

Trening

Mistrzowski umysł network marketingu



Sławomir Luter



Sławomir Luter

Trening

**Mistrzowski umysł
Network Marketingu**

Łódź 2013

© Copyright by Sławomir Luter 2013

Wydanie I

ISBN 978-83-923071-2-9

Łódź 2013

Wszystkie prawa zastrzeżone. Żaden fragment tego wydania nie może być powielany lub rozpowszechniany w żadnej formie i w żaden sposób, oraz nie może być przechowywany w bazie danych lub systemie wyszukiwania bez uprzedniego zezwolenia na piśmie sporządzonego przez właściciela publikacji.

Wydawnictwo

Luter Learning System

Sławomir Luter

ul. Gandhiego 27/33

91-015 Łódź

NIP: 726-139-40-94

www.slawomirluter.pl

e-mail: luters@luters.pl

Druk Sowa Sp. z o.o.

ul. Hrubieszowska 6a

01-209 Warszawa

Spis treści

Moduł wprowadzający

Realia naszych czasów	
Dlaczego warto budować zespoły	13
Trendy ekonomiczne	16
Pakiet franczyzowy	21
Jakie występują dźwignie w tym modelu biznesowym	22
Dźwignia osobowa	22
Dźwignia czasowa	25
Dźwignia finansowa	27
Zabezpieczenie finansowania	31
Jak można robić pieniądze bez pieniędzy	34
Wiek nie ma znaczenia	35
Na poważnie	39
Jak pracował pan Disney, czyli potrzebujesz dojrzałej decyzji	40
Siła wyboru	42

Moduł leaderski 47

Kształtowanie dojrzałej osobowości	47
Silniejszy czy słabsi niż inni?	62
Wykorzystaj tę wiedzę	63
Diamentowy charakter	67
Każdy jest liderem własnego życia	69
Lider jest proaktywny	70
Przywództwo jest w każdym z nas	70
Każdy lider ma wartości, na których buduje swój zespół	71
Misja ukierunkowanego życia	77
Przekonania lidera	82
Nauka dobrych przekonań	84
Zadania lidera zespołów biznesowych	88
Zawsze TY pierwszy	89
Prawda o motywacji	92

Mentalność człowieka sukcesu	96
Czynniki warunkujące silną mentalność lidera	100
Moduł programowania celów	104
Warunki osiągania celów	104
Prosty szablon do formułowania celów	111
Jakie są tajemnice osiągania celów?	112
Aby osiągnąć cele, zrób projekt	120
Prawo koncentracji uwagi	121
Moduł strategiczny	130
System rekrutacyjny	130
Musisz kontaktować obcych	134
Postaw swój system informatyczny	136
Przygotuj się dobrze	139
Kontaktowanie osobiste	142
System szkoleniowy	152
Tożsamość Promotora-Prezentera	154
Prezentacja i spotkanie – główne narzędzia do budowy zespołów	161
Ramy przeprowadzenia spotkania, prezentacji	164
Narzędzie do skupiania uwagi	168
Domknięcie, czyli finalizacja spotkania	169
Jeśli się trafi trudny rozmówca?	172
Jak ludzie podejmują decyzje?	173
Najczęstsze błędy na prezentacjach	175
Prosty wzorzec do przełamywania wymówek i negatywnych przekonań	184
Kilka wskazówek do prowadzenia prezentacji publicznych	187
Strategie oparte na ludziach sukcesu	194
Moduł współpracy z zespołem	198
Jak budować zespoły?	198
Wielopoziomowe zarządzanie	202

Współpraca z zespołem	205
Jak motywować grupę	210
Kontrola i nadzór	212
Naucz się mówić „nie”	214
Energia	217
Dlaczego zespoły się rozpadają	220
Przyczyny konfliktów w zespole	227
Jak dawać informację zwrotną	229
Moduł pokonywania barier	231
Jak pokonać wewnętrzne bariery	231
Zmiana przeszłości	236
Lęk przed działaniem	241
Nastaw się na zbieranie wiedzy	248
Nie zatrać się	249
List do ciężkiej pracy	250
Wyzwanie do zmian i pracy nad sobą	251
Nowy początek	255

Książkę dedykuję wszystkim, którzy walczą o swoje marzenia budując system rekomendacyjny.

Pamiętajcie, że wasz wysiłek ma olbrzymie znaczenie, nie tylko dla was...

Moduł wprowadzający

Realia naszych czasów

„Nie wierzę w żadne cudowne programy zarabiania, wierzę bardzo w ciężką pracę opartą na solidnych wartościach, oraz czystą intencję, by zarabiać przez pomaganie i edukowanie innych ludzi”.

Sławek Luter

Misja do napisania tego treningu jest oczywista, zawirowania gospodarcze w jednym sektorze spowodowały eksplozję wzrostu w innej części gospodarki. Pieniądze są na rynku takie same, jakie były dziesięć czy dwadzieścia lat temu, jednak przeniosły się do innych branż i rynków. Wymusza to dostosowywanie się do zmian, aby ciągle „być w grze”.

Projekty rekomendacyjne to eksplozja ekonomiczna, jednak przez bardzo dużą część ludzi błędnie przedstawiana i rozumiana. Algorytmy naliczania księgowego, mechanizmy pomnażania przychodów i model współpracy oparty na właściwych relacjach może stworzyć fenomenalny, całozyciowy projekt, dający niewyobrażalne możliwości. Jednak tak nie jest, bardzo wiele osób obracających się w kręgach biznesowych przeskakuje z projektu na projekt, rejestrując bezmyślnie kogo popadnie, bez wsparcia szkoleniowego, mentorskiego czy bez świadomości wartości biznesowych.

Tak jak ekonomia się zmieniała na przestrzeni ostatnich lat, tak już czas, aby zmienił się ten piękny model biznesu. Wyszedł ze stereotypów „wciągania” czy „wyciągania kasy”, „nicnierobienia”, „wystarczy tylko dwóch”, i pokazał swoje prawdziwe etyczne i wielkie oblicze.

W dzisiejszych czasach świat daje nieograniczone możliwości rozwoju, kariery, zdobycia dobrych finansów, a nawet życia na niewyobrażalnym poziomie dla każdej praktycznie osoby, pod warunkiem oczywiście, że będzie gotowa po to sięgnąć, da sobie na to pozwolenie i rozpali silny wewnętrzny żar.

Biografie ludzi osiągających dużą zamożność i pełne powodzenie osobiste ukazują szeroki przekrój społeczeństwa. Sukces nie jest już zarezerwowany tylko dla wykształconych, wywodzących się z bogatego domu jednostek czy szczęśliwców wygrywających na loterii. Dzisiaj każdy może zacząć swoją wędrówkę z dopasowanym pod swoją osobowość narzędziem pomagającym i wspierającym osiągnięcie sukcesu osobistego. Narzędzia ekonomii tak mocno się

zmieniły, że można dopasować tylko pod siebie model biznesu i współpracy, włączając w to także wartości i postawy ludzkie. Kryzys w sektorach gospodarczych biznesów klasycznych, małych i średnich przedsiębiorstwach spowodował silną przemianę w segmencie nowej ekonomii.

Przez kilkadziesiąt lat kształcił się sektor gospodarki, w którym do pomnażania pieniędzy nie potrzeba na start dużych zasobów finansowych, tylko korzysta się z innych dźwigni, na przykład takich jak kapitał ludzki. Można bardzo uprościć założenie, że dziś do wypracowania zamożności i lepszego życia czy większego bezpieczeństwa potrzebujesz pieniędzy lub **ludzi**. Jeśli nie masz jeszcze kapitału, który pracuje i zarabia dla Ciebie, nie masz środków na dużą lub średnią inwestycję, to warto abyś przeanalizował na poważnie rozwijanie własnej firmy osobowej, bo w takim modelu biznesowym występują dźwignie, które mogą wzbogacić Cię na dużą skalę, angażując czas, pieniądze i energię nie tylko Twoją, ale powiązanych z Tobą partnerów biznesowych.

Recesja na rynku spowodowała potężne przeobrażenie się projektów rekomendacyjnych w olbrzymi sektor gospodarczy, który obecnie robi grubo ponad sto miliardów dolarów obrotów na całym świecie. Ponieważ zamożność daje ludziom poczucie bezpieczeństwa i możliwość spełnienia wielu marzeń, ten model biznesu wyzwolił u mnóstwa osób olbrzymią pomysłowość, kreując fenomenalne systemy księgowe oraz bardzo wyjątkowe produkty o dużej wartości. Dla praktycznie każdej osoby na tym globie nadeszły czasy, że można osiągnąć styl życia dostępny kiedyś tylko dla wybranych środowisk. Nigdy w dziejach ludzkości nie było takich szans na bogactwo, rozwój i działanie z misją pomagania innym jak obecnie, i to właśnie między innymi dzięki projektom budowania struktur. „Newsweek” napisał o przemyśle rekomendacyjnym: „...w ostatnich kryzysowych latach stał się najbardziej dynamiczną na świecie formą handlu, mnożąc obroty w tempie 15-20% rocznie”.

Pełne zrozumienie tematu, **dlaczego warto się tym modelem biznesu zajmować**, jest fundamentem potrzebnym do odpowiedniego podejścia i nastawienia do tematu oraz do osiągnięcia satysfakcjonujących wyników, z ponadprzeciętnym, stałym dochodem.

