.*

- *Wielokrotny autoresponder, który zarządza Twoją bazą mailingową i zajmuje się wysyłką wszystkich maili.*

  Na tym etapie powinieneś już wiedzieć, że kluczem do sukcesu jest **Marketing Edukacji**, czyli oferowanie Twojej liście kontaktów naprawdę wartościowych materiałów, które pomogą im dostać to, czego oni chcą.

  Oczywiście bez naciskania na dołączenie do Twojego biznesu.

WAŻNE!
Poświęć odpowiednią ilość czasu.

Nie śpiesz się i nie składaj na szybko kilku maili w jakiś tam Newsletter. Nie bądź jak większość. Nie rób wszystkiego na szybko… Byle żeby odklepać.

Zacznij wyróżniać się z tłumu i zbuduj naprawdę wartościowy Newsletter.

Dobry Newsletter wcale nie musi, a nawet nie powinien byś skomplikowany.

Wysyłasz po prostu wartościowe maile, które czegoś uczą, opowiadają historie i na końcu zawierają link do Twojego produktu Front End.

Nie każdy mail musi być w 100% edukacyjny. Suche informacje będą nudne, dlatego staraj się wplatać do swoich wiadomości różne historie. Możesz opowiadać o tym, co np. przydarzyło Ci się dzisiaj rano i w delikatny sposób przejść do swojego produktu.

Możesz prowadzić swój Newsletter podobnie jak własny pamiętnik.

Rodzaje wiadomości:

- *Wstałeś dzisiaj rano z dziwnym uczuciem w brzuchu… Opowiedz o tym w swoim mailu.*
- *Wczoraj zapisało Ci się 10 nowych osób na listę adresową… Opowiedz o tym i pokaż jak to zrobiłeś.*
- *Przez tydzień leżałeś chory w łóżku i nie mogłeś pracować… Opowiedz o tym, że odpowiednio ustawiony lejek sprzedażowy pozwala Ci zarabiać nawet jak leżysz chory i nie pracujesz.*
- *Zobaczyłeś dziwną reklamę na mieście… Opowiedz o swoich uczuciach i co zrobiłbyś lepiej.*
- *Pozyskałeś nowego partnera biznesowego… Opowiedz o tym jak go pozyskałeś.*
- *Zainwestowałeś pieniądze i wszystkie straciłeś… Opowiedz o tym, w co lepiej nie inwestować.*
- *Byłeś na jakimś fajnym szkoleniu… Opowiedz o swoich wrażeniach i napisz, czego się nauczyłeś.*
- *Itp., itd.*

To akurat nie jest szkolenie na temat Email Marketingu i Copywritingu, ale powiem Ci teraz coś WAŻNEGO.

Nie komplikuj!
Email Marketing i Lejki Sprzedażowe wcale nie muszą być skomplikowane.

Kluczem do sukcesu jest prostota!

Widziałem już różne SUPER skomplikowane tunele sprzedażowe gdzie każdy jeden ruch subskrybenta prowadził w jakieś inne miejsce…

Wiesz ile takie tunele zarabiają?

Grosze albo NIC.

Prostota to klucz.

Pisz tak jak do przyjaciela. Prostym językiem. Opowiadaj historie. Pisz co Ci się przydarzyło (wczoraj, dzisiaj, rok temu itd.). Przeczytaj fajną książkę – napisz czego się nauczyłeś, obejrzałeś ciekawe wideo na YouTube – napisz czego się nauczyłeś itd.

Jak szybko nauczyć się pisania maili?

Zapisz się na listę kontaktów swojego ulubionego lidera i modeluj jego lub jej maile.

Codziennie przepisuj je na kartkę papieru…

Dzień w dzień…

Najważniejsze:
Stwórz swój własny Newsletter i po prostu zacznij pisać.

Mam dla Ciebie jeszcze jeden pomysł na to jak stworzyć Atrakcyjny Newsletter.

Posłuchaj:

Taktyka, której używa zarówno wielu ekspertów i nie ekspertów to wywiady. Możesz być kompletnie zielony w danej tematyce, ale mimo wszystko Twój Newsletter i tak może być bardzo popularny, może budować pozytywne relacje z czytelnikami i oczywiście może dobrze zarabiać.

W jaki sposób?

Osiągniesz to poprzez robienie wywiadów z innymi ekspertami.

Bardzo dużo osób na całym świecie zarabia miliony sprzedając produkty, których nigdy sami nie stworzyli. Te osoby po prostu robią wywiady z ekspertami. Następnie opakowują taki wywiad w produkt i sprzedają.

Możesz robić dokładnie to samo:

- *Kto w Twojej firmie lub w branży najlepiej buduje zespoły?*
  (Idź i zrób z nim lub z nią wywiad).

- *Kto w Twojej firmie lub w branży jest najlepszym szkoleniowcem?*
  (Idź i zrób z nim lub z nią wywiad).

- *Kto w najkrótszym czasie osiągną największy sukces?*
  (Idź i zapytaj jak to zrobił lub zrobiła).

- *Kto jest Twoim ulubionym liderem MLM?*
  (Idź i zrób z nim lub z nią wywiad).

- *Kto jest najlepszym copywriterem?*
  (Idź i zrób z nim lub z nią wywiad).

- *Kto najlepiej i najszybciej buduje listę kontaktów?*
  (Idź i zrób z nim lub z nią wywiad).

- *Itd., itp.*

Nie musisz być od razu jakimś super wielkim liderem z ogromną historią sukcesów na koncie.

Wykorzystaj wskazówki, które masz powyżej a istnieje szansa (ale tylko gdy naprawdę się do tego przyłożysz), że stworzysz bardzo wartościowy Newsletter, który na autopilocie będzie budować pozytywne relacje z Twoimi czytelnikami i oczywiście będzie również dla Ciebie zarabiać.

Jeszcze jedno na temat Newsletterów.

Zanim jeszcze zaczniesz promować swój Newsletter, polecam Ci napisać od 7 do 10 maili (im więcej tym lepiej). Ustaw swój **autoresponder** tak, aby wysyłał jedną wiadomość dziennie.

Kilka lat temu zrobiłem dokładnie to samo tworząc 10 częściowy trening Prosty Przepis Na Biznes MLM ONLINE.

Każdy, kto się zapisał otrzymywał dokładnie przez 10 dni nową wiadomość z linkiem do kolejnego szkolenia, a przez następne dni wysyłałem mu kolejne wskazówki.

Produkt Front End promuje wtedy od razu po zapisaniu się danej osoby na moją listę, czyli po wypełnieniu formularza z autorespondera mój czytelnik jest natychmiast przekierowany na stronę z produktem Front End.

Teraz mamy 2 możliwości:

1) Jeśli mój czytelnik kupi produkt Front End, to jest automatycznie przekierowany na stronę z produktem Back End (dostaje również materiał, który obiecałem mu na stronie przechwytującej)…

Natomiast, jeśli mój czytelnik nie kupi od razu Front End, to…

2) Przez pierwsze dni otrzymuje moje 10 częściowe szkolenie wideo. Produkt Front End promuje wtedy na stronie pod każdym z tych 10 szkoleń.

Jeśli nie podejmie żadnej akcji przez te 10 dni, to przynajmniej przez kolejne 2, 3 miesiące cały czas promuję Front End za pomocą email marketingu (edukacyjne maile z linkiem do zakupu).

Wracając do tematu Newsletterów…

Na początku piszesz od 7 do 10 maili i ustawiasz autoresponder tak, aby każdego dnia wychodził jeden mail (min. przez 4 pierwsze dni codziennie).

Co dalej?

Następnie poświęcam jeden lub dwa dni w tygodniu (zależy od czasu, jakim dysponuję) na pisanie i dodane kolejnych maili do kolejki mojego autorespondera.

A teraz pytanie za 100 punktów:

Jak często wysyłać maile?

Jest tylko jedna zasada:

- Nie wysyłaj maili zbyt RZADKO!

Chyba, że nie lubisz pieniędzy… Wtedy wystarczy Ci jeden mail w tygodniu.

Na początku możesz mieć z tym problem, ale moim zdaniem najlepiej ustawić kolejkę w autoresponderze tak, aby przez pierwsze 4 lub 7 dni codziennie wychodził jeden mail. Później średnio, co 2 lub 3, 4 dni (4 dni to absolutne minimum).

Jeśli będziesz systematycznie dodawać nowe maile do swojej kampanii, to w krótkim czasie Twoja kampania email może być ustawiona na cały rok…

Wszystkie maile będą oczywiście wysyłane na automacie za pomocą wielokrotnego autorespondera.

