

Развитие бизнес системы Сетевого Маркетинга через интернет состоит из четырех ключевых этапов.

Отзыв...Сейчас я говорю не об общей одной для всех системе... Потому, что считаю, что такой – одной единственной – «правильной» системы, просто не существует. Да есть, какие то общие тенденции, общие основание, но сама система ведения бизнеса через интернет может отличаться друг от друга.

Это как в классическом СМ. Кто то силён в приглашениях... кто то силён в работе с холодными контактами, кто то работает на сцене, кто то больше внимания уделяет обучению своей структуры. И все работают по разному.

Считаю, что дубликация – это вообще миф... а может пережиток прошлого? Дубликации как таковой не существует – человек всегда стремится к индивидуальности. Дубликация есть, только на самом начальном уровне, при входе и старте. Дальше всё развитие и продвижение идёт индивидуально и у всех по разному.

В интернете, в этом отношении ещё сложнее... В первую очередь, вы должны определиться, каким человеком являетесь вы? Не определить – а ОПРЕДЕЛИТЬСЯ! Это как с поиском смысла жизни... Кто то его ищет, а кто то создаёт! И те кто создают, как правило, более успешны и живут с ощущением полноты жизни.

Так вот... Вы должны определиться, каким человеком являетесь вы? Одним из тех тысяч дистрибьюторов, которые используют стандартные сайты от компании?

Вы можете и дальше звонить каждый месяц своим знакомым, с предложением типа: «Наша компания самая компанистая компания среди всех самых компанистых компаний» ... Или вступить в новую компанию и быть у её истоков заявляя, что на этот раз эта компания всей вашей жизни!

Вы должны решить для себя. Вы просто предлагаете людям бизнес или вы готовы дать им нечто большее, как лидер и наставник?

Первый момент, который вы должны понимать: Сетевой маркетинг — это индустрия маркетинга и продвижения, в которой большая часть людей не знают ни что такое маркетинг, ни как заниматься продвижением.

Это звучит иронично, но это так.

И что бы продвигать что то через интернет, нужна система... У вас всего два варианта в этом вопросе.

Первый – взять систему спонсора и работать по ней.

Второй – создать систему самому.

У моего спонсора (как её нет у 95% спонсоров) нет системы продвижения через интернет и мне что бы иметь успешный и стабильный, масштабированный бизнес, необходимо создавать систему самому. Что я с удовольствием и делаю.

А сейчас о тех самых ключевых этапах, о которых я сказал в заголовке

Это этап — Великого Хаоса. Это этап зарождения СИСТЕМЫ. На этом этапе обычно и появляется зародыш бизнес системы Сетевого Маркетинга (далее СМ).

Деньги – законы рынка таковы, что сколько ты инвестируешь, столько и получишь. И рынку интересна инвестиционная игра сразу, а не когда то там в заоблачном будущем.

Любовь — мы любим то, что мы делаем, мы эксперты, имеем сильный интерес к тому, что делаем.

Команда – сестра/брат, мама/папа, тётя/дядя... это хорошо, но они не люди бизнеса. И тем более не факт, что они люди системы построения реального бизнеса! Работать всё таки предпочтительней с человеком, который настроен на ответственность, а ответственность всё возлагает на себя.

Где то слышал, что дружба не лучшее основание для бизнеса... А вот бизнес вполне может быть основанием для дружбы!

Польза. Полезность системы бизнеса СМ в том, что сам проект, сама система ведения бизнеса СМ сразу несет пользу людям.

И очень важно показать систему сразу и полностью.

Есть полезность и эти четыре пункта бизнес системы имеют значение элемента умножения. Но если хотя бы один из них равен нулю, то обесценивается и вся система ведения бизнеса, т.е. система продвижения... И зародыш не будет развиваться.

Рынок – это то место, где сталкиваются другие бизнес предложения с нашим бизнес предложением, и возгорается настоящее пламя развития.

Если мы удовлетворили четырем критериям зародыша, то мы выходим на следующий уровень.

Запомнили? Деньги – Любовь – Команда – Польза!

2. Модель бизнеса СМ через интернет – автоматизация и масштабирование. Мы уже упаковались. Есть рекрутинговый сайт, есть авторская рассылка, есть трафик на наши ресурсы...

На этом этапе мы знаем клиента, знаем, что ему предложить, и знаем себя. Мы уже знаем, что такое хорошо и что такое плохо. Значит, мы должны понимать, как быть номер один в том, что мы делаем.

