

# Mala šola mrežnega marketinga

## Osnove za delo v mrežnem marketingu

### *Zaslužiš toliko in tisto, kar si.*

Ste že kdaj delali v mrežnem marketingu?

So vam razložili, da je to enostavno, nič ni potrebno delati in denar kar sam leti na kup?

Ste že kdaj zgradili ekipo, pa vam je sčasoma razpadla, pa ne veste zakaj?

Se vam je že kdaj zgodilo, da se nič od zgornjega ni uresničilo?

Se vam je že kdaj zgodilo, da ste pomislili, da je vse skupaj le prevara?

Ali ste na katerega od zgornjih vprašanj odgovorili z DA? Če ste, niste edini. Pravzaprav ste v veliki večini.

Ampak zakaj vruga pa nekateri vztrajno razlagajo, da je mrežni marketing obljubljena dežela, kjer ni potrebno delati in je denarja kot toče?

Odgovora na to vprašanje nimam. Sem se pa v zadnjih 10 letih dela v mrežnem marketingu naučil, kako se pravilno dela v tem poslu in to želim deliti z vami, ker želim da uspete v tem poslu, ker je to najlepši posel na svetu.

Zakaj? Ker omogoča delavnim, učljivim, vztrajnim in discipliniranim, da dosežejo svoje cilje, predvsem pa svobodo, osebno in finančno in to s tem, da pomagajo drugim.

### *Mrežni marketing ni idealen, je pa najboljši način dela, kar sem jih do danes videl.*

Ta priročnik nima namena deliti zmagovitih formul za uspeh, zato tudi ne morem prevzeti odgovornosti za vaš uspeh. Ta priročnik je la skupek misli, znanj in izkušenj, ki so delovala zame in mnogo mnogo drugih in mi pomagala, do uspeha. Vesel bom, če bodo pomagala tudi vam.

Priročnik je nastal po pozivu Erica Worreja na tridnevnem seminarju septembra 2017 v Torinu, naj informacije in znanje, ki jih je delil prisotnim, prenesemo na čim večje število ljudi. In tako je nastal ta priročnik. Za to sem mu neskončno hvaležen.

Za še več informacij in izmenjavo izkušenj in znanj pa vas vabim, da obiščete Facebook stran: [www.facebook.com/Brankoconnect\\_PRO](https://www.facebook.com/Brankoconnect_PRO)

Ali spletno stran: [www.brankoconnect.si](http://www.brankoconnect.si).

## Sovraštvo je zelo, zelo slaba lastnost, vendar.....

veste kaj zares sovražim? Floskule v stilu: »Zagotovo poznaš 100 ljudi. Naredi spisek, pokliči jih, povabi na sestanek in posel bo vzcvetel.«

Veste, česa še ne maram? »Imamo edinstven izdelek, ki rešuje vse (ali skoraj vse 😊) probleme tega sveta.«

Pa še nečesa ne maram. Motivacijskih stavkov začetnikom v mrežnem marketingu v stilu: »Tri, štiri pokličeš, meni daš priporočila, jih bom jaz poklical, nič več ni treba delat in boš zaslužil.«

Zato boste v tem priročniku zaman iskali tovrstne »rešitve«. Našli boste soočenje z realnostjo, ki vam bo z marljivim delom omogočilo napredovanje do uspeha.

Pomembna izjava: avtor pričujočega priročnika ne prevzemam odgovornosti za vaš uspeh. Napotke iz tega priročnika mora vsak prilagoditi svoji lastni realnosti in prevzeto odgovornost za rezultate.

## Uspeh ljubi hitrost, zato kar začnimo!



[www.brankoconnect.si](http://www.brankoconnect.si)

[www.facebook.com/Brankoconnect\\_PRO](https://www.facebook.com/Brankoconnect_PRO)

Branko Krašovec  
partner in prijatelj

Vaš

# Kako začeti?

Najpomembnejša je odločnost oz. odločenost.

Kaj želite, kaj je vaš cilj? Kaj nameravate doseči?

## *#1: Odločite se!*

Če želite postati uspešni v mrežnem marketingu in celo postati profesionalec, se za to **odločite**. To ne pomeni, da boste jutri dali v službi odpoved. Bognedaj!

**Odločiti se, pomeni, da boste naredili vse potrebne in prave korake na najboljši možen način, da sčasoma postane profesionalec v tem poslu.**

**Odločiti se, pomeni, da ne boste več postavljali svojih ciljev močno pod svoj nivo sposobnosti in želja.**

1. Odločite se, da boste od tega dneva naprej mislili NA VELIKO. To lahko naredite takoj, le odločiti se morate.

## *Mislite na veliko!*

2. Odločite se, da boste močnejši. To pomeni, da boste PROBLEME REŠEVALI. To pomeni, da se boste prenehali pritoževati, prenehali boste obtoževati in opravljati, ker močni ljudje tega ne počnejo.