Projekty rekomendacyjne to biznes, najprawdziwszy biznes i trzeba być w nim ekspertem, aby były wyniki. Nie da się zarabiać na życie jako grafik komputerowy, jeśli nie zna się dobrze programów do obróbki grafiki. Nie będę dobrym architektem, jeśli nie przygotuję się do tego zawodu poprzez odpowiednią edukację i praktykę. W każdej dziedzinie życia, aby zarabiać dobre pieniądze, trzeba być ekspertem. Tak jak nie chciałbym, aby leczył mi ząb jakiś przypadkowy, samozwańczy dentysta, tak i w tym modelu biznesowym, trzeba być zawodowcem, aby odnosić pozytywne efekty. Na szczęście, zawsze można się nauczyć niezbędnych umiejętności potrzebnych do osiągnięcia pozytywnych efektów oraz odczuwania dobrych emocji.

W tym modelu biznesu decydujące o sukcesie są głównie trzy czynniki, które warto aby rozwijał każdy przedsiębiorca. Wiedza **jak pozyskać partnera** to pierwszy czynnik i przedstawię Ci dokładnie wszystko, co zrobić, abyś dobrze się czuł w tym temacie. Drugi czynnik to wiedza **jak podłączyć partnera** i pokazać mu przyszłość oraz domknąć współpracę. Trzecim czynnikiem decydującym o stabilności i pasywnych dochodach, o których każdy marzy, jest wiedza **jak zatrzymać i rozwijać partnerów**.

Jednak książka ta nie jest podręcznikiem z serii „Czym jest MLM” lub „Jak zarabiać w marketingu sieciowym” czy o podobnej tematyce, ale skupia się na wnętrzu człowieka, jego charakterze, podejściu i nastawieniu. Daje potężne gotowe recepty strategiczne, motywacyjne oraz olbrzymią dawkę wiedzy rozwojowej, niezbędnej w tym obszarze gospodarki.

Tylko pobieżnie na wstępie przedstawię podstawowe korzyści techniczne i finansowe, przemawiające za zaangażowaniem się w dany projekt, zaś cały nacisk położę na wartości, osobowość i tożsamość człowieka, strategie myślenia i postawę potrzebną do osiągnięcia maksymalnych wyników. Zdecydowana większość ludzi popełnia olbrzymi błąd na samym starcie, mianowicie zapoznając się z modelem projektów rekomendacyjnych, bez żadnego przygotowania zaczynają promowanie, skazując się praktycznie na klęskę i spore cierpienie emocjonalne. A jeśli chodzi o środowisko, bardzo często następuje zerwanie długoletnich przyjaźni, gdyż osoby które nieumiejętnie zapraszają lub nie zgłębią logicznych i matematycznych korzyści, zazwyczaj odstraszaają bliskich.

Według moich obserwacji, u bardzo wielu osób promujących projekty rekomendacyjne występuje prawie całkowita niewiedza z obszaru funkcjonowania modelu biznesowego, planu marketingowego czy panujących specyficznych relacji w zespole, co powoduje silną obsesję burzącą relacje z ludźmi oraz wypaczającą opinie na temat tego modelu biznesu. Stąd ta propozycja, aby trochę uporządkować wiedzę i zdobyć odpowiednie kompetencje do zbudowania swojej firmy w oparciu o ten model.

Książka wprowadzi Cię w niezbędne podstawy i fundamenty, abyś ułożył sobie to wszystko w swoim życiu biznesowym poprawnie raz na zawsze. Stworzysz swój biznesplan i włączysz „nawigację” kierunku działania, o ile podejmiesz naprawdę poważną decyzję, że tego pragniesz.

Niektórzy działają w modelach budowania zespołów już ponad dwadzieścia lat, i ciągle stoją w miejscu, zmieniając kolejną firmę na przestrzeni lat. Aby Cię to ominęło, przejdziesz trening, który da Ci odpowiedzi niezbędne do poważnego zajmowania się tematem zarabiania pieniędzy w obszarze budowy organizacji biznesowych.

Projekt to narzędzie, to Twój bolid, którym się poruszasz w kierunku przyszłości, włączenie GPS to Twój biznesplan i wyznaczenie celów. Silne **po co i dlaczego** pozwoli Ci dokonać konkretnego wyboru, a znajomość różnicy między klasycznymi formami zarabiania a budową własnej firmy i organizacji w systemie budowania zespołów, pomoże Ci aktywnie się zaangażować.

Nie każdy wejdzie na taki poziom świadomości, że praca czy biznes klasyczny, mimo iż pracujesz tam po więcej niż osiem godzin, pozwalają Ci zarabiać głównie „na przeżycie do pierwszego” i brak jest tam możliwości pasywnego dochodu. A narzędzia i sposoby organizowania struktur handlowych czy konsumenckich połączonych wspólnym systemem księgowym mogą wypracować dla Ciebie fortunę. Mimo że pracuje się w innym systemie godzin, to jednak jest perspektywa na dużą zamożność i wcześniejszą emeryturę. Oczywiście to tylko możliwość, a nie reguła dla każdego.

Człowiek dołącza do programu, który zapala w nim wizję przyszłości, oraz do drugiego człowieka, który tę wizję przedstawia i od tej pory wędrują razem, systematycznie wdrażając założenia projektu i harmonogramu działań. W klasycznych systemach zarabiania budowanie zespołu dodaje wyniki, a w projektach rekomendacyjnych mnoży, a nawet potęguje efekty, co powoduje szybki wzrost kariery.

Jednak zanim gdziekolwiek wyruszysz tym bolidem i nastawisz swój GPS, potrzebujesz silnej weryfikacji swoich planów i celów życiowych, abyś odnalazł poważny sens i opłacalność tego przedsięwzięcia. Zanim zaczniesz odczuwać satysfakcję z pracy z ludźmi, musisz nauczyć się budować zespoły nie tylko dla pieniędzy, ale też dla pieniędzy. Bo to jest Twój śmiertelnie poważny biznes.

Jeśli coś ma dać Ci w życiu pieniądze, to naucz się traktować to serio, bo tu chodzi być może o życiową szansę. Zanim wyzwolisz w sobie energię do działania z pasją, musisz koniecznie porównać miejsce, w którym jesteś dziś, z życiem, jakim chciałbyś żyć za kilka lat. Dysonans między tymi dwoma światami dopiero jest w stanie uzmysłwić Ci, czy warto zgłębiać temat nowych biznesów domowych i robić na tym pieniądze, czy zostajesz przy tym, co masz. Bez szczegółowej analizy, poważnego podejścia i potraktowania obecnych zajęć, a możliwościami jaką daje przyszłość i skorzystanie z modelu obrotu handlowego opartego na budowaniu społeczności, szansa udziału w tym rynku może przejść obok.

Książka ta przekaze Ci mnóstwo wiedzy i wskazówek, w jaki sposób podejść do budowania projektu w oparciu o zespoły i czego będziesz do tego potrzebował w dziedzinie osobowości, strategii i praktyki.

Od wielu lat zajmuję się aktywnie kreowaniem zespołów. Przygotowałem kilkaset szkoleń dla swoich struktur, kilkaset konferencji online, a najważniejsze, przez moje ID w różnych projektach przewinęło się około dziesięciu tysięcy ludzi. Do tego, moją pasją i misją jest dzielenie się wskazówkami, wiedzą i nabytym doświadczeniem. A doświadczenie, jak wiadomo, nie wynika z tego, co dobrze zrobiłem, tylko z tego, co popsulem i jakich lekcji udzieliło mi życie. Na szczęście, refleksja i analiza to moja mocna strona, a wnioski i spostrzeżenia mogą posłużyć innym za bardzo cenne wskazówki i lekcje, które wzniosą Cię na wysoki poziom kariery.

Na pewno w tej książce znajdziesz choć jedno zdanie, które może przyczynić się do zbudowania mocnej, stabilnej i silnej organizacji biznesowej lub innego zespołu, gdzie fundamentem będą relacje, wartości i wspólny kierunek w działaniu wszystkich członków zespołu.

Świadomość pewnych praw i zasad panujących w tym modelu biznesowym może sprawić, że wjedziesz w procesy życiowych zmian na olbrzymią skalę. Statystyki pokazują zadziwiające efekty u ludzi, którzy potrafią w czasie od kilku miesięcy do kilku lat wypracować potężne dochody, zbudować organizacje o niewyobrażalnych obrotach handlowych, zdobyć pewność siebie i poczucie samorealizacji. W zasadzie nic to nowego, gdyż w każdym modelu zarabiania i współpracy da się osiągnąć sukces, jednak model budowania zespołów ma w sobie coś wyjątkowego, gdyż jest dostępny praktycznie dla każdej osoby, pragnącej bardziej świadomie wypracować nową jakość życia. Czas, aby zacząć, nie może być lepszy. Biznesy klasyczne upadają, a praca przestała już dawno być receptą na bezpieczeństwo, zatem czas na serio zdobyć wiedzę dotyczącą tego nowego sektora gospodarczego.

Podstawowe założenie rozwoju osobistego mówi, że wszystkie potrzebne zasoby do osiągnięcia sukcesu życiowego w sobie już masz. Aby Twój potencjał mógł wydobyć się na światło dzienne, musisz wielu rzeczy się oduczyć oraz zmienić strategię myślenia w działania. Jednak świadomość, że potencjał milionera, człowieka szczęśliwego i spełnionego już dawno jest w każdym z nas, powoduje, że stawiasz się na równi z każdym innym człowiekiem. Wydobyć Twój wewnętrzny potencjał polega na pracy nad sobą. **Twój poziom życia na pewno porusza się wraz w Twoją pracą nad sobą, a praca nad sobą i promowanie rozwoju, to moja robota.**

Książka ta kładzie nacisk na wewnętrzną stronę osobowości przedsiębiorcy i lidera, gdyż według mnie to jest czynnik w zupełności decydujący o wszystkim, co nam się w życiu przydarza.

