

Lekce 3.

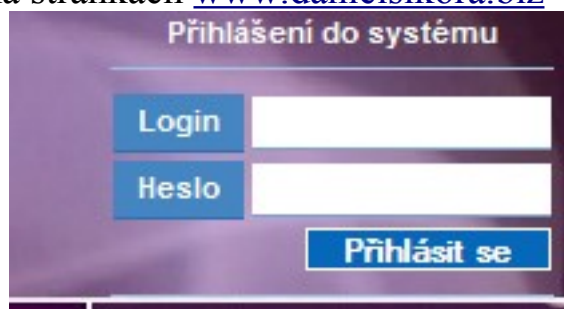
Aktivace

„Nejtěžší na síťovém marketingu je jediná věc.
Srovnat se s myšlenkou, že na na něm vydělávají všichni,
čili i ti nade mnou!“

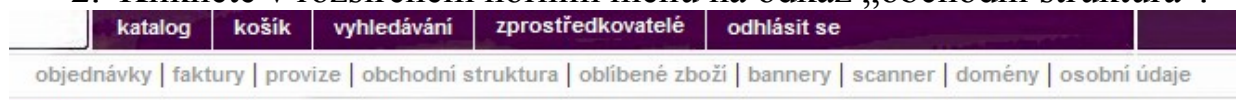
Hned na začátku této lekce mám k Vám jednu prosbu. Nepřístupujte k její realizaci dříve, než budete mít vybudovaný základ Vaší budoucí marketingové sítě. A základy této sítě máte hotovy v případě, že se pod Vámi v obchodní struktuře na stránkách www.danielsikora.biz registrovalo minimálně 5 uživatelů. Není nutné, aby tito uživatelé byli registrováni bezprostředně pod Vámi, je ale důležité, aby jich bylo alespoň 5.

Počet těchto uživatelů zjistíte velmi jednoduše.

1. Přihlaste se na stránkách www.danielsikora.biz



2. Klikněte v rozšířeném horním menu na odkaz „obchodní struktura“.



3. Prohlédněte si svou případnou skupinu.

Obchodní struktura uživatele

Aktuální stav

Jméno: ██████████
Pozice: **Sít'ář aktivovaný**
Sleva: **0 %**

Zobrazit: Sumu nákupů
 Obrat
Za období: až

Uživatelé pode mnou

1) ██████████ (Konzultant)
1) ██████████ (Konzultant)
1) ██████████ (Konzultant)
1) ██████████ (Konzultant)
1) ██████████ (Konzultant)
1) ██████████ (Konzultant)
1) ██████████ (Konzultant)
1) ██████████ (Konzultant)

Číslovka, která se objevuje před jednotlivými jmény uvádí, ve které úrovni pod Vámi se tito uživatelé nacházejí. A tak uživatel, jenž má před svým jménem „1)“ je Vaši první úrovni, je tedy registrován přímo pod Vámi. Pokud je před jménem uživatele „2)“, je to Vaše druhá úroveň ... atd.

Zde je Váš dnešní první domácí úkol!

Pokud máte ve své obchodní struktuře na stránkách www.danielsikora.biz nejméně 5 registrovaných uživatelů, zašlete na emailovou adresu web@danielsikora.biz následující žádost:

Předmět zprávy:

„Žádám tímto o zařazení do úrovně „síťář“ v systému www.danielsikora.biz.“

Tělo zprávy:

Moje jméno a příjmení:

Moje ID uživatele: (naleznete po přihlášení na konci každého registračního linku).

Během jednoho pracovního dne by měla být Vaše žádost vyřízená.

A ještě jedna velmi důležitá informace. Tato lekce je Vaším prubířským kamenem. Ona Vám ukáže, jak velmi vážně to se sítovým marketingem myslíte.

Jak jsme si již řekli, během této lekce si řekneme, jak budeme aktivovat Vaši vznikající síť tak, aby Vám postupně začala přinášet peníze, čili to, co se od ní čeká.