## *Postanite močna oseba!*

3. Odločite se, da boste DELOVALI HITRO. Predstavljajte si, da ravnokar prejimate pomembne informacije za vaš uspeh v prihodnosti. Storite lahko dvoje: ne naredite nič, ali pa se odločite in začnete delati hitro in na preverjen način, ki daje rezultate.

Kaj mislite, v katerem od obeh primerov imate možnost, da v enem letu postanete uspešni? Mislim, da je vprašanje čisto odveč.

## *Delujte hitro!*

**Uspeh ljubi hitrost.**

## *#2 Kaj je vaš posel?*

1. Imeti morate izdelano **vizijo** za vašo prihodnost. Kateri je posel, ki ga želite opravljati in v njem uspeti.

Če ne boste imeli vizije, ne boste izvajali pravih korakov k uspehu.

V mrežnem marketingu je potrebno imeti tudi vizijo za **razvoj lastne ekipe**. Tudi to je del vašega posla.

2. Vaš posel je tudi **nenehno izboljševanje** vašega znanja, rast posla in ekipe in prenos znanja in izkušenj na člane vaše ekipe.

## *#3 Kako to storiti?*

### **1. Učenje, študiranje**

- Berite knjige in vso literaturo s področja mrežnega marketinga.
- Udeležujte se dogodkov.
- Vadite.

### **2. Modeliranje**

Opazujte druge uspešne ljudi v tem poslu in jih posnemajte, ob tem pa gradite svoj slog.

### **3. Izvajanje**

Vse naučeno izvajajte čim bolj pogosto in intenzivno, ker je to edini način, da se boste izboljšali in postali dobri. V povprečju je potrebno 3 leta, da nekdo postane res dober v mrežnem marketingu.

Ljudi je pogosto strah, ker ne poznajo stvari oz. nimajo znanja. Zato vadite in naučili se boste.

Nikoli ne prenehajte vabiti ljudi na sestanke, jim predstavljati vaš posel/projekt in to ponavljajte redno.

Le, če se boste prebili skozi bolečine pridobivanja novih članov, imate možnost, da postanete zares uspešni. Zatorej, NIKOLI ne prenehajte pridobivati ljudi za vaš posel.

Ponavljanje je mati veščine. Le tako boste postali mojster.

Ena od izkustvenih dejstev je, da je potrebno narediti 1.000 predstavitev zaporedoma, brez vmesnih presledkov. Vabiti in izvajati predstavitve je potrebno sleherni dan in to je predpogoj za uspeh.

Naj vas ne zavedejo »strokovnjaki«, ki pravijo, da delajte le tisto kar vas veseli. Predpogoj za uspeh pa je, da delate, kar vas veseli ampak narediti morate tudi tisto kar je potrebno, da uspete, pa četudi vam ni všeč.

## *#4 Vaša vera v uspeh*

VERA

UPANJE

PREPRIČANJE

Preden začnete s projektom morate biti sposobni, da si predočite in vidite, kako bo izgledal končni rezultat preden le-ta postane realen.

Tako boste imeli upanje na uspeh.

Prepričani pa boste postali, ko boste dovolj dolgo vztrajali.

To boste najbolj učinkovito dosegli tako, da se boste neprestano učili, izvajali in posnemali tiste, ki so mojstri v vašem poslu.

Tako boste postali nepremagljivi, neustavljivi, nič vas ne bo moglo omajati v vašem namenu, skratka boste trdni kot skala.

Ste kdaj pomislili, zakaj je to pomembno? Zato, ker bodo drugi to začutili in vam bodo sledili, pridobili jih boste za sodelovanje!

To dokazujejo izjemni uspehi ljudi, ki so vse naštetu izvedli v praksi in sledili preverjenim navodilom za uspeh.

# Zakaj imajo ljudje slabo mnenje o mrežnem marketingu?

## *#1 Neodgovorno predstavljanje izdelka*

Ljudje so nezaupljivi, ko jim nekdo obljublja nerealne stvari. Npr. pretirava pri naštevanju pozitivnih lastnosti, ki naj bi jih izdelek imel.

Kupci imajo posledično mnenje, da jih nekdo zavaja, kar je pogosto tudi res.

Kupci to začutijo in vam bodo povedali, da ne verjamejo in vam rekli, da je to pretiravanje.

Rešitev problema (ki sploh ni problem!) je zgolj to, da realno predstavimo izdelek. Seveda z navdušenjem, poudarimo pozitivne lastnosti, ampak brez kakršnega koli pretiravanja ali še huje laganja.

