

ZA 18 MESECI DO FINANSIJSKE NEZAVISNOSTI



Realan i jasan plan kako postati finansijski nezavisan kroz
posao mrežnog marketinga tipa Matrix

Copyright©Damir Strajnić

<http://tinyurl.com/sedlan>

01/11/2011

SADRŽAJ KNJIGE:

| | |
|--------------------------------------------------------------|----|
| Uvod..... | 3 |
| Šta zapravo želite?..... | 5 |
| Lekcija 1 – Šta je mrežni marketing?..... | 8 |
| Lekcija 2 – Matrix – mrežni marketing budućnosti..... | 18 |
| Lekcija 3 – Znanje je ključ uspeha..... | 32 |
| Lekcija 4 – Emocije su važne..... | 36 |
| Lekcija 5 – Kako pronaći prave ljude?..... | 40 |
| Lekcija 6 – Uspeh uvek dolazi iznutra..... | 42 |
| Lekcija 7 – Davanje pre imanjanja..... | 45 |
| Lekcija 8 – Elektronsko umnožavanje..... | 47 |
| Lekcija 9 – 3 tajne uspeha..... | 51 |
| Lekcija 10 – Za koju kompaniju se odlučiti?..... | 55 |
| Lekcija 11 – Matrix kao najbolja poslovna prilika danas..... | 59 |
| Lekcija 12 - Donesite odluku!..... | 61 |
| Lekcija 13 – Kradljivci snova..... | 65 |
| Lekcija 14 – Kako započeti?..... | 67 |
| Za kraj..... | 70 |
| Kontakt..... | 72 |

UVOD

Poštovani čitaoče,

ovo je druga moja e-knjiga o mrežnom marketingu koju sam napisao u jednoj godini. U prvoj sam govorio o klasičnom mrežnom marketingu, a u ovoj ću pokušati objasniti tzv. Matrix network sistem.

Neke delove prve knjige ću ovde ponoviti jer će biti dosta onih koji neće pročitati obe knjige, tako da je jedini način ponavljanjem omogućiti svim čitaocima da dobiju potpunu informaciju o ovim profitabilnim poslovnim sistemima.

U rukama držite e-knjigu koja može imati velikog uticaja na Vaš život. Zašto tako mislim? Ustvari, ja sam potpuno siguran u to, a moji razlozi su vrlo jednostavni: ako se ovog trenutka bavite MLM-om, ako ste se bilo kada bavili mrežnim marketingom ili imate takvu nameru, ova mala e-knjiga će Vam otkriti jedan potpuno novi network svet.

Mrežni marketing ili MLM je jedan sjajan posao. Niti jedan drugi posao na svetu Vam ne može pružiti i doneti ono što može građenje mreže. Iako sam se u životu bavio mnogim zanimljivim poslovima, mrežni marketing je ostao moj posao No.1.

U svoj prvi MLM sam ušao, zajedno sa suprugom, davne 1993. godine. Međutim, do danas sam zaista jako puno naučio o MLM-u, te stekao ogromno iskustvo u radu. Ipak, koliko god bio oduševljen sa MLM-om, tek kada sam upoznao Matrix sistem, uvideo sam STVARNU moć ove neverovatne industrije.

Ova knjiga ima samo jedan cilj: pojasniti svakom čitaocu sve detalje Matrix poslovnih sistema, te im dati dovoljno informacija kako bi mogli u pravom svetlu sagledati ovaj fantastičan posao.

Da li su informacije u ovoj knjizi „revolucionarne“ i da li su nešto „neviđeno“ do sada? Ne bih sam donosio sud o tome, ali znam da će mnoge informacije u njoj biti vrlo interesantne i korisne.

U ovoj se e-knjizi neću previše zadržavati na klasičnom mrežnom marketingu, ali ću se ipak morati dotaknuti nekih delova MLM-a, kako bih mogao prikazati jasniju i celovitiju sliku o Matrix sistemima.

Cilj je naučiti, sve one koji to žele, kako za svega 18 meseci postati finansijski slobodan baveći se Matrix network biznisom. To se može i to je realno. Međutim, za tako nešto trebate imati ZNANJE, koje će Vam doneti SAMOPOUZDANJE, STRPLJIVOST i VERU. Sve to skupa je dobitna kombinacija koja vodi u finansijsku Nezavisnost.

Ova e-knjiga je zamišljena kao kratka i konkretna, bez puno „praznog hoda“ i nepotrebnog teksta. Verujem da će Vam se svideti i da će Vas oduševiti količinom korisnih informacija.

Nemojte je samo čitati na način da vidite „šta tu ima za mene“. Čitajte je sa potpunim razumevanjem i pokušajte što više toga PRIHVATITI i PRIMENITI u praksi.

Imam izuzetno jak osećaj da će ova e-knjiga biti ona „velika prekretnica“ u Vašem životu, koju ste tako dugo čekali.

Posvećen Vašem uspehu,

Damir Strajnić

ŠTA ZAPRAVO ŽELITE?

Pre nego nastavimo dalje, učinite nešto jako važno: zastanite za trenutak i ozbiljno se zapitajte šta, zapravo, želite od života? Šta želite biti? Kojim se poslom želite baviti? Koliko novca bi voleli posedovati? Kakav auto želite voziti i u kakvoj kući bi najradije živeli?

Jeste li srećni na Vašem sadašnjem radnom mestu? Da li Vas ispunjava činjenica da ćete taj posao raditi do penzije? Zadovoljni ste sa mesečnom platom od 30.000,00 din? Volite li Vaš stari automobil da ga ne biste menjali za niti jedan novi? Sviđa Vam se činjenica da letujete svake četvrte godine i to na mestima koja Vas baš ne oduševljavaju?

Ne bih rekao. Ustvari, potpuno sam siguran da je Vaš odgovor na sva gornja pitanja „Ne“. Stoga je vreme da jasno odredite Vaše životne ciljeve. Bez odgađanja, molim.

Nekada sam mislio kako svi imaju vrlo jasne i određene životne ciljeve, te kako svi uglavnom žele slične stvari: novac, kuću, automobil, slobodno vreme, zdravlje, ljubav ...

Međutim, kroz razgovor sa većim brojem ljudi sam ubrzo zaključio da mnogi (95% ljudi) uopšte nemaju jasno definisane životne ciljeve. Nije im jasno šta bi najradije radili. Nemaju jasnu sliku o tome u kakvoj bi kući voleli živeti i gde, te kakav bi automobil želeli voziti. Njihovi su ciljevi previše uopšteni.

Šta je sa Vama? Imate li jasne životne ciljeve? Ako ih nemate, vreme je da ih odredite i stvorite. Da vidimo šta je to što biste stavili na svoj popis životnih ciljeva:

a) NOVAC – navedite iznos svoje mesečne plate i iznos koji biste hteli posedovati u banci. Da li bi Vas zadovoljio mesečni prihod od 100.000,00 din? Možda 150.000,00 din? Ne? Onda stavite 300.000,00 din ili više. Nemojte se bojati bilo kojih iznosa jer svaki iznos koji budete napisali, za Vas će biti dostižan.

b) KUĆA – gde biste želeli živeti i u kakvoj kući? Neka to ne bude uopšteno. Nemojte napisati kako želite živeti u gradu. Napišite u kojem gradu biste najradije živeli. Takođe, nađite na internetu ili negde drugde tačno onu kuću u kojoj biste želeli živeti.

c) AUTOMOBIL – isto vredi i za automobil. Neka to bude tačno određena marka i model automobila. Odredite čak boju i paket opreme.

d) SLOBODNO VREME – koliko biste želeli imati slobodnog vremena? Navedite da li je to jedan dan u nedelji. Možda dva dana ili svih 7 dana. Šta god istinski želite, samo napišite.

e) PUTOVANJA – koja biste mesta najradije posetili? Navedite ime mesta, a na internetu pronađite slike Vaših destinacija.



Da malo skratimo priču. Zamišljajte i pišite o svemu što Vam padne na pamet. Nemojte se ograničavati i nemojte se bojati zamišljati ono što istinski želite imati u životu.

Svrha ovoga je sledeća: ne možete imati ono što niste u stanju jasno zamisliti. Ponavljam još jednom jer je važno: **Ne možete imati ono što niste u stanju jasno zamisliti.** Ne možete se kretati u smeru željenog objekta ako ne znate o kakvom je objektu reč.

To je potpuno jasno.

Malo upozorenje! Nikada ne zamišljajte stvari koje ne želite imati. Nemojte reći: „*Ne želim više imati dugove*“, jer ćete tako samo dobiti još više dugova. Ne

recite: „*Ne želim više živeti u ovoj staroj i trošnoj kući*“, jer ćete u njoj živeti do kraja svog života. Umesto toga zamišljajte isključivo ono što želite imati ili biti.

Kada su Majku Terezu jednom prilikom pitali hoće li prisustvovati protestu protiv rata, ona je odgovorila: „*Kada budete imali skupove za mir, tada me pozovite i doći ću.*“

Ne možete se kretati prema uspehu ako ne definišete šta je uspeh za Vas. Ne možete se kretati prema cilju ako ne znate šta je Vaš cilj. To nije filozofija ili igra reči – to je činjenica.

Onoga trenutka kada budete sebi odredili jasne ciljeve u životu, tek tada ćete dobiti potpuno jasan smer kretanja prema uspehu. To će Vam doneti motivaciju, fizičku i emocionalnu energiju, te dovoljno upornosti da ostvarite svoje ciljeve i postanete uspešni.

Ciljeve nemojte samo zamišljati. Zapisujte ih! Napravite jedan dokument koji možete nazvati: MOJI CILJEVI. Podelite ih u tri grupe: kratkoročni ciljevi (oni koje ćete ostvariti unutar 12 meseci); srednje-dugoročni (oni koje ćete ostvariti unutar 2-5 godina) i dugoročni (oni koje ćete ostvariti za 5-10 godina).

Uživajte u pisanju i zamišljanju svojih ciljeva. Neka to ne bude napor već jedan ugodan posao. Ustvari, nemojte to uopšte doživljavati kao „posao“ ili kao nešto što „morate odraditi“. Neka to bude nešto opuštajuće.

Ovo je Vaš prvi korak prema uspehu. Shvatite ga vrlo ozbiljno i učinite to! Nemojte samo pročitati ovo i preći na sledeće poglavlje. Učinite to!

„Stvarno je sve što možete zamisliti.“

Pablo Picasso

LEKCIJA 1 – ŠTA JE MREŽNI MARKETING?

Pre nego što odgovorim na ovo pitanje moram Vam ukazati na dve vrlo važne činjenice, kada je u pitanju mrežni marketing na našim prostorima i način na koji ga doživljavaju ljudi kod nas:

1. 90% osoba kod nas NE ZNA šta je mrežni marketing ili MLM;
2. 99% osoba, koje su već unutar sistema i rade MLM u jednoj od kompanija, NE ZNA kako se radi ovaj posao.

Da, istina je da od 100 ljudi barem njih 90 ne zna šta je mrežni marketing. Nešto su čuli od poznanika, nešto pročitali na nekakvom forumu ili blogu. Neki su pročitali jednu od knjižica koje su se „vrtele“ po našim prostorima, ali koje više nisu od pomoći jer su informacije u njima ZASTARELE. Sve u svemu, tih 90% ljudi misli kako zna puno o poslu mrežnog marketinga, a zapravo ne zna ništa ili jako malo.

Čak 99% ljudi, koji se bave ovim poslom, ne znaju kako se ovaj posao radi. Potvrda toj činjenici je podatak da 95% osoba uključenih u MLM posao posluje sa gubicima. Dakle, oni više potroše novca radeći ovaj posao nego što ga uspeju zaraditi.

Moj je zadatak sada jasnim i jednostavnim rečnikom objasniti šta je to mrežni marketing. To je neophodna osnova i temelj Vašeg posla. Bez toga ne možemo dalje. Stoga, vrlo pažljivo čitajte tekst koji sledi.

DEFINICIJA

Mrežni marketing, Network Marketing ili MLM su, zapravo, jedno te isto. Na našim se prostorima najviše koristi termin MLM, što je skraćenica za „Multi

Level Marketing“. Sve češće korišten izraz je i „Mrežni marketing“, dok se izraz „Network Marketing“ koristi u zemljama engleskog govornog područja.

Kompanije mrežnog marketinga, umesto da plaćaju skupe reklame u medijima, izdvajaju novac za tzv. „direktnu razmenu informacija 1 na 1“. Drugim rečima, ljudi koji tvore „mrežu“ i koji se zovu saradnicima, distributerima ili nekako drugačije, promovišu proizvode svoje kompanije svima sa kojima dolaze u bilo kakav kontakt. To mogu biti njihovi prijatelji, rođaci, komšije, poznanici ili čak i nepoznate osobe do kojih dolaze preporukama ili na nekakav drugi način.

Saradnici ili distributeri sami koriste proizvode koje promovišu, te na taj način svedoče drugima o njihovom kvalitetu, učinkovitosti i potrebi. To je pravi „lice u lice“ marketing.

Model mrežnog marketinga je kod svih kompanija isti ili sličan. Saradnici ili distributeri prenose informacije putem žive reči drugima, te ih potom registruju u njihovoj kompaniji kao člana. Zašto bi bilo ko želeo postati član nekakve kompanije? Iz jednostavnog razloga što će na taj način dobiti popust prilikom svake kupovine, ali i ulazi u sistem raspodele dobiti unutar kompanije (Marketing plan).

Mrežni marketing nije isto što i tzv. „direktna prodaja“. U direktnoj prodaji svaki saradnik novac zarađuje direktnom prodajom proizvoda, i to veći deo. Kompanija će mu isplatiti tek jedan manji procenat zbog toga što je pronašao i doveo u kompaniju jednog ili više novih prodavaca.

DA LI JE MLM PRODAJA?

Danas će Vam mnogi mentori u mrežnom marketingu reći kako mrežni marketing nije prodaja, te da Vi trebate samo uključiti u Vašu kompaniju što više ljudi i to je to.

Nemojte nasedati na ovakve tvrdnje jer one su, naprosto, lažne. Nije dovoljno samo uključivati ljude i čekati da Vam kompanija isplaćuje za to ogromne provizije. Bio sam uključen u nekoliko takvih sistema mrežnog marketinga i niti jedan nije trajao dugo. Razlog? Vrlo jednostavan: Svaki sistem mrežnog marketinga, koji se ne temelji na prodaji, propada pre ili kasnije.

Dakle, Vi lično trebate koristiti proizvode koje promovirate i kao zadovoljan potrošač trebate te proizvode preporučivati drugima. To jeste neka vrsta prodaje, ali ona treba biti zabavna, bez stresa i vrlo prijatna. Ako nije tako tada zasigurno nešto ne radite kako treba.

MLM je, ustvari, toliko jednostavan posao da je nemoguće ne uspeti, uz pretpostavku da ga radite pravilno i da uživate u tome što radite. Ne radi se ovde samo o zaradama, koje mogu biti zaista visoke. Ovde je reč prvenstveno o dve stvari:

- da radite ono što volite raditi, i da u tome zaista uživate;
- da pomažete drugim ljudima da dobiju upravo ono što sami sebi želite.

Novčana nagrada ili zarada uvek dolazi na kraju, kao posledica. Novac nikada ne bi smeo biti glavni motiv, jer ako Vas pokreće isključivo novac, tada ne možete biti kvalitetan „networker“.

ŠTA JE TO MREŽA?

Kako se dolazi do mreže i šta je to mreža u mrežnom marketingu? Stvar je vrlo jednostavna (opet). Naime, Vi trebate „zapaliti“ 2 osobe za Vaš proizvod do te mere da se one uključe u kompaniju i tako postanu Vaši direktni saradnici (to je Vaša tzv. „prva linija“).

Sada ćete te dve osobe naučiti kako da i oni uključe u posao po dve nove osobe. Važno je da Vi znate kako to učiniti jer ćete samo tako moći naučiti svoje direktne saradnike kako da to i sami učine. To je od ključne važnosti jer bez toga nećete moći napraviti veći posao u mrežnom marketingu.

Dakle, Vi ste uključili 2 osobe, i oni svaka po 2 nove osobe. Ako se trend širi istim tempom, evo kako to izgleda:

- Vi ste upisali 2 osobe u Vašu kompaniju – to je Vaša „prva linija“
- oni su upisali svaka po 2 nove osobe, ukupno 4 osobe – to je Vaša „druga linija“
- sada su ove 4 osobe upisale svaka po 2 nove osobe, što je 8 novo upisanih u Vašoj „trećoj liniji“

- ovih 8 upisanih će takođe upisati po 2 nove osobe, ukupno novih 16 osoba u Vašoj „četvrtoj liniji“

Na ovaj način se Vaš posao može širiti strahovito brzo i stvoriti Vam rezidualni prihod dugi niz godina (često je to za celi život). Ključno je samo pronaći pravi način kako upisati 2 nove osobe, te naučiti njih kako da učine isto. Ovo drugo je, možda, i važnije jer ako to ne učinite, ništa od širenja Vašeg MLM biznisa.



Šta je to rezidualni prihod? To je onaj prihod koji se ponavlja iz meseca u mesec bez Vašeg direktnog delovanja. Zašto je to tako? Zato što će Vas kompanija, čije proizvode promovišete, nagraditi za svakog novog člana određenim procentom provizije. Dakle, ako Vam kompanija daje 5% na svakog novog člana kojeg ste upisali, interes Vam je imati što više novih članova.

