

≈ ÁCS ZOLTÁN ≈



A VALÓDI ONLINE HÁLÓZATÉPÍTÉS

Üzletépítés a barátaid zaklatása nélkül
1.rész

© 2015 – Ács Zoltán.

Minden jog fenntartva.

Az E-book kiadványt sem elektronikusan sem máshogy nem lehet másolni. Kizárólag a vevő személyre szóló használata van megengedve. Belőle idézni, bárhol megjeleníteni az író írásos engedélye nélkül szigorúan tilos! Bármilyen sokszorosítás terjesztés jogi következményeket von maga után!

Kiadja Ács Zoltán István e.v.

Tel.: +36 70/632-9859

www.acszoltan.hu

e-mail: info@acszoltan.hu

A borítót tervezte és a kiadvány online változatát tördelte:

Csonka Kata

Tartalomjegyzék

Tartalomjegyzék	3
Ajánlások	6
Előszó	11
1. fejezet A kezdet	14
2. fejezet Miért fontos neked, hogy megtanuld az online értékesítés fortélyait? ..	19
3. fejezet Mit tudsz elérni, ha van online rendszered?	23
4. fejezet Miért NEM keres az emberek 95%-a pénzt az interneten?	25
5. fejezet Az online kommunikáció lényege	Hiba! A könyvjelző nem létezik.
6. fejezet A célközönség kiválasztása	Hiba! A könyvjelző nem létezik.
7. fejezet Az értékesítési csatorna bemutatása	Hiba! A könyvjelző nem létezik.
8. fejezet Kommunikáció a hírlevélben és a blogon	Hiba! A könyvjelző nem létezik.
9. fejezet Videó vagy írott kommunikáció?	Hiba! A könyvjelző nem létezik.
10. fejezet A videómegosztók használata	Hiba! A könyvjelző nem létezik.
11. fejezet A forgalom forrásai – A közösségi média	Hiba! A könyvjelző nem létezik.
12. fejezet Facebook rajongói oldal létrehozása	Hiba! A könyvjelző nem létezik.
13. fejezet Facebook csoportmarketing	Hiba! A könyvjelző nem létezik.
14. fejezet Facebook hirdetések használata	Hiba! A könyvjelző nem létezik.
15. fejezet Négy dolog, amit kerülj el, ha online akarod az üzletedet népszerűsíteni	Hiba! A könyvjelző nem létezik.
16. fejezet Beszélj a nagy képről, a vízióról a célpiacodnak	Hiba! A könyvjelző nem létezik.
17. fejezet Legyél türelmes az eredményekkel kapcsolatban!	Hiba! A könyvjelző nem létezik.
18. fejezet Soha ne spammelj!	Hiba! A könyvjelző nem létezik.
19. fejezet Mindig kövesd a történéseket!	Hiba! A könyvjelző nem létezik.
20. fejezet Adj értéket ingyen!	Hiba! A könyvjelző nem létezik.
21. fejezet Szándék az írásaid mögött	Hiba! A könyvjelző nem létezik.
22. fejezet Marketingszoftverek használata	Hiba! A könyvjelző nem létezik.
23. fejezet Online prezentációk, képzések, képzési oldal létrehozása	Hiba! A könyvjelző nem létezik.
24. fejezet Hogyan legyél online hálózatépítő szupersztár az üzletedben?	Hiba! A könyvjelző nem létezik.
25. fejezet Hogyan indulj el?	Hiba! A könyvjelző nem létezik.

26. fejezet A rendszered automatizálása	Hiba! A könyvjelző nem létezik.
27. fejezet Kiskapuk bemutatása	Hiba! A könyvjelző nem létezik.
28. fejezet A Facebook hirdetéseid folyamatos felülvizsgálata	Hiba! A könyvjelző nem létezik.
29. fejezet Hogyan kezeld azokat, akik érdeklődnek, rád írnak vagy akár felhívnak?	Hiba! A könyvjelző nem létezik.
30. fejezet Jó-e az neked, ha az üzlettársaid iratkoznak fel a hírleveleidre?	Hiba! A könyvjelző nem létezik.
31. fejezet Az internetes kommunikáció legnagyobb előnye	Hiba! A könyvjelző nem létezik.
32. fejezet Az MLM szakma megtisztulása.....	Hiba! A könyvjelző nem létezik.
33. fejezet Személyes online coaching tapasztalatok	Hiba! A könyvjelző nem létezik.
34. fejezet Egy váratlan fordulat, ami bebizonyította, hogy a valódi online hálózatépítés mindenhol működik	Hiba! A könyvjelző nem létezik.
35. fejezet Összefoglalás	Hiba! A könyvjelző nem létezik.
A szerzőről	28

A Valódi Online Hálózatépítés

1. rész

Ami új szintre hozhatja az életedet. Ács
Zoltántól, aki így építi az üzletét.