## *#2 Novim potencialnim sodelavcem govorijo, da je lahko,*

...

»Pridruži se mrežnemu marketingu. Preprosto je.«

**Napačno. Ni res. Ni lahko.**

»Ničesar ni potrebno prodajati:«

**To je velika laž. Morate prodajati!**

Vi jim to poveste (se v resnici zlažete). Ljudje se pridružijo, potem vidijo, da ni res, da ni lahko, potem pa krivijo vas in celoten mrežni marketing, da ne deluje.

**Zato ne zavajajte z neodgovornimi izjavami.**

## *#3 Način povabila*

»Zaslužili boste v dveh mesecih.«

**Take izjave niso realne.**

Ne poskušajte prodajati že med povabilom na predstavitev.

**Ni potrebno pretiravati. Resnica je dovolj.**

# Mrežni marketing je podjetniška izbira!

Dejstva:

- V mrežnem marketingu začetne investicije ni.
- Podjetje zagotovi tehnološko napreden, odličen izdelek.
- Vsak dobi podporo pri delu.

Ni potrebno, da poleg prodaje skrbimo še za zasnovo in proizvodnjo izdelka, postopke zvezi z registracijo, fakturiranjem, skladiščenjem, transportom in za niz drugih opravil.

**V mrežnem marketingu imamo učinek vzvoda, ki ga daje ekipa (leverage).**

Zgornja meja ne obstaja. Včlanite in k sodelovanju lahko pritegnete neomejeno število ljudi – samo nebo je meja! In to je prava moč vzvoda, ki ga pri klasičnem podjetniškem poslu ni.

**V nasprotju s klasično službo, vam podjetje v mrežnem marketingu želi plačati čim več.**

Istočasno pa je to najbolj pravičen posel na svetu. Zakaj? Ja, zato, ker ni odpuščanj delavcev. Zaslužiš toliko, kolikor narediš.

Mrežni marketing ni idealen, ja pa boljši način za opravljanje dela in služenje v primerjavi z ostalimi.

***Pomembno je, da zgradite lastno samozavest.***

»Prepričan sem, da lahko postanem odličen v tem poslu.«

Vse je odvisno od vas. Ni odvisno od velikosti vaše države, velikosti trga ali uplinea.

**Bistveno je, da začnete razmišljati in se naučite delati stvari na drugačen način. KOT PODJETNIK.**

Nekaj dejstev:

***#1 Investicija.***

Na začetku dela v mrežnem marketingu ste plačani malo, kasneje pa mnogo, mnogo bolje kot v klasični službi. Investicije ni.

***#2 Podpora***

Podjetniki ne iščejo podpore. Podjetniki podporo ustvarijo sami. Ko ni nikogar, da bi jim pomagal rešiti probleme, zavihajo rokave in jih rešijo sami.

### *#3 Ovire*

Podjetniki ovire premagujejo, probleme rešujejo in ne iščejo izgovorov in se ne izgovarjajo na druge.

Podjetniki v sebi čutijo to, da lahko prispevajo, kot poseben dar.

Dajanje je pomembno v vsakem trenutku, ne zgolj takrat, ko smo uspešni.

*Vprašajte na katerem življenjskem področju se počutite samozavestno?*

*Kaj je povzročilo to vašo samozavest?*



# Obvladovanje ugovorov v mrežnem marketingu

Kako se počutite ob ugovorih?

Kaj lahko naredimo, da ugovore spremenimo v priložnosti, da postanejo prijatelji namesto sovražniki?

Ste že kdaj slišali naslednje ugovore, ko nanese beseda na delo v mrežnem marketingu?

- Nimam časa.
- Nimam denarja.
- To je piramida.
- Sem prestar/premlad.
- Sem pregrd.
- Nočem moriti svojih prijateljev.
- Nisem vodja (leader).
- Strah me je neuspeha.
- Nisem prodajalec.

## Pravi odgovor se glasi: »Pa kaj potem?«

Bistveno se je zavedati, da čarobne formule, kako odgovarjati na ugovore, NI. Na ugovore se je zato potrebno odzvati z vprašanjem, da ljudi spodbudimo, da premislijo, za kaj pravzaprav gre.

Kaj so pravzaprav ugovori v mrežnem marketingu?

- To so **priložnosti, da ugotovimo**, kaj sogovornika zanima in kje misli, da ima problem.
- Preko obdelovanja ugovorov **zgradimo odnos** in **se povežemo**. Tako vam ljudje začnejo zaupati in začnejo delati z vami.
- Preko ugovorov lahko **izobrazimo** sogovornika.
- Ugovori **dodajo vrednost** preko svetovanja. Vi ste svetovalci.
- Ugovori ljudem pomagajo **predvideti njihov uspeh** v prihodnosti.
- Ugovori vam omogočajo, da **premostite vrzel** med vami in ljudmi.