Oto kilka przykładowych tematów, na które możesz pisać:

- *Trzy PODSTAWOWE cechy, które każdy lider musi posiadać…*
- *Dwa MAŁE błędy, które mogą doprowadzić Cię do bankructwa…*
- *Jak ustawić lejek sprzedażowy, który na automacie generuje 1000 zł dziennie…*
- *Jak zarabiać nawet w momencie, gdy ktoś powie Ci NIE i nie dołączy do Twojej firmy…*
- *Jak EFEKTYWNIE pozyskiwać nowych partnerów biznesowych bez nękania rodziny i znajomych…*
- *Jak zbudować międzynarodowy biznes MLM nie wychodząc z domu…*
- *Od szarego pracownika drukarni do 15158 zł miesięcznie w 3 lata – jak on to zrobił…*
- *Jak stworzyć system marketingowy, który podniesie Twój biznes MLM z kolan na równe nogi…*

- *Najwięksi liderzy MLM nareszcie odkryli swoje karty i zdradzają najgłębsze sekrety…*

  Powyższe informacje mogą być naprawdę bardzo pomocne i nie jedna osoba nawet Ci zapłaci, aby je dostać.

  Twoje maile, artykuły, czy filmy wideo wcale nie muszą być długie… One muszą po prostu stanowić jakąś konkretną wartość dla drugiej osoby.

  Staraj się pisać w formie historii lub wywiadu. Dzięki temu osiągniesz 2 ważne rzeczy:

  1. Będziesz tworzyć wartościowe materiały, które edukują, uczą i odpowiadają na pytania Twoich czytelników.

  2. Twoje wiadomości będą opowiadać różne historie, dzięki czemu nie będą nudne. Ludzie nie pamiętają regułek tylko dobre historie! Ludzie podejmują decyzje na podstawie swoich emocji, a dopiero później uzasadniają je logiką.

  1, 2, 3… Twój email dociera do skrzynki pocztowej Twojego subskrybenta, jako prezent naszpikowany unikalną wiedzą.

  Jeśli będziesz konsekwentny w swoich działaniach i ludzie zobaczą, że nie wysyłasz im każdego miesiąca nowej oferty biznesowej, to możesz osiągnąć sukces.

  Bo chyba wiesz jak to wygląda u większości osób?

  W styczniu najlepszym biznesem na świecie jest firma XYZ…

  W marcu wygrywa ZYX…

  W maju najlepszy jest XXX…

  Co miesiąc lub co kilka miesięcy nowa firma, nowy program, nowy produkt itd.

  Dobrze Ci radzę:
  Nie promuj, co miesiąc nowej firmy, bo nikt Ci nie zaufa. Jeszcze lepiej – w ogóle nie promuj swojej firmy!

Promuj swój system!

Ludzie muszą widzieć, że działasz konsekwentnie, że faktycznie jesteś nastawiony na to, aby pomagać ludziom ze swojej organizacji – wtedy wybiorą właśnie Ciebie.

Będziesz godny zaufania.

Nawet nie zauważysz, gdy Twoi czytelnicy będą do Ciebie pisać, a nawet dzwonić z prośbą o poradę. To jest idealny i najlepszy moment, aby się lepiej poznać i zacząć budować pozytywne relacje z ludźmi, których masz na liście kontaktów.

Dasz się wtedy poznać, polubić i staniesz się godny zaufania… A to oznacza, że będziesz możliwie najlepszym liderem, z którym warto współpracować.

Bo to właśnie TY będziesz każdego tygodnia pomagać innym bez wciskania swojego biznesu.

O czym warto jeszcze pamiętać?

Każdy mail, który wysyłasz podpisz swoim Imieniem, Nazwiskiem, podaj nr telefonu oraz adres strony WWW, który prowadzi tak naprawdę do Twojego systemu marketingowego.

To właśnie ten system buduje Twój biznes **–** zamiast firmy promuj system marketingowy **–** Dzięki temu Twoja skuteczność będzie nawet 10 razy większa.

Sam fakt, że wysyłasz własny Newsletter sprawia, że w oczach swoich czytelników jesteś już liderem.

Dlaczego?

Bo oni czytając Twoje maile już za Tobą podążają.

Widzą w Tobie lidera, a to czyni, że jesteś dla nich ATRAKCYJNY.

MODUŁ 6

Wrota Wejściowe Do Twojego Biznesu – jak je zbudować, gdzie, po co i dlaczego?

Zaczyna się!

Teraz wspólnie zbudujemy WROTA, które prowadzą prosto do Twojego królestwa…

STRONA PRZECHWYTUJĄCA!

Jak już zapewne wiesz, wszystko tak naprawdę zaczyna się od strony przechwytującej. To właśnie przez tą stronę ludzie trafiają do Twojego lejka sprzedażowego.

Ta strona jest tak zaprojektowana, aby pobrać dane Twoich czytelników (imię + adres email lub sam email). Oczywiście nikt nie poda Ci swoich danych za darmo.

Musisz najpierw dać coś w zamian np. bezpłatny poradnik, szkolenie wideo, jakiś mini kurs itp.

Pamiętaj:

- *Kiepska strona przechwytująca = mała lista kontaktów…*
- *Dobra strona przechwytująca = duża lista kontaktów…*

Twoim głównym zadaniem, jako marketera internetowego jest **budowa własnej listy.**

Nie wiem czy słyszałeś to powiedzenie:

„Pieniądze są w liście…”

W rzeczywistości to bzdura, ponieważ w pierwszej kolejności musisz zadbać o dobre relacje z osobami, które są na Twojej liście. Dobro Twoich czytelników musi być na PIERWSZYM MIEJSCU.

Na tym etapie już chyba wiesz jak budować pozytywne relacje?

Robisz to oczywiście przez rozwiązywanie problemów swoich subskrybentów, przez oferowanie wartościowych materiałów, czyli krótko mówiąc – przez pomaganie.

Zatem, przejdźmy teraz do dalszego etapu…

Podstawy Skutecznej Strony Przechwytującej:

Mniej znaczy więcej!

Twoja strona przechwytująca nie powinna zawierać za wiele treści i w większości przypadków powinna być również pozbawiona menu nawigacji.

Osoba, która odwiedzi Twoją stronę powinna mieć tylko dwie możliwości do wyboru:

1. Albo zostawi swoje dane.
2. Albo opuści Twoją stronę.

To wszystko!

Czytelnik może otrzymać Twoje materiały tylko i wyłącznie, gdy poda Ci swój adres email. To tylko jedna prosta strona.

Ludzi Interesują Korzyści:

Dlatego Twoja strona przechwytująca musi oferować jakąś korzyść, konkretne rozwiązanie na problemy Twojego czytelnika.

Pamiętasz, co powiedział Perry Marshall?

Jeśli sprzedajesz wiertarki, to skup się na sprzedaży informacji o tym jak wiercić dziury…

Postaraj się bardzo dobrze podkreślić korzyści, które Twój czytelnik otrzyma po podaniu swojego maila.

On musi dokładnie wiedzieć, że po drugiej stronie formularza czeka na niego konkretne rozwiązanie jego problemu w postaci np. poradnika PDF, szkolenia wideo itp.

Twój IDEALNY Subskrybent:

Zadaj sobie pytanie, kim jest Twój idealny subskrybent i kieruj przekaz ze swojej strony przechwytującej prosto do niego.

Kto jest idealnym klientem na Twoje produkty, czy usługi?

Możesz stworzyć tzw. awatar swojego klienta, czyli wirtualny odpowiednik Twojego idealnego klienta.

Jeśli będziesz mieć ten obraz w głowie, to dzięki temu mniej skupisz się na opisywaniu funkcji swojego produktu, a bardziej skupisz się na omówieniu KORZYŚCI oraz na rozwiązywaniu problemów innych osób.

Krótki przykład:

Ktoś z bólem pleców nie będzie zainteresowany SUPER CHIŃSKĄ JAGODĄ, która jest głównym składnikiem Twoich produktów… Jego interesuje *jak szybko pozbędzie się bólu pleców.*

Możesz wspomnieć o tym nawet w swoim raporcie (jako część edukacyjna), który otrzymują Twoi czytelnicy po zapisaniu się na listę kontaktów.

Z Czego Powinna Składać Się Strona Przechwytująca:

Skuteczna strona przechwytująca powinna składać się maksymalnie z 3-7 części. Nie musisz oczywiście dodawać wszystkiego – warto testować, co najlepiej będzie u Ciebie działać.

W moim przypadku najlepiej działają krótkie i proste strony.

1. **Filtr (opcjonalnie)** – jak sama nazwa wskazuje, ta część będzie filtrować Twoich czytelników.

2. **Nagłówek** – najważniejsza część Twojej strony (to reklama Twojej reklamy).

3. **Podtytuł (opcjonalnie)** – mówi czytelnikowi, co będzie dalej.

4. **Lista punktowana/kule (opcjonalnie)** – od 3 do 6 wypunktowanych korzyści Twojej oferty.

5. **Wezwanie do akcji** – mówi czytelnikowi, co zrobić w następnej kolejności.