Žádná síť nemůže fungovat bez produktů. Ale jak jsme si již řekli v lekcích 1 a 2, nejefektivněji funguje marketingová síť tehdy, když se nezaměřuje na prodej, ale na spotřebu jednotlivých členů. Produkty, kterými tedy síť budeme aktivovat musí splňovat určité podmínky. Tyto podmínky jsou tři:

1. Základní aktivační licence a případné měsíční kvalifikační nákupy nesmí být drahé. Měsíční náklady nesmí překročit 500,- Kč, což je u člověka psychologická hranice, za kterou přestane považovat tyto náklady za přijatelné.
2. Produkt musí mít materiální podobu, musí být použitelný a kvalitní. Hmatatelný, levný a kvalitní výrobek je něco, s čím se může každý uživatel ztotožnit. Nezatěžuje svého uživatele žádnými zbytečnými náklady. Jeho používání musí být přirozené.
3. Produkt musí být jednoduchý a žádaný. Pokud se uživatel rozhodne jej požívat, nesmí být toto používání podmíněno nebo jinak ovlivněno potřebou získávat dodatečné informace o jeho složení či případných vlastnostech na seminářích nebo v odborné literatuře.

Jenže marketingová síť to nejsou jen kvalitní produkty. Marketingová síť to jsou hlavně lidé, kteří ji tvoří a určitým způsobem jednají. Proto si zde vysvětlíme, proč je nutné síť aktivovat.

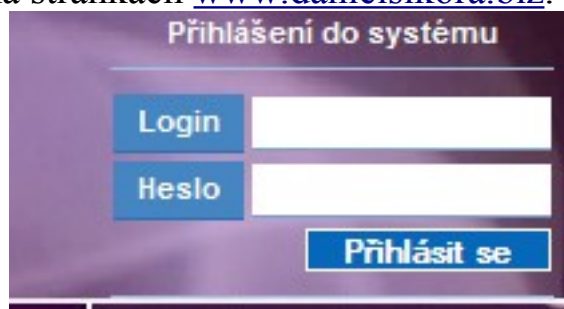
Hlavním důvodem je to, že pokud chcete, aby se uživatelé ve Vaši síti chovali určitým způsobem, Vy se musíte chovat přesně tak, jak to vyžadujete po nich. Jednoduše řečeno, pokud chcete, aby se někdo zapojil do určitého systému, musíte být jeho členy také. Pokud chcete, aby uživatelé pod Vámi plnili měsíční kvalifikační nákupy, Vy je musíte plnit také. Pokud pak neaktivujete svou síť tím, že nejdříve aktivujete sebe sama, pak nemůžete chtít po uživatelích ve Vaši marketingové síti, aby provedli aktivaci i oni. A pokud pak tito Vaši spolupracovníci uvidí, že lidé nad nimi neučinili jednotlivé kroky před nimi, nebudou mít důvod, proč je mají činit oni. A místo aktivní marketingové sítě vznikne jakási struktura registrovaných lidí, kteří budou

fungovat pouze jako chaotická změt' náhodných lidí, než jako dobře fungující stroj na peníze. Chci tím říci, že v prostředí sítě se nejefektivněji přenášejí a dublují způsoby chování. Pokud se určitým způsobem začnete chovat Vy, budou se tak chovat i lidé ve Vaší obchodní struktuře.

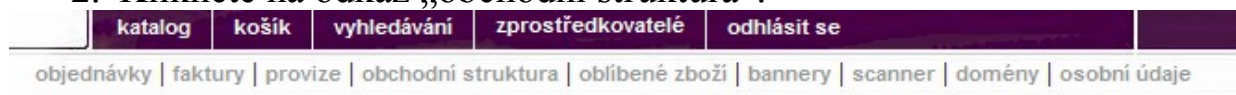
A je zde ještě jeden důvod, proč provést aktivaci. Než nabídnete své struktuře svůj vlastní produkt, je třeba provázat takto vznikající síť první „systémovou nití“. Aktivace vytváří vzorce chování charakteristické pro síťaře. Znamená to, že na tomto příkladu si dokážeme, že pouhá spotřeba jednotlivců provázaná funkční marketingovou sítí je schopná začít generovat stále se zvyšující příjmy. Tyto pak budou velmi důležité ve čtvrté lekci.