# *Ugovori so vaši prijatelji in ne vaši sovražniki.*

*Preoblikovanje ugovorov:*

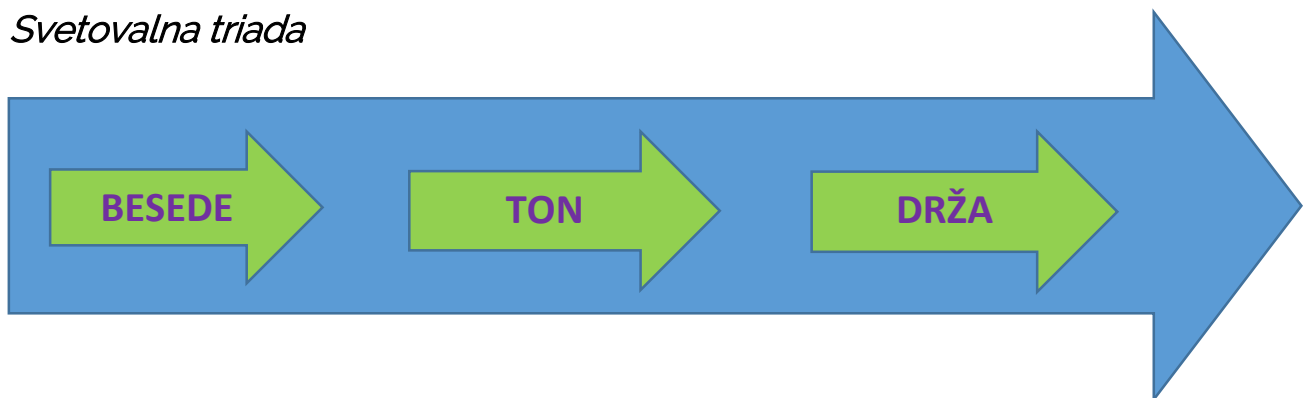
IZOBRAŽUJTE DRUGE - 5 ključev do uspeha – ljudje bodo hvaležni!



- Bodite SVETOVALEC

Vi kot svetovalec imate rešitev. Vi ste profesionallec.

*Svetovalna triada*



Pomembno je, da napram kandidatu nastopate kot svetovalec. Pri tem upoštevajte pravila t.im. svetovalne triade:

- **BESEDE:** pomembno je, da predate kvalitetno informacijo.
- **TON:** vaš ton mora izžarevati samozavest, trdnost in gotovost, ki se prenese na kandidata.
- **DRŽA:** položaj vašega telesa mora izžarevati samozavest in energijo.

### Ključ uspeha #1: Bodite SVETOVALEC

S tem izražate vašo pripravljenost pomagati. Ljudje ne potrebujejo pritiska in posiljevanj, da bi nekaj kupili, ampak kvaliteten nasvet in informacijo, zato da so se sposobni sami kvalitetno odločiti. Tako sprejeta odločitev je trdna in vodi k večjemu zaupanju.

### Ključ uspeha #2: NE ODNEHAJTE prezgodaj

Npr., če vam kandidat reče, da nima denarja, ali ima premalo časa, ne odnehajte prezgodaj. Ravno poslovna priložnost, ki se mu odpira z vašim projektom, ga lahko reši denarnih in časovnih problemov. Torej ne odnehajte prezgodaj, mu kvalitetno predstavite možnost in mu pomagajte, da se reši težave.

### Ključ uspeha #3: RAZUMEVANJE posla

Pojasnite ljudem, za kaj gre. Tako boste zaslepljenim omogočili, da razumejo in vidijo dobro varianto zase.

### Ključ uspeha #4: UČNI PROCES

Med razlaganjem posla ljudi izobražujete. Izobražujete o sami priložnosti in jih učite, kako delati v mrežnem marketingu.

Porabljen čas je namenjen učnemu procesu.

### Ključ uspeha #5: RAZUMEVANJE UGOVOROV

Ključno je razumeti zakaj ljudje ugovarjajo:

- Izpasti želijo silno pametni in rečejo »Sem izredno zaseden.«
- Preprosto želijo razčistiti podrobnosti in jih razumeti.
- Potrebujejo čas, da razumejo.
- Imajo omejujoča prepričanja.
- Refleksna reakcija.

- Izrazite PRIČAKOVANJE ne PREDPOSTAVKE – »Vem, da imate malo časa, toda...« - to ni dobro, ker sami dajete potrditev njegovemu ugovoru.
- Bodite presenečeni, ampak ne preveč.