Dla wielu osób budowanie zespołów będzie pracą życia, w której **liderzy będą mogli przyciągać do siebie innych, a później służyć** tej grupie osób. Dzięki modelom współczesnych

narzędzi biznesowych, systemów księgowych można tworzyć warunki do realizacji własnych planów oraz pomagać realizować plany innych ambitnych ludzi.

Obecnie jest już mocno udokumentowana możliwość urzeczywistnienia marzeń, swoich wizji i celów za pomocą modeli budowania zespołów, dlatego warto zgłębić strategię i wskazówki dotyczące tego fascynującego sposobu na życie i zarabianie.

Przewiduję, że podczas tej lektury będziesz odkrywał w sobie moc, by podjąć dobre decyzje i działanie, które pomogą Ci zmienić życie na takie, jakiego pragniesz. Wierzę, że dzięki temu modelowi można ulepszyć swoje finanse, poprawić płynność finansową innych ludzi, a przemyślenia i ćwiczenia zawarte w tej książce pomogą Ci porzucić niemoc i zdobyć nowe przekonania, że masz przed sobą olbrzymie możliwości, aby pełniej żyć.

Czytaj strony tej książki zawsze w skupieniu i tylko wtedy, kiedy wiesz, że masz swój czas dla siebie. Bez telewizora w tle, bez biegających wokół dzieci i innych rozpraszających bodźców. To bardzo ważne, bo ta książka zmieni Cię, i ja o tym wiem, ale skoncentruj się i zrób wszystko, o co Cię poproszę. Zrób to dla siebie. Opracowuj sumiennie ćwiczenia, przemyśl omawiane kwestie i zatrzymuj się w miejscach, gdzie rodzi się jakaś refleksja. Koniecznie załóż notes, gdzie będziesz zapisywał swoje ćwiczenia i przemyślenia w jednym miejscu.

Jeśli bierzesz się do czytania, zrób sobie wcześniej herbatę czy kawę, wyłącz telefon i telewizor, zadbaj o czas tylko dla siebie.

Nie pozwól sobie pominąć najważniejszych części wszystkich biznesów, czyli znalezienia motywacji i dobrego przygotowania. Część podróżników jeździ przez życie na ślepo, chcąc szybko dotrzeć do celu, a właśnie jak na ironię, błędzą i zawracają, porzucając marzenia o lepszym życiu. Inni to rutyniarze, idą przez życie wszystko wiedząc i jeżdżąc na pamięć, choć dawno już zmieniły się trasy i wybudowano autostrady dużo lepsze i szybsze. Ty bądź przezornym i pokornym kierowcą, dobrze analizując pojazd i jego możliwości, dokładnie przygotuj najlepszą trasę i nastaw się czasem na roboty drogowe, zwichnięcia czy postoje, ale zawsze wiedz, dokąd zmierzasz i w jakim celu chcesz dotrzeć tam, gdzie chcesz jechać. Postaraj się przeczytać tę książkę w całości jak najszybciej, a później wróć do niej na spokojnie raz jeszcze, głębiej analizując zagadnienia.

OK, wędrowcze, ruszajmy w naszą podróż, dla mnie to radość gościć u Ciebie w Twoich myślach i być Ci towarzyszem tej wyprawy, mam nadzieję, po lepsze życie...

Dlaczego warto budować zespoły

„Budowanie zespołów to model biznesu, gdzie możesz sobie stworzyć dobrą podstawę do tego, aby spokojnie patrzeć w przyszłość, a przy okazji być dumnym z siebie”

Sławek Luter

Jeśli sam sobie nie jesteś w stanie dać szansy, to kto Ci ją da?

Minęło już wiele lat, od kiedy funkcjonuje w naszym kraju wolna gospodarka, a jednak większość rodzin utrzymuje się z jednego źródła dochodu, co jest bardzo niebezpieczne w obecnych czasach. Płynność finansową możemy stracić w ciągu praktycznie kilku chwil, kiedy zostaniemy pozbawieni etatu lub zdrowia, ile przeżyjemy bez źródła dochodu?

Na szczęście, są narzędzia, aby przeciętni ludzie zadbali o własne bezpieczeństwo finansowe, bez potężnych inwestycji czy olbrzymich znajomości. Na przełomie lat wykreował się model biznesowy, gdzie w stosunkowo niedługim czasie, przy systematycznym zaangażowaniu ambitni ludzie mogą zapewnić sobie większe bezpieczeństwo, wzmocnić swe kompetencje oraz stworzyć udziały w obrotach gospodarczych stworzonej przez siebie grupy handlowo-konsumenckiej.

Słowo biznes kojarzy się z tradycyjną formą działalności, to znaczy sklep, handel, produkcja i jakiś zakład, biuro. Niektórzy ludzie zatrzymali się kilkadziesiąt lat temu w rozwoju ekonomicznym, i żyją stereotypami tak nieaktualnymi, że ich starty finansowe sięgają kroci. Nadeszła era, gdzie płynność finansowa i kreowanie bogactwa są w zupełnie innych obszarach gospodarki. Nadciągające trendy ekonomiczne i obecny kryzys w klasycznych formach zarabiania pieniędzy już dawno wskazują kierunek rozwoju ekonomii, gdzie będą dominować biznesy domowe. Wiem, że słowo biznes nie kojarzy się z domem, bo dom jest od mieszkania i odpoczywania, jednak to tylko taka metafora.

Inwestorzy giełdowi pracują dziś w domu, prowadzą biznes uczestnicząc w rynku Forex czy handlu papierami wartościowymi. Programiści, graficy, księgowi, lektorzy i tysiące innych zawodów, dzięki rozwojowi technologii, są w stanie ograniczać koszty prowadzenia biznesu dzięki otwarciu biznesu domowego.

Model budowy zespołu i zarabiania pieniędzy na obrocie gospodarczym wykreowanym przez własną sieć to właśnie jeden z tysięcy możliwości prowadzenia własnej działalności, bez otwierania kosztownych siedzib. Problem u ludzi polega głównie na tym, że nie dostrzegają tej możliwości jako drogi do sukcesu i życia czymś, co mogłoby im zapewnić prawdziwą satysfakcję i sensowny dochód. Postrzegają pracę dla kogoś lub w klasycznej formie biznesu za coś lepszego niż zaczęcie domowego biznesu, opartego na innych mechanizmach księgowych.

Jak pisze Kevin Hogan w swojej książce *168-godzinny tydzień. Żyj w pełni 24/7*, tak naprawdę tylko praca przez pierwsze miesiące, zanim się nabierze rozpędu w swoim biznesie, jest trudniejsza niż kilkadziesiąt lat niepewności na etatach, bez zapewnienia godnej emerytury. Łatwiejsze wydaje się „bieganie w chemicznym kole”, prowadzenie biznesu bez możliwości rozwoju niż pójście z trendami i reagowanie na rynek. Łatwiejsze oczywiście jest, dopóki nie zwalniamy z pracy i okazuje się, że rodzina nie ma oszczędności, łatwiejsze jest, dopóki prowadzony biznes bardziej zadłuża niż daje dochody lub dopóki nie wydarza się coś ze zdrowiem.

Problem tkwi w tym, że ludzie żyją tylko bieżącą chwilą, teraz jest kasa, teraz mam pracę, teraz mam zdrowie, teraz wyjeżdżam na fantastyczne wakacje. A umiejętność życia i planowania długofalowych celów i konsekwencji działań jest praktycznie znajoma i uświadomiona bardzo nielicznym osobom.

Z drugiej strony, sporo osób nie lubią swojej pracy, boją się przyszłości, a nawet niektórzy już dawno wypalili się zawodowo, jednak to „znajome” jest dużo lepsze niż przyjrzenie się i poznanie nowego.

W dzisiejszych czasach jednostka nie ma szans. Świat indywidualistów zmniejszył się do bardzo wąskich branż. Gdzieś usłyszałem, że **jeśli idziesz przez życie sam, to nic nie znaczysz**. Czy to prawda? Zależy, bo na pewno artysta to indywidualność, ale czy na pewno jest sam? Może tworzy sam, jednakże ma menedżera, który pomaga mu się „sprzedać”, zespół techników, opiekunów czy producenta. W większości obecnych trendów w biznesie, jeśli nie budujesz zespołów, nie masz odpowiedniej siły przebicia i brak Ci dostępnych dźwigni, mnożników i zasobów ludzkich, które występują tylko jeśli potrafisz budować relacje i scalać ludzi wizją wspólnego sukcesu i celu.

<i>Prawdziwe dowody są zawsze lepsze od ideologii.</i>
--

Na szkoleniu w Gdańsku usłyszałem od młodego Greka, który zarabiał 2 tys. euro dziennie: „**Jeśli 2-3 osoby łączą się we wspólnym celu – wszystko jest możliwe**”. Podpisuję się pod tym, gdyż coś w tym stwierdzeniu jest prawdziwego. Większość korporacji i największych dzisiaj firm, zakładało dwóch lub więcej ludzi, najczęściej wizjonerów. Facebook założył wraz z kolegami z uniwersytetu i z pokoju Mark Zuckerberg. Na początku to były tylko cztery osoby, a firma dziś jest warta miliardy. To samo dotyczy Microsoft, gdzie Bill Gates i Paul Allen w 1975 r. powołali do życia firmę znaną dziś na całym świecie. Kiedy spojrzę na własną historię, to faktycznie jedna ze struktur liczących około 6 tys. ludzi, zaczęła się praktycznie od 4 osób, i to obcych.