6. **Formularz zapisu** – przeważnie zbiera Imię + adres email Twojego czytelnika i zapisuje go na listę kontaktów (może zbierać też nr telefonu lub sam email).

7. **Zdjęcie/Wideo (opcjonalnie)** – dobre zdjęcie lub wideo może zwiększyć skuteczność Twojej strony.

Przykład strony nr 1:

(podtytuł i wezwanie do akcji można często połączyć w jeden tekst)

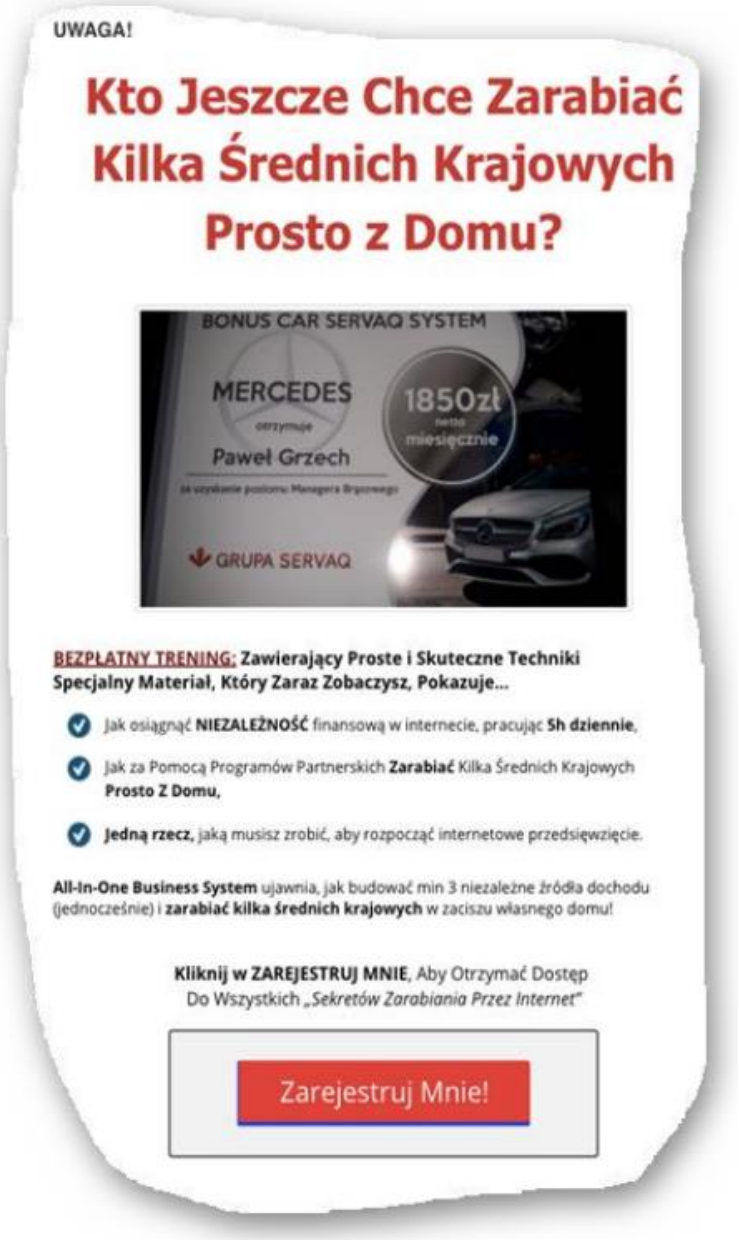
Jak widzisz na powyższym zdjęciu, taka strona może być bardzo prosta i krótka (jest tam nawet błąd, którego wcześniej nie zauważyłem).

Wystarczy białe tło, nagłówek, wezwanie do akcji oraz formularz do zapisu na listę kontaktów (lista kontaktów jest przechowywana w autoresponderze).

Zauważyłem, że w większości przypadków im więcej tekstu na stronie, tym mniej osób zapisuje się na moją listę kontaktów.

Jednak pamiętaj o tym, że u Ciebie może być na odwrót, dlatego warto testować różne rodzaje stron – krótka (mało tekstu) vs długa (dużo tekstu) lub – bez wideo vs z wideo itd.

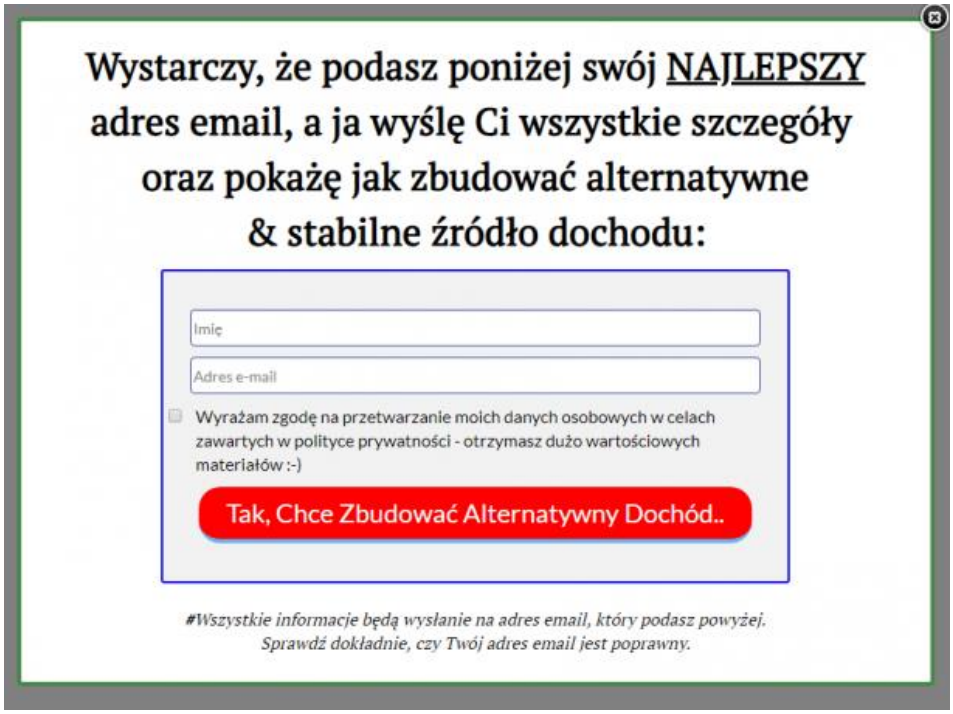
Przykład strony nr 2:



Ta strona jest również bardzo prosta i jest zrobiona na białym tle.

Różnica polega na tym, że mamy tutaj zdjęcie, listę punktowaną/kule + zamiast bezpośredniego formularza zapisu tutaj jest przycisk, który po kliknięciu prowadzi do tzw. okienka popup, na którym dopiero zamieszczony jest formularz do rejestracji.

Takie okienko popup może wyglądać w następujący sposób:



Przykład strony nr 3:

Na tym zdjęciu jest wersja strony z filmem wideo w tle, ale może być również samo zdjęcie w tle. Rzadko korzystam z takiego rodzaju stron, ale mogą być one również bardzo skuteczne.

Prawie o czymś zapomniałem ☺

Przeczytaj dokładnie tekst, który znajduje się pod formularzem strony nr 3. To krótkie zdane może mieć duży wpływ na Twoją konwersję, czyli na ilość osób, które zapisują się na listę – warto o tym pamiętać.

Walory estetyczne:

Nie przejmuj się na samym początku wyglądem Twojej strony. Ona nie musi być piękna i błyszcząca… Twoja strona musi być przede wszystkim skuteczna.

Maksymalnie 3 rodzaje danych:

Zbieraj od swoich czytelników maksymalnie 3 rodzaje danych – imię, email, numer telefonu (lub tylko imię + email albo tylko sam email).

Jeśli będziesz mieć na stronie formularz z 3 polami do wypełnienia (imię, email i nr telefonu), to na 90% Twoja konwersja spadnie, czyli mniej osób wypełni Twój formularz, ale za to osoba, która poda Ci te wszystkie dane będzie o wiele bardziej wartościowa i świadoma.

Dodatkowo możesz do takiej osoby zadzwonić i porozmawiać.

Jak ja to robię?

Tak jak widziałeś na powyższych zdjęciach…

W 60% przypadków moje strony zbierają imię + adres email czytelnika (obecnie zbieram głownie sam adres email). O takie dane jak nr telefonu wolę zapytać później za pomocą np. ankiety, którą wysyłam w pierwszej lub drugiej wiadomości.

W ankiecie możesz zebrać więcej danych o osobach, które masz na liście:

- *Możesz poprosić o nr telefonu,*
- *Zapytać o zainteresowania,*
- *Możesz dowiedzieć się, co taka osoba najbardziej potrzebuje i na podstawie tego przygotować konkretne rozwiązanie,*
- *Możesz zapytać, czy jest zainteresowana dodatkowym dochodem,*
- *Czy ma już jakieś doświadczenie w marketingu internetowym,*
- *Ile zarabia,*
- *Oraz wiele więcej.*

Za pomocą ankiety będziesz wiedzieć, kogo dokładnie masz na liście.