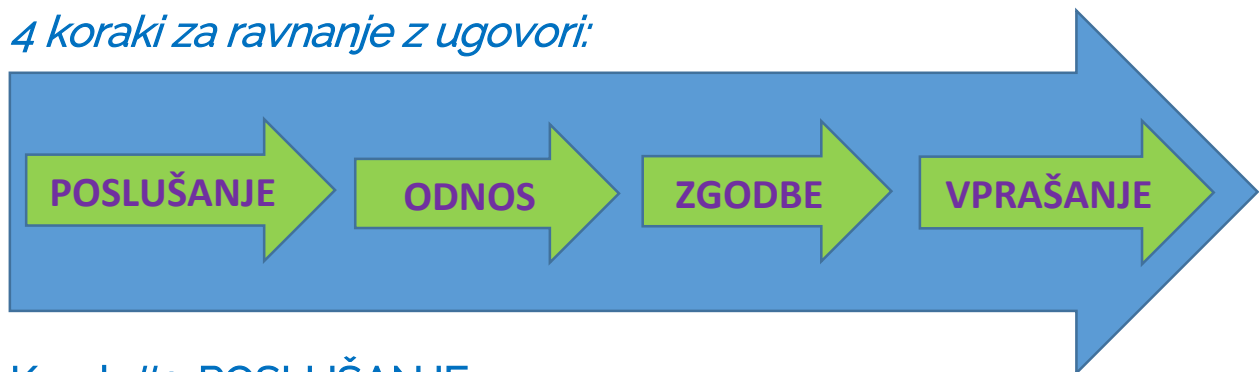
Pomembno:

- Vprašajte se, ali so njihovi ugovori realni?
- Kaj vam želijo v resnici sporočiti?

Ugovore sestavljata dve glavni skupini:

- Omejujoča prepričanja o sebi in
- Omejujoča prepričanja o mrežnem marketingu.

#### *4 koraki za ravnanje z ugovori:*



#### **Korak #1: POSLUŠANJE**

Pomembno je, da pozorno poslušamo, ker bomo le tako razumeli, kaj je PRAVI razlog za ugovor.

Primer:

- »Nimam denarja.« pomembno je razumeti ZA KAJ nima denarja in zato pozorno poslušamo.  
Pomagamo tako, da ga povabimo: »Poglejva, kako lahko najdeva način, da ta problem rešiva.«

#### **Korak #2: ODNOS**

- Ko ugotovimo, kaj se mu zdi resnično problem, mu povemo, kaj se je zgodilo nam. Ključno za uspeh v mrežnem marketingu je, da znamo dobro povedati svojo zgodbo (kako kvalitetno pripraviti svojo zgodbo bo govora malo kasneje).
- S tem se bolje povežemo in gradimo odnos.

### Korak #3: ZGODBE

- Pogovarjajte se tako, da pripovedujete »zgodbe«. Ljudje si namreč bistveno bolje zapomnimo zgodbe, kot pa suhoparne številčne podatke in dejstva.

### Korak #4: VPRAŠANJE

- Na koncu vedno postavite vprašanje: **Če bi jaz \_\_\_\_\_, ali bi vi\_\_\_\_\_?** (If I \_\_\_\_\_, would you\_\_\_\_\_?).
- To je najpomembnejše vprašanje v mrežnem marketingu. Eric Worre.
- Pomembno je, da **najprej mi** nekaj storimo, preden zahtevamo od sogovornika, da on nekaj stori. Tako čuti, da je korektno, da nekaj naredi, če je nekdo pred njim že nekaj storil?

*Pred koncem sestanka se VEDNO dogovorite za naslednji SESTANEK (dan, ura in kraj), NE pa za PRODAJO!!!!*

# Nekaj števil

V povprečju je od 100 vpisanih distributerjev (Gradnikov posla – Business Builderjev):

- [70 potrošnikov](#). Ti nikoli ne vpišejo nikogar, čeprav ob vpisu mislijo, da bodo vpisovali nove potrošnike. To je tako kot, če ljudje kupijo karto za fitness, potem pa se nikoli tam ne prikažejo. Nihče jih k temu ne sili. Vedno jih je v življenju nekdo silil, da gredo v šolo, službo, da zjutraj vstanejo. V mrežnem marketingu pa jih nihče v nič ne sili, zato se ne premaknejo. Tukaj je potrebno vedeti, da ljudi obvladujejo strahovi, prisila, ....
- [20 socialnih rekruterjev](#). Vpišejo 1 - 2 distributerja v svoji karieri. To so naključni vpisi.
- [5 prodajalcev na drobno](#). Ti vpišejo 3 - 5 distributerjev.
- [So 3 rekruterji](#). Ti vpišejo 6 – 9 distributerjev.
- [Sta 2 super rekruterja](#). Ta dva vpišeta več kot 10 distributerjev.
  - V povprečju vpišejo 27 distributerjev.
  - Zagotovijo 70% vseh novih vpisov.