Świadomość tego mechanizmu, dosyć prostego, pozwoliła mi zrozumieć, że tak jest od zarania dziejów. Częstki występujące we wszechświecie łączą się ze sobą, tworząc silniejsze i bardziej rozwinięte grupy, związki i substancje, z których powstało w końcu życie. Tak też powstawały pierwsze plemiona, osady czy narodowości. Można być „pustelnikiem” oczywiście, są ludzie, dla których to będzie sposób na życie, jednak świat łączy się coraz bardziej w zespoły, skupiska, i warto to mieć na uwadze, obserwując obecne trendy biznesowe i społecznościowe.

Obserwując rozwój poszczególnych liderów, firm zauważa się oczywistą prawdę, że gdy ktoś idzie sam przez życie – praktycznie stoi w miejscu. To oznacza, że z czasem przestaje się rozwijać, a nawet istnieć jako podmiot gospodarczy czy jako działacz w jakimkolwiek zakresie, gdyż tam gdzie jest skupisko ludzi zaangażowanych, jest dużo większa moc.

Kiedy miałem biuro doradztwa finansowego prowadzone rodzinnie, uzyskiwałem określone dochody. Kiedyś pojawił się pomysł sieci i po otwarciu kilku placówek, dochody się z wielokrotności. Co zrobiłem? Stworzyłem zespół doradców i już nie sam działałem w biznesie, ale dałem możliwość współpracy także innym ludziom. I nagle zadziałała podstawowa dźwignia: ja byłem w innym miejscu, ale zespół pracował, powiązany biznesowo ze mną. To proste i logiczne. O dźwigniach opowiem później. Ale ta podstawowa wiedza i sens angażowania czasu i energii na budowanie zespołu może pomóc Ci przejść przez życie w łatwiejszy i przyjemniejszy sposób.

Większość pracy na świecie wykonują dziś zespoły. Ostatnio ukończyłem pełną grę multimedialną na komputerze i po finale ukazały się nazwiska osób tworzących grę. Byłem w szoku! Setki nazwisk przewijały się przez wiele minut, a rozmiar projektu był zbliżony do hollywoodzkiej produkcji. Na początku pomyślałem, że to tylko głupia gra, po co tylu ludzi? Uświadomienie przyszło później, gdy pojawiały się nazwiska osób odpowiedzialnych za poszczególne segmenty produkcji. Dziesiątki działów tworzą taką grę: scenarzyści, projektanci postaci, projektanci świata zewnętrznego, wewnętrznego, muzyka, produkcja muzyczna, projektanci ubiorów, wyposażenia, wielu programistów, grafików, informatyków, i mógłbym tak wymieniać jeszcze przez pół strony.

Zrozumiałem, że większość projektów, które będę miał możliwość wdrażać w swoim życiu, będzie wymagało zaangażowania ludzi. Inaczej się nie da i nie jest możliwe, abym sam wszystko w życiu umiał, robił i dopilnował. Przecież nie znam się na wszystkim i mam tylko 24 godziny do dyspozycji. Dlatego nadchodzi era, gdzie jak nigdy będzie potrzebna umiejętność budowania zespołów, choćby kilkusobowych, ale kilka osób to też zespół.

Ewidentne trendy przyszłości wskazują, że już czas, i to najwyższy, zacząć dopuszczać do siebie myśl, że tam, gdzie działa więcej ludzi, tam jest więcej możliwości, energii, pieniędzy, pomocy, urozmaicenia i więcej sił wspomagających rozwój projektów.

Poza tym chodzi też o inny aspekt życiowy. Szacunek do siebie bierzemy też z poczucia, że czujemy się potrzebni dla innych ludzi. Zbudowanie zespołów łączy potrzeby dbania o siebie i swój los ze współpracą z drugim człowiekiem, którego bieg życia z naszym się splata. Działając w takim modelu jesteśmy komuś przydatni, bo często nasz sukces i powodzenie będzie zależał właśnie od tego, kogo wspomozemy w jego sukcesie. Dla wielu też ludzi nie ma bardziej przygnębiającej rzeczy od poczucia, że są nikomu niepotrzebni, a dzięki modelom współpracy międzyludzkiej, odnajdują sens życia na nowo, realizując się na spotkaniach czy szkoleniach.

Jednak rankingi i statystyki pokazują rzecz najważniejszą. Duża liczba liderów kiedyś żyła pod dyktando innych ludzi, mieli nad sobą szefów, kierowników i innych ludzi, którzy mówili im, jak mają żyć. Osoby budujące zespoły stają się dzięki treningom i coraz większej wiedzy coraz bardziej asertywne, mówią życiu „TAK”.

W modelach MLM i budowania zespołów są duże pieniądze, a skoro pieniądze są ważne w życiu, bo dzięki nim ludzie płacą rachunki, kupują żywność, to ten biznes warto potraktować poważnie, bo musi się stać dla kogoś, kto pragnie niezależności finansowej, budowanie zespołów bardzo ważne. Nie ma mowy o sukcesie, jeśli nie będzie 200% mocy i konkretnego działania z Twojej strony.

Podsumowując, rynek rekomendacyjny bardzo dojrzał, procesy gospodarcze spowodowały, że setki tysięcy ludzi stało się przedsiębiorcami, promując swoje niezależne przedsięwzięcia. Setki nowych firm rozpoczyna działalność z tym sektorze, oferując naprawdę dobre produkty i usługi, z dobrym planem kompensacyjnym (marketingowym).

Nadszedł czas, gdzie naprawdę warto mieć już własny niezależny projekt rekomendacyjny, bez względu na to, czym się obecnie zajmujesz. Dużo wskazuje na to, że obecna gospodarka będzie bardzo mocno się zmieniać, a Ty możesz się do tego dobrze przygotować, wchodząc w nową rolę życiową.

Trendy ekonomiczne

Od zarania dziejów ludzie zadowoleni z wykonania jakiejś usługi czy z nabytego produktu, polecali innym danego rzemieślnika. To jest naturalne prawo przetrwania czy rozwoju firmy także w tych czasach: zadowoleni klienci polecą ją dalej. Każdy zawód i profesja może istnieć tylko wtedy, gdy przyjmowani są nowi klienci, lub raz pozyskani, lojalnie wracają.

Kilka razy dziennie większość ludzi poleca i reklamuje produkty czy usługi mimowolnie i często nieświadomie, rozmawia o dobrych samochodach, niektórzy bawią się telefonami, pokazując najnowsze zdobycze technologii, dzieląc się swoimi nowymi nabytkami z najbliższymi. Przy grillach i na przyjęciach domowych cały czas występuje zjawisko mimowolnej reklamy, podziwiane są fryzury kobiet, śliczne bluzki i sukienki. Oglądane są zdjęcia z wakacji, a przy okazji nawiązuje się rozmowa o hotelach czy biurach podróży. Wymiana poglądów na temat tego, kto jest zadowolony, a kto nie, to mimowolna reklama, tylko jest jedna sprawa: nikt za nią nie płaci.

W projektach rekomendacyjnych nic się nie zmienia, nadal ludzie rozmawiają, reklamują i polecają, tylko z jednym znaczącym wyjątkiem: jeśli jakaś osoba nabędzie dany produkt czy usługę, to producent rozpozna, poprzez specjalny system księgowy, kto to polecił. A człowiek promujący dostanie za to prowizję. To jest logiczne, proste i zasadne – jak by powiedział mój przyjaciel Aleks.

Nie należy się dopatrywać niczego niezwykłego w projektach sprzedażowych i konsumenckich opartych na wielopoziomowym zespole, to jest normalna i prawdziwa ekonomia, a prawa rządzące w tym modelu absolutnie nie różnią się niczym od praw handlowych w klasycznym systemie.

Firmy wydają na reklamę bardzo dużą część swoich budżetów, i nie zawsze jest to pozytywny bilans ekonomiczny, gdyż podczas emisji reklam znaczna część ludzi odchodzi od telewizora lub zwyczajnie im nie ufa. Ale inaczej jest z najbliższymi, jeśli gdzieś byli na wczasach i bardzo sobie chwalili biuro podróży, które było organizatorem imprezy, to jest bardzo prawdopodobne, że skorzystasz następnym razem właśnie z tego biura.

Projekty rekomendacyjne i kształtujący się nowy zawód – budowniczy i menedżer zespołów i społeczności konsumenckiej, będą szansą dla milionów ludzi, aby skorzystać z tego trendu gospodarki i wzbogacić swoje życie nie tylko finansowo, ale też rozwinąć się w dziedzinie relacji i komunikacji. Producenci będą płacić coraz większe pieniądze właśnie ludziom i konsumentom, promującym danego producenta. To się bardziej opłaca niż wydawanie reklamy „w ciemno” w zwyczajowych mediach.

W tradycyjnym marketingu firmy płacą z góry za reklamę, nie wiedząc, czy się zwróci. W projektach rekomendacyjnych producent płaci dopiero wtedy swoim partnerom biznesowym, kiedy pieniądze są już w firmie, czyli po dokonaniu zakupu. Dlatego ten przemysł tak się mocno rozwija.