2015.

Ajánlások

Ács Zoltánt 1997 óta ismerem. Ő az egyik legszorgalmasabb és legintelligensebb hallgatóm. Amikor saját lábra álltam, 2005-ben Zoltán már profi online szakember volt. Hónapról hónapra felhívott és elmondta, mit változtassak a hírleveleimben, honlapomon és a hirdetéseimben. Rengeteget segített nekem, hogyan legyek piacvezető és keressék sok pénzt. Ezeknek a tanácsoknak hála, Közép-Kelet-Európa legjobb értékesítési tréneré lettem. Most végre ezekhez a tanácsokhoz bárki hozzájuthat.

*Kasza Tamás
Lezárás Specialista, Bestseller Író,
Nemzetközi Tréner*

Ács Zoltánt nagyon régóta ismerem, és az egyetlen olyan barátom, aki teljes egészében az Online Marketinget használja. A több mint 10 éves tapasztalata az online világban olyan professzionális szintre emelte az üzletét, melynek segítségével bárki sokkal hatékonyabbá teheti üzleti működését. Legutóbb egynapi személyes konzultációt kaptam tőle, ami gyökeresen megváltoztatta az online felületeim hatékonyságát. Szóval ha profi segítséget szeretnél az online marketingedhez, Ács Zoltánt szívből ajánlom Neked!

*Lázár Csaba
Márkaépítés Specialista*

Nem sok apa mondhatja el magáról, hogy a munkaideje minden percét a gyermekével töltheti, és ezt még élvezi is. A napi teendőimet végezve is szeretném, hogy kislányom ne töltsen egyedül a bölcsőben töltött perceket, ezért a guruló fekvőhelyének köszönhetően be tudom tolni az apukája dolgozószobájába. Ilyenkor ők együtt munkálkodnak. Áhítattal nézik egymást. Erről képek is készülnek, amiket újra és újra szívesen látok a közösségi hálón. Nem

utolsósorban Zoli online szaktudása és néhány kütyü lehetővé teszi azt is, hogy teljesen mindegy, hogy éppen a Balatonon, Floridában vagy Pécsen éljük a mi kis életünket.

Getta Mónika

www.babatvarok.hu

Zoltán könyvét már nagyon vártam. Ön egy olyan hiánypótló könyvet tart a kezében, amely egyszerűen, érthetően, Magyarországon elsőként írja le az online hálózatépítés „hogyan”-ját. A legnagyobb dolog az egészben, hogy Zoltán pontosan a könyvben leírtak szerint épít hálózatot, nem csak beszél róla. Tehát egy tökéletes, gyakorlatban is kipróbált receptet kap az, aki elolvassa a könyvet. Ha pedig betűről betűre alkalmazza is a benne leírtakat, akkor olyan módon lesz képes hálózatos üzletet építeni, amiről eddig csak álmódott. Sok sikert kívánok hozzá!

Csonka Kata

www.penztermeloblogolas.com

Zoltánt több éve ismerem, és mindig felnéztem rá. Dolgoztunk együtt több üzletben is, amelyekben sikereket értünk el, de igazából ő mindig megelőzött ezen a téren. Az online marketing szakmát is együtt kezdtük, és mondhatom, nagyon örülök ennek, mert 2015-ben és az elkövetkező években már elengedhetetlen az online jelenlét. Ebben a könyvben minden olyan online technikát, trükköt megoszt velünk az író, ami valóban működik a gyakorlatban is.

