

Lekce 1.

Nástroje

Ke každé činnosti, chcete-li jí dělat pořádně a má-li být výsledek profesionální, potřebujete odpovídající nástroje. Lopatou auto nespravíte.

Cílem této první lekce je správně pochopit význam a hodnotu sítě a vyzbrojení se odpovídajícími nástroji, pro její budování. Než tedy začneme hovořit o nástrojích, musíme si říci, jak správně chápat síť. To je totiž pro člověka, který se míní stát opravdovým síťářem to nejdůležitější.

Každý z nás je, byl nebo bude součástí nějakého distribučního systému. Tyto distribuční systémy nabízejí nejrůznější produkty z oblasti zdravého životního stylu, kosmetiky, financí, reklamy nebo cestovního ruchu. Všechny tyto společnosti chválí své výrobky a je třeba říci, že ve velké většině případů mají pravdu. Ale ať už nabízejí cokoli, je jedna věc, kterou potřebují úplně všechny systémy. Tou společnou věcí je funkční distribuční síť. A jak se ve velké většině případů taková věc buduje? Seznamme se s typickým příkladem.

Znáte to. Nějaký Váš známý Vás dotáhl na nějakou prezentaci a tam jste se dozvěděli o skvělé možnosti vydělat prodejem nějakého skvělého výrobku pohádkové peníze. Co více, pokud se stanete prodejcem a přivedete do obchodu další prodejce, Váš příjem se bude neustále zvyšovat, Vy budete neustále bohatnout a Vaše budoucnost bude prostě skvělá.



Nadšeně se do prodeje zapojíte a vybaven elánem a nově nabytými informacemi se rozběhnete za svými nejbližšími známými, abyste je s touto jedinečnou nabídkou seznámil a dal jim tak možnost vydělat stejné peníze, jako Vy. Jenže co se stalo? Někde muselo dojít k chybě. Vaší známí totiž nejenom že tuto jedinečnou nabídku odmítli. Oni ji dokonce začali rozmlouvat i Vám! Začali Vám vyprávět, kolik znají lidí, kteří začínali se stejným elánem a jak dopadli? Místo v Mercedesu jezdí starou škodovkou a to ještě v tom lepším případě. Začali Vám vyprávět, jak se jim pak lidé vyhýbali v obavách, že jim zase budou chtít něco nabídnout a prodat.

Tyto věty na Vás zapůsobily jako ledová sprcha. S obrovskými obavami jste zavolali svému sponzorovi, který Vás do tohoto obchodu „uvrtal“ a řekli jste mu, co jste se od svých známých dozvěděli. Váš sponzor si s Vámi domluvil na nejbližší možný termín další schůzku, kde Vám začal vysvětlovat, že jste na to šli špatně a že je třeba navštívit firemní školení, kde Vás odborníci proškolí, jak se to má správně dělat, abyste dosáhli úspěchu.

S určitými obavami, ale i s novou nadějí jste vyrazili na firemní školení. To trvalo jeden nebo také dva dny a bylo k tomuto účelu pronajato nějaké rekreační středisko.

Na školení Vám pak sponzorem zmiňovaní odborníci, kterými byli stejní účastníci distribuční sítě jako Vy vysvětlovali, v čem jsou nabízené produkty jedinečné a zvláštní, čím převálcují konkurenci a jak je skvělé je používat. Na desítkách příkladů Vám propočítávali, kolik si můžete prodejem těchto produktů vydělat a ukazovali Vám, kolik si už vydělávají každý měsíc oni. A pak jeden z nich řekl, že Vás nyní naučí, jak si vytvořit obchodní síť, která pak bude pracovat pro Vás. Na řadu přišla věta, kterou používají všichni odborníci ve všech systémech založených na síťovém marketingu po celém světě a opakují jí jako nějakou mantru. Ta věta zní:

„Vytvořte si seznam 100 kontaktů svých známých.“

Ta věta Vás vyděsí. Vy přece neznáte tolik lidí, Vy přeci nemáte tolik známých. Na to Vás přednášející začne přesvědčovat o tom, že každý zná nejenom 100, ale podstatně více lidí. Na důkaz toho začne vyjmenovávat místa, kde jste se někdy setkávali s lidmi nebo kde se stále s lidmi setkáváte. Začne Vám vyjmenovávat školu, zaměstnání, školu, kde dochází Vaše ratolesti, sportovní kluby, zájmové organizace a skupiny, politické strany a seskupení a desítky dalších míst, kde se můžete s lidmi sejit. A pak Vám řekne, že to jsou Vaši potenciální klienti a spolupracovníci.