Osoby, które są zainteresowane współpracą możesz przepisać na inną listę (tam wysyłasz informacje o swoim biznesie – możesz umówić się na telefon, rozmowę na Skype itd., itp.).

Osoby, których nie interesuje żaden biznes możesz przepisać na jeszcze inną listę i zaproponować im np. dodatkowe szkolenia, usługi, narzędzia internetowe itd.

Nie wiem czy zdajesz sobie już sprawę z tego jak potężny system można stworzyć za pomocą odpowiednich narzędzi internetowych?

I cała taka procedura segmentacji listy pod kątem zainteresowań subskrybentów, doświadczenia biznesowego itd., nie jest wcale taka skomplikowana.

Jeśli masz odpowiedni autoresponder i system do tworzenia ankiet, to możesz cały ten proces zautomatyzować praktycznie w 99%.

Dla przykładu:

W moim autoresponderze mogą mieć ponad 100 różnych list adresowych i mogę w kilka sekund ustawić reguły automatyzacji np.:

- *Gdy dana osoba zapisze się na listę „B" to jest automatycznie wypisywana z listy „A" lub…*
- *Gdy ktoś podejmie ze mną współpracę (zarejestruje się w moim biznesie), to jest automatycznie przenoszony na listę aktywnych współpracowników lub…*
- *Gdy ktoś jest zainteresowany szkoleniami, to automatycznie przenoszę go na listę, w której promuję różne szkolenia…*

Mam nadzieję, że rozumiesz, o co tutaj chodzi?

Budujesz w taki sposób zawężone listy adresowe o konkretnym zainteresowaniu.

Dzięki temu z listy, która liczy np. 1000 subskrybentów zarobisz więcej niż z ogólnej listy, która liczy sobie nap. 10000 subskrybentów.

Jakość ma BARDZO duże znaczenie.

(Narzędzia, które umożliwiają Ci coś takiego znajdziesz dokładnie w tym miejscu >>)

A wszystko zaczyna się od prostej strony przechwytującej ☺

Zatem,
Wróćmy jeszcze na chwilę do stron przechwytujących:

O czym musisz jeszcze pamiętać budując swoje strony?

Po pierwsze: formularz z autorespondera powinienem być osadzony w widocznym miejscu.

Co to znaczy?

Czytelnik musi widzieć Twój formularz bez konieczności przewijania strony w dół.

Idealnie widać to na przykładzie stron nr 1 i nr 3.

Po drugie: postaraj się, aby tło Twojej strony było białe.

Czarny napis na białym tle działa najlepiej, dlatego sugeruję Ci zacząć od białej strony, a później w miarę możliwości możesz testować inne kolory lub strony z wideo lub zdjęciem w tle itd.

FILTR (tekst umieszczony nad nagłówkiem):

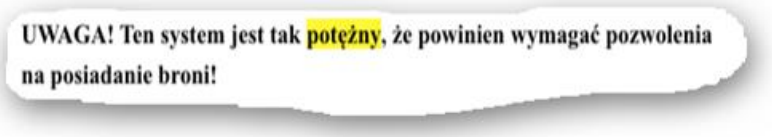
Dla przykładu…

Przeważnie jest to czarny i pogrubiony tekst. Polecam czcionki Times New Roman Arial, Tahoma, Verdena lub Georgia – wielkość od 12 do 24 (zależy jak to będzie wyglądać na stronie).

Jak sama nazwa wskazuje, zadaniem tego tekstu jest filtrowanie czytelników. Dzięki temu Twój czytelnik będzie od razu wiedzieć, czy ta oferta jest dla niego odpowiednia.

Najważniejszą część możesz dodatkowo zaznaczyć żółtym kolorem (używaj tego sporadycznie).

Przykład:



NAGŁÓWEK:

Tak to prawda.

Nagłówek to NAJWAŻNIEJSZA część Twojej strony przechwytującej.
Jaką rolę odgrywa nagłówek?

Musi przykuć uwagę Twojego czytelnika… Czyli zaledwie w kilka sekund musi uświadomić mu, co czeka na niego po drugiej stronie formularza (rozwiązanie problemu).

Krótko mówiąc – na podstawie nagłówka Twój czytelnik zdecyduje o tym czy czytać dalej, czy sobie po prostu darować.

Pamiętaj o tym, aby Twój nagłówek przeszedł test: Co Ja z Tego Będę Mieć?

Gdy skończysz pisać swój nagłówek, to zadaj sobie wtedy powyższe pytanie…

Jeśli odpowiedzią będzie otrzymanie jakiejś konkretnej korzyści lub **rozwiązanie problemu**, to możesz się cieszyć ☺

W innym wypadku przerób swój nagłówek tak, aby Twój czytelnik widział korzyści, które otrzyma po wypełnieniu formularza.

Jakiej czcionki użyć?

Proponują zacząć od:

- ***Kolor – czerwony lub taki, który dobrze wygląda*** ☺
- ***Wielkość – od 18 do 40 (lub więcej)***
- ***Rodzaj – Tahoma, Verdenia lub taka, która Ci się podoba***

Oczywiście wszystko zależy od tego jak Twój nagłówek będzie wyglądać na stronie.

Musi być przede wszystkim czytelny.

Oczywiście wszystko zależy od tego jak Twój nagłówek będzie wyglądać na stronie.

Musi być przede wszystkim czytelny.

Napisz nagłówek w cudzysłowie – to przykuwa uwagę odbiorcy.

Jeśli brakuje Ci pomysłu, to bez problemu możesz wzorować się na innych osobach z branży. Wystarczy, że dopasujesz taki nagłówek do swoich potrzeb.

Pamiętaj, aby modelować. Nie przepisuj słowo w słowo, bo to często nie będzie mieć sensu.

Copywriting polega na modelowaniu.

Przykłady nagłówków:

1. Jak Wykorzystać [….] [Korzyść]
2. 5 Nietypowych, Ale Niesamowicie Skutecznych Metod Na [….]
3. Poznaj 10 Najlepszych Metod Na [….]
4. Dlaczego niektórzy [target] nigdy nie mają [problem]
5. Dlaczego [interesujący news]?
6. Kto jeszcze chce [korzyść] i [korzyść]?
7. Jak w 6 Prostych Krokach Stworzyć [….] I Zdominować [….]
8. Śmiali się, gdy [akcja, której ludzie mogą nie zrozumieć] … ale gdy [tutaj korzyść]!
9. Czego nie mówi Ci Twój [ktoś zaufany dla klienta] o [problem]?

Możesz je dopasować do siebie i wykorzystać zarówno na swoich stronach przechwytujących, sprzedażowych, a nawet w mailach.

Pamiętaj, bądź kreatywny i testuj, co u Ciebie działa najlepiej.

PODTYTUŁ/WEZWANIE DO AKCJI:

Podtytuł mówi czytelnikowi, co ma zrobić w następnej kolejności + podkreśla korzyści, które otrzyma po wypełnieniu formularza zapisu.

Jakiej czcionki użyć?

Proponuję zacząć od:

- ***Tahoma, Verdena lub taka, która Ci się podoba,***
- ***Kolor czarny,***
- ***Rozmiar od 14 do 20 (zależy jak będzie wyglądać na stronie),***
- ***Pogrubiona.***

Podtytuł możesz zacząć np. od:

- *Odkryj Jak…*
- *Odkryj, Dlaczego…*

To może być dokładnie to, co Twój czytelnik dostanie po zapisaniu się na listę.

Jeśli uda Ci się stworzyć naprawdę przyciągający nagłówek i podtytuł/wezwanie do akcji, to większość czytelników od razu przejdzie do wypełniania formularza zapisu.

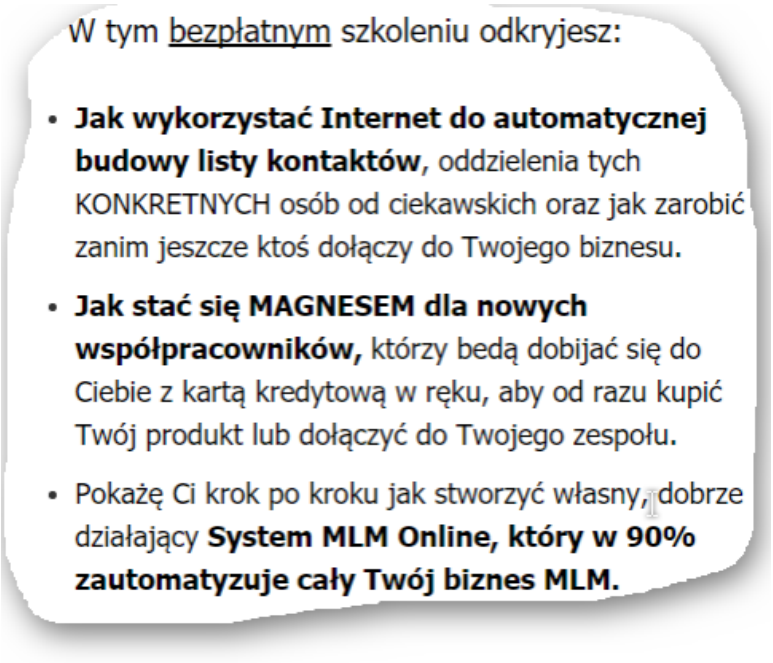
LISTA PUNKTOWANA (kule):

Twoja lista punktowana powinna składać się z 3-7 punktów, które konkretnie określają, czego Twój czytelnik może oczekiwać po zapisaniu się na listę.

