

Másolódás és az MLM

Az MLM megértéséhez nélkülözhetetlen egyik alapvető fogalomról szeretnék most néhány gondolatot közreadni.

Érdekességként megjegyzendő, hogy a **nem másolódás** rendszere **egészen jól működik a vállalati szférában**, mivel **ott nincs szükség az alkalmazotti létszám megnövekedésére.**

Az MLM-ben amikor az egyének adottságaihoz nyúlunk, akkor a szenvedélyüket „indítjuk be”. Ez vezet majd hosszú távon a teljesítményhez. Az ő képességeiket „csapoljuk meg”, használjuk ki, és az általuk beléptetettéket, akik nem feltétlenül csinálnak mindent úgy, ahogyan mi azt tesszük.

Az MLM-ben általános gyakorlat, hogy :

„Beírnak a hálózatukba téged, mint új belépőt és rád bízzák, hogy legyél kreatív.” – de a kezdő munkatársak döntő többségének fogalma sincsen, hogy hol kezdje. **Az embereknek irányításra, vezetésre van szükségük, leginkább pedig, egy rendszerre** az eladáshoz, a toborzáshoz, a képzéshez és a megtartáshoz, stb.

„Ez a vállalkozás a másolódásról szól és nem az újításról.” – Bob CRISP

Ha az, amit te csinálsz, nem ismétlődik meg a 6. vagy 7. szinten „alattad”, akkor a másolódás megáll...

Az MLM-ben a „másolódás” nem öli meg a kreativitást! Minél egységesebb minta szerint „majmolnak” téged a csoportod tagjai, annál magabiztosabb, a lényegre összpontosító és termelékenyebb lesz a hálózatod.

Az MLM-ezők folyton kutatják, hogy a keresztvonalak mit csinálnak jobban, mint ők. Vezetés, irányítás után kutatnak... Az MLM-ben minél jobban másolnak téged, annál kreatívabb leszel. Minél jobban megérted a cég rendszerét és módszereit, annál kreatívabb ötleteid támadnak azok másoknak való tanításához.

Az emberek arra vágnak, hogy valaki megmondja nekik: „No itt ezt kell csinálnod, ha sikeres akarsz lenni!” Gyakran hallani azt, hogy **„Én szívesen megcsinálok mindent, hogy sikeres legyek az MLM-ben, ha valaki megmondja nekem, hogy mit kell itt csinálni.”**

Az MLM a másolódásról szól, és nem a külső motivációról!

Rá kell jönnöd, hogy a munkaerő, a belső vágy, az elkötelezettség és a személyiség, nem másolható. A szenvedélyed és a képességeid nem másolhatók. **Csak a rendszerek, programok, minta szövegek, filozófiák és elképzelések másolhatók!**

Az MLM-be érkezők 80 %-a már évek óta semmi iránt nem érzett szenvedélyt, és **olyan adottságokkal rendelkeznek, amelyeket eddig nem sikerült kiaknáznia!**

A másolási lehetőség alkalmat ad arra, hogy a **tömegek önbizalma megerősödjön.** Az így megszerzett önbizalom teremti meg a feltételeket az emberek számára a

fejlődésükhöz, növekedésükhöz, a képességeik kiaknázásához és a szenvedélyük kamatoztatásához.

Az egyetlen mód arra, hogy haszonnal élvezhesd a szenvedélyedet, minél többet kihozva az adottságaidból és hosszú távú sikerre tehesz szert ebben az iparágban az, ha hozzájutsz egy lépésről lépésre megtanulható programhoz, módszerhez és rendszerhez!

Mi a legjobb siker RENDSZER?

Rengetegen vannak, akik különféle képességek megszerzését oktatják az embereknek, miközben valójában **a szemléletmódtól függ az, hogy valaki sikeres lesz-e az életben, vagy nem.**

Az MLM problémája a kétértelműség. Ha találsz a cégednél egy olyan személyt, aki annyit keres, amennyi megfelel az elképzelésednek, akkor állj be hozzá és tanuld meg a rendszerét. A legtöbb rendszer jó, de a profikat a gyakori példamódosítás (más vonalakban tevékenykedő előadók módszereiről szóló beszámolók meghallgatása) űzi el ebből a szakmából.

Mielőtt az új szemléletmód működhetne nálad, kitartónak kell lenned egy rendszer mellett. Mi lenne, ha az IBM és a XEROX vállalatok úgy döntenének, hogy a 30 területi vezetőjüket körbe küldenék egymás vállalati egységeinél, hogy előadást tartsanak arról, miért tökéletlen az, amit az adott helyi vezetőség alkalmaz...

Válassz ki egy neked megfelelő rendszert, és tarts ki mellette! Tanítsd meg az embereidnek, hogy más rendszerrel ne próbálkozzanak addig, amíg el nem érik azt a jövedelmet, amit szeretnének. Tanuld meg jól ezt a rendszert, legyél profi benne, és csak erre összpontosíts!

„Csak azért, mert valaki megírt egy könyvet, még nem érdemes azt el is olvasni!”