Быть номер один — значит делать предложение, ценность которого, как минимум в три раз превосходит цену самого продукта. Пример: Выпустил я электронную книгу для сетевиков... её настоящая стоимость должна, быть в три раза больше, чем цена на продающем сайте. В наших условиях в Рунете – это сделать совсем не сложно.

Быть номер один, нам необходимо в двух плоскостях.

В продажах. И здесь очень важно понимать, что человек не любит, когда ему продают в лоб, когда ему продают на прямую... когда ему продают на прямую, он испытывает стресс. Это не то, что ты сам пришёл в магазин – ты уже подготовился к стрессам.

Сделать продажу максимально мягко – это значит одно, человек должен сам подойти к этому, т.е. к решению о покупке.

Быть номер один в...

В продукте, а сейчас я говорю об инфопродукте... Потому, что бизнес СМ через интернет – это информационный бизнес и чаще всего люди узнают о нашем бизнес предложении, через наши информационные продукты.

К нашему информационному продукту, необходимо подходить, как к вопросу – от которой и зависит вся система нашего бизнеса. И опять же, нам необходимо превосходить ожидания по нашей ключевой функции, в ключевом обещании.

Для начала необходимо понять, что есть функции ключевые и не ключевые. И поймите, что превосходить ожидания во всем, это не реально и не возможно. А вот хотя бы по вашей ключевой компетенции, превосходство иметь необходимо.

Обязательно! Вам необходимо, со временем становиться номером один. Большинство пропускают этот уровень развития, оставаясь в рутине. В рутине, к которой привыкли и которую наследовали с предыдущего уровня.

Важно абстрагироваться от повседневных задач, и сконцентрировано работать над упаковкой себя. По сути, в бизнесе СМ через интернет, это и есть создание системы, которая начнет неизбежное масштабирование.

Необходимо работать над...

1. Деньги! Массовый поток трафика. Сделать так, чтобы наше предложение увидело как можно больше целевых людей.

2. Любовь! Ключевые ворота. Это ключевой, а часто и единственный канал, через который потенциальные, сначала клиенты... а потом и партнёры, становятся заинтересованными в дальнейшем получении информации. Чаще всего – это обучающая рассылка, на которую люди попадают с сайта воронки, с блога, с эл. книг и курсов, видео презентаций и т.д.

3. Команда! Выполнение всех обязательств + мастерство.

На этом этапе нам необходимо дать то, что мы должны и хотим сделать. Это забота о людях и реализация услуги.

Сейчас я скажу то, о чём вообще не задумывается большинство сетевиков...

Идеальный конечный результат этого этапа – это создание дисбаланса. Что это значит? А значит это то, что интерес значительно превышает наши возможности по реализации наших услуг, в нашем случае – это обучение своей структуры.

Дисбаланс и не возможность реализовать задуманное, запускают маховик изменений, а изменения выводят нас на новый уровень.

Часто дисбаланс в системе, открывает и обостряет проблемы системы. Мы понимаем — то, что дышало на ладан, умирает, а нового ещё нет. И нужно срочно решать этот вопрос.

Когда проблемы вскрыты, вы не можете их не решать.

Далее идёт три К.

Команда, Команда, Команда.

Следующий этап развития системы бизнеса СМ через интернет — накопление потенциала людей для взлета. Здесь ключевой вопрос не что делать, а кто делает. Это отдельный вопрос и целое искусство.

4. Польза! Квантовый скачек. Взлет – когда система даёт огромную пользу, не прилагая к этому никаких собственных усилий.

На этом этапе вы набираете максимальное ускорение. Выходите с уровня инструментов и задач на уровень смыслов и ценностей.

Обратите внимание на успешных в интернете людей...

Дмитрия Смакотина, Макса Хигера, Артёма Мельника. Почему то о чём они говорят, большинству людей, кажется обыкновенной водой? Просто они находятся на разных логических уровнях и большинство интернет «предпринимателей» на самом деле – всего лишь подмастерья, которых интересуется одно.

Как это сделать? Как сделать сайт воронку? Как сделать рассылку? Как сделать инфопродукт? Как заработать денег? Как...

Вот четыре простых этапа. И когда вы выходите на третий уровень – т.е. начинаете работать с командой и НЕ вернётесь к переделке первого и второго этапа... Вы никогда

не станете мастером! Вы так и останетесь подмастерьем...

Это жёсткая правда жизни и хотим мы этого или нет, но с ней придётся считаться.

На сегодня всё...

Всего доброго и до новых встреч в сети!