Nie koncentruj się tylko i wyłącznie na samych korzyściach.

Pamiętaj, aby zadać sobie pytanie – *„Co Ja Będę z Tego Miał?”*

Kilka przykładów listy punktowanej:


W tym bezpłatnym szkoleniu odkryjesz:

- **Jak wykorzystać Internet do automatycznej budowy listy kontaktów**, oddzielenia tych KONKRETNYCH osób od ciekawskich oraz jak zarobić zanim jeszcze ktoś dołączy do Twojego biznesu.
- **Jak stać się MAGNESEM dla nowych współpracowników,** którzy bedą dobijać się do Ciebie z kartą kredytową w ręku, aby od razu kupić Twój produkt lub dołączyć do Twojego zespołu.
- Pokażę Ci krok po kroku jak stworzyć własny, dobrze działający **System MLM Online, który w 90% zautomatyzuje cały Twój biznes MLM.**

Zwróć uwagę na korzyści – *„jak wykorzystać…”, „jak stać się…”, „jak stworzyć…”, „krok po kroku…”, itd.*

Pamiętaj, aby dopasować swój język do własnej grupy docelowej.
Oto prosta formuła tworzenia listy punktowej:

- Pisz swoje punkty w podobny sposób jak mini nagłówek. Musisz przykuć uwagę swojego czytelnika.
- Staraj się używać następujących zwrotów: *„jak stworzyć…”, „automatyzacja biznesu…”, „system marketingowy… (systemy dobrze działają na Network Marketerów)”, „odkryj największy…”, „szybko i prosto…”, itd.*
- Pokaż jakąś cechę swojego produktu, która sprawia, że konkretne rezultaty są naprawdę możliwe.
- Następnie pokaż, „co ja z tego będę mieć…” np. *„będziesz zarabiać jeszcze zanim ktoś dołączy do Twojego biznesu…”, „klienci będą dobijać się do Ciebie z kartą kredytową w ręku…” Itd.*

Podstawa to konkretnie zdefiniowana grupa docelowa.

Musisz wiedzieć, z kim rozmawiasz, do kogo kierujesz swój przekaz.

Użyj odpowiednich cech i korzyści – dzięki temu Twój czytelnik będzie wiedzieć, że po drugiej stronie znajdzie rozwiązanie na swoje problemy.

Miej zawsze przed sobą obraz swojego idealnego klienta i współpracownika.

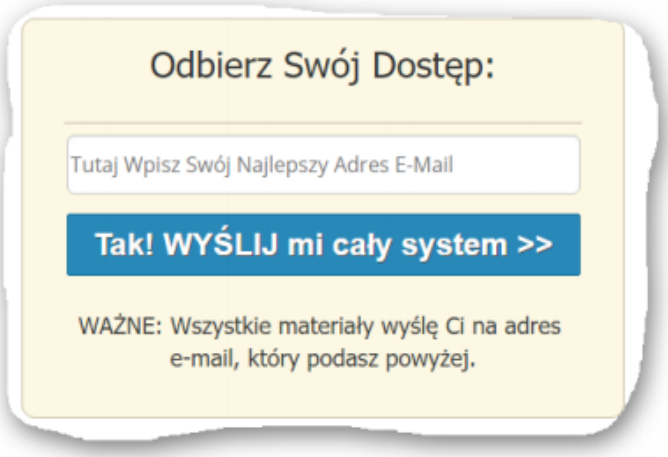
FORMULARZ Z AUTORESPONDERA:

Formularz z autorespondera, to jest dokładnie to miejsce gdzie Twoi czytelnicy zostawią Ci swoje dane.

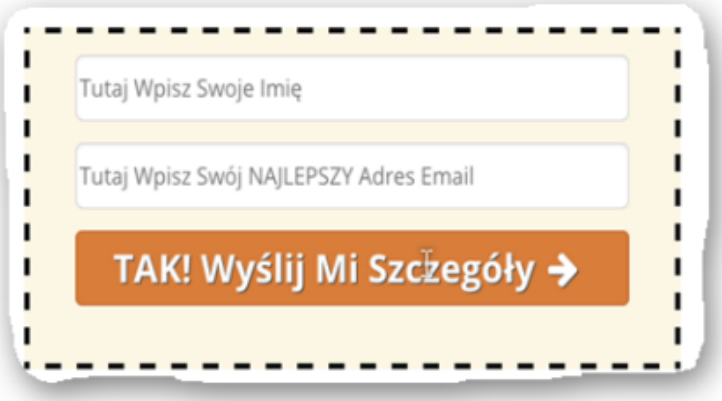
Przeważnie jest to sam adres e-mail lub dodatkowo jeszcze imię.

Oto 2 proste przykłady:

1)



2)



Jak widzisz powyżej, ja czasami generuje formularze z imieniem i adresem e-mail, a czasami z samym mailem.

Możesz używać samego maila lub nawet imię + adres e-mail + nr telefonu, jeśli planujesz dzwonić do swoich subskrybentów.

Ja osobiście (po kilku testach) polecam jednak budować formularze tylko z samym adresem e-mail.

Dane takie jak nr telefonu lub imię możesz pobrać trochę później za pomocą ankiety.

Jeśli planujesz korzystać z ankiet, to polecam Ci dodać ją w pierwszej lub drugiej wiadomości – w początkowej fazie będziesz mieć najwyższy współczynnik otwarć maili, czyli więcej osób wypełni Twoją ankietę.

Im więcej pól do wypełnienia w Twoim formularzu, tym mniej osób się zapisze.

PRZYKŁADY STRON PRZECHWYTUJĄCYCH

Przykład Nr 1:

Bardzo prosta strona przechwytująca, którą możesz zbudować w kilka minut i to bez znajomości programistycznych.

Prosta strona, ale za to bardzo skuteczna…

Zwróć uwagę na słowa, które są tutaj zawarte – *„Bezpłatny…”, „Proste…”, „Skuteczne…”, „Dochodowy…”.*

Tworząc powyższą stronę wróciłem do podstaw i od razu praktycznie podwoiłem ilość osób, które zapisują się na moją listę.

Pamiętaj – ładne nie zawsze znaczy skuteczne.

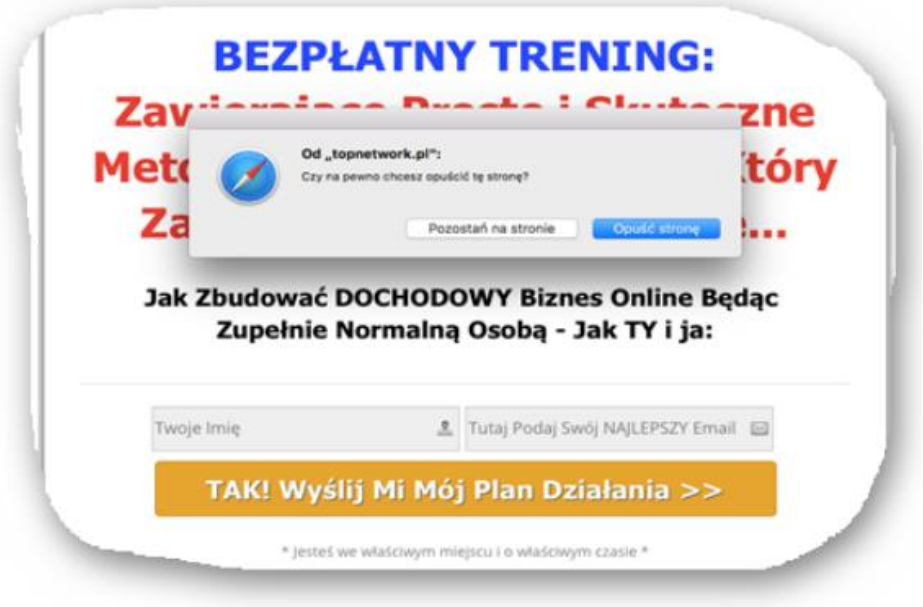
(Wersja z samym adresem email powinna być jeszcze skuteczniejsza)

Przykład Nr 2:

Ta strona służy mi głownie, jako tzw. Exit Splash (działa to bardzo podobnie jak Exit PopUp).

