

JAK ZAČÍT

multi **l**evel **m**arketing

strašák nebo příležitost ?

Bestseller
v Čechách a na Slovensku

Ivo TOMAN

JAK ZAČÍT

**multi
level
marketing**

strašák nebo příležitost?

IVO TOMAN



TAXUS International®

TAXUS International s.r.o., Praha

Tel.: 800 182 987 (8001TAXUS)

© IVO TOMAN 1995

Počítačová sazba a grafická úprava: MASHA Press, s.r.o., Bratislava

Návrh obálky: Alena Vojnarová

Vytiskla tiskárna: FINIDR, s. r. o., Český Těšín

33. vydání

MÁTE UŽ DÁREK PRO SVÉ PŘÁTELE A RODINU?

**Věnujte tuto knihu
svým nejbližším.**

Znáte nabídku dalších knih a nahrávek Iva Tomana?

Objednávky a informace na těchto adresách:

TAXUS International s.r.o.

Na Pankráci 49, 140 00 Praha 4

Tel.: **800 182 987** (8001 TAXUS)

E-mail: taxus@taxus.cz

www.taxus.cz

www.Jak-Vydelat.cz

www.MarketinovaPsychologie.cz

www.SkoleniIvaTomana.cz

TAXUS International, s.r.o.

Letecká 22, 831 03 Bratislava 3

Tel.: **0800 182 987** (08001 TAXUS)

E-mail: taxus@taxus.sk

www.taxus.sk

www.Ako-Zarobit.sk

www.MarketinovaPsychologia.sk

www.IvoToman.sk

O B S A H

Proč vznikla tato kniha.....	5
Úvod.....	8
Nové možnosti	9
Myšlení zákazníka	12
Proč je MLM fenoménem naší doby?.....	14
Multi-level marketing	18
Budování sítě	24
7 úloh sponzora	27
1. Vlastní cíl	28
2. Jmenný seznam	31
3. Plánování času.....	35
4. Pozvání.....	38
5. Prodejní rozhovor.....	41
6. Dosledování.....	47
7. Argumentace	51
Nemám peníze.....	53
Nemám čas	55
Nasytí se trh.....	56
Mám málo známých	57
Je to hra, pyramida, podvod	58
Už jsem se spálil.....	60
Krachne to, nemůže to fungovat.....	61
Manžel, manželka mi to nedovolí	62
Nevěřím si, nebudou mi věřit.....	63
Nehodím se na to.....	64
Pozitivní myšlení	65

PROČ VZNIKLA TATO KNIHA

Od počátku mého působení v multi-level marketingu (dále jen MLM) slýchávám o problémech, které mají lidé vstupující do našeho obchodu. I já jsem je měl, ale po delší době jsem zjistil, že jsem si je vytvářel sám. Dělal jsem to tak dlouho, až mi má sponzorka řekla:

„V MLM můžeš najít jen tři věci:

1. PROBLÉMY
2. VÝMLUVY
3. PENÍZE

Co chceš? Vyber si.“

Má odpověď byla jasná: „Chci peníze!“

„Potom zapomeň na první dvě věci a dobře mě poslouchej. Nedělej problémy a nedovol to ani druhým. Nevymýšlej si žádné výmluvy, vše u nás děláš dobrovolně a neposlouchej ani výmluvy druhých.

Raději se jich zeptej, zda je někdo nutí. A začni už konečně se mnou vydělávat peníze. Já tě to naučím! To, co tě naučím, ty budeš pak učit dál své spolupracovníky. Pak s nimi budeš učit jejich další kolegy a ... a tak dál.“

Od té doby se můj život začal měnit. Změnilo se hodně, ale stále vidím, že spousta mých kolegů není schopna změnit jednu jedinou věc. A to je naučit se dlouhodobě a stále progresivněji vydělávat peníze, přičemž jim v tom nic nebrání. Jediné, co jim brání vydělávat peníze, jsou oni sami a jejich myšlení, které není schopno opustit zaběhané stereotypy.

Po mnoha diskusích se svými kolegy jsme došli k názoru, že většině lidí chybí praktický návod, jak rozjet svůj obchod a jak se naučit sponzorovat své první kolegy. Na knižním trhu máme již literaturu, která výborně popisuje teorii MLM. Je zde literatura, ve které se dovíme o historii MLM, o psychologii prodeje a jednání se zákazníky. Máme zde příběhy úspěšných - těch, co to dotáhli až na vrchol. Ale mně a mým kolegům zde stále něco chybí.

Když jsme začínali, dělali jsme spoustu chyb. Cestou pokusů a omylů jsme se dostali tam, kde nyní jsme. Spoustu času jsme však přitom ztratili a mnoho našich kolegů neušlo ani zlomek cesty, kterou si předsevzali ujit. Hodně začínajících spolupracovníků i teď tápe a po ně-

kolika neúspěšných pokusech neví, jak dál, a jejich počáteční nadšení rapidně upadá.

Zjistili jsme, že nám zde chybí praktický návod, jak mají tito lidé na počátku postupovat. Naše bílé místo na mapě MLM je „KUCHAŘKA“, podle níž by mohli nováčci začít „vařit“ svůj vlastní obchod.

Velice dobře víme, že teorie MLM a marketingu vůbec je důležitá, ale aby si noví spolupracovníci nedělali více problémů, než je třeba, hledali jsme cestu, jak jim první kroky v našem skvělém obchodě usnadnit.

Výsledkem je tato kniha. Za pomoci přátel jsme vytvořili naši kuchařku, ve které nenajdete žádné teoretické statě a vědecké rozbory, žádné složité propočty a srovnávání různých firem či různých výrobků distribuovaných pomocí MLM. Zato zde najdete praktické návody pro začátečníky..... plán činnosti pro ty dole ve struktuře.

Tak jako v kuchařce najdete konkrétní a přesný postup, jak se dostat k cíli, tak i zde půjdeme postupně. V této knize jsou myšlenky a jednotlivé postupy upraveny tak, jak má probíhat proces poznání každého spolupracovníka v síti.

Spousta z nás dělá tento obchod složitější, než ve skutečnosti je.

Na první pohled je jasné, že vysvětlovat nováčkově, jak bude řídit svých 2000 spolupracovníků, je hloupost, když je v systému teprve týden. Stejně tak vysvětlovat mu, jak to je s mezinárodním sponzorováním, když ještě ani pořádně nezačal sponzorovat souseda.

Přestože to víte, děláte to.

Proč?

???

Protože tak, jak postupně vnikáte do tajů svého obchodu, snažíte se všechny své vědomosti předat dál. To je chvályhodné. Ale pozor! V dobré kuchařce také není napsáno: „Nasýpejte to tam úplně všechno najednou a pak to vařte, jak dlouho chcete.“

Pokud vždy vše, co se dovíte, vložíte do obchodního rozhovoru (některé firmy, zabývající se MLM, obchodní rozhovor nazývají plán nebo marketingový plán), dojde k následujícímu. Za týden budete mít více informací o svém systému, za další týden ještě více informací, a pokud se to budete snažit předat svému klientovi vše najednou, pak