Tisti, ki nameravajo postati **super rekruterji**:

- **Mora to postati njihov »MORAM«.**
- **Najti morajo svoj »ZAKAJ«.**

## *Nekaj namigov preskušanih v praksi, da postanete super rekruter*

- **VODITE Z ZGLEDOM.**

Kako lahko pričakujemo, da bo nekdo nekaj naredil, če vi niste naredili in samo pridigate?

  - *Sprejmite odločitev, da boste vodili z zgledom.*
  - *Pripeljite skupino ljudi.*
  - *Nenehno se pogovarjajte z ljudmi. Ne zaganjajte se – danes veliko jutri nič, ....)*
  - *20 v 30. Vpišite 20 novih ljudi v 30 dneh.*
  - *V prvih 90-tih dneh morate še posebej skrbeti za nove ljudi.*

- Ljudi **SPRAVITI PREKO TOČKE**, ko je težje odnehati, kot pa nadaljevati.
- Zagotovite, da bodo ljudje **PRAVILNO ZAČELI** svoj posel v mrežnem marketingu.

*To je vaš posel in vi ste odgovorni za uspeh ali neuspeh novega člana.*

# VEŠČINE / FOKUS / ŽILAVOST

V tem poslu, mrežnem marketingu namreč, je pomembno najti prijatelja, ki neprestano govori o tem poslu.

Nekoga, ki vam bo stal ob strani v slabih dneh.

*»I'm addicted to find that little things to pick you up.« Eric Worre.*

(Odvisen sem od tega, da najdem tiste male stvari, da vas poberem, ko ste na tleh.)

Opravite 20-minutni pogovor, da pomagate prijatelju, sodelavcu.

## Kontrolna lista Erica Worreja (Erik's checklist)

### #1: Učinkovita vključitev, mali paket/veliki paket

Novim članom je potrebno zagotoviti vse potrebne informacije za delo in pomoč.

Potrebno jim je podrobno razložiti, zakaj je zanje koristno in pomembno, da se že ob samem startu odločijo za večji paket.

### #2: Navdušeni oboževalci

Določenega izdelka ali storitve. Ljudi je potrebno navdušiti za izdelek.

### #3: Kako napredovati

Novim članom je potrebno razložiti, kako pridejo na naslednja 2 nivoja. Ni jim potrebno govoriti o najvišjih lovorikah.

Zavezati se morajo, da bodo prišli do določenega datuma do naslednjega nivoja.



Pomembno je, da se čim prej premaknejo v stabilno okolje.

#### #4: Upravljanje s časom

- Novim članom moramo pomagati, da čim prej vpišejo svoje:
  - Stranke
  - Distributerje
  - Da pripeljejo svoje stranke na prireditve podjetja.
- Čimprej pomagajte svojim ljudem, da se premaknejo z osnovnega nivoja na super rekruter nivo.
- **Ustvarite kulturo hitrosti:**
  - Fokus.
  - Komunikacija
  - »Just do it.«.
  - **Gremo! Gremo! Gremo!**

# 7 DRAGOCENIH STVARI

# Zdravje

# Ljubezen

# Družina in prijatelji

# Vera

# Namen / smoter

# Svoboda

# Čas

# Stebri poslovanja v mrežnem marketingu

## Steber #1: Samozaposlitev

Preseči je potrebno mentaliteto meznega delavca. Do sedaj so vam drugi ukazovali, kaj morate narediti, ne tistega kar ste želeli. Delali ste za uspeh nekoga drugega.

V prvi vrsti smatrajte delo v mrežnem marketingu kot zaposlitev in ne posel. Zakaj? Zato, ker morate biti učinkoviti in produktivno uporabiti ves razpoložljivi čas.

Pomembno je, da znate točno izraziti, kaj je vaš posel. Brez kančka omahovanja morate znati povedati: »**Moj posel je.....**«

Predpogoj za uspešno opravljanje dela v mrežnem marketingu je, da je to vaš **primarni fokus**. Razmislite. Dokler ni prvi, ga ne morete delati.

Želite biti uspešni, vendar se ne morete odločiti, kaj je vaš primarni fokus. Zakaj se ne morete odločiti, če se pri drugih stvareh lahko?

**Odločite se in vaš posel v mrežnem marketingu mora postati vaš primarni fokus, če ne, boste zmedeni in neuspešni.**

## Steber #2: Spoznajte se z vašim novim šefom – vašim koledarjem

Koliko ur boste v naslednjem mesecu delali za vaš posel?