Tu priči nije kraj jer će Vas kompanija nagraditi i za svakog novog člana u Vašoj mreži, kojeg niste Vi direktno upisali već je to učinio neko od onih koje ste Vi uveli. Fantastično, zar ne?!

Mrežni marketing je, definitivno, najbolji posao koji možete započeti bez velikih ulaganja i bez straha da Vas neće primiti u kompaniju. Sa vrlo malo novca i puno pametnog rada možete za kratko vreme osigurati sebi i svojoj porodici dugoročan rezidualni prihod, koji može i te kako biti veći od visine Vaše plate koju sada primate.

MREŽNI MARKETING ILI KLASIČAN FIKSNI POSAO...

... pitanje je sad? Evo male usporedbe ova dva poslovna modela:

| MLM | FIKSNI POSAO |
|-------------------------|------------------------------|
| Neograničeni prihodi | Ograničeni prihodi |
| Nema straha od otkaza | Pretnja otkaza uvek prisutna |
| Rad u grupi (tim) | Pojedinac |
| Fleksibilno radno vreme | Fiksno radno vreme |
| Birano radno okruženje | Određeno radno okruženje |
| Posao bez šefa | Posao sa šefom |
| Posao bez stresa | Vrlo stresan posao |

Mogli bismo i dalje navoditi očite razlike između ova dva poslovna modela, ali mislim da to nije potrebno jer su razlike i te kako vidljive. Važno je razumeti da tzv. „fiksni posao“ nije ništa sigurniji od MLM-a. Ne verujte ako Vam kažu da je MLM manje ozbiljan ili manje siguran od rada u nekakvoj privatnoj ili državnoj firmi. Ništa nije dalje od istine od te tvrdnje. To „tvrde“ oni koji pojma nemaju šta je to mrežni marketing, a o njihovom „iskustvu“ da i ne govorimo.

ZAŠTO SE O MLM-u KOD NAS LOŠE GOVORI?

Znate šta većina ljudi napravi kada ne uspeju u nečemu? Svim silama se trude da taj posao (ili to „nešto“) okarakterišu kao „loše“. To je puno lakše nego prihvatiti stvarnu činjenicu da ste Vi taj koji je odgovoran za neuspeh.

Ljudi koji u „sistemima“ i „poslovnim prilikama“ traže spas i svoj uspeh su jednostavno promašili celu stvar. Ne dolazi uspeh izvana. Nije on u poslovnim modelima ili sistemima. Ni slučajno.

Uspeh ili neuspeh UVEK dolazi iz Vas samih. Molim Vas, zapamtite ovo! Jako je važno. Nemojte nikada okrivljavati nikoga i ništa izvan Vas za vlastiti neuspeh. Jedino ste Vi odgovorni. Vi i niko drugi osim Vas. Nema izgovora za neuspeh.

Nedavno sam komunicirao sa jednom gospođom koja mi je napisala otprilike ovo: „Radila sam za Amway. Ništa nisam zaradila jer je kompletan sistem jako loše zamišljen. Potom sam se uključila u novu kompaniju mrežnog marketinga koja se zove No, ni tu nisam ništa zaradila. Da, zaradili su oni „gore“, a mi „dole“ nismo zaradili ništa. Ustvari, „oni“ su zarađivali na nama. Na kraju sam probala sa još jednom kompanijom koja se bavi MLM-om, ali je i taj sistem bio totalni promašaj. Na kraju sam zaključila da je MLM totalna glupost, na kojoj se bogati nekolicina i to na račun većine.“

Neću pogrešiti ako napišem da na sličan način razmišljaju gotovo svi oni koji nisu uspeli napraviti ništa značajno u mrežnom marketingu. Sve se svodi na ovo: „Ja sam u redu, ali MLM ne valja“.

Obratite pažnju na činjenicu da takvi ljudi sebe doživljavaju kao „znalce“ i „vrlo radišne“, dok za vlastite neuspehe uvek okrivljuju druge.

Toj gospođi sam postavio jedno pitanje: „Imam prijatelja koji je u Amwayu više od 12 godina i koji je zarađivao mesečne iznose veće od 1.000.000,00 din, što mogu lično potvrditi. Kako to da je za njega sistem bio u redu, a za Vas ne? Zar Vam nije palo na pamet da nije problem u sistemu već u Vama?“ Pogađate, nisam dobio odgovor od nje. Nije mi imala šta reći jer je potpuno jasno da nije u pravu. Trebala je „progutati“ svoj ponos i priznati da je u krivu, a to je mnogima nemoguće učiniti.

Nemojte se „trovati“ čitajući tekstove po forumima koje pišu ljudi vrlo slični gospođi iz gornje priče. Oni koji „blate“ mrežni marketing nemaju pojma o čemu pišu. Oni ne znaju ništa o mrežnom marketingu i nemaju Vam što dati.

ŠTA MREŽNI MARKETING NIJE (ZABLUDE O MLM-u)?

1. Mrežni marketing NIJE ilegalna „piramida organizirane prevare“. Nije ni lanac pisama ili ilegalne lutrije u kojoj ljudi zarađuju na račun drugih koje uključuju u igru.
2. Mrežni marketing NIJE posao tipa „obogatite se na brzinu“. Primeri u kojima se nekoliko osoba obogatilo vrlo brzo samo su retki slučajevi, a ne pravilo.

3. Mrežni marketing NIJE samo za profesionalne trgovce. Među bezbroj onih koji su postigli uspeh u ovoj delatnosti, većina su pojedinci koji imaju vrlo malo ili uopšte nemaju iskustva u prodaji.
4. Mrežni marketing NIJE obveza s punim radnim vremenom, iako može biti. Velika većina ovu delatnost obavlja kao dodatnu.
5. Mrežni marketing NIJE samo posao za muškarce. Ustvari, većina uspešnih i aktivnih ljudi u ovoj delatnosti su žene.

ŠTA MREŽNI MARKETING JESTE?

1. Mrežni marketing JE otvoren za sve punoletne osobe, bez obzira na pol, obrazovanje, religiju, poslovno iskustvo, društveni položaj, dosadašnje uspehe i neuspehe.
2. Mrežni marketing JE legalna etička poslovna struktura poznata u SAD-u, Kanadi, Australiji, Japanu, Maleziji, Velikoj Britaniji, Nemačkoj i mnogim drugim zemljama Evrope i sveta. U SAD-u je priznata i regulisana od strane *Savezne komisije za trgovinu (FTC)*, *Poreske službe (IRS)* i drugih državnih i saveznih agencija. No, to nije slučaj samo u SAD-u jer je mrežni marketing na isti ili sličan način priznat u Srbiji i mnogim drugim zemljama.
3. Mrežni marketing JE posao čija se vrednost u svetu vrti oko cifre veće od 150 milijardi \$, i u stalnom je porastu. U takve kompanije spadaju i poznate poput: „Colgate-Palmolive“, „Gillette“, „MCI“, „US Sprint“, ...
4. Više se svetskih kompanija mrežnog marketinga nalazi na najpoznatijim burzama, kao i na popisu časopisa „Fortune“, i to među prvih 100 preduzeća s najbržim rastom. Isto tako se neki predsednici tih kompanija nalaze na popisu najbogatijih i najuspešnijih ljudi sveta.
5. U mrežnom marketingu posedujete svoj vlastiti posao. Vi ste šef!
6. U mrežnom marketingu Vi ste dobrovoljac. Nemate obvezu činiti bilo šta.

7. Posao u mrežnom marketingu možete započeti sa vrlo MALIM ulaganjima, a ponekad čak i bez novca.
8. Mrežni marketing JE ozbiljna prilika za gradnju profesionalne karijere. Na hiljade slučajeva je poznato u svetu gde su doktori, profesori i ljudi na drugim odlično plaćenim poslovima, davali otkaze na svom starom poslu i posvetili se samo mrežnom marketingu.
9. Mrežni marketing JE posao „razvrstavanja“ koji se temelji na pronalaženju pravih ljudi koji će odgovarati Vama, Vašem proizvodu i Vašoj prilici. Ovo nije posao visokog pritiska u prodaji.
10. Mrežni marketing JE sloboda izbora. Slobodni ste odabrati s kime, kada, gde, zašto i kako ćete upravljati svojim poslom. Mrežni marketing Vam omogućava da Vi preuzmete kontrolu nad svojim poslom i svojim životom.

12 VAŽNIH ČINJENICA O MREŽNOM MARKETINGU

1. Danas je mrežni marketing metoda distribucije proizvoda i usluga s najbržim rastom. To je industrija vredna 150 milijardi \$ s godišnjim rastom od 10 – 15%.
2. 70% svih američkih domaćinstava kupuje robu i usluge od delatnika mrežnog marketinga. Evropa i ostatak sveta (Srbija takođe) sve više prate taj trend.
3. Radi se o svetskom fenomenu koji za neke zemlje brzo postaje vodeći oblik izvoza.
4. Mreža ima dokazanu istoriju uspešnosti u kompanijama vrednim više milijardi \$.
5. To je savršen način plasiranja novih proizvoda i usluga.
6. To je najjeftiniji način lansiranja proizvoda na tržište.
7. Mreža nudi sve koristi prodaje franšize uz nikakve ili neznatne troškove.

8. Za prosečne ljude, to je najbolji način za ostvarivanje rezidualnog dohotka.
9. Marketinška mreža nudi životnu alternativu mnogim već uposlenim ljudima, koji nisu zadovoljni svojim radnim mestima.
10. Mrežnim marketingom se danas u svetu bavi više od 300 miliona ljudi.
11. Mrežni marketing je nazvan „Talasom budućnosti“, i on je posao za 21. veka.
12. I možda najbolja od svih činjenica: Marketinška mreža je NAJBOLJI način na svetu da obični ljudi postignu trajni i iznimni uspeh u životu.

ZAKLJUČAK

Šta god ste do sada mislili o mrežnom marketingu, sada se jednostavno MORATE složiti sa ČINJENICOM da je mrežni marketing jedan OZBILJAN POSAO. Nije važno šta o njemu govore Vaši prijatelji i komšije. Nije važno što ste o njemu Vi do sada mislili. Nije važno što mnogi o njemu danas loše govore. Ništa nije važno.

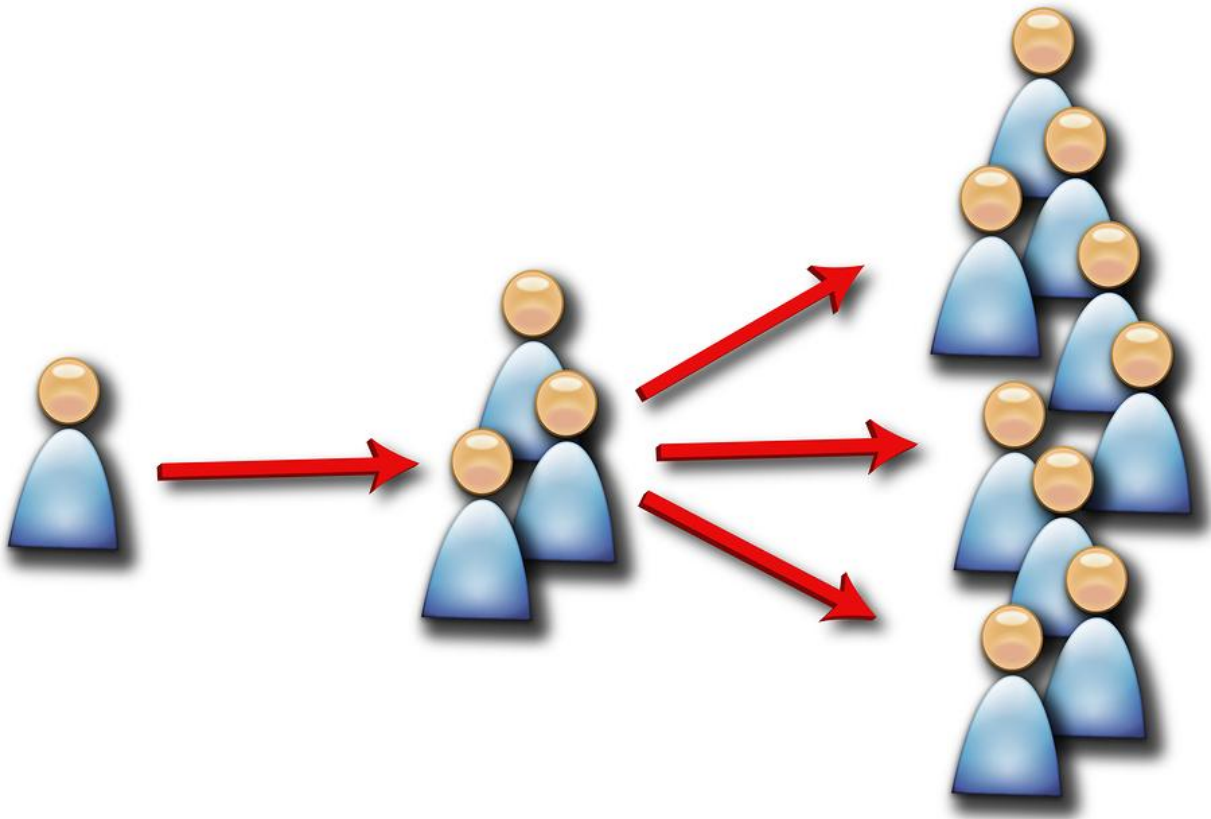
Samo jedna činjenica je ovde važna, a to je: MLM je najbolja poslovna prilika koju danas može imati „mali“ i „običan“ čovek.

Ovo je industrija u koju je trenutno uključeno više od 300 miliona osoba, a novac koji se u njoj „okrene“ godišnje premašuje 150 milijardi dolara. Možete li to uopšte zamisliti?! Može li mišljenje Vaših poznanika (koji pojma nemaju o ovome) biti važnije od svih ovih činjenica?

Jeste li spremni sada ne pokušati raditi ovaj fantastičan posao i nastaviti „robovati“ u nekakvoj firmi sve do svoje penzije? Da li Vas Vaša sadašnja primanja čine srećnom osobom?

Razmislite o ovome i odgovorite SEBI na ta pitanja. Budite iskreni i nemojte „muljati“ sebe. Jedina osoba kojoj ne možete lagati ste Vi sami. Zapamtite ovo i budite dovoljno odvažni da možete sebi priznati očite činjenice kojih se mnogi plaše.

Klasičan prikaz network biznisa.



LEKCIJA 2 – MATRIX - MREŽNI MARKETING BUDUĆNOSTI

Sada kada ste naučili šta je to mrežni marketing ili MLM, idemo pojasniti šta je to Matrix sistem, kako funkcioniše i šta ga razlikuje od klasičnog MLM-a.

Pre svega treba naglasiti da se u pozadini svakog Matrix sistema nalazi mrežni marketing, ali sa nešto promenjenim pravilima „igre“.

Evo nekoliko najvažnijih razlika između ova dva poslovna sistema:

KLASIČAN MLM

Fizički proizvodi

Troškovi dostave postoje

Gradi se mreža potrošača

Članovi sami naručuju robu

Prihod od prodaje proizvoda

MATRIX SISTEM

Elektronski proizvodi

Nema troškova dostave

Popunjava se Matrica

Mesečna ili godišnja članarina

Pasivni prihod od pretplate

Kompanije klasičnog MLM-a uglavnom prodaju fizičke proizvode (vitamine, dodatke prehrani, kozmetiku, sredstva za čišćenje itd.), dok Matrix kompanije uglavnom prodaju elektronske proizvode (softvere, Internet alate, informacijske priručnike itd.).

Prednost kod prodaje elektronskih proizvoda je u tome što nema troškova dostave. Praktično sa samo dva-tri klika Vi ste dobili Vaš proizvod. Nema problema sa carinom i dostavom, a sve traje svega par minuta.

Kod klasičnog MLM-a Vi gradite svoju mrežu potrošača. Upisujete ljude koji šire Vašu mrežu, ali novac dobijate tek ako neko iz te mreže kupi nekakav proizvod. To je prepušteno slobodnoj volji članova. Međutim, mnoge MLM kompanije su propisale onu količinu robe, koju svaki član, da bi bio aktivan u kompaniji, mora kupiti mesečno. To baš nije popularno kod networkera ali to daje svojevrsnu

sigurnost vlasnicima mreža, da će svakog meseca zaraditi određenu količinu novca.

U Matrix sistemu, Vi ne gradite klasičnu mrežu potrošača, nego popunjavate Vašu Matricu novim članovima. Obično se tu radi o binarnom sistemu, ali nije pravilo. Ima kompanija koje rade prema drugim Matrix modelima (4x7, 3x10 itd.).

Kada popunite Vašu Matricu, ostvarujete pravo na zajamčeni pasivni prihod, što je jedna odlična stvar. Ako ste, recimo, postigli mesečnu zaradu od 100.000din, to je iznos koji ćete dobivati SVAKI MESEC, sve dok ste u sistemu i sve dok ta kompanija radi i postoji.

Članarina u Matrix sistemima može biti jako različita. Obično se kreće između 10\$ i 60\$. Ima i onih sistema koji nemaju članarinu, već jednokratne uplate. Poznajem Matrix sisteme, u koje možete ući sa samo 7\$. Isto tako, postoje sistemi u koje morate investirati 400\$ ili više.