Néhány éve ezt az iparágat is elárasztották tanfolyamaikkal a különféle memóriafejlesztő, befektetési tanácsadó trénerek, tönkrement MLM guruk, fitness szakértők, információkat értékesítő kiskirályok, és igyekeznek elmondani a véleményüket arról, hogy miként kell csinálni azt, **amit ők soha sem csináltak eddig.**

Az MLM és a vállalati élet két különböző dolog és sokan nem rendelkeznek a szükséges tapasztalattal, hogy meg tudják különböztetni a kettőt egymástól. Óvakodni kell a jó előadókészséggel rendelkező önmagukat szakértőnek kikiáltó, de a szakmához nem értő kontároktól!

Mindazok, akik komolyan veszik ezt az iparágat, azok valódi vállalkozásként tekintik azt, és nem hobbinak. Azok számára, akik valóban elszánták magukat arra, hogy létrehoznak saját maguk és családjuk részére egy hosszú távú jövedelemforrást, van egy fontos tanácsom: **Csak azoknak az MLM vezetőknek a tanácsait érdemes megfogadni, akik a gyakorlatban elért eredményeikkel már bebizonyították a tudásukat.**

Nézzünk erre **egy példát!**

Ha mondjuk egy jól menő ingatlanokat értékesítő ügynökség tulajdonosa szeretné lenni akkor a következőket tenném:

Felkeresném a környezetemben található 20 legsikeresebb ingatlan értékesítő ügynökség vezetőjét és feltenném nekik a következő kérdést: Ki a legjobb ingatlanokat értékesítő ügynökség tulajdonos, rajtad kívül? A kapott nevekből egy listát állítanék össze, és kiválasztanám belőlük a 3 legjobbnak tartottat.

Nem az érdekelne leginkább, hogy eddig hány ingatlant sikerült összesen értékesíteniük, hanem az, hogy hány sikeresen tevékenykedő ingatlan ügynököt sikerült nekik betanítaniuk, és azok hány ügynököt képeztek ki eddig? Nem érdekelne, hogy az illetők lakó- vagy kereskedelmi ingatlanokra szakosodtak-e (termék). Nem érdekelne a részesedési százalékuk sem, hogy az 5% vagy esetleg 7 % (Marketing Terv – Jutalék rendszer). Kizárólag az érdekel, hogy bizonyítottan **rendelkeznek-e olyan betanító képességgel**, amivel nekem is tudnak segíteni az ingatlanokat értékesítő ügynökségem működtetéséhez szükséges ismeretek és készségek elsajátításában. Én hajlandó lennék követni az utasításait.

Ez a LEGFONTOSABB ALAPELV, ami bármilyen vállalkozás esetében érvényes!

Ezt az MLM-ben eddig elfelejtették az embereknek elmondani...

Egy MLM céghez csatlakozás mérlegelésénél a tömegek azzal töltik el az idejüket, hogy találjanak maguknak egy minél gyorsabb meggazdagodáshoz vezető üzleti lehetőséget, és kilyukadnak egy kapzsi, nyomulós, hazudozó MLM szponzori vonalra, ahelyett hogy egy olyan megbízható vezetőt keresnének maguknak, akivel hosszú távon tudnának együttműködni. Legtöbbször a legújabb termékekre szeretnének elsőként rátalálni, vagy az őket legrövidebb időn belül meggazdagító jutalékrendszert megjelölni.

Egy bizonyítottan sikeres mentor másolása nélkül, aki vezetni és irányítani tud téged, bármilyen siker csak igen rövid életű lehet, még ha szerencsével találsz is magadnak egy ilyen lehetőséget. Ezt követően kezdhetsz újra utána járni a következő divatos MLM csodának. És ekkor egy igazi „ördögi körbe” kerülsz bele...

Az MLM-mel jelenleg az szokott a probléma lenni, hogy legtöbbször úgy ismerkednek meg vele, hogy a nagybátyjuk lépteti be őket, aki 3 órával korábban csatlakozott egy ilyen vállalkozáshoz, mert a főnöke javasolta neki. A főnöke előző este volt egy üzleti bemutatón, és ott lépett be egy MLM hálózatba.

Az ilyen esetekből áll össze a jelenlegi általános helyzetet bemutató kép, ami leginkább így jellemezhető: **„Vak vezet világtalant...”**

Nézzük meg akkor, **milyen RENDSZEREK** létrehozására és alkalmazására van szükség az MLM-ben:

1. Jelölt (vevő / munkatárs) kutató
2. Ügyfél (termékfogyasztó) gondozó
3. Munkatárs jelölt utánkövető
4. Munkatársképző / -betanító
5. Munkatárs megtartó

6. Jelöltek adatbázisát létrehozó és karbantartó
7. Önmotivációnkat fenntartó
8. Eredményeinket nyilvántartó
9. Szakmai információkat feldolgozó, segédeszközöket nyilvántartó
10. Ügyfeleket / munkatársakat tájékoztató

***"Ha csak módszereket tanulsz, a módszerek foglya leszel,
míg ha elveket sajátítasz el, akkor önmagad gondolhatod ki a módszereidet."
(Ralph Waldo EMERSON)***

Készítette: KAJÁRIK Béla