Tady je třeba říci, že tento způsob práce je účinný. Ale pouze pro 5% lidí, kteří se takového semináře zúčastní a budou postupovat podle tohoto návodu. Pravda je totiž taková, že tohle je způsob, který je vhodný pro systém přímého prodeje, kde je třeba najít a vychovat prodejce. **Jenže síťový marketing není o vychovávání prodejců!** Pokud budete používat tento model práce a vzdělávání, budete možná skvělí prodejci a možná také najdete několik lidí, kteří rovněž budou skvělými prodejci.

Takový způsob budování marketingové sítě je pro účastníky velmi pracný a jak jsem se už zmínil, pouze 5% lidí, kteří se do takového systému zapojí, má šanci dosáhnout jakéhosi úspěchu. Zbytek skončí prakticky dřív, než opravdu začnou a jejich jedinou aktivitou bude zaplacení poplatku za licenci, případně si během několika následujících měsíců koupí pár výrobků a pak přestanou cokoli dělat. A koho si myslíte, že označí za viníka svého neúspěchu? No přeci člověka, který je do takového systému přivedl.

Jenže pokud chcete uspět v síťovém marketingu, není třeba být skvělým prodejcem. Vlastně nemusíte být prodejcem vůbec! **Vy se musíte stát síťářem. A být síťářem je v podstatě velmi jednoduché.** Stačí si uvědomit základní pravidlo síťového marketingu:

Nejdůležitější na síťovém marketingu je marketingová síť, jejíž hodnotu lze vyjádřit následujícím vzorcem:

$$\text{hodnota sítě} = (\text{počet uživatelů sítě})^2$$

(hodnota sítě je rovna počtu její uživatelů na druhou)
Autorem tohoto zákona je Robert Metcalf.

Význam správně fungující sítě je totiž v tom, že nepotřebuje, aby její členové byli prodejci. Provozovatel takové sítě totiž ví, že v podstatě 95% lidí v populaci nesnáší cokoli prodávat, prodeje se štítí a co je hlavní, prodejce v podstatě nesnáší! Význam správně vytvořené sítě je v tom, že vytváří jednoduše duplikovatelné vzorce chování, které je možné realizovat prakticky v libovolných podmínkách a také v tom, že ve velmi krátkém čase (někdy v průběhu několika týdnů) dokáže vygenerovat členy sítě, kteří používají tyto jednoduše opakovatelné vzorce začínají vydělávat zajímavé finanční částky. Metody, které budou popsány v dalších lekcích toto umožňují a je jen na Vás, zda je budete ve své praxi odpovídajícím způsobem používat.

A nyní přejděme k nástrojům, které k budování sítě budete potřebovat. Poskytnu Vám nyní takové nástroje, které jsou pro náš hlavní účel – vybudování marketingové sítě – optimální.

www.danielsikora.biz

Daniel Sikora
Pozice: Síťář
Kredit: 0.00 CZK
[odhlásit se](#)

Česká republika | katalog | košík | vyhledávání | zprostředkovatelé | odhlásit se

objednávky | faktury | provize | obchodní struktura | oblíbené zboží | bannery | scanner | domény | osobní údaje

Kategorie | Výrobci
Tvoříme síť MLM

Menu
QuickNews - aktuality
Úvodní stránka

Úvodní strana

Pracujete v systému MLM nebo referenčního marketingu? Snažíte se vytvořit síť spolupracovníků, ale nedaří se Vám to?

Váš dealerský odkaz na tuto stránku:
<http://www.danielsikora.biz/launch.php?c=cz&dealer=1>
(Zkopírujte celou tuto adresu a použijte ji ve Vašem odkazu)

Jste registrovanými uživateli stránek www.danielsikora.biz a ty Vám poskytují 4 nástroje pro budování sítě prostřednictvím internetu a 1 nástroj pro budování sítě v reálném prostředí. Zde jsou:

1. **Zprostředkovatelský link.** Pokud se přihlásíte na stránkách www.danielsikora.biz přihlašovacími údaji, které jste použili při registraci, na každé ze stránek v její dolní části naleznete tento link.
2. **Obchodní struktura.** Po přihlášení na stránkách www.danielsikora.biz zjistíte, že se horní menu rozšířilo o několik položek. Jednou z nich je právě zmiňovaný odkaz „obchodní struktura“. Pokud na něj kliknete, otevře se Vám stránka, kde vidíte, ke komu do sítě patříte. Jsou to jména a příjmení lidí, kteří jsou v obchodní síti nad Vámi. A v budoucnu (možná už za několik dnů) tam také uvidíte jména a příjmení lidí ze sítě, která se začne budovat pod Vámi.
3. **Scanner.** Odkaz „scanner“ skrývá velmi zajímavou a velmi účinnou funkci. Tou je tzv. zvací dopis.
4. **Bannery.** Tato funkce je určena majitelům a provozovatelům vlastních internetových stránek, které provozují a které jsou navštěvovány dalšími uživateli internetu.
5. **Subdoména.** V horním rozšířeném menu je odkaz „domény“. Prostřednictvím této funkce můžete personifikovat program

www.danielsikora.biz takovým způsobem, že jej můžete použít k budování Vaší marketingové sítě i mimo prostor internetu.