Svima njima je zajedničko jedno: Da biste ostvarili pravo na „premiju“, morate popuniti svoju Matricu.

Sistemi u koje se ulazi sa nekakvom „sićom“, a koji obećavaju „bogatstvo“ i milione, jednostavno nisu dovoljno ozbiljni i treba ih izbegavati. Nemojte se zavaravati jer nikada nećete popuniti takvu Matricu. Očito je da su vlasnici takvih kompanija imali ideju „namamiti“ niskom ulaznom cenom veliku količinu ljudi. Međutim, u praksi se pokazalo da to ne funkcioniše. Zapravo, funkcioniše za „šaćicu“ onih koji su se među prvima uključili jer će oni uspeti akumulirati vrednost. No, velika većina neće zaraditi ozbiljnije iznose.

Najbolji su oni Matrix sistemi u koje možete ući sa realnim iznosima od 50\$ do 150\$, i sa mesečnom pretplatom od 10\$ do 20\$. Sve ispod i iznad tih granica nije dobro prolazilo u praksi.

Ako je ulazna cena previsoka, to će odbiti jako puno ljudi. Ako je preniska, trebaćete „celu večnost“ da biste zaradili ozbiljniji novac.

Pretplata je sigurno jako dobra ali ne sme biti previsoka jer će zbog toga jako puno članova otkazati svoju pretplatu (to će sigurno učiniti jedan broj onih koji ne budu ništa zaradili u prvih mesec ili dva).

POPUNJAVANJE MATRICE U PRAKSI

Najbolje se uči na konkretnom primeru. Zbog toga ću Vam sada objasniti kompletan posao na jednom realnom praktičnom primeru. Radi se o kompaniji koja se zove „Stiforp Profits“, a koju sam Vam predstavio na web stranici, na kojoj ste i preuzeli ovu e-knjigu.

Stiforp kompanija ima Matrix sustav 2 x 12, 2 x 13 i 2 x 14 forsiranu Matricu. Šta to tačno znači? To znači da postoje 3 Matrice ili 3 različita nivoa ostvarivanja prava na maksimalni Matrix bonus.



Na gornjoj slici se jasno vidi 14 nivoa binarnog matričnog sistema. Da biste popunili PRVI NIVO, trebate upisati samo dve osobe. Za DRUGI Vam nivo trebaju četiri osobe, a za TREĆI osam osoba. Broj potrebnih osoba na svakom se Nivou UDVOSTRUČUJE.

Da biste popunili svoju 2 x 12 Matricu, morate upisati ukupno 8190 članova. Naravno, to ne morate učiniti sami jer će se Vaša Matrica popunjavati FORSIRANO. Drugim rečima, to znači da će Vašu Matricu popunjavati oni iznad Vas u Matrici, svi oni koje ste Vi lično upisali, kao i svi oni koji su nakon Vas upisani u Stiforp, a da su deo Vaše matrične strukture.

Sada postaje jasno da će, recimo, Vaš peti nivo, u koji treba upisati 32 osobe, popunjavati Vas 31 (Vi + 30 već upisanih članova). Izgleda li toliko teško da 31 aktivna osoba u poslu, uključi nove 32 osobe? To bi praktički značilo da bi svaka osoba trebala upisati SAMO JEDNU novu osoba i sledeći nivo bi bio popunjen.

Isto vredi za SVE nivoe unutar Matrice. Možda Vam sada izgleda da će biti jako teško popuniti 14. ili zadnji nivo Matrice, jer za njega trebate 16384 nova člana. No, ne radite sami. To će biti zadatak za 16383 osobe. Samo jedna nova osoba po starom članu biti će dovoljna za popunjavanje i tog zadnjeg, najvećeg, nivoa.

PRIMER „A“

Recimo da Vi upisujete SAMO 2 nove osobe mesečno. Takođe pretpostavimo da će 70% svih Vaših članova svakoga meseca upisati barem jednu novu osobu. I pretpostavimo da će biti 2% onih koji će ispadati iz Matrice jer neće plaćati svoju mesečnu pretplatu.

- 2 osobna upisa mesečno
- 70% realizacije upisa 1 novog člana svih članova u Matrici
- 2% onih koji „ispadaju“ iz Matrice na mesečnom nivou (od 7. nivoa)

1. mesec: 2 lična upisa (LU)
2. mesec: 2 LU + 1 upis grupe (UG) = 3 aktivna člana (AČ)
3. mesec: 2 LU + 3 AČ (iz prošlog meseca) + 2 UG = 7 AČ
4. mesec: 2 LU + 7 AČ(PM) + 5 UG = 14 AČ
5. mesec: 2 LU + 14 AČ(PM) + 10 UG = 26 AČ
6. mesec: 2 LU + 26 AČ(PM) + 18 UG = 46 AČ
7. mesec: 2 LU + 46 AČ(PM) + 32 UG = 80 AČ – 2 izlazna člana (IČ) = 78 AČ
8. mesec: 2 LU + 78 AČ(PM) + 55 UG = 135 AČ – 3 IČ = 132 AČ
9. mesec: 2 LU + 132 AČ(PM) + 92 UG = 226 AČ – 4 IČ = 222 AČ
10. mesec: 2 LU + 222 AČ(PM) + 155 UG = 379 AČ – 7 IČ = 372 AČ
11. mesec: 2 LU + 372 AČ(PM) + 260 UG = 634 AČ – 12 IČ = 622 AČ
12. mesec: 2 LU + 622 AČ(PM) + 435 UG = 1059 AČ – 21 IČ = 1038 AČ
13. mesec: 2 LU + 1038 AČ(PM) + 727 UG = 1767 AČ – 35 IČ = 1732 AČ
14. mesec: 2 LU + 1732 AČ(PM) + 1212 UG = 2946 AČ – 60 IČ = 2886 AČ
15. mesec: 2 LU + 2886 AČ(PM) + 2020 UG = 4908 AČ – 98 IČ = 4810 AČ

16.mesec: $2 \text{ LU} + 4810 \text{ AČ(PM)} + 3367 \text{ UG} = 8179 \text{ AČ} - 163 \text{ IČ} = 8016 \text{ AČ}$
17.mesec: $2 \text{ LU} + 8016 \text{ AČ(PM)} + 5611 \text{ UG} = 13629 \text{ AČ} - 273 \text{ IČ} = 13356 \text{ AČ}$
18.mesec: $2 \text{ LU} + 13356 \text{ AČ(PM)} + 9349 \text{ UG} = 22707 \text{ AČ} - 454 \text{ IČ} = 22253 \text{ AČ}$
19.mesec: $2 \text{ LU} + 22253 \text{ AČ(PM)} + 15577 \text{ UG} = 37832 \text{ AČ} - 756 \text{ IČ} = 37076 \text{ AČ}$

Iz gornje je tablice moguće iščitati kako se Matrica popunjava. Ovim bi tempom, koji je prilično spor, bilo moguće za oko godinu i po popuniti 2 x 14 Matricu.

Pogledajte što se dogodilo nakon prvih 6 meseci rada: nakon pola godine biste popunili tek 46 pozicija u svojoj Matrici (od 32766 pozicija kompletne 2 x 14 Matrice). To je tek oko 0,14% Vaše ukupne Matrice.

Dakle, u prvih 6 meseci biste popunili tek 0,14% Vaše Matrice i još bi Vam ostalo za popuniti 99,86% Matrice.

Da vidimo koliko smo napravili u drugih 6 meseci (ukupno jedna godina): sada imamo 1038 zatvorenih pozicija, što je oko 3,2% Vaše kompletne Matrice. Ostaje Vam još 96,8% za popuniti.

U zadnjoj trećini, tj. u periodu od 13. do 18. meseca rada, Vi ćete popuniti preostalih 96,8% pozicija Vaše Matrice. Evo te „čudne“ tablice:

- prvih 6 meseci: popunjeno 0,14%
- drugih 6 meseci: popunjeno 3,2%
- trećih 6 meseci: popunjeno 100%

Dakle, u prvih 6 meseci ste popunili SVEGA 0,14% svoje Matrice, u drugih 6 meseci oko 3,2%, a onda ste u trećih 6 meseci popunili svih 100%. Sigurno se pitate kako je to moguće?

Molim Vas da ovoga BUDETE APSOLUTNO SVESNI jer je ovo NAJVEĆA TAJNA svih MLM poslova. Posebno je ovo važno za Matrix sisteme.

U prvih 6 meseci Vi radite, trudite se i dajete sve od sebe. Međutim, gotovo da se niste pomaknuli dalje od početka. U drugih 6 meseci počinjete nešto brže popunjavati svoju Matricu, ali tek u trećih 6 meseci dogodi se ono što je san svih networkera, a to je da ste STVORILI onu količinu upisanih osoba koja postaje NEZAUSTAVLJIVA. Ako izdržite do ovog trećeg nivoa, tada će se stvari

jednostavno dogoditi. Više nema straha od neuspeha i samo je pitanje vremena kada ćete zatvoriti svoju Matricu.

PRIMER „B“

Recimo da Vi upisujete 10 novih osoba mesečno. Ovo je savršeno moguće. Čak i puno više od toga, ali uz pretpostavku da se radi aktivno. Takođe, ponovno pretpostavimo da će 70% svih Vaših članova svakoga meseca upisati barem jednu novu osobu. I pretpostavimo da će biti 2% onih koji će ispadati iz Matrice jer neće plaćati svoju mesečnu pretplatu.

- 10 osobna upisa mesečno
- 70% realizacije upisa 1 novog člana svih članova u Matrici
- 2% onih koji „ispadaju“ iz Matrice na mesečnom nivou (od 4. nivoa)

1. mesec: 10 LU
2. mesec: 10 LU + 7 UG = 17 AČ
3. mesec: 10 LU + 17 AČ(PM) + 12 UG = 39 AČ
4. mesec: 10 LU + 39 AČ(PM) + 27 UG = 76 AČ – 2 IČ = 74 AČ
5. mesec: 10 LU + 74 AČ(PM) + 52 UG = 136 AČ – 3 IČ = 133 AČ
6. mesec: 10 LU + 133 AČ(PM) + 93 UG = 236 AČ – 5 IČ = 231 AČ
7. mesec: 10 LU + 231 AČ(PM) + 162 UG = 403 AČ – 8 IČ = 395 AČ
8. mesec: 10 LU + 395 AČ(PM) + 277 UG = 682 AČ – 14 IČ = 668 AČ
9. mesec: 10 LU + 668 AČ(PM) + 468 UG = 1146 AČ – 23 IČ = 1123 AČ
10. mesec: 10 LU + 1123 AČ(PM) + 786 UG = 1919 AČ – 38 IČ = 1881 AČ
11. mesec: 10 LU + 1881 AČ(PM) + 545 UG = 2436 AČ – 49 IČ = 2387 AČ
12. mesec: 10 LU + 2387 AČ(PM) + 1671 UG = 4068 AČ – 81 IČ = 3987 AČ
13. mesec: 10 LU + 3987 AČ(PM) + 2791 UG = 6788 AČ – 136 IČ = 6652 AČ
14. mesec: 10 LU + 6652 AČ + 4656 UG = 11318 AČ – 226 IČ = 11092 AČ
15. mesec: 10 LU + 11092 AČ + 7764 UG = 18866 AČ – 377 IČ = 18489 AČ
16. mesec: 10 LU + 18489 AČ + 12942 UG = 31441 AČ – 629 IČ = 30812 AČ

Ako bismo upisivali 10 osobnih članova mesečno, umesto 2 člana, otprilike oko 90 dana bismo ranije zatvorili svoju 2 x 14 Matricu. To možda i nije nekakav velik vremenski period, ali sigurno nije zanemariv.

No, daleko je važnije to što ćete sada imati čak 160 direktnih članova, prema samo 38 iz prvog primera. To je izuzetno važna činjenica ako razgovaramo o Matching bonusu.

Recimo da Matching bonus iznosi 50% na sve direktne članove i recimo da je svaki Vaš direktni član ostvario mesečnu proviziju od 500\$. Evo usporedbe:

- u prvom slučaju biste dobili $38 \times 250\$(50\%) = 9.500\$\text{}$
- u drugom slučaju bi to ovako izgledalo: $160 \times 250\$ = 40.000\$\text{}$

Šta biste radije dobijali mesečno, prvi ili drugi iznos? Naravno da biste više voleli ovaj veći iznos, i upravo zbog ove činjenice je **IZUZETNO VAŽNO** koliko ćete ljudi lično upisati.

Isto vredi i za sva četiri druga nivoa Matching bonusa. 160 osoba će zasigurno upisati više osoba od njih 38, zar ne?!

Pogledajte šta se dogodilo nakon prvih 6 meseci rada: nakon pola godine biste sada popunili 231 poziciju, što je oko 0,71% ukupne Matrice

U odnosu na prvi primer to je nešto malo više, ali još uvek izgleda beznačajno malo. Kao što sam već napisao, poenta je u tome što morate stvoriti jednu „kritičnu masu“ članova koji će dalje moći nezaustavljivo popunjavati svoju (i Vašu) Matricu.

U drugih 6 meseci (ukupno jedna godina) bismo popunili ukupno 3987 pozicija, što je već osetna brojka. U procentima je to oko 12%, tako da bi ostalo još 88% Matrice za popunjavanje

U posljednja 4 meseca biste popunili preostalih 88%, te tako zatvorili Vašu 2 x 14 Matricu.

- prvih 6 meseci: popunjeno 0,71%
- drugih 6 meseci: popunjeno 13%
- zadnja 4 meseca: popunjeno 100%




VRSTE BONUSA

Sada kada smo objasnili na koji način se Matrica popunjava, trebamo nešto reći i o vrstama bonusa koji su u „igri“. To je kategorija koja nije kod svih sistema ista, a mi ćemo uzeti za primer isplatni plan kompanije Stiforp Profits.


Ukupno su četiri vrste bonusa: prvi, koji ćete dobiti kada se prve tri osobe pojave u Vašoj Matrici, a da ih niste Vi lično upisali, dobićete svoju (verovatno) prvu zaradu. To je, doduše, simbolična zarada ali ona ima za cilj pokazati da sistem funkcioniše. Ovo je vrlo pametno postavljen bonus jer će tako čak i oni koji ne rade baš ništa dobiti svoju prvu zaradu u sistemu, te se tako uveriti u funkcionalnost sistema.

| Uključene osobe | Vaš bonus |
|-----------------|-----------|
| 1st | \$2.00 |
| 2nd | \$1.00 |
| 3rd | \$1.00 |

Druga vrsta bonusa je meni lično jako zanimljiva jer se ovde radi o zaradama na koje možete steći pravo ODMAH nakon upisivanja. To je tzv. Brzi startni bonus, a on kaže da ćete za svakog Vašeg direktnog člana dobiti čistih 25\$ provizije. Na Vašu drugu liniju biste dobili 2\$, a na treću, četvrtu i petu po 1\$.

| |  |  |  |  |  |  |
|-----------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| Enroller Bonus | \$25 | \$25 | \$25 | \$25 | \$25 | \$25 |
| 2 nd Enrolment level Fast Start Bonus | \$2 | \$2 | \$2 | \$2 | \$2 | \$2 |
| 3 rd Enrolment level Fast Start Bonus | \$1 | \$1 | \$1 | \$1 | \$1 | \$1 |
| 4 Star Team Infinity Override | | | | | \$1 | \$1 |
| 5 Star Team Infinity Override | | | | | | \$1 |

Treća vrsta bonusa je tzv. Matrix bonus i on Vam može doneti pasivni mesečni prihod u iznosu od 2.047,50\$ čak i ako nikoga niste upisali. U tom slučaju imate pravo samo na Matricu 2 x 12, što je, zapravo, velika šteta jer će Vam se Matrice 2 x 13 i 2 x 14 također POPUNITI, a tada biste dobijali proviziju od 4.095,50\$ (2 x 13) i 8.191,50\$ (2 x 14).



| | | | | | | |
|---------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Pay L1 | 2.50% | 2.50% | 2.50% | 2.50% | 2.50% | 2.50% |
| Pay L2 | 2.50% | 2.50% | 2.50% | 2.50% | 2.50% | 2.50% |
| Pay L3 | 2.50% | 2.50% | 2.50% | 2.50% | 2.50% | 2.50% |
| Pay L4 | 2.50% | 2.50% | 2.50% | 2.50% | 2.50% | 2.50% |
| Pay L5 | 2.50% | 2.50% | 2.50% | 2.50% | 2.50% | 2.50% |
| Pay L6 | 2.50% | 2.50% | 2.50% | 2.50% | 2.50% | 2.50% |
| Pay L7 | 2.50% | 2.50% | 2.50% | 2.50% | 2.50% | 2.50% |
| Pay L8 | 2.50% | 2.50% | 2.50% | 2.50% | 2.50% | 2.50% |
| Pay L9 | 2.50% | 2.50% | 2.50% | 2.50% | 2.50% | 2.50% |
| Pay L10 | 2.50% | 2.50% | 2.50% | 2.50% | 2.50% | 2.50% |
| Pay L11 | 2.50% | 2.50% | 2.50% | 2.50% | 2.50% | 2.50% |
| Pay L12 | 2.50% | 2.50% | 2.50% | 2.50% | 2.50% | 2.50% |
| Pay L13 | | | 2.50% | 2.50% | 2.50% | 2.50% |
| Pay L14 | | | | 2.50% | 2.50% | 2.50% |
| Totals | \$2,047.50 | \$2,047.50 | \$4,095.50 | \$8,191.50 | \$8,191.50 | \$8,191.50 |

Na Matrix bonus možete gledati i iz ovog ugla: za svaku upisanu osobu u svojoj Matrici, bez obzira ko je upisao tu osobu, Vi ćete SVAKI MESEC dobijati po 0,25\$, što je oko 19din. To je „ništa novca“ neko bi rekao, ali ja se s njime ne bih složio. Ovo je, zapravo, jako zgodan podatak. Svakoga meseca Vaša Matrica će imati sve više članova, a Vi ćete za to biti plaćeno 19 din po svakom članu. Meni to zvuči fantastično.