Gyura Attila

FGXpress vezető

www.gyurattila.com

Néhány éve még meggyőződéses offline hálózatépítő koromban láttam egy videót egy emberrel, aki azt állította, hogy online módszerekkel az interneten kell hálózatot építeni. Mondanom sem kell, hogy habzott a szám, hogy miket mond és miket képzel. És különben is, mi az, hogy tripla gyémánt? Hát ezek már nem győznek

rangokat kitalálni? Rá nagyjából egy évvel kezem-lábam tettem össze örömben, amikor ugyanez az úriember zárt – természetesen csatlakoztam az üzlethez. Már a rákövetkező napokban a saját bőrömön éreztem, hogy igazat beszélt. Talán nem meglepő, hogy – bár nem egészen önszántából – tudta ezt is fokozni, és belevetette magát az igazán, akár teljes mértékben online munkafolyamatokra épülő módszerekbe. Örömmre szolgál, hogy tanulhatok, tanulhatunk tőle. Ugyanis a tudásvágya, a taníthatósága, a szakmai alázata és a kitartása példaértékűvé emeli munkáját. Az pedig, hogy a gyakorlatban szerzett és konkrétan alkalmazott tudásról ír, különösen értékesé teszi Zoltán könyvét.

Komár Zsolt

Ács Zoli igazi profi az online hálózatépítésben, ezt onnan is tudom, hogy sokat segített nekem ezen a területen. Valóban ért hozzá, működik, amit tanít, és eredményt hoz. A könyve valódi igényt elégít ki, mert egyre többen próbálnak pénzt keresni az interneten. Nekik ez a mű kötelező olvasmány.

Zseli Csaba

DXN TOP vezető

www.zselicsaba.hu

www.mlmkave.hu

Zoli pályafutását régóta figyelem. Őszintén, nem mindig tartozott a kedvenceim közé. De egy valamit biztosan láttam benne, hogy amit csinál, azt mindig teljes lelkesedéssel teszi, és csak profi módon. Azt láttam, hogy mindig képes tanulni, fejlődni, továbblépni és profin kommunikálni! Amióta én is próbálkozom napi videóüzenetek készítésével, látom, mennyire komoly feladat, és mekkora felkészültséget kíván az, hogy az ember mindig toppon legyen. Ma már az online hálózatépítés egyik ikonjának tartom, és odafigyelek rá, miket csinál, használ és mond. Nagyon sok ötletet, tudást merítettem az anyagaiból, így biztos vagyok benne, hogy ennek a

könyvnek minden fejezete hasznos és gyakorlatban használható lesz mindenki számára.

Nagy Gábor
DXN – DD gyémánt

Köszönöm a bizalmadat, a barátságodat és a felkérésedet. Szenzációs a könyved. Kellőképpen rávilágít arra, hogy az új korban az internet elterjedése miként változtatta meg a gazdaságot és ezzel együtt az életet. Ács Zoltán hírnevét az üzleti tehetségénél is jobban megalapozta az előrelátása, illetve az az úttörő jellegű munka, melyben a személyes márképítést bravúrosan kombinálja az online marketinggel. Azt hiszem, hogy minden egyes embernek, aki a hálózati marketingben gyorsan akar növekedni, elkerülhetetlen annak a tudásnak a megszerzése, melyet ezzel a könyvvel átnyújtasz számunkra.

Korb Livia
Organo Gold Ruby manager

Ács Zoli az Online MLM marketing ikonja számomra! Ő volt az, aki úttörőként rájött arra, hogy az online információ gyorsabban képes haladni, mint offline üzemmódban! Azé a világ, aki élvezi! Gyönyörű családja mellett az internet munkába fogásával Zoltáné lett a világ! Ha az olvasó a szuper kényelmet választaná és az otthonából szeretne dolgozni, akkor szinte minden érv Zoli módszere /technológiája mellett szól.

Gyulai Szilveszter
Organo Gold Ruby Manager

Nekem mindig fontos volt, hogy az információkat hiteles, megbízható forrásból szerezzem be. Rengeteg hülyeség, használhatatlan információ kering az interneten, amik tévútra vihetnek. Zoli munkáját hónapokon keresztül figyeltem, és miután 100%-ig megbizonyosodtam róla, hogy amit mond, az valóban működik, akkor vettem fel vele a kapcsolatot és kezdtem vele együtt dolgozni. Azt

szeretem az írásaiban a legjobban, hogy érthetően, emberi nyelven adja át a legfontosabb információkat.