A nyní Váš druhý domácí úkol – provedení aktivace!

1. Přihlaste se na stránkách www.danielsikora.biz.



2. Klikněte na odkaz „obchodní struktura“.



3. Podívejte se na uživatele, kteří jsou ve struktuře nad Vámi.
4. Najděte uživatele, který je nejbližší Vám a je zařazen do úrovně „síťař aktivovaný“. Klikněte na jeho jméno.

Patřím pod uživatele

1)  (Síťař aktivovaný)

5. Otevře se Vám kontaktní formulář, prostřednictvím kterého zašlete následující žádost:

Jako odesílatel budete uvedeni Vy.

Jako příjemce zprávy bude uvedeno jméno a příjmení uživatele, jemuž zprávu zasíláte.

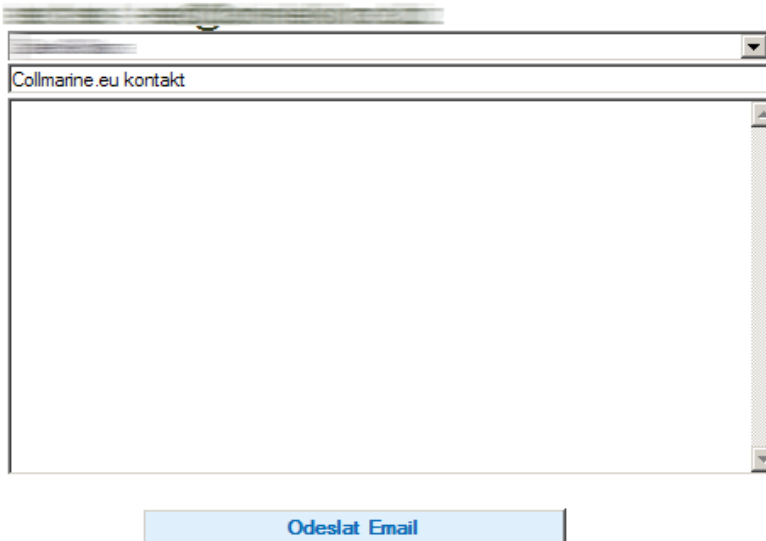
Předmět zprávy „Collmarine.eu kontakt“ změňte na „Žádost o zaslání podkladů k aktivaci sítě v systému www.danielsikora.biz“.

Do pole „Text“ vložte následující zprávu: Žádám Vás tímto o zaslání na můj email podkladů potřebných k aktivaci sítě v systému www.danielsikora.biz.

Podepište se jménem a příjmením, které jste uvedli při registraci v systému.

Kontaktování uživatele

Odesílatel :
Příjemce :
Předmět : *
Text : *



Odeslat Email

6. Klikněte na tlačítko „Odeslat Email“.

Během několika dnů (nejdéle však během 48 hodin) by Vám tento člověk měl zaslat veškeré potřebné materiály, které budete k aktivaci potřebovat. Pokud tak neučiní, napište si o ně uživateli, který je ve struktuře na nejvyšším místě ve struktuře nad Vámi. To, zda aktivaci provedete, či nikoli, záleží pouze a výlučně na Vás. Pokud se rozhodnete kladně a aktivaci provedete, zašlete opět žádost o zařazení do úrovně „síť ať aktivovaný“ (podrobnosti budou uvedeny v materiálech, které k aktivaci obdržíte). Rozhodnete-li se jinak, i tímto rozhodnutím vysíláte určitý signál lidem ve Vaši obchodní síti, jak se mají zachovat nejenom v případě aktivace sítě, ale i v případě, kdy se budou rozhodovat plnit domácí úkol ve čtvrtém kroku a tím bude zařazení do nabídky obchodní struktury Vaši nabídky.

Přeji Vám mnoho úspěchů :-)

Mgr. Daniel Sikora – budujeme profesionální marketingovou síť – Lekce 3.

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