Powyższa strona pojawia się w momencie, gdy czytelnik próbuje zamknąć stronę, która znajduje się powyżej w przykładzie nr 1.

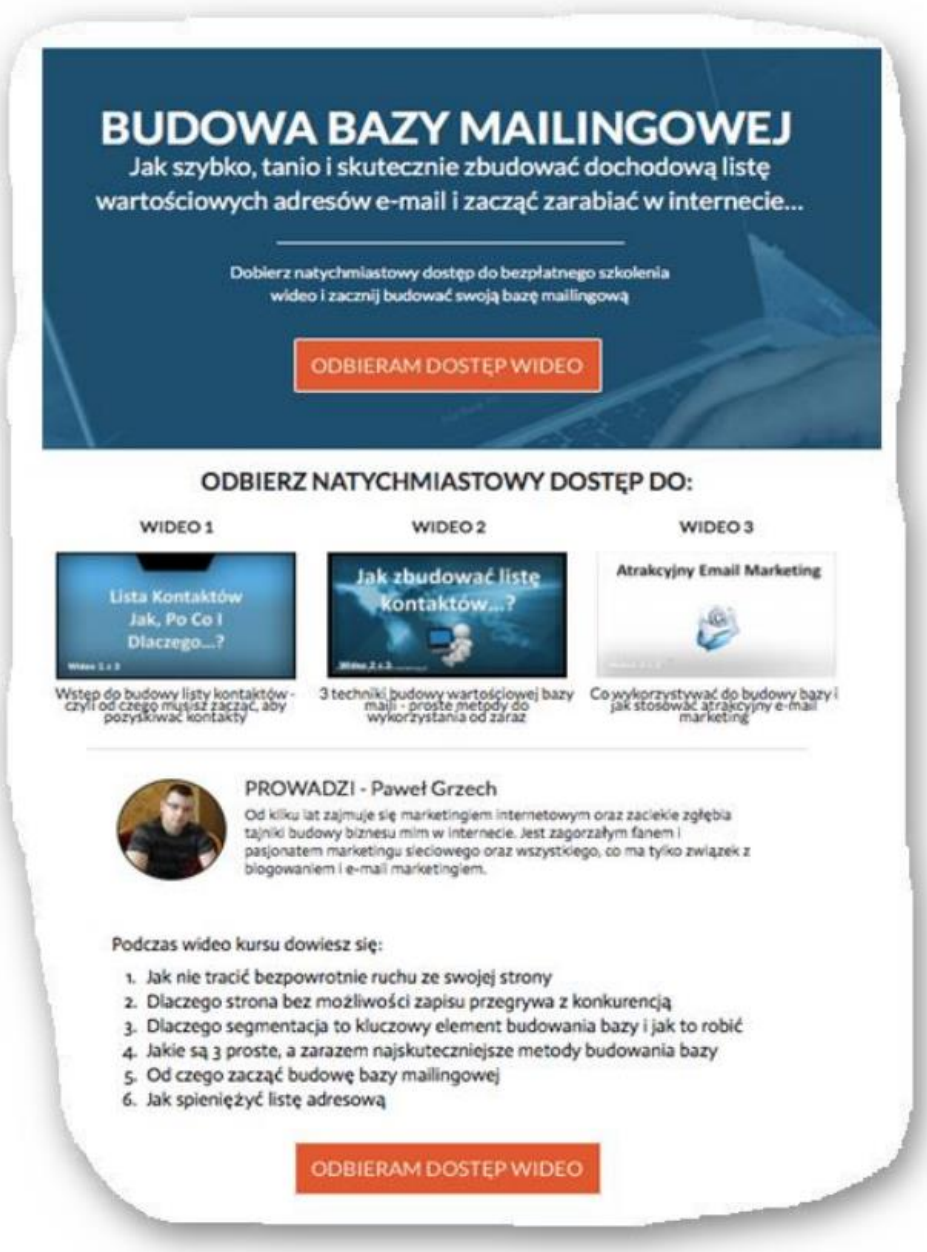
W praktyce wygląda to tak:



W momencie, gdy dana osoba próbuje zamknąć powyższą stronę pojawia się taki komunikat jak widzisz na zdjęciu. Gdy Twój czytelnik kliknie w „Pozostań na stronie” jest kierowany do strony z przykładu nr 2.

Gdy kliknie w „Opuść stronę” to po prostu zamyka tą stronę.

Przykład Nr 3:



Postanowiłem pokazać Ci jeszcze trochę bardziej rozbudowaną stronę.

Masz tutaj przede wszystkim więcej informacji na temat tego, co otrzymasz po zapisaniu się na listę kontaktów.

Jest tutaj jeden ważny element – zdjęcie autora + krótki opis, czym się zajmuje.

W taki sposób dodatkowo budujesz autorytet.

Powyższa strona będzie mieć trochę mniej zapisów na listę, ale za to subskrybenci będą bardziej świadomi tego, czego chcą i oczekują.

Proponuję Ci zacząć od budowy prostych stron na białym tle.

Gdy nabierzesz wprawy to wtedy warto testować różne wersje stron.

WAŻNE:
Jeśli chcesz w prosty i szybki sposób tworzyć własne strony przechwytujące a nawet całe lejki sprzedażowe, oto narzędzia, które Ci polecam:

NOW – prosty a zarazem bardzo dobry pakiet narzędzi stworzony specjalnie dla branży rekomendacyjnej (sam korzystam).

Osoba początkująca może tutaj stworzyć własną stronę przechwytującą i dodatkowo przygotować całą kampanię marketingową w około 30 – 40 minut.

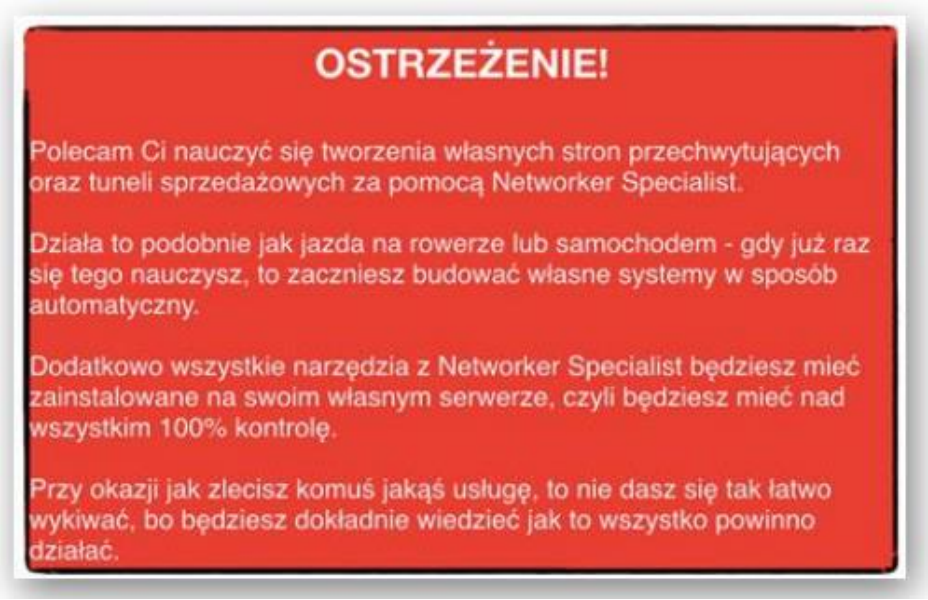
Osoba zaawansowana zrobi to w jakieś 5 – 10 minut!

Szczegóły znajdziesz na tej stronie:
www.ebiznesakademia.pl/akademia-start/

Nie ma sensu spędzać za dużo czasu nad kompletowaniem poszczególnych narzędzi. Networker Specialist powstał akurat z myślą o takich osobach jak ja i Ty…

Posiada w jednym pakiecie wszystkie narzędzia, dlatego sam korzystam z takiego pakietu.

Jeśli potrzebujesz dobrych narzędzi, to kliknij tutaj i poznaj szczegóły…



JAK DZIAŁA WIELOKROTNY AUTORESPONDER:

Wielokrotny autoresponder przechowuje i zarządza Twoją całą listą kontaktów.

Formularze zapisu, które dodajesz do stron przechwytujących są połączone z autoresponderem i są również budowane z poziomu panelu Twojego autorespondera.

Gdy Twój czytelnik wypełni formularz zapisu, to jego adres email (chyba, że podał więcej danych) trafia do autorespondera, który natychmiast wysyła mu wiadomość powitalną (od razu po zapisie).

Przypomnij sobie jak wyglądał cały proces, gdy zapisałeś się na moją listę kontaktów (wszystkie wiadomości, które otrzymałeś wysyła mój wielokrotny autoresponder).