Evo kako to izgleda u praksi:

10 osoba u Matrici – 10 x 19din = 190din

50 osoba u Matrici – 50 x 19din = 950din

100 osoba u Matrici – 100 x 19din = 1900din

500 osoba u Matrici – 500 x 19din = 9500din

1000 osoba u Matrici – 1000 x 19din = 19000din

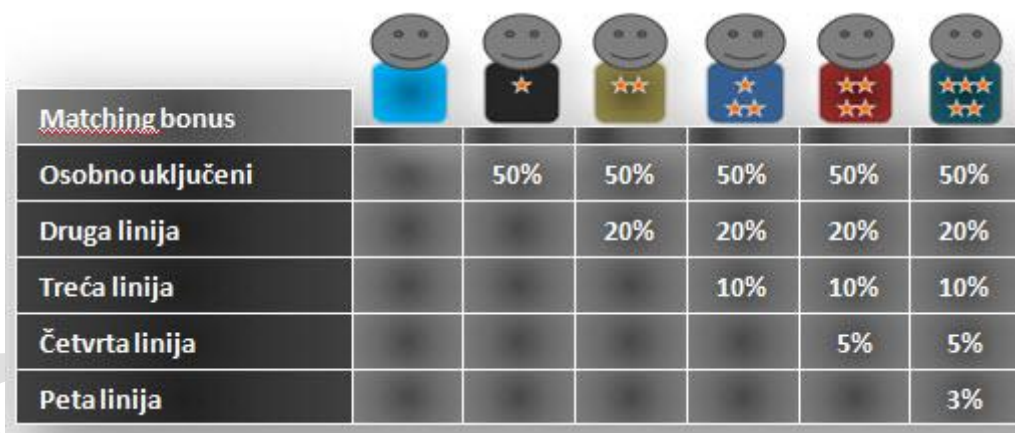
5000 osoba u Matrici – 5000 x 19din = 95000din

ltd.

Ne zaboravite uzeti u obzir činjenicu da se ovde radi o STALNOM mesečnom prihodu, koji se ponavlja SVAKI MESEC. To Vam je kao da ste dobili penziju, koja je u stalnom porastu.

Naravno da na početku to neće biti puno novca, ali ono saznanje da ćete ovu vrstu prihoda imati STALNO, te da će on konstantno RASTI, to čoveka doista može smiriti i dati mu NADU kako će vrlo brzo steći finansijsku sigurnost.

Ovde se, zapravo, radi o GRAĐENJU TRAJNE VREDNOSTI. Vaša Matrica nije ništa drugo nego Vaša TRAJNA VREDNOST.



| Matching bonus | | | | | | |
|------------------|--|-----|-----|-----|-----|-----|
| Osobno uključeni | | 50% | 50% | 50% | 50% | 50% |
| Druga linija | | | 20% | 20% | 20% | 20% |
| Treća linija | | | | 10% | 10% | 10% |
| Četvrta linija | | | | | 5% | 5% |
| Peta linija | | | | | | 3% |

Iako su svi dosadašnji bonusi izuzetno zanimljivi i motivišući, četvrti bonus ili tzv. Matching bonus je zaista neverovatan. On Vam daje mogućnost da se, doslovno, obogatite u nekoliko meseci, što je jedan potpuno šokantan podatak.

Sistem će Vas tako nagraditi da će Vam davati 50% od kompletne zarade svih članova koje ste Vi lično upisali. Možete li to uopšte zamisliti?

Na Vašu drugu liniju ćete dobiti 20%, ali Vam ukazujem na činjenicu da će u drugoj liniji biti puno više članova, obzirom na činjenicu da će drugu liniju činiti svi oni koji su upisani od strane BILO KOJEG Vašeg direktnog člana.

Na treću liniju ćete dobijati 10%, na četvrtu 5% i na petu 3%. Naravno, ovo će zavisiti o nivou koji ste postigli u sistemu. No, pretpostavka je da ćete postići maksimalni nivo „Distributer sa 5 zvezdica“, što je realno za očekivati ako popunite svoju 2 x 14 Matricu.

Koliko Vam novca može doneti ovaj Matching bonus će, u prvom redu, zavisiti o tome koliko ste osoba lično upisali. Evo ispod jednog primera, koji je vrlo realan i koji će mnogi postići:



Business Builder sa 5 zvezdica - primjer zarada!

| Razina | Tim | Izračun | Match bonus |
|--------|-------------|-------------------|-------------|
| L1 | 10 x1 =10 | 10 x \$500 x 50% | \$2,500 |
| L2 | 10 x5 =50 | 50 x \$400 x 20% | \$4,000 |
| L3 | 50 x3 =150 | 150 x \$300 x 10% | \$4,500 |
| L4 | 150 x2 =300 | 300 x \$200 x 5% | \$3,000 |
| L5 | 300 x1 =300 | 300 x \$100 x 3% | \$900 |

Ukupni prihod: \$14,900*

Ovo je samo primjer. Koliko ćete zaraditi ovisi isključivo o Vašem radu, trudu i primjeni znanja. Sustav će Vas platiti upravo onoliko koliko ste zaslužili svojim radom i postignutom razinom u sustavu.

ZARADE

Evo onog dela ove naše prezentacije Matrix poslovnog sistema koji će većini biti najzanimljiviji. Pokušaćemo odgovoriti na pitanje koliko novca nam mogu REALNO doneti ovakvi poslovni sistemi i u kojim vremenskim rokovima?

Moramo biti maksimalno realni jer nam nije cilj ljudima davati sliku zarada koje se teško ili nikako ne postižu. Takođe, moramo uzeti u obzir današnju tešku ekonomsku situaciju i prezaduženost većine naših sugrađana.

Da bismo mogli odgovoriti na to pitanje, moramo izraditi jednu tablicu koja će prikazivati odnos ukupno upisanih osoba u Matrici sa količinom zarađenog novca (valuta je američki dolar):

LEVEL 1

1. mesec: 2 ukupno upisane osobe (UUO) – 0,5\$ ukupne zarade (UZ)
2. mesec: 6 UUO – 1,5\$ UZ
3. mesec: 14 UUO – 3,5\$ UZ
4. mesec: 30 UUO – 7,5\$ UZ

LEVEL 2

5. mesec: 62 UUO – 15,50\$ UZ
6. mesec: 126 UUO – 31,50\$ UZ
7. mesec: 254 UUO – 63,50\$ UZ
8. mesec: 510 UUO – 127,50\$ UZ

LEVEL 3

9. mesec: 1022 UUO – 255,50\$ UZ
10. mesec: 2046 UUO – 511,50\$ UZ
11. mesec: 4094 UUO – 1.023,50\$ UZ

LEVEL 4

12. mesec: 8190 UUO – 2.047,50\$ UZ
13. mesec: 16382 UUO – 4.095,50\$ UZ
14. mesec: 32766 UUO – 8.191,50\$ UZ

Ovu smo tablicu podelili na 4 levela ili nivoa. Prvi se odnosi, što je prilično jasno, na sam početak Vašega rada. Naravno da tu nećete imati nekakve ozbiljnije zarade jer ste tek krenuli.

Drugi nivo, na svome kraju, donosi zaradu od nekih 127,50\$ ili oko 9500din, što će već malo popuniti naš kućni budžet. No, to još uvek nisu provizije koje Vas mogu učiniti finansijski neovisnima.

Treći nivo možemo nazvati „vratima raja“ jer to je poslednji nivo pre zatvaranja Vaše prve 2 x 12 Matrice. 1.023,50\$ je već iznos koji Vam može i te kako puno značiti u životu, zar ne?!

Posljednji nivo se sastoji od Matrica 2 x 12, 2 x 13 i 2 x 14. To će Vam donositi SVAKI MESEC iznose od preko 100.000din, 200.000din ili 400.000din. E, to su već zarade koje Vas mogu učiniti finansijski slobodnom osobom. To su zarade koje menjaju stil života.

Naravno, svo vreme smo pisali o Matrix bonusu. Brzi startni bonus sam namerno preskočio jer on ne donosi rezidualni pasivni prihod. Međutim, donosi upravo ono što se nalazi u njegovom nazivu: BRZI STARTNI bonus.

Koliko će Vam taj bonus donositi mesečno zavisice, naravno, samo o tome koliko ćete osoba direktno upisati u sistem. Ako uzmete podatak da ćete za jednu upisanu osobu dobiti 25\$, tada postaje prilično jasno da Vam ova vrsta bonusa može donositi svaki mesec jednu osrednju platu.

Brzi startni bonus je odlična stvar jer Vam donosi novac u vremenu kada još niste stvorili takvu poziciju da Vam drugi bonusi donose ozbiljnije zarade. Vi možete mesecima zarađivati odličan mesečni prihod i tako se sa „lovom u džepovima“ dokopati Matrix i Matching bonusa koji menjaju život.

Na kraju nam je ostao još Matching bonus i upravo je to bonus koji će Vam doneti najviše novca, samo ukoliko ste lično upisivali svoje članove. Matching bonus se odnosi na procenat provizije koju će Vam kompanija isplatiti za svaki zarađeni dolar Vaših direktnih članova, i svih drugih sve do pete dubine ispod Vas.

Recimo da ste lično upisali samo 30 osoba, te da je tih 30 osoba upisalo svojih 100 osoba, i tako do pete dubine. Evo tablice:

1. Vaš direktni član: 30 osoba
2. Drugi nivo: 100 osoba
3. Treći nivo: 300 osoba
4. Četvrti nivo: 600 osoba
5. Peti nivo: 1100 osoba

Kada bi svaki Vaš direktni u proseku zarađivao samo 200\$, u drugom nivou takođe 200\$, u trećem 150\$, u četvrtom 100\$ i u petom samo 50\$, tada bismo došli do sledeće računice:

| | |
|--------------------------------|-----------------|
| 1. 30 DČ x 200\$ = 6.000\$ | 50% = 3.000\$ |
| 2. 100 DR x 200\$ = 20.000\$ | 20% = 4.000\$ |
| 3. 300 TR x 150\$ = 45.000\$ | 10% = 4.500\$ |
| 4. 600 ČR x 100\$ = 60.000\$ | 5% = 3.000\$ |
| 5. 1100 PR x 50\$ = 55.000\$ | 3% = 1.650\$ |
| UKUPNA MATCHING ZARADA: | 16.150\$ |

Razumete li sada vrednost ovog fantastičnog Matching bonusa? Jeste li konačno postali svesni važnosti upisivanja direktnih članova? Uviđate li da se kroz ovaj bonus možete obogatiti brzo, legalno i super jednostavno?

ZAKLJUČAK

Matrix je, zapravo, jako, jako jednostavan poslovni model. Izuzetno je pošten i korektan, i nudi mogućnost da za 12-18 meseci rešite svoj finansijski status jednom i ZAUVEK.

Ispravite me ako grešim, ali mislim da niti jedan drugi posao na svetu ne daje ovo što dobijate Matrix-om. Čak i klasičan MLM, koji je vrlo sličan, zahteva puno više rada i vremena da biste postigli zarade koje Vam omogućava Matrix.

Pročitajte ovo poglavlje više puta jer Vam mora biti potpuno JASNO kako ovo radi. Ako to shvatite, ništa Vas neće sprečiti da uzmete od Matrixa sve što možete.

LEKCIJA 3 – ZNANJE JE KLJUČ USPEHA

Jeste li se zapitali zašto pojedine osobe sledi tako puno ljudi? Šta je to u njima tako „posebno“? Šta to oni imaju, a Vi nemate? Kako izgleda ono što bismo mogli nazvati njihovom „tajnom uspeha“?

Ukoliko ste se već bavili mrežnim marketingom ili se sada bavite, siguran sam da ste se naslušali priča o super uspešnim networkerima, koji sa jednom neviđenom lakoćom uključuju u svoj posao jako puno ljudi. Siguran sam da ste se zapitali: Kako je to moguće? Zašto se za njih osobe tako „lepe“? Šta je u njima to tako privlačno?

Odgovor na sva ova pitanja je isti: Oni imaju ZNANJE. Oni poseduju VREDNOST u obliku znanja koje su vremenom akumulirali u sebi. To znanje u njima je njihov „magnet“ za ljude jer ljudi neće slediti nekog tamo bezveznjakovića, koji ne zna puno više od njih samih. Ljudi žele slediti VOĐU, osobu koja ima znanje, ali i što je još važnije, osobu koja zna kako PRIMENITI to znanje.

Zašto se tako puno ljudi trudi biti u blizini poznatih osoba, glumaca, estradnih zvezda, sportskih zvezda i njima sličnih? Pa samo zato što u njima vide vrednost. Oni su „neko“. Oni su „zvezde“. Svi žele biti blizu takvih osoba jer veruju da će na taj način i sami postati takvi – poznati, slavni, „zvezda“.

Potpuno ista stvar se događa i u network poslu. Osoba koja je svojim znanjem i radom postala istinski VOĐA, ne mora gotovo ništa činiti kako bi upisivala svoje nove saradnike. Čak šta više, ona će morati odbiti neke od njih jer neće moći svima pokloniti svoje vreme i preneti svoje znanje.

U poslovima mrežnog marketinga najvažnija je DUPLIKACIJA. Vi duplicirate sebe i svoje znanje na svoje saradnike. Zbog toga se svi tako „guraju“ i trude da budu saradnici onih koji doista znaju što rade. Na taj će način dobiti njihovo znanje i postati jednako uspešni u poslu.

Međutim, šta se događa ako Vi kao networker nemate potrebno znanje? Recimo da ste na nekakvoj „skali znanja o MLM-u“, sa jedinicama vrednost od 1 do 10, na neke 3 jedinice? Šta ćete tada preneti svojim saradnicima? Naravno,

prećete im znanje nivoa 3. Možete li tako očekivati da Vaš posao raste i donosi Vam odličnu zaradu? Ni slučajno. Ako imate znanje nivoa 3, upravo takvo znanje ćete i prenositi na svoje saradnike. To će Vam doneti i rezultate koji odgovaraju tom nivou znanja. Još je važnije da će tako nizak nivo znanja upravo takvo znanje doneti i Vašim novim saradnicima.

Šta mislite, koliko ljudi će se radije priključiti osobi koja poseduje znanje nivoa 3, nego osobi koja poseduje znanje nivoa 9 ili 10? Apsolutno sam siguran da od 100 osoba to niko ne bi učinio.

Znanje je, kao što vidite, VAŽNO. Morate biti na toj skali barem na 8 ili 9. Posedovanjem samo takve kvalitete znanja možete računati da ćete uspeti u ovome poslu.

Imati znanje znači imati vrednost. Kada to budete imali nećete više nikada imati problema sa uvođenjem novih ljudi u Vašu mrežnu strukturu. To je sigurno.



Sada se nameću sledeća pitanja: Kako doći do znanja? Gde pronaći znanje? Koliko to, uopšte, košta? Koliko će mi vremena za to trebati? Mogu li ja to?

Reći ću Vam šta sam ja do sada činio po tom pitanju i šta još uvek aktivno činim. Kupujem knjige. Pronalazim audio ili video kurseve. Pohađam seminare koje si mogu priuštiti. Pronalazim online sisteme u kojima mogu puno naučiti. Dolazim do onih osoba koje poseduju određena znanja i družim se s njima. Itd.

To već činim punih 10 godina. Naučio sam puno toga, ali sam daleko od toga da sam potpuno zadovoljan nivoom svoga znanja. Ne postoji trenutak u kojem bilo

ko može reći: „E, sada sve znam.“ Nikada ne znate sve i uvek ima još puno, puno toga za naučiti.

Dakle, Vi takođe možete učiniti puno toga kako biste dobili neophodno znanje, koje Vam je potrebno za uspeh u životu. To se odnosi na sve vidove života, pa tako i na mrežni marketing. Ne možete očekivati da ćete napraviti velike stvari u mrežnom marketingu ako nemate dovoljnu količinu potrebnog znanja. Mnogi misle da je dovoljno samo priključiti se nekakvoj MLM kompaniji, i za nekoliko meseci će već zarađivati pravo malo bogatstvo. Ti ljudi su u krivu jer to, naprosto, nije istina.

Kada ste bili dete učili ste pričati, hodati, voziti bicikl i pisati. Morali ste, takođe, učiti raditi posao koji sada radite. Tako je sa svime u životu. Zašto bi mrežni marketing bio drugačiji?

Ne znam da li ste primetili kako ništa ne uspeva kada to radite prvi puta. Razmislite malo o tome. Koliko ste puta pali sa bicikle dok niste naučili voziti? Vredi za sve ostalo.