Ve druhé lekci si podrobně popíšeme, jak používat optimálním způsobem každou z těchto funkcí tak, aby se Vaše síť vytvořila nikoli během několika měsíců, ale aby již během několika dnů, případně jednoho až dvou týdnů začala přinášet první plody. *(Během prvního dne, kdy jsem začal tyto nástroje používat, se mi registrovalo do sítě 6 lidí přímo pode mne.)*

Domácí úkol 1 !

Jelikož tři z výše popsaných nástrojů již vlastníte, je třeba si pořídit pátý z nich – subdoménu. A pozor! Opět Vás to nebude stát ani korunu, protože tuto subdoménu Vám v rámci programu věnuji zcela zdarma!

Jak na to:

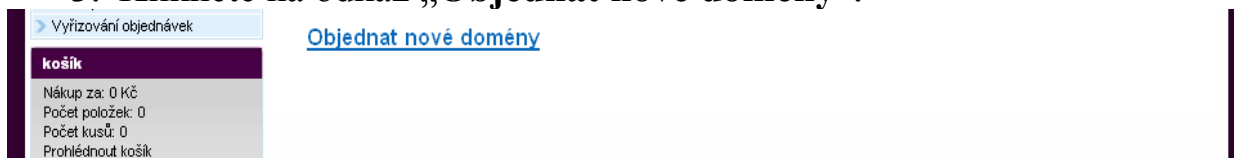
1. Jděte na stránky www.danielsikora.biz a přihlaste se svými přihlašovacími údaji.



2. V rozšířeném horním menu klikněte na odkaz „domény“.



3. Klikněte na odkaz „Objednat nové domény“.



Objeví se Vám další stránka.

Objednávka domény

Doména	Cena	Období
www. <input type="text"/> danielsikora.biz		12 měsíců

[+ Přidat další doménu do objednávky](#)

Druh platby

- platba bankovním převodem
 platba platební kartou Visa nebo MasterCard (bude připočítáno 3,5% celkové ceny objednávky)

Celkem bez DPH	
Celkem s DPH	0 Kč
Celkem k zaplacení	0 Kč

[Objednat zadané domény](#)

[Přepočítat](#)

4. Zvolte si znění první části Vaši příští subdomény (může to být Vaše jméno nebo jakékoli jiné smysluplné slovo). Nechte označeno „platba bankovním převodem – stejně nebudete nic platit, protože cena domény je 0,- Kč :-). Kliknutím na tlačítko „Objednat zadané domény“ si ji objednejte.
5. Pokud je Vámi vybraný název volný, systém vygeneruje objednávku a uloží ji do databáze. Pokud název nebude volný, pak je třeba si zvolit jiný.

Objednávka domény

Doména mlm.danielsikora.biz je již registrována

Doména	Cena	Období	
www. <input type="text"/> mlm danielsikora.biz	0 CZK (Sleva: 2%)	12 měsíců	Smazat
www. <input type="text"/> danielsikora.biz		12 měsíců	

[+ Přidat další doménu do objednávky](#)

6. Po odeslání této objednávky můžete si ihned objednat lekci druhou. **Vaše subdoména bude plně aktivní do následujícího pracovního dne.**

Domácí úkol 2!

Velmi důležité!

Na adresu kontrola@danielsikora.biz zašlete následující informaci:

- V případě, že jste byli pozváni k účasti na programu www.danielsikora.biz emailem, zašlete emailovou adresu uživatele, který Vám tuto pozvánku zaslal.
- V případě, že jste se o projektu třeba z inzerátu, zkuste zaslat adresu odkazu, prostřednictvím kterého jste se na stránky dostali.

Pokud tak učiníte, pomůžete zachovat správné pořadí registrací a přispějete tak ke korektnímu chodu celého projektu. Tím rovněž (jak zjistíte později) pomůžete sami sobě.

Splněním tohoto úkolu máte první lekci za sebou. Ve druhé si přesně povíme, s kým a jak začít budování marketingové sítě. Výsledkem bude to, že během několika dnů budete mít ve své síti pod Vámi nejméně 5 nových členů.

V případě nejasností pište na adresu netadmin@danielsikora.biz.