Możesz ustawić całe kolejki wiadomości, lejki sprzedażowe a nawet wysyłać tzw. jednorazowe maile, które wysyłasz np. z jakiejś konkretnej okazji.

Połączenie autorespondera ze stroną przechwytującą zajmuje w praktyce około 1 minuty.

Polecam Ci skorzystać z tego systemu..

MODUŁ 7

Gdzie Szukać Ludzi?

Na tym etapie powinieneś już wiedzieć, że najlepszą drogą do sukcesu w marketingu sieciowym (tak samo jest w każdej branży) jest efektywne wykorzystanie marketingu, a jednym z najważniejszych elementów efektywnego marketingu jest znajomość własnej grupy docelowej.

Powiedzmy, że trafiłeś piątkę w lotto i wygrałeś 10000 zł.

Super! Masz teraz budżet na reklamę.

Co robisz?

Postanawiasz rozkręcić swój biznes i całą kwotę przeznaczyłeś na kampanię reklamową.

Przecież masz najlepszy biznes na świecie i chyba tylko idiota nie załapie, że jest to jego jedyna szansa na super życie…

Tylko gdzie się reklamować?

Twoją reklamę musi zobaczyć jak największa ilość osób…, ale nie byle jakich. To muszą być osoby, które odnoszą sukcesy.

Decyzja zapadła. Wydajesz 10000 zł na reklamę w magazynie Forbes. Twoja reklama będzie widoczna na całej stronie.

Zamówiłeś i zapłaciłeś.

Dzisiaj jest ten dzień, gdy magazyn Forbes z Twoją reklamą trafił na półki w sklepach.

Nie możesz się już doczekać. Przecież Twój pomysł jest genialny i zrobi z Ciebie jednego z najlepszych liderów w Twojej firmie.

Ale coś jest nie tak. Przez cały tydzień miałeś tylko 3 telefony i nikt nie dołączył do Twojego biznesu…

Dlaczego? Co się stało?

Jednym z największych sekretów skutecznej reklamy jest wiedza, do kogo chcesz się reklamować. Musisz wiedzieć, kto jest w Twojej grupie docelowej i tylko tam kieruj swoją reklamę.

Niezależnie od tego, czym się zajmujesz i w jakiej branży działasz… Twoja grupa docelowo jest zawsze taka sama:

- *To są osoby, które już wcześniej kupiły podobną usługę lub produkt do Twojego i/lub osoby, które aktywnie szukają podobnych produktów oraz rozwiązań* – to tyle. Proste, prawda…?

  A jak to wygląda w Twoim i moim przypadku?

  Najlepsze osoby, które znajdują się w naszej grupie docelowej, to inni Network Marketerzy, czyli osoby, które już wcześniej działały w marketingu sieciowym.

  Osoby, które cały czas działają w MLM oraz osoby, które znają branżę i szukają informacji na jej temat.

  W większości przypadków są to osoby, które już wcześniej wydały pieniądze w branży MLM lub w marketingu internetowym.

  Dlaczego akurat inni Network Marketerzy?

To proste:

- *Network Marketerzy znają branżę i wierzą już w ten biznes.*
- *(Tak jak powyżej) Network Marketerzy wydali już pieniądze w tej branży.*
- *Network Marketerzy chcą odnieść sukces.*
- *Network Marketerzy są gotowi wydać pieniądze na narzędzia, szkolenia i usługi, które mogą pomóc im w budowie biznesu.*

Myślisz, że coś takiego może się udać:

Kupujesz reklamę na Facebooku i szukasz KAŻDEGO, kto interesuje się piłką nożną i następnie próbujesz zrobić z KAŻDEJ OSOBY zawodowego piłkarza…

W podobny sposób reklamuje się większość osób z branży MLM, programów partnerskich, programów zarobkowych itd.

Dla przykładu: kierują swoje reklamy do osób, które szukają jakiś możliwości zarabiania w Internecie, czyli programów zarobkowych (tzw. 15 minutowe biznesy).

A to jest błąd!

Istnieje ogromna różnica między osobą, która szuka możliwości dorobienia przez Internet, a osobą, która szuka firmy MLM lub informacji na temat branży MLM. To są dwa różne światy.

Jeśli chodzi o rekrutację nowych dystrybutorów inwestuj tylko w reklamę, która jest skierowana do innych Network Marketerów.

Oczywiście możesz szukać utalentowanych osób w swoim ciepłym rynku (rodzina i znajomi), ale to NIGDY nie powinna być Twoja główna grupa docelowa. Warto z nimi porozmawiać, ale bardziej na zasadzie – przy okazji – lub w momencie, gdy będziesz mieć już pierwsze wyniki (musisz być do tego przygotowany).

Sprzedawaj tylko do osób, które już wcześniej kupiły podobny produkt do Twojego. Rekrutuj tylko osoby, które chcą być rekrutowane…! To jest to!

Dużo osób jeszcze tego nie rozumie i wysyła swoje DVD (z super i nie do odrzucenia ofertą biznesu) do cioci, która nigdy w życiu nie miała do czynienia z jakimkolwiek biznesem…

Czy to działa?

Tak, jeśli chcesz być sfrustrowany i wkurzony.

Takie działanie możemy porównać do następującej sytuacji:

Wyobraź sobie…

Jesteś najlepszym kucharzem w kraju i zatrudniłeś się w super ekskluzywnej restauracji. W pierwszy dzień pracy postanowiłeś przygotować swoje główne danie i rozdać je wszystkim gościom za darmo.

Do dzieła.

Po 40 minutach Twoje danie jest gotowe. Przygotowałeś perfekcyjnie wysmażony stek z super dodatkami.

Wychodzisz z pełną tacą steków na salę i proponujesz je wszystkim gościom.

Oczywiście za darmo.

Ale coś jest nie tak.

Niestety.

NIKT nie chce Twojego dania! Nawet za darmo, nawet kawałek…

Wiesz, w czym jest problem?

Zatrudniłeś się w restauracji dla wegetarian!

Nic dziwnego, że nikt nie chce spróbować Twojego dania.

To nie jest Twoja grupa docelowa!

Twoja sytuacja może wyglądać zupełnie inaczej w kebabie po drugiej stronie ulicy. Tam większość osób je mięso i całe Twoje danie może rozejść się w zaledwie 10 minut.

Widzisz różnicę?

Chyba nie chcesz utrudniać sobie życia?

Kieruj swoją reklamę do Network Marketerów i osób, które szukają informacji na temat biznesu MLM.

Ok.

Super.

To już wiesz…

Masz kierować swoją reklamę do innych Network Marketerów, ale teraz możesz zadać kolejne pytanie:

Co Dokładnie Mam Reklamować?

Kupowanie miejsca reklamowego w branżowym magazynie, Google czy na Facebooku może być bardzo skuteczne, jeśli napisałeś efektywny tekst reklamowy i opanowałeś podstawy Atrakcyjnego Marketingu…

Ale kupowanie reklamy tylko i wyłącznie po to, aby szukać potencjalnych współpracowników do Twojego biznesu MLM, bardzo szybko wyczyści Twój portfel z całej gotówki.

Reklamuj swój biznes MLM a stracisz pieniądze!

Nikogo nie obchodzi Twój MLM!

Network Marketerzy współpracują już z własną firmą MLM!

Zatem co mam reklamować?

Po co kierować reklamę do innych networkerów skoro oni i tak nie dołączą do mojego biznesu…?

To naprawdę dobre pytanie.

Kluczem do efektywnej reklamy jest promocja i sprzedaż konkretnego rozwiązania, czyli systemu marketingowego, jako produkt Front End… Zamiast promocji MLMu promujesz Front End (rozwiązanie i system).

Większość osób woli nauczyć się jak coś zrobić niż faktycznie to robić.

Sprawdź, która z poniższych reklam zwróci Twoją uwagę:

1. Dołącz do mojej firmy XYZ… To będzie hit 2045 roku i już niedługo staniemy się bogaci!

LUB

2. Zobacz jak w 2016 roku zbudowałem 6 cyfrowy biznes pracując tylko i wyłącznie z mojego domu… Otrzymasz instrukcję Krok-Po-Kroku + konkretny plan działania na cały rok (działa praktycznie w każdej branży!)

Która reklama przykuła Twoją uwagę? Pierwsza czy druga?

Na którą zareagujesz?

Jeśli jesteś jak większość, to wybierzesz reklamę nr 2. Ta reklama oferuje większą wartość i jest ogólna.

Nie wyklucza nikogo.

Jest pomocna i daje nadzieję, dlatego będzie mieć o wiele większą konwersję.

Dużo osób przejechało już się na niejednym złotym biznesie i teraz szuka rozwiązania na swoje problemy.

Te osoby potrzebują konkretnej instrukcji, a reklama nr 2 obiecuje im dokładnie to, czego potrzebują.