Želim Vam sada ukazati na još jednu važnu činjenicu vezanu za znanje, a to je da znanje nije dovoljno samo primetiti, pročitati ili poslušati. Od njega nećete imati nikakve koristi ako ga ne USVOJITE i potom PRIMENITE. Bez praktične primene nećete ništa postići.

Danas jako puno osoba „radi na sebi“ i radi na sticanju znanja. Te osobe puno čitaju i uče. Međutim, u njihovim životima nije došlo do pravih promena na bolje. Zašto? Oni rade, uče i trude se promeniti sebe i svoj život. U čemu je njihov problem?

Radi se o tome što su oni samo „protutnjili“ kroz znanje, bez da su ga usvojili i primenili. Oni misle da znaju, a to je puno opasnije od samoga neznanja. Te osobe su samo primetile znanje, što ih je dovelo u situaciju da misle kako imaju znanje, a ne dobivaju adekvatne rezultate. Zbog toga su zbunjeni, razočarani, frustrirani i nezadovoljni.

Za većinu ljudi je nemoguće usvojiti i primeniti baš sve što su u životu naučili. Međutim, ako sada postanete svesni svega toga postoji dobra šansa da počnete usvajati sve više i više znanja, što će Vam omogućiti da ga pravilno primenite. Od toga će direktno zavisiti Vaš uspeh u životu, pa tako i u mrežnom

marketingu. To čini onu finu i teško primetnu razliku od onih koji se jako trude i imaju malo uspeha, i onih koji se trude manje ali sa daleko većim rezultatima.

Rezime za kraj:

- učite, radite i stičite iskustva
- znanje je važno ako želite uspeti u mrežnom marketingu
- znanje morate steći, usvojiti i primeniti
- to će Vas dovesti u situaciju da ćete sa puno manje napora imati daleko bolje rezultate rada.

DO NOT COPY

LEKCIJA 4 – EMOCIJE SU VAŽNE

Čak i ukoliko imate znanje, to Vam neće automatski jamčiti uspeh u mrežnom marketingu. Zamislite da imate avion i da ste naučili upravljati njime (znanje), ali zbog straha (emocija) nikada ne sednete u njega i poletite put nebeskih visina.

Emocije su te koje odlučuju. Bez znanja je, naravno, apsurdno i govoriti o uspehu, ali su emocije te koje će doneti konačnu prevagu na jezičku „vage uspeha“.

Oni koji su napravili velike mrežne strukture i zarađuju pravo malo bogatstvo svakog meseca, to su pravi vođe. To su vodeći ljudi u svojim matičnim MLM kompanijama. Niko se ne rađa kao vođa. Vođom se postaje.

Da biste postali vođa trebate ispuniti nekoliko preduslova: morate imati znanje, morate biti emocionalno jaki i morate izgraditi veliku mrežnu strukturu (što dolazi kao posledica prva dva preduslova).

Da li ste čuli za izreku: „Ono si o čemu najviše razmišljaš.“ To nije samo izreka već životna činjenica. Dovoljno je da pogledate kako neko izgleda, kakav automobil vozi, u kakvoj kući živi i znaćete o čemu je razmišljao zadnjih desetak godina.

Vaše misli će biti apsolutno presudne u stvaranju velikog network biznisa jer jedino od njih zavisi smer Vašeg kretanja. Emocije su u tom smislu od neprocenjive važnosti jer Vam one svakoga trenutka govore da li skrećete u pravom ili krivom smeru.

Emocije u Vama su poput kompasa koji Vam ne dopušta da se izgubite. Ako ste stalno nezadovoljni, ljutiti, frustrirani i uopšteno loše volje, to je jasan pokazatelj da ste daleko od pravoga puta. S tim emocijama nećete ništa postići.

Sa druge strane, ukoliko ne dopustite da spoljni uticaji utiču na Vaše emocionalno stanje, i budete u 90% vremena dobre volje, zadovoljni, mirni i srećni, tada će energija Vaših pozitivnih osećanja direktno odrediti Vaše misli koje će Vas voditi ka cilju i uspehu.

Strah je vrlo česta emocija, a tako razorna. Strah je sposoban uništiti sve ono što ste radili godinama, u samo JEDNOM TRENUTKU. To je poput tornada. Iznenada dođe, protutnji kroz Vaš život i ostavi iza sebe ruševine i pustoš. Neverovatno, zar ne?!

Nedostatak poverenja u sebe, posao ili kompaniju ne može doneti ništa dobro. Biti bez vere je kao biti bez kiseonika. „Smrt“ i uništenje nastupaju vrlo brzo.

Da biste bili uspešni u mrežnom marketingu, moraćete pronaći u sebi dovoljno HRABROSTI, SAMOPOUZDANJA i VERE da biste započeli svoj put. Započeti nešto je, možda, najvažnija karika u celome lancu. Ako to ne učinite, sve drugo je manje važno.

Mogao bih Vam sada nabrajati jako puno slučajeva iz života, koji bi Vam jasno predočili što znači biti emocionalno jak ili slab. Susretao sam se često puta sa ljudima koji nemaju dovoljno ODLUČNOSTI. Poslovna prilika im se sviđa ali nisu sigurni da li će moći baviti se s tim poslom. Hoće li imati vremena? Hoće li imati hrabrosti uložiti svoj novac u tu poslovnu priliku? Kako će se oni nositi sa svim obvezama koje takav posao zahteva? Kako će reagovati njihova porodica? Itd.

Recimo da ste ipak odlučili pokušati. Vaš mentor Vam je rekao da napišete svoje ciljeve i da sastavite listu od 100 imena. Učinili ste to i započeli sa telefonskim pozivima. Kakav ste samo emocionalni udarac primili svaki puta kada bi Vas neko odbio. Kako ste samo bili razočarani. Vaš nivo pozitivnog emocionalnog naboja naglo je pala na najnižu moguću. Nastaje razočarenje i potpuni očaj. Kraj je jako blizu.

U takvom scenariju, koji je vrlo čest, najlošije prolaze oni koji krenu u posao sa najviše entuzijazma i poleta. Njihov nivo želje i predanosti poslu je jako visoka. Kada dođe do razočarenja, uzrokovanog odbijanjem, oni padaju tako nisko da se uglavnom više ne vraćaju u posao. Da li Vam je poznat ovaj scenario?

Da biste uspešli u mrežnom marketingu morate biti pravi PROFESIONALAC. To znači da morate naučiti kako ovladati svojim emocijama. Strah je najgora moguća emocija i ako ju ne uklonite iz sebe, ne piše Vam se dobro.

Odbijanja će biti i to je potpuno normalno. To se događa BAŠ SVIMA i to je ljudski. Ne radi se samo o Vama. Svi imaju iste prepreke. Na te prepreke morate

gledati kao na privremene prepreke, a ne kao na nepremostive probleme koji će Vas potpuno sprečiti da postignete pravi uspeh.

Šta znači biti profesionalac? To znači da trebate imati jedan profi stav i prema uspehu, i prema neuspehu. Ne možete biti u poslu a da nikada ne doživite neuspeh. To je važno razumeti. Neuspeh je sastavni deo svakoga posla. Prihvatite ga i nemojte da Vas takve stvari emocionalno pogađaju.

Ako Vam budu teško padali porazi i odbijanja, tada ćete vrlo brzo izaći iz posla jer će Vam to biti tako neugodno da je jedino rešenje za Vas – otići.

Uzmimo za primer da ste danas poštom primili plavu kovertu u kojoj se nalazilo sudsko izvršenje „teško“ desetak hiljada dinara. Advokat Vas je upravo izvestio da više neće tolerisati Vaše neplaćanje nekakvog kredita, i da imate tačno 8 dana da uplatite puni iznos, ili će Vam banka „sesti“ na sva primanja.



Da li je to dovoljno loša vest da Vas „baci“ u ponor loših emocija, predvođenih strahom, očajem i ljutnjom? Pa, mislim da bi bila. Nadam se da niste nikada bili u takvoj situaciji, ali ako jeste onda tačno znate o čemu ovde govorim.

Nije uopšte važno koliko je vest loša. Važno je samo to što ćete Vi sa njom OVOGA TRENUTKA učiniti. Imate samo dve mogućnosti:

1. možete pasti u čisti očaj i prepustiti se lošim emocijama i samodestruktivnom razmišljanju, ili
2. možete odmah započeti sa traženjem najboljeg rešenja.

Dakle, ne radi se o vesti koju ste dobili već o Vašoj REAKCIJI na nju. Od te reakcije sve zavisi. Negde sam čuo da su romi jako srećni kada pada kiša. Razlog? Znaju da će sutra biti sunčan dan.

To ja zovem „pozitivnim gledanjem na stvari“.

DO NOT COPY

LEKCIJA 5 – KAKO PRONAĆI PRAVE LJUDE?

Šta biste više voleli: imati u svojoj mreži 100 osoba koje ne rade ništa, ili imati samo dve osobe koje su pravi eksperti za mrežni marketing? Sa gledišta Brzog Startnog bonusa, dobro je upisati što više osoba u svoju binarnu Matricu. To se malo razlikuje od klasičnog MLM-a. Međutim, i u Matrix sistemima je daleko bolja opcija imati nekoliko „radnika“ nego 50 „neradnika“. Vi ćete, naravno, dobiti za njih Vaš Brzi startni bonus, ali oni Vam neće nikoga dovesti u Matricu.

Sa druge strane, onih nekoliko osoba, koje će Vas slediti u stopu i upisivati druge ljude, će Vam dovesti u Matricu, možda, 50 ili 100 novih osoba. Vi na njima nećete imati 25\$ već samo 2\$, ali oni će Vam dovesti mnoštvo drugih ljudi u Matricu, od kojih će SIGURNO neki biti također GRADITELJI, a to je najveća vrednost koju možete dobiti.

To su „prave osobe“ za ovaj posao. Uverio sam se više puta da imati samo dve ovakve osobe u svojoj mreži, znači dugoročni uspeh u poslu. Od njih sve kreće. One mogu, doslovno, IZGRADITI Vašu mrežu ili popuniti Vašu Matricu.

Često puta će Vam Vaši mentori savetovati nešto ovako: „Uključite što više osoba, pa ćete ih kasnije selektovati“. Plan je „pokupiti“ sve na koga god naiđete i tek iza toga raditi selekciju.

To može biti dobra ideja, sa stanovišta Brzog startnog bonusa, ali je pitanje koliko ćete na taj način dobiti onih koji će upisivati osobe u Matricu. U MLM-u to je sigurno loš plan. Međutim, u Matrix sistemima nije loše upisati što više ljudi. Jasno, pokušajte biti ne naporni i ne agresivni u tom „prikupljanju što više osoba“.

Umesto da radite na klasičan način, nije li puno bolja ideja da pokušate pronaći ISKLJUČIVO one ljude koji žele raditi ovaj posao. Ustvari, imam još bolju zamisao. Zašto ne bi oni pronašli Vas?! To bi bilo sjajno, zar ne?! Tako ne biste morali juriti uokolo svakoga na koga naiđete već bi drugi pronalazili Vas i ono što Vi nudite.

Ono što morate učiniti je samo pronaći Vašu ciljnu grupu. To je puno lakše nego što sada možda mislite. Rešenje se nalazi u dve reči: Internet marketing.

Recimo da ste napisali knjigu o dresuri pasa. Koje osobe će biti Vaša ciljna grupa? Naravno, to su u prvome redu oni koji imaju psa ili ga nameravaju nabaviti. Morate biti još precizniji. Vas zanimaju one osobe koje još uvek NISU dresirale svog ljubimca, a ŽELE to učiniti. I na kraju, Vas zanimaju oni ljudi koji su spremni u tako nešto investirati svoj novac.

Na isti način možete pronaći sjajne networkere.

Internet je danas postao najmoćniji medij. Sve što Vi trebate je iskoristiti te mogućnosti u pronalaženju svoje ciljne grupe, što će Vas dovesti do onih osoba koje mogu biti izuzetno uspešne u mrežnom marketingu.

Naravno, to ne znači da će svi oni koje ste pronašli na ovaj način biti automatski uspešni u MLM-u, ali tako imate puno veće šanse doći do pravih ljudi, i to radeći jedan ugodan posao.

„Orlovi ne lete u jatu. Morate ih pronaći jednog po jednog.“

Ross Perot

LEKCIJA 6 – USPEH UVEK DOLAZI IZNUTRA

Ne bih Vam voleo previše „filozofirati“ jer sam po prirodi vrlo praktičan čovek, ali Vam moram ukazati na jednu jako važnu činjenicu: Izvor uspeha nikada ne leži u spoljnom svetu već se nalazi u samom čoveku.

Molim Vas da zapamtite ovo jer je strašno važno!

Možda ste čuli priču o dva brata pekara koji su istoga dana doselili u isti grad i istu ulicu, te otvorili pekaru jedan preko puta drugoga. Radili su u potpuno istim uslovima. Međutim, nakon godinu dana jedan od njih dvojice je potpuno finansijski propao, dok je drugi postigao zavidan uspeh.

Šta mislite, zašto se to dogodilo? Kako to da nisu obojica uspela ili propala? Šta je to uticalo na takav sled događanja?

Ovo je vrlo jednostavna ali i izuzetno korisna priča koja ukazuje na činjenicu da spoljnje okolnosti NIKADA nisu presudne. Uspeh uvek zavisi isključivo o čoveku. Nikada se ne radi o kompaniji, proizvodima, marketing planu, trenutnim stanjem na tržištu, ekonomskoj situaciji u zemlji ili bilo čemu drugom. Zapamtite to jer to je istina!

Kada govorimo o najvećim ostvarenjima ozbiljne muzike, slikarstva ili kiparstva, nikada ne govorimo o tome kako je kvalitetan bio kamen od kojega je nastalo vrhunsko kiparsko delo. Nikada ne govorimo o izuzetnoj kvaliteti platna nekog slikarskog dela. Nije važna kvaliteta klavira ili violine, ili bilo čega drugoga. Važan je samo čovek, jer ON je taj koji je STVORIO nekakvo umetničko delo. Nisu važne okolnosti. Zar je Bethovenu bilo važno što je bio potpuno gluv? Očito da nije. Čak ga ni tako veliki telesni nedostatak nije sprečio da postane muzički genije.

Ista pravila vrede i za mrežni marketing.

Ukoliko imate jasnu VIZIJU USPEHA, o kojoj razmišljate svakodnevno, tada je samo pitanje vremena kada ćete stići na cilj i ostvariti zamišljeno. Nije uopšte

pitanje da li ćete nešto postići već kada i na koji način. Uspeh je zagarantovan onima koji su u sebi uspeli stvoriti sliku tog uspeha.

Sve što postoji na ovoj divnoj planeti neko je jednom ZAMISLIO. Nemoguće je da postoji bilo šta, a da nije pre toga bilo nečija JASNA VIZIJA.



Ako razmišljate o dugovima, upravo ćete dugove i dobiti. Razmišljanjem o lošim odnosima, dobićete loše odnose. Strah od neuspeha Vas vodi direktno u neuspeh. Strah od bolesti Vas vodi u bolest. Strah od nezgoda i nesreća Vam donosi upravo to – nezgode i nesreću.

Zašto ne bismo ovaj moćan životni zakon iskoristili i stvorili divan život sebi i svojoj porodici?! Šta Vas sprečava u tome? Ne znate šta je to što Vas koči? Zaista ne znate?

Evo odgovora koji će mnoge iznenaditi: to ste Vi SAMI. Jedino Vi možete stvoriti loš život za sebe i svoje najdraže. Jedino Vi! Nemojte se stalno „vaditi“ na okolnosti i na sve ono što Vas je „snašlo“. Ne bi Vas ništa tako „pogodilo“ da to niste sami PRIZVALI u svoj život.

Koji je, dakle, najbolji način da uspete u ovom poslu? Kao prvo, morate razumeti i prihvatiti činjenicu da SVE zavisi o Vama. Nema drugih. Nema ničega izvan Vas što Vas može sprečiti da nešto učinite.

Kao drugo, stvorite u svom umu jasnu viziju onoga što želite postići. Kada kažem „jasnu viziju“ mislim da ju doista možete videti i osetiti. Nemojte biti površni u ovome jer od ovoga zavisi Vaš uspeh.

Naravno da je želja svakog networkera pridružiti se što boljoj kompaniji, koja ima moderan i pošten marketinški plan, te odlične proizvode. Uveren sam da to može učiniti svako od nas. Međutim, to Vam neće doneti ništa ako ne budete radili na izgradnji Vaše vizije onoga što želite postići. Pogledajte koliko se samo ljudi priključuje odličnim kompanijama mrežnog marketinga, a samo mali procenat njih uspeva postići pravi uspeh.

Mnogi uspešni poslovni ljudi su imali protiv sebe spoljne okolnosti, ali su ipak na kraju postigli izvanredan uspeh. Nije ih ništa „izvana“ moglo zaustaviti i sprečiti. Baš ništa. Koliko god su spoljne okolnosti bile neprijateljski raspoređene, nisu mogle sprečiti ostvarenje vizije koju su ti ljudi nosili u sebi.

Isto tako, mnogi su imali gotovo idealne uslove za rad i prema svim pokazateljima su trebali uspeti. No, oni nikada nisu napravili ništa značajno i nisu postigli veći uspeh.

Znate li zašto? Samo zbog vizije koju su nosili u sebi i koju su svakodnevno hranili svojom energijom.