Csatlós Csaba

www.spm.hu

Ajánlom Ács Zoltán könyvét minden MLM hálózat építőnek. Tapasztalata, hozzáértése, munkássága példaértékű. Magam is sokat tanultam Zoltántól. Akik erre a mesterségre adták a fejüket, hogy hálózatot építenek, nagyon is figyelniük kell az online munkavégzés során is a változásokra. Zoltán e szerint végzi a dolgát, és eredményei is ezt mutatják. Trénerként ezt a tudást olyan szinten adja tovább, hogy legyen bárki, akár már sikeres hálózatépítő vagy éppen most induló, egyaránt bőséggel meríthet Zoltán tudományából.

Litzler Mihály

DXN Gyémánt

Előszó

Ez a könyv több szempontból egyedülálló. Egyrészt azért, mert abszolút tapasztalaton alapuló, nem valamilyen elméleti szakembertől származik. Rengeteg olyan könyv létezik, aminek az írója nem csinálja azt, amiről ír, és soha nem is csinálta! Ráadásul ennek egy ideológiát is kitaláltak, miszerint szeretnének függetlenek maradni. Képzeld el azt a független szívsebészt, aki még soha nem műtött szívet, de neked épp szívműtetre van szükséged. Vagy azt a független építésszt, aki épp a te házadat felügyelné, úgy, hogy nem épített még soha házat, de már könyvet írt róla. Megbíznád ezeket a „szakembereket”? Nyilván nem! Akkor miért fogadod el olyan emberek véleményét az MLM témakörében, akik még soha nem építettek hálózatot és pláne nem lettek sikeresek benne? Költői a kérdés, de sokan elfogadnak tanácsot ezektől az emberektől, persze nem is lesznek sikeresek.

Én nem akarok független lenni, egyszerűen a tapasztalataimat akarom átadni. De ezek olyan tapasztalatok, amivel Gyémánt és Tripla Gyémánt is lettem 2 különböző üzletben. Ezeket alapvetően offline technikákkal és az általam megtapasztalt, megtanult online technikákkal építettem fel. Viszont amiről szól a könyv, az egy teljesen más tudáson alapul. Ez a tudás gyakorlatilag lehetővé teszi akár 100%-ban az online hálózatépítést is. Ez a tudás olyan emberektől származik, akik sok millió dolláros forgalmat, bevételt értek el tisztán online technikákkal. Persze Magyarországon ez a tudástechnika nemrég vált elérhetővé, és én is hozzájutottam. Elkezdtem alkalmazni, és drámai eredményeket hozott nekem. Anélkül, hogy kitenném a lábam, 2014. január 1-től december 31-ig több mint 150 ember jött be közvetlenül frontra ezzel a technikával úgy, hogy én csak 8 embernek szóltam. Szerintem ez más hálózatépítőt is érdekelne!

Most, hogy ezeket írom, 2 emberrel is beszéltem, akik rám írtak és érdeklőnek az, amivel foglalkozom. Ez az, amit az online hálózatépítés tud adni. Ne kelljen soha többet olyan emberekkel beszélni, akiket nem érdekel. Így nincs több, vagy sokkal kevesebb visszautasítás van, és ez óriási, mert a legnagyobb kivégzőosztag a hálózatépítésben nem más, mint a visszautasítás. Az emberek annyira félnek ettől, hogy egy idő után már meg sem próbálnak kommunikálni, aminek persze az a vége, hogy abbahagyják az üzletet, és nem biztos, hogy jó dolgokat mondanak utána az egész szakmáról. Gondold el, hogy ez mennyivel másabb lenne, ha az embereket nem érné ennyi stressz, és csak érdeklődőkkel beszélhetnének?

Ez az, amit az online hálózatépítés tud adni. Meg tudja adni azt, hogy végtelen mennyiségben legyenek érdeklődők, valójában több, mint amennyire szükséged van, és azt is meg tudod tanulni, hogyan működtess egy hálózatot online.

Mivel ez egy új megközelítése a hálózatépítésnek, azért persze vannak, akik támadják, meg azt mondják, hogy ez nem lehetséges, csak az offline, és csak mondják és mondják. Erről az a vicc jut eszembe, amikor a paraszt bácsi áll a zsiráf előtt az állatkertben és azt mondja, hogy márpedig ilyen állat nincs! Márpedig van! Ellenállhatsz ennek a változásnak, de van egy rossz hírem, ez az ár csak jön, és ha ellenállsz, bele fogsz fulladni.