Reklamuj 2 rzeczy:

1. Swoją markę, czyli własne Imię i Nazwisko. Pamiętaj o tym, że ludzie dołączają do ludzi a nie do biznesów. Twoje Imię i Nazwisko to klucz.

2. Twój system marketingowy. Podobnie działa McDonald's – sprzedaje swoim dystrybutorom system marketingowy. Następnie taki system sprzedaje produkty Twojej firmy.

Czego potrzebuje każdy Network Marketer?

Pomocy w sprzedaży produktów i rekrutacji nowych dystrybutorów, prawda?

Tak.

Dlatego tworzysz rozwiązanie na ten problem i opakowujesz tak, aby powstał z tego cały **system marketingowy**, który pokazuje jak dokładnie budować swój biznes (może być to instrukcja krok po kroku w formie np. ebooka lub kursu wideo).

Jeśli pokażesz drugiej osobie jak za pomocą sprawdzonego systemu budować krok po kroku biznes, to istnieje duża szansa, że taka osoba sama do Ciebie dołączy.

W ostatnim etapie na scenę wkracza Twój biznes, jako rozwiązanie na kolejne problemy, z którymi zmaga się cała branża (przypomnij sobie lejek sprzedażowy z poprzedniego rozdziału – biznes jest na końcu, promowany nie bezpośrednio, ale za pomocą systemu).

Działasz tutaj inaczej niż 99% Network Marketerów.

Na początku promujesz informacje typu: „JAK TO ZROBIĆ" – później – „KTO" – „CO" – „KIEDY" – „GDZIE" i „DLACZEGO" swojej firmy.

A większość w branży zaczyna od:

„KTO" i kończy na (nie zawsze) – „JAK TO ZROBIĆ". Czyli pokazują JAK dopiero po tym, gdy dana osoba dołączy już do biznesu.

Problem polega na tym, że to JAK nie zawsze im wychodzi…

PODSUMOWANIE

Powiedzmy sobie to raz jeszcze, dla przypomnienia, co tak naprawdę musisz promować?

- *Swoją stronę firmową, która oprócz Twojego zdjęcia i linka partnerskiego niczym szczególnym się nie wyróżnia?*
- *Niesamowite produkty Twojej firmy, które są 5x lepsze od produktów Twojej konkurencji?*
- *A może Twój super plan marketingowy?*
- *…?*

W Internecie ludzie szukają przede wszystkim informacji. Powtarzaj sobie to za każdym razem, ponieważ ostatecznie będziesz musiał zaoferować rozwiązanie na jakiś konkretny problem.

Oferuj wartościowe informacje – na początku darmowe, regularnie i w określonych odstępach czasu.

Dzisiaj najlepiej zrobić to za pomocą Newslettera oraz bloga. I żeby nikt nie posądził Cię o spam, to kieruj zainteresowane osoby na swoją stronę przechwytującą – tam czytelnicy pozostawią Ci swoje imię, adres e-mail lub np. tylko sam e-mail. W taki sposób zaczniesz budować swoją listę kontaktów.

W USA jest takie powiedzenie – „The money is in the list“ – czyli, że pieniądze są w liście… Ale jak już wiesz, to nie do końca prawda.

Pieniądze są w relacjach, jakie stworzysz z osobami, które masz na liście.

Innymi słowy musisz bardzo, ale to bardzo dbać o ludzi, których masz na liście i pamiętaj o tym, aby NIGDY nie wysyłać do nich bezwartościowych śmieci.

Dzięki temu Twoja lista będzie na wagę złota i dopiero wtedy będziesz mógł powiedzieć, że pieniądze są w liście.

Istnieją różne techniczne możliwości uruchomienia Newslettera, ale jeśli chcesz to robić w profesjonalny sposób, to będziesz potrzebować pewnego narzędzia (ja bez tego narzędzia nie wyobrażam sobie mojej pracy).

Jest to oczywiście **wielokrotny autoresponder**, który w Twoim imieniu będzie wysyłać wiadomości do wszystkich subskrybentów.

Ty zajmujesz się tylko zawartością, a autoresponder załatwi całą resztę. Każdy subskrybent może na końcu maila znaleźć link do wypisania się z listy (to nawet i dobrze, ponieważ nie ma sensu na siłę trzymać ludzi na liście).

Jak najlepiej zacząć?

Obojętnie, czy zaczniesz pisać krótki kurs e-mail, czy od razu wystartujesz z regularnie wysyłanym Newsletterem – Twoi czytelnicy muszą bez problemu rozpoznać nadrzędny cel Twoich wiadomości:

1. *Jaki problem chcesz rozwiązać?*

2. *Jakie korzyści odniosą Twoi czytelnicy, gdy ten problem zostanie już rozwiązany?*

3. *Kto w rzeczywistości wysyła ten Newsletter i jakie cechy tej osoby mogą być przydatne dla czytelników – opowiedz swoją własną historię.*

Ludzie podejmują swoje decyzje pod wpływem emocji i uzasadniają je za pomocą logiki. A więc daj im jedno i drugie.

4. *Wysyłaj wartościowe wskazówki, które mogą być od razu wykorzystane w praktyce.*

5. *W każdym mailu zwracaj uwagę na swój niedrogi, lecz wartościowy poradnik (Front End).*

Kluczem do sukcesu jest dostarczenie Twoim subskrybentom wysokiej jakości informacji, które pomogą im dostać to, czego oni chcą – bez nadmiernego bombardowania ich Twoimi możliwościami biznesowymi.

Oni muszą Cię najpierw poznać i Ci zaufać, zanim kupią coś od Ciebie i zanim podejmą z Tobą współpracę.

Jak powinieneś zwracać się do swoich subskrybentów?

Pan, pani, czy po imieniu? To zależy.

Moje doświadczenie pokazuje – zwracaj się po imieniu (jeśli używasz na swojej stronie formularza do rejestracji z imieniem). Fajnie, gdy czytelnik ma wrażenie, jakby pisał do niego dobry znajomy i to osobiście.

Podczas pisania wyobraź sobie jakąś konkretną osobę. Możesz wyciągnąć zdjęcie np. znajomego, a jeśli wydaje Ci się to za intymne, to wydrukuj fotkę kogoś z Internetu i natychmiast do niego napisz.

Jako taki miły dodatek, możesz dzięki „Listom do Michała" stworzyć sobie wspomagające źródło dochodów.

Zbierz po prostu wszystkie listy, które do tej pory napisałeś, trochę je przerób i dodaj kilka rzeczy, a następnie sprzedawaj w formie poradnika, jako Twój produkt Front End.

Pisanie i wysyłanie maili, to jednak jeszcze nie wszystko.

Teraz: testuj, optymalizuj i działaj.

Możesz w tym celu wykorzystać swojego prywatnego „szpiega", który dla Ciebie będzie obserwować Twoich czytelników.

On dokładnie sprawdzi, czy Twoje maile są otwierane, ile osób kliknęło w dany link itd., itp. – każdy **zaawansowany autoresponder** powinien mieć takie statystyki.

Sprawdź na początku współczynnik otwieralności swoich maili. To pokazuje, jaki procent Twoich czytelników faktycznie otwiera wiadomości, które im wysyłasz i stanowi ważny wskaźnik Twojej skuteczności.

Możesz zwiększyć powyższy wskaźnik np. poprzez optymalizację tematu wiadomości. Na przykład możesz dodać w temacie imię swojego czytelnika.

Napisz bezpośrednio o korzyściach tak, aby nie miał wyboru i musiał otworzyć Twoją wiadomość:

„Czy wiesz Danielu, jak zamienić 10% Twoich czytelników w wiernych Ci klientów?”

Kilka słów na koniec...

Mam nadzieję, że ten poradnik zmotywował Cię do dalszej nauki oraz pracy.

Strategia Lejków Sprzedażowych całkowicie odmieniła moje spojrzenie na branżę marketingu internetowego. Mam nadzieję, że dokładnie wszystko przetestujesz i wykorzystasz w praktyce.

Pamiętaj!

Obojętnie, na jakim etapie teraz jesteś, obojętnie jak często upadałeś - zawsze możesz wstać, otrzepać się z kurzu i zacząć od nowa. Jeśli nie jesteś zadowolony z własnej sytuacji, to weź sprawy w swoje ręce i zacznij po prostu działać.

Jedno jest pewne: będziesz musiał naprawdę dużo pracować, aby odnieść sukces.

Ten poradnik jest tak naprawdę pierwszą częścią mojego programu szkoleniowego, także spodziewaj się kolejnych jego części.

A jeśli masz jakieś pytania, to zawsze możesz do mnie napisać.

Postaram się w miarę możliwości na wszystkie odpowiedzieć.

To oczywiście jeszcze nie jest koniec.

JAKI JEST KOLEJNY KROK?

Sprawdź jak działa Akademia E-Marketingu (też z tego korzystam)
- **testuj tutaj >>**