Ako imate viziju u koju redovno ugrađujete svoju energiju, sigurno ćete nakon određenog vremena realizovati zamišljeno. To je životni zakon i on deluje uvek i kod svih.

Zbog toga zapamtite: stvarajte u sebi isključivo vizije USPEHA i onoga što ŽELITE, jer to je najbolji put da to i dobijete.

LEKCIJA 7 – DAVANJE PRE IMANJA

Pred nama je lekcija izuzetne važnosti jer će od nje uvelike zavisiti Vaš uspeh u mrežnom marketingu. Zato Vas molim da ovo pročitate sa posebnom pažnjom.

Ukoliko želite ostvariti pravi uspeh u Matrix-u ne smete prodavati. Možda će Vas ova rečenica zbuniti ali je upravo tako. Sećate se da smo rekli da ljudi ne vole da im se prodaje, ali zato vole kupovati. Ako budete imali pristup na kakav danas nailaze „na svakom uglu“, tada zaboravite uspeh.

Ljudi su danas „alergični“ na trgovce, koji ih saleću na svakom koraku. Pogledajte samo novine, radio, Tv ili Internet. Neverovatno je koliko smo bombardovani raznim reklamama. Svi nešto nude i svačija ponuda je „najbolja“. Svi imaju upravo ono što Vama treba. Itd.

Zbog toga NE SMETE imati takav pristup. Nemojte prodavati! Prvo ljudima predstavite problem koji imaju. Neka ga postanu svesni i neka SAMI traže rešenje za njega.

Dajte ljudima konkretne i prave savete. Pomozite im i nemojte ništa tražiti zauzvrat. Dajte ljudima pravu vrednost. Nemojte davati „na kašičicu“ i potom im pokušati prodati „glavnu stvar“. To će ljudi odmah „shvatiti“ i zauvek Vas „prešarati“.

U ovome poslu važno je DAVANJE. Pomozite drugima, iskreno i bez namere da gurnete ruku u njihov džep. Dajte im ono što će im pomoći i ne pokušavajte ih „kupovati“ time. Imajte čiste i poštene namere.

Samo takav pristup može Vam doneti potpuni uspeh u mrežnom marketingu. Pod potpunim uspehom ne mislim samo na novac. Novac je tek posledica, a „potpuni uspeh“ je način života.

Ne znam koliko ste svesni činjenice da samo jedan Vaš poziv može bitno uticati na život te osobe kojoj ste poziv uputili?! Jeste li svesni odgovornosti koju imate? Nije to samo još jedan „posao“.

Nemojte uključivati ljude jer Vam trebaju novi saradnici. Vaš primarni cilj treba biti pomaganje tim ljudima. Pokušajte učiniti nešto da im ulepšate i olakšate život jer to je tako dobar osjećaj.

Razmislite o sledećem: kontaktirali ste jednu osobu i uveli je u Vašu Matricu. Nakon samo jedne godine taj jedan kontakt će dovesti do više hiljada novih članova. Zamislite samo koliko ste učinili samo s tim jednim kontaktom. Uticali ste bitno na hiljade života. I ne samo na njihove živote, već i živote njihovih porodica. To je ogromna količina ljudi, a sve je započelo samo JEDNIM kontaktom.

Samo jedan poziv ili jedan e-mail ima neverovatno velik uticaj na dalji tok društva u kojem živimo. Zbog toga se trebate stvarno istinski potruditi da Vaš deo posla odradite iskreno i pošteno. Odradite ga dobro prema sebi samima, a sve ostalo će doći kao lančana reakcija.

Lično duboko verujem u izreku: „Dobro se dobrim vraća.“ Trebali biste i Vi.

Jeste li svesni koliko moć držite u svojim rukama, radeći ovaj posao? Jeste li svesni šta sve može POKRENUTI samo jedan Vaš mail? Velika je to moć i odgovornost. Molim Vas da pazite šta s njom činite.

Ukoliko budete imali poštene namere i ako Vam „pomoći nekome“ znači više od „zaraditi novac“, tada ne morate brinuti. Sve što budete, u tom slučaju, činili biti će dobro.

Ljudi su često uvereni da će im novac doneti sreću. Sada nemaju dovoljno novca i to ih čini nesrećnima. Dakle, ono što im treba za sreću je više novca. Zbog toga se priključe kompaniji mrežnog marketinga i rade sve kako bi ostvarili uspeh (zaradili novac).

Oni misle da prvo trebaju „imati“ (novac) da bi mogli „biti“ (srećni). No, životni zakon tvrdi nešto drugo: Prvo moraš „biti“ (srećan) da bi mogao „imati“ (novac).

Razmislite malo o tome i radite ovaj posao na način da PRVO dajete, a tek onda PRIMATE. Svaki drugi način je pogrešan.

LEKCIJA 8 – ELEKTRONSKO UMNOŽAVANJE

U zavisnosti od načina kako zarađuju novac, ljude bismo mogli ugrubo podeliti u dve osnovne grupe:

1. oni koji rade za novac (Burke Hedges ih zove „vedronošama“);
2. oni koji su ostvarili rezidualni prihod (Burke Hedges ih zove „graditeljima cevovoda“).

U ovu prvu grupu pripada 95% ljudi, dok je u drugoj svega njih 5%. Šta je to što ih razlikuje? Idemo ih malo razmotriti.

Ljudi iz prve grupe su zaposlenici u nekim firmama. Oni rade svojih 8 sati na dan, 40 sati nedeljno i cca 168 sati na mesec.

Sve dok rade – zarađuju. Ako ste i Vi jedan od tih „vedronoša“, tada znate tačno o čemu ovde govorimo. Recimo, da Vam je mesečna plata 33.600,00 din. To bi značilo da Vas za radni sat plaćaju tačno 200,00 din. Ako ste danas odradili svojih 8 sati, zaradili ste 1600,00 din. Nećemo sada ulaziti u detalje koliko imate troška dok radite svoj posao i koliko Vam, zapravo, novca na kraju svakoga dana ostane. To je već nekakva druga tema.

Ono što Vam ja sada želim sugerisati je sledeća činjenica: Plaćeni ste samo i jedino ako odradite svoj posao. Vi, ustvari, menjate svoje vreme za novac, zar ne?! Možda ćete sada pomisliti: „Pa, ok. Zar to nije fer?“

Razmislite malo o ovome: Šta će se dogoditi ako odete na bolovanje? Šta ako postanete „tehnološki višak“ i dobijete „nogu“ sa posla? Najjednostavnije, šta ćete zaraditi ako danas (iz bilo kojeg razloga) ne odete na posao?

U ovoj su grupi, kao što smo već naglasili, oni ljudi koji svoje vreme menjaju za novac. Neko mora za 1600,00 din „dati“ 8 sati svog vremena, a neko će za isti iznos morati dati samo 4 sata. Nevažno je koliko Vaš sat vredi. Vi menjate svoje vreme za novac.

Očito je da su osobe koje rade za novac i te kako zavisne o svom radu. Oni „rade za novac“. Nije važno koliko zarađuju. Jedan čistač ulica će zarađivati 200,00 din na sat, a jedan doktor 800,00 din na sat. Međutim, i jedan i drugi moraju odraditi svoj posao kako bi dobili platu.

To je realnost za veliku većinu ljudi danas. Tako su nas učili naši roditelji i sistem. Govorili su nam da idemo u školu i da naučimo raditi određeni posao. Potom su nam sugerisali da pokušamo pronaći posao sa što većom platom. Uveravali su nas da ćemo biti finansijski neovisni ako budemo završili fakultete i puno radili.

Da to nije istina pokazuje činjenica da prosečan radnik u Srbiji zarađuje tek oko 500 \$ na mesec (ako ima sreće da dobija redovno platu). To je blizu 6000 \$ godišnje.



U nekim državama regije taj je prosek znatno manji. U SAD-u, na primer, godišnja prosečna plata iznosi oko 25 000 \$. Slično je i u nekim razvijenijim zemljama Evrope.

Može li se sa 500 \$ na mesec biti finansijski neovisan? Naravno da ne može. Osim toga, sve dok radite za taj novac nema ni govora o Vašoj finansijskoj slobodi.

Šta je sa drugom grupom, sa onima koji su uspeli ostvariti rezidualne prihode? Kod njih je situacija potpuno drugačija. Oni nisu primorani raditi svakoga dana 8 ili više sati, kako bi na kraju meseca primili svoju platu. Oni jednom odrade posao i bivaju plaćeni za to dugi niz godina. To je lepota rezidualnog prihoda.

Postoji dve vrste ovakvih graditelja rezidualnih prihoda:

- a) investitori novca i
- b) investitori vremena

Šta rade investitori novca? Investiraju svoj novac u razne fondove, deonice, nekretnine, forex, zlato ili nešto drugo. Svakoga meseca oni odvajaju deo svog novca i ulažu u nešto što će im doneti prihod. Ovo nije loša opcija ali postoji jedan problem vezan uz nju: ona traje godinama dok ne zaradite ozbiljniji novac.

Recimo da investirate mesečno 100 \$, sa godišnjom stopom prihoda od 10%. U tom biste slučaju milion dolara zaradili tek za nekih 50 i više godina. Ne znam koliko Vam je ovog trenutka godina ali znam da ja lično ne želim čekati pola veka da bih imao milion dolara.

Nekako bih se mogao kladiti da ni Vi niste spremni toliko čekati da biste došli do stila života kakvim biste želeli živeti. Koja nam je, dakle, druga opcija? Šta možemo učiniti da ne moramo čekati toliko dugo, a da ipak zaradimo toliko novca?

Ne samo da mnogi ne žele toliko čekati nego najveća većina ljudi nema novac koji bi trebali svakoga meseca investirati. Moramo biti svesni sveopšte ekonomske krize koja „drma“ našom zemljom i mnogim drugim zemljama. Ljudi nemaju niti za najosnovnije životne potrebe, a kamo li da investiraju svoje dve mesečne plate u nekakav fond, na godišnjom nivou.

Ako nemamo novca i ne želimo čekati tako dugo, ostaje nam tzv. elektronsko umnožavanje. Ostaje nam da se priključimo nekakvoj MLM kompaniji i da svoj posao radimo putem interneta. Dakle, nećemo raditi mrežni marketing na stari način već na način kako se to danas radi – koristeći se računarom i internetom.

„Elektronsko umnožavanje“ je tako moćno da nisam noćima spavao kada sam ga u potpunosti razumeo. Neverovatno je koliko možemo učiniti u poslu mrežnog marketinga koristeći se računarom i internetom.

Da bih Vam to slikovito prikazao, navesti ću jedan primer. Recimo da unutar jedne godine uvedete u posao **samo jednog** novog saradnika **mesečno**. Isto tako pretpostavimo da će svako ko se uključi uvoditi samo jednog novog saradnika u mesec dana. Čini li Vam se to ostvarljivim? Zvuči li to realno i moguće? Mislim da je to i te kako moguće ostvariti.

Šta mislite koliko biste imali saradnika u svojoj mrežnoj strukturi za tih 12 meseci? Ovo bi Vas moglo iznenaditi: **4096 saradnika**. Zamislite to. Imati toliko veliku mrežu u samo 12 meseci, a niko u mreži nije uključio više od SAMO JEDNE osobe mesečno. Možete li pretpostaviti koliko veliku biste imali mrežu da uvedete 3 osobe svakoga meseca i da se ta praksa preslika na sve u Vašoj mreži? A sa 5 osoba mesečno?

Uviđate li sada ovu neverovatnu moć „elektronskog umnožavanja“?! Samo slep čovek ne bi u ovome video svoju veliku priliku. To nije samo „prilika“. To je PRILIKA ŽIVOTA.

Šta sve to znači u novčanom smislu? Koliko bi Vam takva mreža mogla doneti novca SVAKOG MESECA? To će, naravno, zavistiti o procentu provizije, ceni proizvoda, marketing planu i još nekim drugim faktorima.

No, recimo da ćete sa Vašom zatvorenom Matricom dobiti mesečno 8.000\$. Hellooo..... OSAM HILJADA AMERIČKIH DOLARA!!! Znači li Vam taj iznos nešto? Ma, naravno. Taj iznos je JAMSTVO Vaše trajne finansijske slobode.

Vidite li isto ono što vidim ja? Vidite li jednu potpuno ludu, jedinstvenu i najbolju moguću priliku da u potpunosti izmenite svoj život? Jeste li barem delimično svesni šta ovo može značiti za Vaš život?

Jako se čudim osobama koje su „slepe“ za ovakve prilike. Oni su „oprezní“, kako sami za sebe tvrde. Oni „ne nasedaju“ na prevare. Oni ne veruju u takve „virtualne poslove“. Oni...

Razumem njihov oprez i mogu donekle shvatiti skeptičnost takvih ljudi. Međutim, ne mogu razumeti da takvi ljudi BEZ RAZMIŠLJANJA i BEZ PROVERE samo tako ODBACUJU sve što do njih dođe. To je, u najmanju ruku, nepromišljeno i krajnje budalasto.

Naravno, to je njihov život. Ipak, uprkos tome, osećam se loše kada naiđem na takvu osobu koja ne vidi „priliku života“, i koju ne uspem barem potaknuti na ozbiljnije razmišljanje o ovim fantastičnim poslovnim prilikama.

LEKCIJA 9 – 3 TAJNE USPEHA

Da biste bili uspešni, stvarno uspešni u nekakvom poslu, morate poznavati ono što radite i morate svoje znanje izdići iznad „radara velike većine ljudi“, koji se bave istim poslom. Ja to zovem „tajnama uspeha“. Poznavanje ovih tajni daje Vam ogromnu prednost pred ostalima i može lansirati Vaš posao do neslućenih visina.

Mrežni marketing takođe ima svoje „tajne uspeha“, a ja ću Vam sada otkriti 3 takve tajne. Možda ćete na kraju reći: „Hej, pa to sam već znao i pre.“ Ako je stvarno tako, zašto niste postali uspešan networker? Nije dovoljno nešto saznati. To znanje treba prihvatiti i primeniti. O tome smo već govorili.

Sada ću Vam predstaviti ove „3 tajne uspeha“, a Vi se potrudite da ih u potpunosti razumete, jer će i od ovoga zavisiti Vaš uspeh. Setite se ponovno: Nije dovoljno nešto znati. Treba prihvatiti i primeniti. Samo to će doneti rezultate.

PRVA TAJNA USPEHA

Ljudi reaguju prema dva osnovna principa:

1. tako da izbegnu bol i
2. tako da sebi priušte zadovoljstvo.

Ovo nije znanje „od jučer“ i za ovo znaju svi psiholozi, a znamo koliko je stara ljudska psihologija.

Zašto će ljudi kupovati nešto? Zašto će izdvojiti svoj teško zarađeni novac, za nekakav proizvod? Pre svega, da izbegnu bol, tj. da reše nekakav svoj problem koji ih muči. Oni često puta nisu niti svesni tog problema. Međutim, kada im neko ukaže na to, tada reaguju. Čim postanu svesni problema – **TRAŽE REŠENJE.**

Ako moraju birati između toga da izbegnu bol i toga da sebi priušte nekakvo zadovoljstvo, uvek će izabrati prvu opciju – da izbegnu bol. Uvek je tako i kod svih je tako. Nema smisla sada ulaziti u dublje analize i raspravu o tome zašto je

to tako. Dovoljno je znati šta ljudima treba i kako će oni reagovati na ono što im nudite.

Šta ovo, konkretno, znači za Vaš posao?

Ako uvidite šta je to što kod ljudi izaziva bol, tada ćete biti u stanju ponuditi i pravo rešenje za taj problem. Nije važno koliko to rešenje košta i nisu važne mnoge druge stvari koje ljudi uzimaju u obzir kada bilo što kupuju. Ovde se radi o vrlo jakoj emociji potrebe da se ukloni bol i određeni problem.

Važno je znati sledeće: ono što Vi nudite Vašem klijentu mora kod njega izazvati jaku emociju potrebe. To što mu nudite treba olakšati život Vašem klijentu. On treba osetiti da mu je potrebno ono što mu Vi nudite, radilo se tu o određenom proizvodu ili usluzi.

DRUGA TAJNA USPEHA

Vaš posao u mrežnom marketingu se ne sastoji u tome da prodajete proizvode ili uvodite ljude u posao. Vaš posao je, zapravo, **MARKETING**.

Iznenadeni ste? No, ne biste trebali biti jer od marketinga zavisi koliko uspešan posao ćete izgraditi. Ako naučite promovisati svoju priliku na pravi način, to će Vam doneti odličan uspeh i veliku zaradu.

Da li su Vaši proizvodi vitamini i dodaci prehrani, sredstva za čišćenje i „super krpe“ ili nešto drugo? Šta mislite?

Ne znam šta sada prodajete kroz mrežni marketing u kojem se nalazite, ali znam da to nije Vaš osnovni proizvod. Vaš proizvod je **MARKETING SISTEM** koji promovirate, a taj sistem treba prodavati proizvode i usluge.

Ne znam je li Vam ovo dovoljno jasno, ali morate ovo razumeti ako želite biti uspešni u mrežnom marketingu.

Vi morate imati proizvod koji ima vrednost. Ne možete dugo prodavati nešto što je precenjeno ili nekvalitetno. No, ništa nećete postići bez Vašeg osnovnog proizvoda, a to je Vaš marketinški sistem.