Jeśli chodzi o współczesną ekonomię, to obecnie projekty budowania struktur mają dużo większe obroty niż przemysł filmowy, gier komputerowych czy rynek muzyczny. Wyniki tego sektora gospodarki wynoszą ponad sto miliardów dolarów i ciągle rosną, a premie miesięczne to setki milionów dolarów wypłacanych ludziom zawodowo zajmującym się tą dziedziną lub dorabiającym dodatkowy dochód. Mimo kryzysu i dość trudnej sytuacji na rynku, szczególnie w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw, branża projektów rekomendacyjnych osiąga roczne wzrosty między 15 a 20%, zadziwiając świat. Dzięki rozwojowi internetu oraz telefonii komórkowej możliwości do działania są nieograniczone i mogą być na skalę globalną. Poprzez blogi, strony www, aplikacje do prowadzenia wideokonferencji, przeciętna osoba ma możliwość wypracowania dobrych i stabilnych zysków bez konieczności działania tylko w terenie lokalnym. Cały czas rośnie liczba osób dobrze zarabiających, powiększa się grono liderów i ekspertów tej branży, co ułatwia początkującym przedsiębiorcom dostęp do wiedzy i doświadczeń liderów, którzy już wydeptali ścieżki dla innych. Otwarcie się na fakty płynące z tego sektora kreuje potężne refleksje. Jak twoja rodzina może mieć udział w tej branży?

„Działanie w pojedynkę skazuje Cię na przeciętność”

Jest kilka bardzo ważnych powodów, aby na serio przyjrzeć się modelom biznesowym, opartym na współpracy wielu ludzi. Możesz mieć świadomość, że absolutnie każda znacząca firma to nie jeden człowiek, tylko zespół. Zgadza się?

Rynek i trendy sprzyjają rozwojowi rodzinnych firm, biznesów o zupełnie innych mechanizmach działania niż tradycyjna działalność gospodarcza. Klasyczna ekonomia oparta na standardowych modelach biznesowych wymaga dużej inwestycji, jest obciążona ryzykiem bankructwa, także kosztami stałymi, które praktycznie obowiązują od pierwszego dnia działalności. Czynniki zewnętrzne, na które przedsiębiorca nie ma wpływu, pozbawiają też pełnej kontroli nad firmą klasyczną.

Kiedy prowadziłem doradztwo finansowe na terenie Łodzi i Warszawy, oddłużając ludzi, zmiany w sektorze bankowości w ciągu trzech miesięcy pozbawiły mnie firmy. Musiałem zwolnić pracowników, pozamykać biura i szybko zorganizować inne źródło dochodu. Czynniki ekonomiczne zewnętrzne i ich skutki nie dotyczą modeli budowania zespołów i dystrybucji opartej na personalnej sieci.

Konkurencja, która zawsze może się pojawić blisko naszego punktu czy siedziby, dekonstrukcja rynkowa i szybko zmieniające się trendy, za którymi czasem ciężko nadążyć się z przebranżowieniem, mogą spowodować obniżenie płynności finansowej i doprowadzić do plajty. A w zasadzie nie to że mogą, tylko tak już się dzieje!

Często problem w dokonaniu zmian rynkowych i dostosowaniu się do rynku stanowi brak wolnego kapitału na innowacje czy inwestycje, a w modelach rekomendacyjnych ten problem praktycznie nie istnieje.

Warto, by osoby prowadzące firmę zwróciły uwagę na fakt, że model biznesu klasycznego nie zabezpiecza przyszłości emerytalnej i nie skraca drogi do rezydualnych – pasywnych dochodów, chyba że wysokość dochodów pozwoli oszczędzać lub inwestować wolne środki w inne aktywa.

Tak jak na klasycznym etacie, przejście na emeryturę następuje w tym samym wieku 67 lat, a opłaty i składki na poczet emerytalny to duży miesięczny koszt. Zaangażowanie czasowe jest przeciętnie dużo wyższe niż w klasycznej pracy etatowej, co powoduje większe poświęcenie w pracy kosztem rodziny i bliskich.

Obecny czas przez przedsiębiorców jest oceniany jako naprawdę trudny, większość firm moich znajomych, którzy są na rynku już wiele lat, notuje coraz większe spadki i zmniejszanie się przychodów z roku na rok. Pieniądze zarabia się coraz mniejsze i coraz trudniej wypracować czysty dobry zysk. Dlatego trendy nowej ekonomii zaczynają interesować nie tylko osoby etatowe, a także przedsiębiorców.

Na temat etatu nie będę się rozpisywał, gdyż każdy zna realia, są jak zawsze plusy i minusy, jednak jest to najpopularniejsza forma zarabiania, poprzez „wynajem” własnej osoby, aby realizować cele i pragnienia innych ludzi. Procent pieniędzy możliwych do zarobienia jest dużo mniejszy na etatach niż we własnym biznesie. Różne źródła jasno mówią, że mimo iż olbrzymia liczba ludzi korzysta z tej formy zarabiania, w tym modelu zarobkowania nie ma dużych pieniędzy, gdyż ponad 80% przepływu finansowego jest w biznesie i inwestycjach. Jednak system edukacyjny i wychowanie w rodzinie sprzyjają kreowaniu nowych pracowników, a nie ludzi biznesu. Na świecie nadal promuje się wykształcenie jako główny czynnik radzenia sobie w życiu, a nie promuje się przedsiębiorczości i zaradności biznesowej, tym bardziej, że świat zmienił możliwości dostępu do narzędzi służących do zarabiania ambitniejszych pieniędzy.

Poprzez szkolenia i samokształcenie rośnie w społeczeństwie świadomość, że pracując całe życie nie „na swoim”, ludzie są trybami w maszynach korporacji czy zakładów. A o wolności czasowej i finansowej można zapomnieć.

Na etatach nie działają żadne dźwignie mogące spowodować podwojenie dochodów czy pasywność, a po latach pracy często doskwiera wypalenie zawodowe oraz rutyna. Jednak nadchodzi zmierzch ery etatów klasycznych, które płacą za godziny dyspozycji na swoim stanowisku pracy. Bezrobocie występuje właśnie w tym sektorze pracy, jednak ofert, gdzie płaci się za efekt, jest cała masa.

Nadchodzi czas ery pracy na wynik, pracy, która płaci za rezultaty i w tym sektorze nie ma bezrobocia. Tysiące ofert, setki propozycji współpracy są dla nas każdego dnia dostępne i w sieci, i w prasie, czy być może u naszych znajomych, mających gotowe schematy zarabiania pieniędzy i zabezpieczenia się przed utratą płynności.

Dlatego ekonomia zaczęła ewoluować, sprawdzać, eksperymentować i od kilkadziesiąt lat kształtuje się model biznesowy, który odnosi obecnie olbrzymie sukcesy ekonomiczne. Narodził się ze sprzedaży bezpośredniej, a teraz rozwinął się do zaawansowanych systemów i algorytmów księgowych, opierających się na budowaniu zespołów. Budowanie najczęściej odbywa się przez rekomendowanie już działających uczestników danego projektu innym osobom. W ten sposób, poszerzając informacje o korzyściach wynikających z tego modelu współpracy, osoby aktywnie działające poszerzają rynek, budują daną markę i przyczyniają się do zwiększenia obrotów handlowych, dzięki czemu same czerpią zyski ze współpracującej grupy partnerów.

Korzyści wynikające z rozpoczęcia współpracy w takim modelu biznesu powodują olbrzymie zainteresowanie w tych czasach z prostych powodów. W odróżnieniu od projektów biznesu klasycznego, modele rekomendacyjne **nie wymagają dużych inwestycji finansowych na start.** W zasadzie można znaleźć projekty, gdzie rozpoczęcie nic nie kosztuje, zatem tutaj praktycznie każda osoba może zaistnieć jako przedsiębiorca. Ryzyko bankructwa nie istnieje, ponieważ nie ma dużej inwestycji finansowej, a to pozytywny czynnik motywacyjny dla wielu ludzi.

Kryzys i dekonstrukcja w tym modelu biznesowym nie przeszkadzają, a wręcz odwrotnie, powodują wzrosty takiej działalności na świecie, właśnie ze względu na łatwą dostępność i korzystanie od razu z gotowych rozwiązań. Koszty stałe praktycznie są minimalne w porównaniu z modelem klasycznym, gdyż najczęściej firmy nie wymagają zakładania działalności gospodarczej, umożliwiając rozliczenie na zasadach ogólnych, umowy-zlecenia lub odbiór premii w towarze. Koszty stałe są o wiele mniejsze niż przy biznesie klasycznym, gdyż nie trzeba mieć biur, pracowników i innych comiesięcznych opłat.

W obecnych czasach rozpoczęcie własnego biznesu konwencjonalnego wymaga przygotowania na bardzo wielu płaszczyznach. Oprócz inwestycji startowej, musi być zapas kapitału, aby przetrwać początkowy okres rozruchu. Następnie wybór sektora gospodarczego jest bardzo istotny, czyli w co się wstrzelić? Jaką wartość wnieść na rynek, aby firma prosperowała? Produkt czy usługę? To wszystko wymaga biznes planu i dobrego rozeznania w branży. Stworzenie regulaminów i zasad wewnątrz firmy, ustalających reguły działania i pracy, to także niezbędny element, aby jednostka była dobrze zarządzana. Działy marketingu, sprzedaży, bez których nie istnieje dziś żadna firma. No i oczywiście system księgowy, a także stworzenie płynnego

przepływu pieniędzy. Firmę możesz tworzyć sam, ale jeśli ma być silna, musi być zespół i przywództwo, a to pociąga za sobą duże koszty stałe na starcie. Nie jest tajemnicą, że biznesy często zwracają się dopiero po wielu miesiącach, a nawet latach działania. A według powszechnych opinii i badań, ponad 90% firm zamyka się przed upływem dwóch lat.