Pokažite svoj koledar pa vam lahko napovem vašo prihodnost.

Ali res opravljate vse tiste planirane aktivnosti, ali se le pretvarjate?

***Bodite pošteni do sebe!***

### Steber #3: Maksimirajte vaš čas!

Če delate 40 ur za vašega delodajalca, koliko ur ste resnično produktivni?

Če ste podjetnik bodite pošteni do sebe in realno ocenite, koliko ur na dan ste res produktivni.

Vprašajte se naslednje:

1. Ugotovite, **kaj** se vam najbolj splača delati?
2. Ali trenutno delate stvari, **ki vam prinašajo** manj kot 500€/uro (če želite zaslužiti 1mio€ /leto)?
3. Ali **učinkovito** porabljam svoj čas – z iskanjem novih distributerjev?

Kaj pa lahko storite?

- *Razbijte svoje aktivnosti na 15 minutne bloke.*
- *Ostanite skoncentrirani na vaše ključne aktivnosti.*
- *Obvarujte se pred motečimi aktivnostmi.*

*Bodite bolj fokusirani na vaš posel kot ostali, stalno mislite na svoj posel in uspeli boste.*

### Steber #4: Odlašanje

Kaj je pravzaprav odlašanje? Vemo, kaj moramo storiti, vemo, da moramo to storiti takoj, pa vendar tega ne storimo. Niz je dejavnikov, ki to povzročajo, ogromno ljudi ima težave s tem, pa vendar se to še kar na prej dogaja.

Odlasjanje nam krade naše sanje nas zavira pri doseganju uspeha.

Naš namen na tem mestu ni iskati vzroke in teoretizirati. Namen je razkriti, kaj pravzaprav lahko storimo, da nehamo odlašati in postanemo bolj učinkoviti oz. bolj uspešni.

*Odlasamo zato, ker to, kar delamo ni naša prva izbira, primarni fokus.*

Prejšnja ugotovitev je preprosta kar se le da. Čisto jasno je, kaj bi bilo potrebno storiti. Pa vendar....

Na tem mestu tudi postane jasno, zakaj je naša jasna odločitev tako zelo pomembna. Ključna. Odločujoča.

Pri tem imamo mi in samo mi prvo in zadnjo besedo. Sprejeti moramo trdno odločitev, da bomo speljali naš posel, se mu 100%-no posvetili in uspeli.

### Jaz temu pravim tudi, da mora vsak izmed nas najti svoj ZAKAJ?

Poleg jasne odločitve pa so lahko v veliko pomoč tudi nekatere čisto praktične aktivnosti.

- Izberite **ENO PREPROSTO NALOGO** in jo izvedite. Uspešno izvedena naloga nam da energijo za delo naprej.
- Obkrožite se z **DISCIPLINIRANIMI LJUDMI**.
- Ustvarite **SISTEM ODGOVORNOSTI**.
- Odločite se, kaj je vaš **PRIMARNI FOKUS**.

### Steber #5: Držite se načrtovane poti

- **DOKONČAJTE** vse dnevne planirane naloge – to je najpomembnejše.
- Zvečer naredite podroben plan za **NASLEDNJI DAN**.
- Zadaajte si **DNEVNE IN TEDENSKE** naloge in fokus.
- Bodite **ODGOVORNI** sami pred seboj.
- Obdajte se z **DISCIPLINIRANIMI LJUDMI**.

# Zaključne misli

*#1 Do svojega časa se vedite odgovorno.*

*#2 Zaposlite se.*

*#3 Vaš koledar je vaš šef.*

*#4 Maksimirajte svoj čas.*

*#5 Zprite odlašanje.*

*#6 Držite se načrtovanih aktivnosti in ostanite fokusirani.*

*#7 Vaše sanje so tega vredne.*

# Ključna veščina

Če ste se »zataknil« in ne veste, kako naprej, je ZGODBA tista, ki vas bo izvela iz težavnega položaja.

Povejte svojo zgodbo ljudem, ki jih sploh ne poznate (hladni kontakti). Tako se z ljudmi najhitreje povežete in zgradite most zaupanja. Pogosto se zgodi, da z ljudmi delite isti problem: pomanjkanje denarja, časa, nesvoboda.

Dobra zgodba ima 4 ključne elemente:

## Element #1: Vaše ozadje

Vedno začnite vašo zgodbo z vašo preteklostjo, da bodo sogovorniki razumeli od kod izvirajo vaše odločitve. Še pomembnejše je, da se lahko ljudje poistovetijo z vašo zgodbo in tako hitro in učinkovito vzpostavite ODNOS.