Drugim rečima, Vi morate **NAUČITI** promovisati sebe, kompanije, proizvode i usluge. Tu leži glavni problem većine onih koji se priključuju kompanijama

mrežnog marketinga: oni NE ZNAJU kako to učiniti. To za njih predstavlja tako veliku prepreku da obično brzo odustaju ili dugoročno ne postižu veći uspeh, ma koliko se trudili.

Da rezimiramo ovu drugu tajnu uspeha:

1. Vaš osnovni proizvod je marketinški sistem;
2. pre svega promovirate marketinški sistem, pa tek onda proizvode i usluge;
3. kada imate marketinški sistem, morate ga preslikati na sve u svojoj mrežnoj strukturi;
4. to isto čine svi drugi u Vašoj mreži.

Razumete li osnovnu grešku koju čine gotovo svi koji započinju raditi mrežni marketing? Svi oni promovišu svoje proizvode i usluge, zanemarujući pri tome činjenicu da je njihov osnovni proizvod marketing. U tome leži ključni problem, a moguće ga je izbeći samo potpunim razumevanjem šta je, zapravo, Vaš osnovni proizvod.

TREĆA TAJNA USPEHA

Niko ne želi Vašu poslovnu priliku!

Nikada ne promovirate Vašu matičnu kompaniju, proizvode koje prodajete ili usluge koje Vaša kompanija nudi. Nikada!

Zašto? Iz jednostavnog razloga što nikoga ne zanima Vaša kompanija, Vaši proizvodi ili Vaše usluge. Čak i ako im ponudite imena kao što su „Herbalife“ ili „Amway“, to im neće puno značiti. O proizvodima da i ne govorimo. Potrošićete sate i sate na uveravanje Vaših klijenata kako im je baš Vaš proizvod najpotrebniji. Na kraju nećete dobiti očekivane rezultate.

Šta, dakle, promovisati, ako ne kompaniju i proizvode? Rekli smo u prošlom delu da je Vaš osnovni proizvod marketinški sistem. Međutim, da li znate kako ćete ga promovisati? Hoćete li Vašem klijentu reći: „Znaš, želim ti ponuditi odličan marketinški sistem.“

Jasno da nećete jer šta bi to značilo Vašem klijentu? Baš ništa. Samo biste ga zbunili i vrlo verovatno oterali od sebe.

Zapitajte se šta je to što Vaš klijent treba, šta je to što tako želi imati i za šta bi platio bilo koji iznos samo da to može dobiti? Postoji nekoliko osnovnih stvari koje SVI žele imati:

- više novca
- slobodno vreme
- zdravlje

Vi morate promovisati ove tri stvari: novac, slobodno vreme i zdravlje. To je ono što svi žele. Ako imate način kako to drugi mogu dobiti, tada se ne bojte za rezultate. Sasvim sigurno ćete izgraditi ozbiljan posao i doći do odličnih zarada.

Nemojte, dakle, ljudima direktno nuditi Vaše proizvode i usluge. Ponavljam to već po ko zna koji put, ali ćete mi jednom sigurno zahvaliti na tome. Ljudi ne vole da im se bilo što prodaje. Shvataju to kao neku vrstu napada na njih i u pravilu NISU SPREMNI na saradnju.

Međutim, ljudi vole kupovati ako uvide da im nešto treba. Ta inicijativa kupovanja ne sme doći od Vas. Ona mora biti njihova spontana reakcija.

Sve se ovo odnosi i na uključivanje u Vaš MLM posao. Ako budete ljudima nudili „posao“ tada nećete dobro proći. Ljudi ne žele raditi više nego što rade. Zar stvarno mislite da žele svoje slobodno vreme menjati za neugodnosti zvanja ljudi telefonom i njihovo odbijanje? Siguran sam da niko to ne želi. Stoga, ne nudite ljudima posao. Umesto toga im dajte ono za čim imaju potrebu i što doista žele imati: novac, slobodno vreme i zdravlje.

Vaša kompanija, Vaš marketinški plan i Vaši proizvodi samo su SREDSTVO da oni dođu do onoga što tako jako žele imati. Reklamirajte CILJ a ne sredstvo. Tako ćete uvek postići odlične rezultate.

LEKCIJA 10 – ZA KOJU KOMPANIJU SE ODLUČITI?

Mrežni marketing danas je jedna ogromna industrija oko koje se „vrte“ milijarde dolara. Sve je više onih koji svoje proizvode i usluge žele promovisati upravo na taj način. Rezultat toga je zaista velik broj MLM kompanija koje danas postoje u svetu.

Zadnjih godina su sve popularniji Matrix sistemi, kojih je sve više u svetu. No, potpuno je sigurno da nisu svi Matrix sistemi jednako dobri, te da nam ne nude iste mogućnosti.

Dobro pitanje je: Za koju Matrix kompaniju se odlučiti? O čemu trebamo voditi računa kada biramo kompaniju sa kojom ćemo raditi? Na što trebamo posebno obratiti svoju pažnju?

Krivi odabir kompanije bi značio mesece i možda godine teškoga rada, a sve bez pravih i dugotrajnih rezultata. Bila bi to prava šteta jer smo mudrim izborom mogli postići puno više.

Ako ste osoba koja je već radila mrežni marketing, sigurno Vas redovno „saleću“ oni koji Vam nude da radite sa njima, jer je njihova kompanija „najbolja“. Njihovi proizvodi su „revolucionarni“, a marketing plan „nenadmašan“. Naravno da nije baš tako jer nema na desetine „najboljih“ kompanija, i nema na desetine „najboljih“ marketinških sistema. Njihov cilj je jasan: oni Vas žele pridobiti u svoju strukturu, bez obzira na činjenicu što Vam se nameću neistinama.

Ko su ti networkeri koji će Vam dosađivati i nastojati Vas „odvući“ u svoju kompaniju, koristeći se svim sredstvima? To mogu biti Vaši prijatelji ili rođaci, a sve češće su to potpuno nepoznate osobe koje Vas kontaktiraju putem maila.

Nemojte nasedati na sve te ponude i budite mudri u Vašem izboru. Evo 5 najvažnijih uslova koje mora ispunjavati kompanija koja se bavi Matrix-om, da bi bila vredna Vaše pažnje:

1. Morate mudro i pažljivo izabrati osobnog mentora (sponzora) koji će Vas uvesti u posao i voditi Vas do uspeha. Da li osoba koja Vas želi uvesti u posao ima znanje podučiti Vas i biti Vam pravi mentor? Vi trebate osobu koja ZNA kako se ovaj posao radi. Nemojte se priključivati preko nekoga ko nema pojma o mrežnom marketingu. Još su lošija opcija oni koji misle da znaju kako se ovaj posao radi, a rade ga na najgori mogući način. Šta Vam takav mentor može dati? Kakav će on to „sistem“ duplicirati i preneti ga na Vas? Ako krivo izaberete svog mentora, to je najbrži put prema neuspehu i odustajanju. Zato, budite dobro informisani i pravilno odaberite.
2. Kompanija kojoj želite pristupiti mora biti KOREKTNA i POŠTENA. Kako u to biti siguran? Pre svega proverite sa onima koji su već uključeni da li ta kompanija UREDNO isplaćuje provizije!? To je, možda, najvažniji detalj koji jako puno govori o toj kompaniji. Ukoliko dotična kompanija saraduje sa MASTERCARDOM ili VISOM to je odličan pokazatelj da se radi o kompaniji koja ima ozbiljnost i određeni kredibilitet. Ove vodeće svetske kartične kuće sigurno ne bi potpisivale ugovor o saradnji sa neproverenom i sumnjivom kompanijom.
3. Proizvodi i usluge koje kompanija prodaje vrlo su bitni u izgradnji Vašega posla. Uvek gledajte da to budu proizvodi koji imaju VREDNOST. Jako je dobar znak ako kompanija daje proizvode vredne, recimo, 1.500\$ za svega desetak dolara mesečne pretplate. PRETPPLATA je ta koja je, verovatno, najvažnija stavka jer će ona donositi REDOVAN izvor PASIVNOG dohotka, a to je za Matrix sisteme najvažnije.
4. Kompanija kojoj pristupate mora imati najbolji marketinški plan! Poznato je da nemaju sve kompanije isti marketing plan i da se on jako razlikuje od kompanije do kompanije. Šta to mora imati jedan savršeni marketinški plan, da bi bio vredan rada?
U prvom redu, mora davati u mrežu više od 70% novca od prodaje. Jako puno kompanija daje tek oko 50%, dok ostatak zadržavaju za sebe. Naravno da oni moraju pokrivati troškove proizvodnje i logistike, ali ako

ne mogu dati 70% ili više, tada nešto nije u redu. Oni u tom slučaju uzimaju najbolji deo kolača za sebe ili nemaju dovoljno kvalitetan sistem da bi mogli dati više.

Dobar je onaj marketinški plan koji omogućuje Matrix saradnicima više vrsti bonusa. Matrix kompanije obično nude 4 vrste bonusa, i to je u redu. Međutim, važno je da ti bonusi pokrivaju TRI glavne vrste bonusa: Brzi startni bonus, Matrix bonus i Matching bonus. Bez toga ne možemo smatrati Marketing plan kvalitetnim.

Kvalitetan marketing plan ne dopušta da bilo ko radi za drugoga. To se, naravno, podrazumeva, ali još uvek postoje kompanije koje nisu otklonile ovaj nedostatak iz svog sistema nagrađivanja.

I na kraju, dobar marketing plan mora biti motivišući. Sistemi nagrađivanja i raspodele dobiti u kojima se može „padati“ na lestvici napredovanja i u kojima se može izgubiti jednom stečena titula, nisu motivišući. Takvi sistemi nagrađivanja stvaraju pritisak i izazivaju stres, a sam rad prestaje biti ugodan.

5. Koliko dugo kompanija radi i koliko je aktivna na našim prostorima? To je jako važan detalj jer je za mrežni marketing jako važno pozicioniranje unutar sistema. Šta to tačno znači?

Recimo da želite pristupiti kompaniji koja na našim prostorima radi već 15 i više godina. Trenutno broji oko 50 000 aktivnih saradnika i oko 300 000 kupaca. Kakve su Vam šanse da se visoko pozicionirate u ovakvoj kompaniji? Realno, vrlo male. Naravno, Vi možete raditi u takvoj kompaniji ali je pitanje koliko možete napraviti. Kompanija koja radi 15 godina se dokazala kao uspešna i poštena kompanija, i to je super. Ono što nije dobro za Vaš posao je činjenica da je u tih 15 godina, vrlo verovatno, došlo do zasićenja tržišta, što će Vam bitno otežati rast i razvoj u takvoj kompaniji.

Sa druge strane, recimo da je pre mesec ili dva na naše područje došla potpuno nova kompanija, sa novim proizvodima i novim marketinškim planom. Celo tržište je, praktično, otvoreno i Vi se možete pozicionirati vrlo visoko. To će Vam doneti puno lakši put do uspeha, nego u slučaju kada započinjete sa radom na tzv. „zasićenom tržištu“.

Ovo je pet jako važnih uslova, na koje trebate obratiti pažnju, kada se želite priključiti bilo kojoj Matrix kompaniji. Svih pet uslova moraju biti zadovoljeni. Ako samo jedan nije zadovoljen, nemojte pristupati toj kompaniji.

Mada su svi uslovi podjednako važni, prvi uslov smatram najvažnijim. Od one osobe koja Vas uvede u posao SVE zavisi. On je ključ Vašeg uspeha ili razlog Vašeg neuspeha. Naravno, pod pretpostavkom da Vi činite sve ono što Vaš mentor od Vas traži.

Ako je on na lestvici „znanja o MLM-u“ između 1 i 10, tek na 2 ili 3, nije realno očekivati da će na Vas prebaciti znanje snage 8 ili 9. Ne može Vam dati ono što ni sam nema. On je možda super čovek, divna i plemenita osoba. No, to Vam neće puno pomoći u radu ako on nema kvalitetu i nivo znanja koja je neophodna za jedan veći uspeh u ovome poslu.



LEKCIJA 11 – MATRIX KAO NAJBOLJA POSLOVNA PRILIKA DANAS

Imao sam jaku potrebu u ovu e-knjigu uvrstiti i ovo kratko poglavlje. Učinio sam to zbog svih onih koji još uvek dvoume oko toga da li je uopšte isplativo započinjati posao u Matrix poslovnom sistemu, te da li se sve to skupa isplati.

Ako ste jedan od tih osoba, imam jedno pitanje za Vas: Zašto sada čitate ovaj tekst i zašto ste uopšte došli na web stranicu na kojoj ste preuzeli ovu e-knjigu?

Reći ću Vam zašto:

- zato što ste nezadovoljni svojim sadašnjim poslom;
- zato što biste želeli imati više novca;
- zato što imate svoj san o novom stilu življenja;
- zato što želite više slobodnog vremena;
- zato što želite život bez stresa;
- zato što ...

Niz možete slobodno sami nastaviti jer znam da ima još razloga zbog kojih ste sada ovde sa mnom. Dakle, Vi tražite nova rešenja i nove mogućnosti. Jesam li u pravu? Mislim da jesam, zar ne?!

Slušajte me sada vrlo pažljivo: Vaša potraga može prestati OVOGA TRENUTKA jer ste konačno pronašli ono za čim ste tako dugo tragali. Mrežni marketing tipa Matrix je doista najbolji posao koji uopšte možete raditi.



Budite u to 100% sigurni!

Ako ste pravilno razumeli šta je, zapravo, mrežni marketing, tada znate da Vam sada govorim istinu. Nećete naći bolji i lepši posao od ovoga. Nema šanse.

Matrix, kao network biznis budućnosti, je otišao još korak dalje od klasičnog mrežnog marketinga, i postao još pristupačnijim, još kvalitetnijim, još lakšim i još više plaćenim poslom.

Matrix je doslovno „zlatna guska“ malog i običnog čovjeka, koji ima svoje snove i ciljeve, ali ne zna kako da ih postigne i ostvari. Sa Matrix sistemom sve postaje moguće.

Možete li zamisliti da za oko 18 meseci dođete do REDOVNOG mesečnog pasivnog prihoda u visini od 1.000.000din? Možda sada imate problema sa prihvaćanjem jedne takve mogućnosti, ali ja Vas uveravam da je ona i te kako REALNA. Tvrdim da će u narednih godinu do godine i po u Srbiji biti više onih koji će zarađivati ovakve iznose SVAKOG MESECA. Želite li biti jedan od njih?

Naravno da želite, ali ... OPREZ! Ako prihvatite ovo kao VAŠU realnu mogućnost, imate jako dobre šanse da će Vas drugi ismejavati i smatrati Vas najobičnijim glupanom. Jeste li spremni na to? 9 od 10 ljudi neće biti spremno prihvatiti Vaše ideje i Vaša uverenja. Nailazićete na stalna odbijanja i nerazumevanje. Jeste li spremni na to?

Ako uspete prebroditi sve te prepreke jer Vaši poznanici koji ne veruju JESU prepreke, tada ste na dobrom putu prema uspehu. Nije važno ko će Vam se pridružiti, a ko neće. Važno je jedini ovo: NIKADA NE SMETE STATI! Ako se nastavite kretati prema napred, bez obzira na prepreke i Vašu okolinu, tada ćete SIGURNO stići do cilja. To je potpuno izvesno.

Matrix je najbolja poslovna mogućnost danas! Budite toga svesni i sa oduševljenjem pričajte drugima o tome. Ne stidite se onoga što će Vam doneti zdravlje, bogatstvo i sreću. I ne samo Vama.

LEKCIJA 12 – DONESITE ODLUKU!

Svaku lekciju ovde smatram važnom za uspešno građenje posla u Matrix poslovnim sistemima. Međutim, ova lekcija je onaj trenutak koji će odrediti Vaš put – idete li prema uspehu ili potpunom promašaju.

Ljudi u principu puno više vole čitati o nekakvom poslu nego započeti raditi isti. Siguran sam da ste sretali one ljude koji su od Vas tražili sve moguće informacije i na koncu nikada nisu stigli do tačke u kojoj započinju raditi posao.

Sada je iznimno važno razumeti da nije moguće baviti se bilo kakvim poslom i učiniti bilo šta u životu, ako ne DONSETE ODLUKU da ćete to učiniti. Donošenje odluke je od neprocenjivog značaja i molim Vas da toga budete u potpunosti svesni.

To je nešto što možete učiniti jedino Vi sami. Ne mogu ja doneti takvu odluku umesto Vas. Ne može to učiniti Vaš brat, prijatelj ili neko treći. Samo Vi to možete i morate učiniti.

Nije uopšte isto kada nešto ČVRSTO ODLUČITE učiniti ili kada samo onako kažete kako ćete to učiniti. Ako ste osoba od reči najvažnije je da SEBI OBEĆATE da ćete učiniti „to i to“. Ponavljam: Vi ste jedino važni u celoj ovoj priči.



Možda ćete sada reći: Zašto moram donositi takvu odluku? Zar nije dovoljno imati u sebi ideju kako želim nešto učiniti?

Brzo ću Vam odgovoriti na to pitanje. Recimo da ste „dobili ideju“ kako je ova knjiga odlična i kako su Matrix sistemi Vaša prilika. Brzo se pojavljuje prva Matrix kompanija, koja Vas zove da joj se pridružite. Ta Vas ideja ispunjava i razmišljate kako da što pre započnete sa radom. No, pojavila se prva prepreka: Vaš mentor traži da investirate 150\$ u posao i to odjednom ruši sve Vaše planove o uspehu.