Ten problem omija właśnie systemy budowania sieci społecznych i to powoduje potężną ekspansję tego modelu zarabiania na światową skalę. Nie każdy może sobie pozwolić na start z dużym kapitałem w klasycznej ekonomii, dlatego biznesy oparte o gotowe projekty rekomendacyjne są tak łatwe do rozpoczęcia, bo nie wymagają aż takich nakładów finansowych, a wszystkie systemy są już gotowe pod względem księgowym, prawnym, produkcyjnym i marketingowym. Dostaje się wszystko podane na tacy, a partnerzy mają jedynie dać od siebie zaangażowanie oraz potraktowanie współpracy jako swojej własnej działalności. Przywództwo też istnieje, bo najczęściej już ktoś jest w firmie, kto odniósł sukces i można się na nim wzorować i zdobyć porady, jak przejść tę samą drogę.

W dzisiejszych czasach na rynku jest olbrzymi głód pieniędzy. W każdej rodzinie potrzeba ich coraz więcej, dlatego producenci, zamiast w pośredników i ogniwa reklamowe, dają pieniądze dla ludzi, dla rodzin, które w zamian za energię poświęconą na reklamę i konsumpcję dostają pieniądze, tak bardzo im potrzebne.

Oczywiście, tak jak każdy model biznesu ma swoje plusy i minusy, budowanie zespołów także ma czynniki, które można określić jako minus. Jednym z nich jest to, że w tym modelu najczęściej do dobrych pieniędzy potrzebny jest czas i wytrwałość oraz to, że nie ma tu szefów. Prawda, że dziwne? Niby fajnie, że nikt Ci nie może nic tutaj kazać robić, ale rzeczywistość jest inna. Ludzie, gdy nie mają kogoś, kto im mówi, co mają robić, sami ciężko ogarniają się z samodyscypliną potrzebną do poważnego i konkretnego działania. Problemem ludzi jest żądza natychmiastowego zysku, natychmiastowych efektów bez pracy i przygotowania, dlatego duża część osób o niewłaściwym zrozumieniu specyfiki działania tego modelu, traci szansę zaistnienia w tym trendzie przyszłości.

Pakiet franczyzowy

Na pewno jest kilka podstawowych powodów, dla których warto posiąść wiedzę z zakresu modeli budowania zespołów. Jedną z fundamentalnych korzyści wdrażania projektów opartych na **tworzeniu własnej sieci** jest fakt, że wszystko już działa i jest dopięte. Partner biznesowy dostaje gotowy **pakiet franczyzowy**. System już działa, najczęściej jest dobry i wartościowy produkt, systemy i algorytmy księgowe, plan marketingowy, system rejestracji, a także logistyka

i wszelkie aspekty prawne. Od uczestnika wymaga się tylko dzielenia informacją, aby pozyskać rynek dla danej usługi czy produktu. Jeśli ktoś ma ambicję i marzenia, to systemy MLM czy budowanie organizacji i społeczności, dają możliwości współpracy na poziomie menedżera zespołu, lidera i dostęp do dużych pieniędzy oraz satysfakcji, bez ryzyka dużych inwestycji.

Profesjonalny lider idzie do ludzi jako doradca, bo w pewnym sensie daje rozwiązania wielu ludzkich problemów.

Jeśli spojrzysz na ten model z perspektywy tego, ilu ludzi już osiągnęło dobry wynik finansowy, to dajesz innym licencję na sukces, na zamożność i lepsze życie, pod warunkiem potraktowania działania w tym modelu z należytą sumiennością i pozyskania niezbędnej wiedzy.

Większość topowych marek na rynku klasycznym to sieci. Tworzą własne placówki handlowe, usługowe lub franczyzowe. Hotele, restauracje, pizzerie, sklepy odzieżowe czy spożywcze rozwijają się dzięki powielaniu ogniw handlowo-usługowych. Budowanie sieci jest jedną z najpotężniejszych dźwigni finansowych. Zaczynając współpracę przy budowaniu zespołów, wchodzisz w technologię duplikacji działań dokładnie takich samych, jakie występują przy klasycznych formach biznesowych tworzących sieć. Tylko w tym modelu tworzysz sieć przyjaciół i ludzi używających produktów danej marki, a nie tworzysz sieci biur czy punktów handlu. Jednak to ten sam mechanizm i jest to najlepsza ekonomia, jaka do tej pory została przez człowieka stworzona.

Masz szansę na wykreowanie ponadprzeciętnej zamożności i bogactwa dzięki temu, że stworzysz własną, spersonalizowaną sieć prywatnych przedsiębiorców, przeważnie rodzin, osób prywatnych działających na własny rachunek w ramach jednej struktury. Sieć działa na prawach handlowych, czyli obrót stworzony przez Ciebie i Twoją strukturę warunkuje przepływ pieniędzy, a co za tym idzie – generuje prowizje dla budowniczych i uczestników projektu. Któż nie marzy o stabilizacji finansowej w obecnych czasach, i jak jej nie osiągnąć łatwiej niż przy budowaniu grupy ludzi promujących dany system? Jediną przeszkodą, aby iść z tym trendem, jest całkowite zrozumienie tej ekonomii i umiejętność wytłumaczenia jej jak najprostszym językiem drugiej osobie.

Jakie występują dźwignie w tym modelu biznesowym

Od czyjej pracy zależy teraz Twoja pensja i wypłata? Czy gdybyś przestał pracować od dzisiaj, zarabiałbyś dalej? No właśnie, to jest główny powód, dla którego niektóre osoby zaczynają działalność w takim modelu biznesowym – jest nim potęga **dźwigni osobowej**.

Dźwignia osobowa

Większość ludzi idzie przez życie sama, co oznacza olbrzymie niebezpieczeństwo utraty płynności finansowej. Etat to jednoosobowe działanie, zgadza się? Do prawie siedemdziesięciu lat człowiek musi się mobilizować do maksymalnego wysiłku, ponieważ nie może sobie pozwolić na odpuszczenie pracy. Jakakolwiek dłuższa choroba, wypadek, inne zdarzenia natychmiast przerywają praktycznie zarabianie. Zwolnienie z pracy natychmiast pozbawia jednostkę dochodu, przez co stopa życiowa drastycznie się obniża. Etat nie daje żadnej pasywności w dochodach, nie ważne, ile lat pracowałeś dla firmy, co dla niej zrobiłeś – nie ma Cię w pracy, nie zarabiasz.

Świadomość tego, że na swoich barkach dźwigasz odpowiedzialność tak dużą, na pewno nie powoduje relaksu i spokoju w Twoim życiu, zgadza się? Dlatego zaangażowanie się w model budowy społeczności, która czerpie zyski z wzajemnego obrotu, może spowodować dodatkowy przepływ pieniędzy w Twoim życiu, i stworzyć nowy kanał dywersyfikacji przychodów.

Właściciel małej firmy jest w tym samym położeniu, co zatrudniony na etacie, gdyż jest samozatrudniony w jednoosobowej firmie. Też do późnej starości wymagana jest aktywność zawodowa u właścicieli małych przedsiębiorstw, chyba że wcześniej zabezpieczą sobie kapitał lub aktywa, które pozwolą na wcześniejszą emeryturę.

Cała produktywność biznesu zależy od jednej osoby i jej stanu zdrowia, koncentracji uwagi, siły i wielu czynników zewnętrznych, na które nie ma wpływu. Właściciel choruje – firma jest zamknięta, nie zarabia, właściciel ma urlop – firmą często nie zarabia, jeśli nie ma pracowników. Takie są realia codzienności.

Małe firmy też nie zawsze mają możliwość wygenerowania jakichkolwiek pasywnych dochodów, bo przeważnie występuje brak dźwigni finansowych. Dlatego tak ważne jest, by poznać modele i systemy i otworzyć się na projekty dające dodatkowe mnożniki i większe perspektywy.

Typowo ludzkie przypadłości, jak i niespodziewane koleje losu, typu kalectwo, choroby, rozwód czy zwolnienie z pracy, są wystarczającym powodem, by śmiertelnie poważnie zastanowić się i przyjrzeć modelom nowej ekonomii, które w jakiś sposób mogą nam pomóc uchronić się przed niechcianym zdarzeniem. Mogą wygenerować większe zabezpieczenia finansowe, spowodować rozwój jednostki czy odkryć możliwość realizacji najskrytszych marzeń i celów.

Mój prosty przykład: miałem kiedyś operację i przez miesiąc byłem nieaktywny, jednak fenomen tego modelu polega właśnie na tym, że produkty konsumpcyjne są używane przez rodziny przez

cały czas, a zaangażowani menedżerowie, budując własny projekt, powodują także ruch w Twoim, co spowodowało, że po tym nieaktywnym miesiącu moja wypłata nie tylko nie przepadła, ale i się zwiększyła. Bo tak działa właśnie ten model i dlatego warto podjąć decyzję, aby go sumiennie poznać.