## Element #2: Kaj vam pri tem ni bilo všeč?

Ta del zgodbe je najpomembnejši, ker opisuje vašo zgodovino, vašo bolečino. V tem delu se ljudje najlažje poistovetijo in povežejo z vami. Začne se graditi zaupanje, temelj za uspešno sodelovanje.

## Element #3: Našli ste rešitev.

Nadaljujte s tem, da poveste, da ste našli rešitev. To opogumi ljudi, lahko se identificirajo s to zgodbo in začutijo, da bodo našli rešitev, če se povežejo z vami.

## Element #4: Kako se počutite v povezavi z vašo prihodnostjo?

Povejte, kaj pomeni za vas rešitev problema in da vam to omogoča veder pogled na prihodnost.

## Dobro obvladati pripovedovanje lastne zgodbe je eden ključnih gradnikov uspeha v mrežnem marketingu.

Zakaj je pripovedovanje lastne zgodbe koristno?

- Pozitivna miselna naravnost.
- Čustva so zelo močan dejavnik odnosa.
- Ljudem hočemo pomagati.
- Odkritost pomaga pri gradnji odnosa.

**Zgodba je všečna, ker je nihče ne dojame kot prodajni nagovor.**

Postanite mojster pripovedovanja zgodbe.

- Povejte sebi svojo zgodbo.
- Povejte svojo zgodbo prijateljem.
- Povejte svojo zgodbo pred začetkom sestanka: »Naj vam povem svojo zgodbo...« 2 do 3 min je dovolj.
- Povejte svojo zgodbo vsaj 25-tim ljudem v naslednjem mesecu, če ste začetnik.
- Povejte svojo zgodbo vsak 50-tim ljudem, če ste srednje izkušeni in
- Povejte svojo zgodbo vsaj 100-tim ljudem, če ste super uspešni.

Je povedati težko ali lahko? **Vse je odvisno od vaše odločitve.**

**Razlika med 25, 50 in 100-krat povedano zgodbo je le – VAŠA ODLOČITEV.**



# Namesto zaključka

Začeti morate razmišljati na veliko.

Svet čaka, da začnete igrati na veliko.

Svet čaka, da pokažete svoj potencial.

Zato se morate začeti premikati hitreje.

## ZELO POMEMBNO:

Your success lies out of your comfort zone.

**Vaš uspeh leži izven vaše cone udobja.**

- Ponavljanje je mati veščin.
- Praksa nas ne bo naredila perfektne, ampak nas bo
- Perfektna praksa naredila perfektne.
- Vsaka zaporedna udeležba na dogodkih podjetja, nam omogoča podvojitve uspeha.
- Postanite odvisni od razvoja svojih veščin in miselne slike.
- USPEH LJUBI HITROST.

Dva nasveta za konec:

**Nasvet #1: Rekrutirajte 20 ljudi v 30-tih dneh.**

**Nasvet #2: Postati morate visoko usposobljeni pri delu s socialnimi mediji.**

Vaših 5 nalog:

**Naloga #1: Zagotovite si svoje »svete ure«.**

**Naloga #2: V svojem koledarju si določite delovne ure.**

**Naloga #3: Te ure zapolnite s produktivnimi aktivnostmi.**

**Naloga #4: Oblikujte nagrade in kazni za odgovornost.**

**Naloga #5: Obdajte se z ljudmi, ki vas bodo porinili do vaših sanj.**

Ko se odločite, da boste okrepili vaše  
aktivnosti, se bo spremenila vaša  
realnost.

Pretvorite ovire v priložnosti.

Kar leži na naši poti, postane naša pot.

Slabe voditelje krize uničijo.

Dobri voditelji preživijo.

Veliki voditelji postanejo s krizami vse boljši in boljši.

Leaderji se ukvarjajo 5% časa s problemi in 95% časa z  
rešitvami.

Nihče ne bo ničesar naredil namesto nas, mi moramo to  
storiti. Voditelji bodo to naredili. [Sprejeti moramo odločitev.](#)

Ko se soočite s krizo:

- Bodite stvarni.
- Imejte svoja čustva pod nadzorom.
- V vsaki situaciji izberite, da boste videli dobre stvari.
- Ignorirajte kar moti ali omejuje ostale.
- Osredotočite se na tisto, kar bi lahko bilo v pomoč.

Kaj je odvisno od nas?

- Naša čustva.
- Naša presoja.
- Naša kreativnost.
- Naš odnos do stvari.
- Naš pogled na situacijo.
- Naše želje.
- Naše odločitve.
- Naša odločenost brez odobritve drugih.

**Obrnite se k tistim ljudem, ki jih privlačite.  
Ne skušajte si pridobiti pozornosti tistih, ki  
jih privlači nekdo drug.**