Drugim rečima, početna investicija je bila dovoljna da Vas zaustavi u potpunosti. Iako je početno investiranje u proizvode potpuno normalno, nešto što ne možete izbeći.

U redu. Možda ste čak i investirali taj početni iznos, ali sada Vam mentor kaže kako biste trebali svoj posao podići na jedan veći nivo. Traži od Vas da platite vlastitu web stranicu, hosting i domen, te da naučite kako promovisati svoj posao na internetu.

To će Vas ozbiljno „poljuljati“ i počecete se pitati da li činite pravu stvar i da li Vam sve to uopšte treba. Na naplatu će doći Vaša neodlučnost i činjenica da niste doneli čvrstu i nepovratnu odluku da ćete nešto učiniti.

Da ne govorim o tome kako bi Vas prva odbijanja i neuspesi trajno „uklonili“ i potpuno Vas zakočili na putu prema uspehu.

Znate li što znači reč „odlučnost“? Šta znači „biti potpuno odlučan“ u nečemu?

To znači da nećete dopustiti nikakvim spoljnim i unutrašnjim uticajima da Vas zaustave na Vašem putu prema ostvarenju zacrtanih ciljeva. Ništa Vas ne može zaustaviti, a kamo li ovako trivijalni razlozi koje sam gore naveo.

Davno sam čuo priču o vojskovođi koji je sa svojim vojnicima stigao brodovima na neprijateljsku teritoriju.

Čim su se iskrkali, naredio je da zapale SVE brodove. Njegovi podređeni i svi vojnici su se čudili takvoj odluci. Pitali su ga: „Kako ćemo se vratiti? Kako ćemo otići ako nas neprijatelj nadjača?“

Njegov odgovor, sada već legendaran, je bio: „Pobedićemo ili izginuti. Nema povlačenja. Nema treće opcije.“

Pobedili su.

Razumete li poentu ove priče, koja je, kažu, istinita?

Ovaj vojskovođa je bio potpuno ODLUČAN. Nije postojao „plan B“. Nije postojala treća opcija. Zapalivši brodove istu odlučnost je USADIO u svoje vojnike. Svima je bilo jasno da moraju dati SVE OD SEBE kako bi ispunili zadatak i pobedili. Pobedili su jer je to bio glavni preduslov njihovog preživljavanja. Bolji motiv nisu mogli imati.

Na isti način Vi morate pristupiti mrežnom marketingu. Zapalite svoje brodove. Izbacite iz svog planiranja sve druge opcije. Niste došli ovde samo da biste videli „šta tu ima za mene“. Nećete pristupiti niti jednoj kompaniji mrežnog marketinga samo da biste videli „kako to izgleda“ ili da „pokušate“ nešto učiniti.

Znam osobe koje u Matrix sistemima zarađuju mesečno iznose veće od 1.000.000 din. Moguće je i ima onih koji su to postigli. To nije mit i nije moje preterivanje samo da bih u Vama probudio želju da radite mrežni marketing. Ni govora.

Zašto Vaš CILJ ne bi bio: ostvariti mesečni prihod veći od 1.000.000 din?! Ako su mogli drugi postići tako nešto, ne vidim razlog zašto ne biste i Vi mogli.

Samo jedna osoba Vas može u tome sprečiti – to ste Vi sami. U ovome ste sami sebi najveća prepreka.

Znate li priču o mladom slonu, kojeg su doneli u jedan cirkus? Vezali su mu nogu užetom za jedan manji stup, koji su ukopali u zemlju. Taj maleni slonić je bio tako vezan svakoga dana, svake minute, sve dok nije narastao do svoje pune veličine.

Sada je naš maleni slonić bio ogroman, ali je još uvek bio vezan onim istim užetom za onaj maleni stupić. Sa 5% svoje ukupne snage mogao bi, bez većih poteškoća, iščupati taj stupić iz zemlje i osloboditi se.

Međutim, on to NIKADA ne učini, sve do svoje smrti.

Znate li zašto ove grdosije ogromne snage nikada ne pokušaju iščupati stupić i osloboditi se? Zato što žive u UVERENJU da nisu u stanju to učiniti. To uverenje su prihvatili kada su bili maleni i nejak, i još uvek žive u njemu. Oni NISU SVESNI svoje velike snage i moći.

Isto se događa sa nama ljudima.

Verujem da uviđate poruku ove usporedbe i da postajete svesni da jedino Vi imate tu moć uništiti svaku mogućnost uspeha ili realizovati svoje ciljeve kroz donošenje jasne i snažne ODLUKE.

Nakon čitanja ove knjige, doista donesite čvrstu i nepovratnu ODLUKU da ćete ostvariti svoje CILJEVE kroz Matrix posao. Dajem Vam reč da će Vam celi Univerzum pomoći u tome, samo ako doista odlučite da ćete to učiniti.

„Prvi korak napravite s verom. Ne morate videti celi put.

Samo napravite prvi korak.“

Dr. Martin Luther King

LEKCIJA 13 – KRADLJIVCI SNOVA

Znate li za izreku iz Novoga Zaveta: „Niko nije prorok u svome selu“, čije se reči pripisuju lično Isusu Hristu?

Tako kratka i jednostavna rečenica, a tako veliku mudrost nam donosi. Mislim da znate o čemu ovde govorim jer ste se sigurno barem jednom našli u situaciji koja potvrđuje ove reči.

Recimo da ste započeli sa novim poslom u jednoj Matrix kompaniji, i da ste taj posao ponudili svojim najbližim ukućanima, rodbini i prijateljima. Oni Vas svi odreda odbijaju i ne žele Vam se priključiti u Vašem novom biznisu, mada ste im objasnili koliko mogu postići u njemu.

Ne samo da Vam se ne žele priključiti, nego i Vas žele odvratiti od Vaše ideje da u tom poslu napravite karijeru i odličan uspeh. Govore Vam kako to nije dobar posao i kako biste trebali pronaći „pravi posao“ (misleći na posao u kojemu radite za platu u nekakvoj firmi).

Takvi ljudi su pravi „kradljivci snova“. Oni su iznimno opasni za Vas jer konstantno pokušavaju uticati na Vas i usmeriti Vas na nešto drugo. Oni to čine sa dobrim namerama. Oni Vam ne žele zlo, ali su uvereni da ste Vi na totalno „krivom putu“. Oni ne vide isto ono što vidite Vi. Oni ne dele Vašu viziju i Vaše snove.

Neretko dolazi i do verbalnih obračuna (svađe) unutar porodice, a Vaši ukućani sve to čine u najboljoj nameri da Vam pomognu. Oni Vas doživljavaju kao osobu koja „leti u oblacima“ i koja se ne želi spustiti na njihov „nivo realnosti“.

Ovo je vrlo ozbiljno upozorenje: Čuvajte se takvih „kradljivaca snova“! Oni su neka vrsta „energetskih vampira“, koji će Vam „u najboljoj nameri“ oduzeti jako puno energije neophodne za rad i napredovanje.

Nemojte im dopustiti da Vam uzmu snove i viziju srećnije, bogatije i lepše budućnosti. Vi sanjate Vaš budući život, ali neće sve ostati na snovima. Kroz Matrix možete ostvariti sve svoje snove i živeti životom o kojem ste nekada

samo sanjali. To je moguće. To je ostvarljivo. To su postigli mnogi drugi pre Vas. Možete i Vi.

Vaš bračni partner, Vaši roditelji, Vaš najbolji prijatelj, Vaš brat ili sestra, imaju moć ukrasti Vam Vaše snove i uništiti svaku mogućnost da jednoga dana ostvarite te snove.

Zbog toga morate biti jaki i mudri. Budite toga svesni i ne dopustite drugima da utiču na Vas i usmeravaju Vas. Ovo je puno važnije nego što sada možda mislite da jeste.

Možda živite u uverenju da se Vama ovo ne može dogoditi i da će Vas Vaši najmiliji bezuslovno podržavati u ovome. Stvarno bih voleo da je tako, ali prema nekim pokazateljima više od 80% ljudi se susreće sa ovim problemom.

Lično sam to osetio na svojoj koži. Tek što bih započeo svoj put prema vrhu u MLM-u, ruke onih koji su mi želeli „sve najbolje“ su me snažno vukle prema dnu. U jednom slučaju se to pokazalo kobnim za moj posao. To me je „naučilo pameti“ i ovo mi je pomoglo osvestiti taj problem. Jedno je sigurno: nikada više neću dopustiti „dobronamernim kradljivcima snova“ da mi oduzmu moje „pogonsko gorivo“ za put prema uspehu.

Ne slušajte ih kada Vam govore da Matrix nije dobar posao i da je puno bolja opcija da se zaposlite u fabrici obuće koja se upravo otvorila na Vašem području. Ne verujte im kada Vam kažu da Matrix nije ozbiljan posao. Ne verujte im ništa jer oni NE ZNAJU šta govore.

Nemojte ih u ništa „uveravati“ i ne trošite svoju energiju na njih. Nećete ih moći promeniti jer oni to ne žele. Sve što možete učiniti je da ih zamolite da Vas puste živeti svoj život i sanjati svoje snove.

*„Negativni ljudi mogu vam na brzinu iscrpiti energiju,
a mogu vam oduzeti i snove.“*

Magic Johnson

LEKCIJA 14 – KAKO ZAPOČETI?

Evo nas, dragi moji, na samom kraju ove male ali verujem jako korisne e-knjige. Moramo još odgovoriti na najvažnije pitanje: Kako započeti? Ako sada, ovoga trenutka, ništa ne učinite, ne možete očekivati uspeh i zaradu, zar ne?!

Dakle, važno je DELOVATI ODMAH. Molim Vas da toga postanete svesni SADA. Započeti nešto je prvi i najvažniji korak svakoga posla. Kako možete očekivati uspeh ako niste krenuli?

Pasivnost je „bolest“ mnogih koji planiraju započeti jedan ovakav biznis. Ljudi vole jako odlagati početak. Razlog tome leži u činjenici da ih sputava strah od neuspeha.

Svi govore: „Daj mi sve materijale, pa kada ih dobro proučim, tada krećem.“ Jeste li čuli već ovu rečenicu? Ja jesam i to puno puta, a verujem da ste i Vi.

Evo velike tajne svih onih koji su postigli veliki uspeh u bilo čemu: Svi su oni započeli svoje delovanje i „preživeli“ su kada su naišli na prepreke i poteškoće. „Započeti“ i „preživeti poteškoće“ su dva najveća razloga zašto je neko postigao tako veliki uspeh u poslu kojim se bavi.

Možda ćete pomisliti kako preterujem, ali stvarno mislim da je ovo od izuzetne važnosti za Vas: Morate započeti! Bez toga je sve uzalud i ništa nema smisla.

Šta Vam savetujem da učinite odmah sada? Pre svega, pročitajte ovu e-knjigu barem dva puta. Bilo bi dobro da ju pročitate 3 - 4 puta, ali ako Vam se to čini preteranim, dva puta je pod obavezno.

Pročitajte sve tekstove na web stranici: <http://tinyurl.com/sedlan>

Stiforp je verovatno najjača matrix kompanija u svetu. Zbog toga Vam i nudim upravo Stiforp priliku jer kao autor ove e-knjige bio bih doista neozbiljan kada Vam ne bih imao ponuditi najbolju moguću opciju, zar ne?!

Proučite kompletnu web stranicu i učinite to sa izuzetnom pažnjom jer ovdje se radi o Vašoj budućnosti i Vašem životu.



Najvažnije je da učinite nešto po pitanju STARTA. Morate se pokrenuti i to je najvažnije. Ako imate svoju kompaniju, za koju smatrate da je Vaša najbolja prilika u ovom trenutku, radite s njom. Važno je da testirate svaku poslovnu priliku i da ona ispuni svih 5 uslova iz ove e-knjige.

Donesite ODLUKU da ćete „to“ učiniti! Stavite je na papir i dajte sami sebi reč da ćete je se držati.

Postavite sebi CILJEVE! I njih stavite na papir. Neka oni budu jasni i konkretni. Ne štedite svoju maštu i dopustite sebi velike ciljeve. Ako želite voziti automobil za 50.000€, stavite ga u Vaše ciljeve. Ne možete imati ono što ne možete zamisliti. Želite živjeti u novoj kući čija vrednost iznosi 200.000€ - stavite i nju na popis svojih ciljeva.

Stvorite neku vrstu vizije Vaše „nove stvarnosti“. Pokušajte je zamisliti živo i jasno. Ne ograničavajte se i dajte sebi prostora u tome. Otvorite svoje srce i ne bojte se sebi priznati šta istinski želite.

Nije važno šta ovoga trenutka nemate ono što ste zamislili. To nije važno. Važno je to da će se celi svemir angažovati oko Vas i Vaših ciljeva, ako ste POTPUNO ODLUČNI da ih ostvarite.

Ne zaboravite: Ništa se neće dogoditi ako ne započnete sa aktivnim delovanjem. Magična reč je „delovanje“. Nije važno ako pogrešite. Uopšte nije loše grešiti. Mada su nas uvek učili da su greške nešto loše, to nije tačno. Lagali su nas. Na greškama se uči i bez njih nije moguće rasti i napredovati.

Zbog toga si „izbijte iz glave“ strah od neuspeha. Svi oni koji se kreću ka svome cilju, ma kako sporo bilo to kretanje, na kraju STIŽU do tog cilja. Svi koji nastave kretanje uspevaju na kraju. Važno je samo ne zaustaviti se trajno. Ako odustanete, sigurno nećete uspeti.

*„Mislili vi da možete ili mislili da ne možete,
u svakom ste slučaju u pravu.“*

Henry Ford

DO NOT COPY

ZA KRAJ

Šta napisati za kraj jedne ovakve knjige? Možda ovo: Želim Vam puno uspeha u budućem radu, bavili se Vi sa mrežnim marketingom, Matrix-om ili sa bilo kojim drugim poslom.

Nadam se da ćete ostvariti sve svoje snove jer Vi ste u stanju to učiniti. Imate to „nešto“ u sebi i imajte poverenje u sebe.

Zacrtajte svoje ciljeve i donesite čvrstu odluku da ćete ih ostvariti. Ako to doista učinite sa srcem, ništa Vas neće zaustaviti na tom putu ostvarenja.

Iskreno se nadam da Vam je ova kratka ali moćna knjižica pomogla razumeti koliko Vam Matrix može doneti i koliko je to, zapravo, Vaša velika prilika.

Ne znam kojim se poslom trenutno bavite. Ne znam koliko zarađujete i kakav Vam je finansijski status. No, jedno ipak znam. Znam da možete pobediti u ovoj „igri“ i da možete u nekoliko godina dostići stil života o kakvom sada sanjate.

Svi oni koji sada imaju ogromne mesečne provizije u mrežnom marketingu, su pre toga sanjali kako će to jednom postići. Nisu možda ni znali kako će to učiniti, ali su bili uvereni da će dostići zamišljene ciljeve. Danas oni žive životom o kojemu su maštali. Danas su oni srećne, zdrave i potpuno ispunjene osobe.

Jedan mudar pesnik iz 19. veka je napisao:

„Sve ono što šaljemo u živote drugih, Vraća se u naš vlastiti.“

Edwin Markham

Možete li samo zamisliti koliko toga šaljemo u živote drugih ljudi svojim radom i delovanjem u mrežnom marketingu? Koliko samo dobra možemo na taj način podariti drugima?! Koliko ljubavi i radosti?!

Matrix nije samo još jedan „posao“ čiji naziv asocira na izvrstan filmski serijal. Nije to samo još jedan način kako ćete zaraditi novac i zbrinuti porodicu. On je

puno više od toga. On je način kako možete pomoći hiljadama i hiljadama ljudi, i tako menjati njihove živote na bolje.

To je ogromna moć i još veća odgovornost. Budite je svesni i dajte sve od sebe da na Vašoj ličnoj listi onih koji još trebaju Vašu pomoć, bude što više ljudi.

Završiću s rečima o kojima razmišljam gotovo svakoga dana, a koje su iz temelja promenile moja razmišljanja o odnosima:

*„Svakoj osobi, koliko god kontakt s njom bio beznačajan,
pružite svu svoju brižnost, ljubaznost, razumevanje i ljubav,
uopšte ne razmišljajući o nagradi. Život Vam posle toga
više nikada neće biti isti.“*

Og Mandino

KONTAKT

Sa svim svojim pitanjima, predlozima, primedbama ili kritikama, možete me kontaktirati na mail adresu: sedlanzr@sbb.rs

Takođe me možete kontaktirati i putem telefona na broj:

(+381)064/271-51-57

Biće mi neizmerno drago pomoći Vam u Vašem radu. Bez obzira želite li se pridružiti meni i mom timu u radu ili želite ostati u Vašoj sadašnjoj Matrix kompaniji.

Ukoliko ste ozbiljni u svojoj nameri da napravite veliku poslovnu karijeru u Matrix-u, pozivam Vas da mi se pridružite. Našom saradnjom i zajedničkim angažmanom možemo učiniti velike stvari.

Za Vaš uspeh,

Željko Sedlan

<http://tinyurl.com/sedlan>