Podstawowym narzędziem w budowaniu zespołów jest **dźwignia osobowa**, oznacza to, że każdy przystępujący uczestnik projektu zaczyna sam, na takich samych warunkach jak inny uczestnicy, jednak ma prawo tworzyć i formułować swoją drużynę, swój zespół biznesowy. Jeśli działasz sam, to pracujesz sam, wszystko zależy do Ciebie, od Twojego zdrowia, czasu, predyspozycji.

Co się dzieje, jeśli dołącza do Ciebie człowiek, na razie pierwszy? Poszedłeś do przyjaciela, powiedziałeś, że masz fajny temat, obejrzał prezentację, przeanalizował i zaczął współpracę. Już nie jesteś sam w drużynie. Teraz Twoja firma ma dwóch partnerów biznesowych. Jeśli tych dwóch partnerów biznesowych zaprosi do współpracy kolejnych dwóch partnerów – będą w zespole cztery osoby. Z czterech robi się osiem, potem szesnaście, a dalej to już wiesz, jak to się toczy. Dźwignia osobowa to potężny mnożnik Twoich wysiłków, na etacie zawsze będziesz sam, a tutaj, jeśli zadecydujesz, będziesz budował stale powiększający się zespół. Model duplikacji zakłada, że jeśli każdy z partnerów z projekcie pozyskiwałby dla zespołu dwie osoby miesięcznie, **po roku jest 4096** osób w Twojej strukturze. Zdajesz sobie sprawę z tego, że wszystko zaczęło się od dwóch ludzi? A jakie są obroty w Twojej sieci ponad czterech tysięcy osób? Jakie zarabiasz pieniądze?

Czy lepiej jest mieć „100% ze swojej pracy czy 1% ze stu osób”, sam sobie odpowiesz, ale ten czynnik ludzki jest największym bodźcem do rozpoczynania tego typu projektów. W zasadzie tak naprawdę osoba, która chce osiągnąć sukces w tej branży, potrzebuje teoretycznie tylko dwóch poważnych i zaradnych osób na początek, od których zacznie się prawdziwy rozkwit zespołu, one poświęcą czas na znalezienie swoich przedsiębiorczych ludzi i tak przez lata. Najwytrwalsi, skupieni na działaniu liderzy posiadają nawet i setki tysięcy ludzi w swoich organizacjach biznesowych, które generują milionowe obroty oraz zyski.

W przyrodzie działa prawo **ustokrotnienia**, jest czymś naturalnym i może zadziałać także dla Ciebie. Prawo ustokrotnienia występuje wszędzie tam, gdzie z jakiejś jednostki może się powielić dużo tego samego. Patrząc na jabłko, można zobaczyć sad, patrząc na królową pszczoł, zobaczyć wiele uli. Przełom zawsze zaczyna się od wizji, później dochodzi poważna decyzja, która napędza trwałe działanie. Religia chrześcijańska zaczęła początek od dwunastu apostołów, a dziś ma ponad dwa miliardy wiernych.

Nie mów, że to wciąganie, nie mów, że to nagabywanie, bo Twoja firma czy zakład, w którym pracujesz, też by nie przetrwał, gdyby nie polecanie innym osobom. To jest normalny czynnik w ekonomii, gwarantujący sukces. Programy lojalnościowe, partnerskie mnożą się na wielką skalę. Każdy baner w internecie to jakaś kampania reklamowa, która zapłaci właścicielowi danej strony za to że ktoś kliknie w ten baner. Banki, sklepy, wydawnictwa opierają swoje istnienie na tym mechanizmie.

Patrząc na życie, na możliwości etatowe, na perspektywy emerytalne, na prowadzenie klasycznych biznesów czy na karierę korporacyjną, budowa zespołów to bardzo kusząca dźwignia, która daje inne perspektywy dla ludzi bez większych szans w klasycznych formach zarobkowania. Aby było od razu jasne – własny biznes konwencjonalny czy etat jest jedną z możliwości zarabiania na życie czy bogacenia się. Nie jest gorszy ani lepszy, jest inny, ma inną specyfikę i zamienia inne siły na pieniądze. Trzeba umieć docenić każdy rodzaj zarabiania, bo każdy czegoś uczy i daje nam możliwości życia. Praca na etacie jest bardzo cenna i wartościowa dla kogoś, kto dzięki niej się rozwija i realizuje swoje potrzeby i marzenia. Firmy także dbają o ludzi, inwestując w nich olbrzymie pieniądze, dając szkolenia i wyposażenie socjalne. A małe przedsiębiorstwa są esencją kapitalizmu i główną siłą napędową gospodarki, dlatego są niezbędne i cieszymy się z nich.

Wejście z biznes społecznościowy to podjęcie dojrzałej i bardzo świadomej decyzji o własnym biznesie networkowym, wymaga mądrego rozważenia wszystkich za i przeciw, co uczynisz później bardzo dokładnie.

Postanawiając na serio zarabiać pieniądze w projektach biznesowych, miej świadomość, że jeden odpowiedni człowiek może się równać tysiącom w przyszłości. Są Polacy, którzy mają już organizacje liczące ponad dwieście tysięcy ludzi, generujące milionowe obroty. Taka jest możliwość tego modelu biznesu, dla producentów to handel przyszłości, a Ty możesz się nauczyć, jak wzbogacić swoje życie dzięki temu modelowi.

Dźwignia czasowa

Czas to strasznie niedoceniany zasób. Nie zastanawiamy się do końca, ile nam go jeszcze zostało, ale na pewno z każdą minutą coraz mniej. Doba ma 24 godziny, a Ty nigdy nie będziesz mógł dysponować większym kapitałem godzinowym, jak te 24 godziny na dobę. Najciekawsze jest to, że każdemu go brakuje, zgada się? Każdy jest zajęty, każdy ma tysiące spraw na głowie. Jednak najciekawsze zjawisko jest takie, że u ludzi obserwuje się zero analizy tego, co robią oraz jak obecne zajęcia, którym się oddają, zmieniają cokolwiek w przyszłości, aby kiedykolwiek mieć ten czas. Przecież wiadomo od dawna, że robiąc w kółko to samo, nie uzyskamy żadnych zmian

w przyszłości! Skoro teraz większości ludzi brakuje czasu, to jakim cudem ma się on pojawić kiedyś?

Największym cudem budowania organizacji biznesowej jest właśnie to, że poprzez dołączanie partnerów biznesowych, którzy będą prowadzić własne interesy w Twojej strukturze biznesowej, możesz mieć czas i pieniądze. Każdy uczestnik w Twojej organizacji biznesowej po jakimś czasie i po wyszkoleniu przejmuje odpowiedzialność za swój projekt, co daje zmniejszenie „ciśnienia” na Ciebie. To jest największy argument przemawiający za podjęciem poważnej współpracy w tym modelu. Każda jedna godzina przepracowana w Twojej organizacji jest przepracowaną godziną w Twojej firmie. Każdy dolar wydany w Twojej organizacji jest wydany w Twojej firmie i będziesz z niego profitował. Tego nie ma na etatach, a w biznesie klasycznym inaczej wszystko działa.

Osoby na etatach pracują po minimum 8 godzin dziennie, a przedsiębiorcy często znacznie dłużej, i co ich czeka za 30 lat? Będąc sam, nie korzystasz z dźwigni i czas innych ludzi nie pracuje dla Ciebie, a więc jakim cudem możesz zdobyć czas w przyszłości? Tylko pieniędzmi, które zapewnią Ci odsetki na poziomie minimum Twoich kosztów, pasywne dochody pokrywające wydatki lub zespół, który będzie sprawiał, że Twoja firma będzie działała bez Twojego udziału. Nie ma innej drogi na zdobycie czasu. Jak biznes rekomendacyjny uwalnia czas?

Jeśli pracujesz w Twoim projekcie, założmy 2 godziny dziennie, to będąc sam, pracujesz 2 godziny na dobę. Jednak budując zespoły, mnożysz czas pracy poszczególnych ludzi. Jeśli dołączy się 5 poważnych osób do Twojego projektu, które również będą pracować po 2 godziny dziennie, tworzy się już dźwignia 10 godzin pracy dziennie w Twojej firmie, gdzie każdy pracuje tylko po 2 godziny! A co będzie, jeśli rozbudujesz struktury do 20 osób poświęcających 2 godziny dziennie na dzielenie się informacją o projekcie? Twój zespół pracuje już 40 godzin na dobę! Przekroczył rzecz niemożliwą dla przedsiębiorców klasycznych czy etatowców. To jest potężna dźwignia, czyniąca z ludzi, którzy potrafią korzystać z tej wiedzy, wolnych, zamożnych i bogatych na całym świecie. Jeżeli teraz lider grupy, który poświęcił kawałek życia na zbudowanie zespołu, ma okres choroby czy niedyspozycji, przestanie aktywnie uczestniczyć w życiu struktury, w dalszym ciągu będzie dostawał wyposażenie finansowe, ponieważ zespół pracuje i rozwija się nadal, realizując swoje własne cele. To jest bezpieczeństwo i niezależność finansowa, marzenie wielu ludzi. Lecz czy każdy to osiągnie? Oczywiście że nie, bo trzeba się poświęcić, pokochać tę robotę i dobrze do niej przygotować, a ludzie chcą się bogacić bez pracy, na szybko, najlepiej na wczoraj.

Świadomość tych różnic między klasycznymi modelami pracy a budowaniem zespołów spowodowała, że obecnie na świecie blisko kilkadziesiąt milionów ludzi działa w projektach rekomendacyjnych, a rynek handlowy w chwili, kiedy piszę te słowa, zbliża się do kilkuset miliardów dolarów obrotów. Następne lata będą tylko zwiększać dynamikę rozwoju, gdyż dla wielu osób bankrutujących, nieposiadających kapitału, ta dźwignia może być jedyną drogą do odbicia się do stanu normalnej egzystencji.

Kryzys wpływa korzystnie na ten przemysł i powoduje olbrzymią ekspansję i eksplozję na wyjątkową skalę, bo zestawienie ryzyka i inwestycji w stosunku do korzyści i perspektyw, wypada bezwzględnie lepiej dla korzyści. W kryzysie biznes klasyczny „siada”, firmy się zamykają, ludzie są zwalniani z pracy, projekty rekomendacyjne dzięki temu ratują wiele rodzin z bezrobocia i dają jakąś alternatywę na przyszłość.

Rankingi najlepiej zarabiających liderów i promotorów tego modelu biznesowego pokazują wyraźnie, że dojście do miliona rocznie jest możliwe, a najlepsi przekraczają ponad milion dolarów miesięcznie. W Polsce topowi liderzy zarabiają nawet po kilkaset tysięcy miesięcznie, choć większość ludzi na początku realizuje plan, aby stworzyć dodatkowy strumień finansowania dla rodziny. Już ponad milion ludzi zajmuje się takim modelem biznesu w naszym kraju, co świadczy o tym, że ma to sens.

Dźwignia finansowa

Skąd się biorą zatem pieniądze w tym modelu biznesu? Z **dźwigni finansowej**.

Sekret tkwi w tym, że każdy uczestnik projektu pracuje tylko trochę, każdy robi jakiś obrót, ale poprzez polecenia, rekrutacje, szkolenia zespoły się rozrastają i tworzą coraz większe ruchy handlowe, co powoduje, że dla budowniczych są wypłacane duże premie i wynagrodzenia. Najczęściej produkty czy usługi są konsumpcyjne, zatem konieczność regularnego kupowania powoduje cykliczny obrót i rezydualne dochody. Jedna osoba, robiąca 200 PLN obrotu handlowego, nie podbija świata i nie zarobi pieniędzy, ale jeśli zespół liczy 1000 osób i średnia zakupowa niech będzie na poziomie tych 200 PLN, to zespół robi obrót w wysokości 200 tys. PLN, a to już jest podstawa do dużych wynagrodzeń dla uczestników projektu.

Silnym argumentem na „tak” dla tego modelu jest niska inwestycja początkowa, a możliwy wysoki stopień zwrotu.

Mój przykład jest prosty. Nie jestem dobry w tym modelu, bo bardziej działałem zawsze jako trener niż jako przedsiębiorca, wykorzystując struktury do organizowania szkoleń i szlifowania umiejętności trenerskich. Jednak pamiętam, że pierwsza inwestycja w start biznesowy było to

675 PLN, gdzie na dodatek, nie mając pieniędzy w tamtym czasie, nie opłaciłem dwóch czynszów, aby zdobyć swój numer ID w systemie. Po jakimś półtora roku działania na plusie było już kilkaset tysięcy, zatem olbrzymia stopa zwrotu, nieosiągalna na co dzień. Owszem, zarabianie jak zawsze nie zaczęło się od razu, tylko po kilku miesiącach, ale to jest normalne! Poza tym, choć naprawdę jestem dość kiepskim liderem, lepszym trenerem, a jednak potrafiłem w tej materii zaistnieć na tyle, że rekordowa pensja wyniosła ponad 35 tysięcy. To oczywiście słaby wynik, jak na możliwości tego modelu, ale jednak da się.

Pieniądze są nieograniczone w tym biznesie, żadnych ramek, widełek i górnych granic. Systemy księgowe większości firm działających w tym modelu pozwalają zdobyć fortunę. Fakty o tym mówią – nie tylko moja teoria. Jednak to jest biznes, który ma swoje twarde reguły i muszą być one spełnione, aby na tej formie działalności można było zarabiać dużo i wciąż. O tym będzie dalej w tej książce.

Wiesz zatem już, co jest głównym motorem zarabiania dużych pieniędzy, prawda? Sieciowanie. Systemy rekomendacyjne mogą sprawić, że angażując kilkanaście godzin tygodniowo ekstra przez odpowiedni czas, wypracujesz dodatkowe ekstra kilka tysięcy dla rodziny. Ma to sens? Jeśli pokochasz tę robotę i dołożysz samodyscyplinę, wytrwałość, to podwoisz dochody rodziny w ciągu kilku czy kilkunastu miesięcy, i to być może na zawsze.

A co musi się stać, abyś w obecnej pracy podwoił czy potroił zarabiane pieniądze? Co musiałbyś zmienić, aby zacząć trzy razy w roku jeździć na wakacje? Kupić nowe auto czy odpocząć od pracy kiedy chcesz, a nie kiedy Ci szef pozwoli lub Twoja firma?

Sęk budowania projektów rekomendacyjnych oraz nadania im statusu „ważne” kryje się właśnie w spokojnym zgłębieniu szczegółów tego modelu i porównaniu perspektyw z obecnymi możliwościami.

Przełom w pracy może nie przyjść nigdy, bo oddaje się odpowiedzialność w obce ręce. Przełom w biznesie może nie przyjść nigdy, bo za dużo czynników zewnętrznych decyduje o sukcesie czy porażce biznesu. A w MLM? Co jest w stanie powstrzymać rozpaloną duszę człowieka? Odpowiedz sobie szczerze, czy nie nadszedł czas zmian w podejściu do niektórych spraw?

No to z czyjej pracy dziś zarabiasz? Ile byś przeżył czasu bez zadłużania się, jakbyś od jutra przestał zarabiać?

Przy tym modelu potrafią dziać się różne fascynujące rzeczy. Czasem jedno spotkanie, „przypadkowe”, które trwa może 3 minuty, potrafi zaowocować wieloletnią przyjaźnią i obopólnymi korzyściami. Etat na pewno jest rutynowy, czasem biznes klasyczny także, jednak

budowanie zespołów nigdy. Każda osoba jest inna, każdy dzień jest inny i nigdy nie wiemy, kogo spotkamy na swojej drodze.

Wczoraj odwiedzili mnie znajomi, z którymi razem budowaliśmy zespół. Dzięki temu, że spotkałem ich na swojej drodze, a oni znaleźli się w moim zespole, poznali się na jednym ze spotkań, a dziś są zaręczeni i zakochani w sobie. Opowiadali bardzo ciepła słowa o projekcie, o tym, jak zmieniło się ich życie, postrzegania świata oraz inteligencja finansowa. Powiem Ci szczerze, że takich ludzi nie spotkasz nigdzie indziej, ludzi o takim wyjątkowym podejściu do rozwoju osobistego, osób ambitnych i wartościowych. Projekty rekomendacyjne budują ludzi nastawieni na sukces, na relacje i pomaganie innym. Osobowości, jakie napotkałem podczas tysięcy spotkań, są absolutnie wyjątkowe i dużo się od nich wszystkich nauczyłem.

Mechanizmy, które występują w tych modelach, mogą spowodować wiele zmian w życiu niejednej osoby, jednak tylko zrozumienie i poważne podejście do tematu może spowodować, że te dźwignie i siły duplikacji będą też działać dla Ciebie.

Musisz zdecydować, czy to wszystko jest dla Ciebie ważne, bo tu nie chodzi o system MLM, czy własny biznes rekomendacyjny, tylko o Twoje życie. Tu są twarde reguły gry. Musisz wystartować, popełnić błędy, wyciągnąć wnioski... i iść dalej.

Każdy człowiek, dzięki zasobom ludzkim różnych osób, może mieć także w tym modelu międzynarodowy projekt, co ja nazywam **dźwignią międzynarodową**. Prawo kontaktów działa tak, że Ty nie musisz osobiście nikogo znać poza granicami Twojego kraju, jednak zawsze, prędzej czy później, dołączy się ktoś, kto ma kogoś w innych częściach świata, a Twój zespół może rozrastać się międzynarodowo. Jeśli masz konto w jakimś *social media*, to wiesz, o czym mówię, jaka jest siła w wirusowym rozprzestrzenianiu się informacji. Doceń to i wykorzystaj dla zbudowania własnej firmy networkowej. Prawo pięciu kontaktów działa już od wielu lat. Każdy uczący rozwoju przekazuje, że to, co osiągniesz, będzie zależało od pięciu ludzi, którymi się otoczysz, z którymi się zaprzyjaźnisz, których zdobędziesz i wchłoniesz do swojego życia.

Jakie są główne zasoby pracy w strukturach? **Kontakty**. Osoba dołączająca staje się łącznikiem do swoich kontaktów. Każdy zarekomendowany nie wnosi tylko obrotu handlowego, ale przede wszystkim powiększa zasięg potencjalnego rynku. Patrząc na człowieka, zawodowiec widzi więcej niż jedną prowizję czy jednego nowego uczestnika projektu. Wizjoner, patrząc na jabłko, widzi sad, a patrząc na słonecznika – widzi tysiące ziarenek, które można zasadzić. Dzięki rekomendacji i powiększaniu zespołu praca w tej branży tak naprawdę może się nigdy nie kończyć, bo ciągle ktoś umiera, a inni się rodzą, ktoś kończy osiemnaście lat lub szuka życiowych zmian.