A 18 éves korosztály már nem emlékszik az internet előtti időkre, és ez a helyzet csak fokozódik. Ennek a korosztálynak beszélhetsz kizárólag offline technikákról, azt fogják kérdezni tőled, hogy ezt nem lehet interneten csinálni? Ha a te válaszod erre az, hogy nem, akkor te veszíteni fogsz azokhoz képest, akiknek erre a válasza az, hogy igen! Ez a technika minden MLM üzletre, otthonról végezhető üzletre

alkalmazható. Vállalkozásokra is, de csak akkor, ha a cégtulajdonos, maga csinálja ezt a tevékenységet. Le lehet passzolni egy marketingesnek vagy egy informatikusnak, de soha nem fogja jól csinálni, mert nem érdeke és nem az övé a cég. Neki nincs víziója, csak a fizetés érdekl. Nagyon kevés a kivétel, és valószínű, nem a te cégednél találod, még ha ezt is hiszed!

Ezt a technikát az tudja működtetni, akinek van víziója, nagy terve, és ezt meg is akarja valósítani. Mindezt az internet segítségével. Ez a könyv abban segít, hogy ez meg is valósuljon! Sok sikert kívánok. Fényes jövőt neked és a cégednek.

Tisztelettel

Ács Zoltán

Online Ügyfélszerzési Specialista

1. fejezet

A kezdet

1993 tavaszán ott ültem Tihanyban a Club Tihany Szálloda teniszcsarnokában. Sok ezer ember várta feszülten a csodát. Voltak olyan emberek, akiknek semmit nem jelentett. Azt gondolták, hogy ez csak egy átverés, ez nem lehet igaz, amit ott hallottak. Voltak olyanok, akiket viszont egy életre megfertőzött. Köztük voltam én is.

Úgy hoztak el ide egy hétvégére 12 000 forintos részvételi díjért, ami nekem nagyon sok pénz volt, hogy ha ide eljövök, akkor megváltozik az életem. Igazuk lett. A sors fintora, hogy akik idehívtak, nekik nem lett változás az életükben, nekem meg igen. Persze nem ott és akkor abban az üzletben, hanem később. De nyilvánvaló, hogy az volt a kiindulópont.

Ültem a sorok között valahol középen, és nem is tudom, mit vártam. A teremben éreztem a lelkesedést, olyat, amit soha azelőtt nem éreztem. Aztán jöttek az előadók, akik azt mondták, hogy szabad lehetek, és olyan pénzekről, életstílusról beszéltek, ami számomra előtte elképzelhetetlen volt. Nekem ugyanis azt tanították, hogy fiam, legyen egy rendes állásod, és akkor majd nyugdíjba mész egy tisztességes nyugdíjjal. Valahol a lelkem mélyén éreztem, hogy ez nem így lesz, de persze semmilyen más lehetőséget nem láttam, hogy ez másképp fog történni.

Nekem elsőre megtetszett a légkör és az üzenet. Voltak olyan előadók, akikre már nem is emlékszek. De volt ott valaki, aki egy életre megváltoztatta az életemet a gondolataival. Őt úgy hívják, hogy Vágyi Jenő James. Szinte az egész előadására emlékszem, pedig ez már 22 éve volt! Emlékszem arra, hogy a Super Mario

videójátékot hozta fel példának. Ő már akkor tudta, hogy hogyan kell az emberekre hatni. Rám is hatott, és örökre hálás vagyok neki, pedig nem dolgoztam vele 1 percet sem.

Viszont az üzletet elkezdtem. A legnagyobb élmény az volt, amikor a kazetták bejöttek a rendszerbe. A mai napig emlékszem, kik beszéltek rajtuk a kezdő kazettakészletben. Természetesen ott volt Vágyi Jenő James is, aki a sikertörténetéről beszélt. Teljesen lenyűgözött, hogy van egy lehetőség, amit úgy hívnak, hogy MLM, és egy ember a semmiből elképesztő magasságokba juthat.

Nem is értettem, miért kritizálják ennyien ezt a szakmát. Persze később megtanultam, hogy ha valakinek nem sikerül valami és idejekorán feladja, akkor másokat fog hibáztatni. Céget, terméket, felsővonalat, az összes embert és akár az istent is. Csak saját magát nem. Ott tanultam meg azt is, hogy ha sikeres akarsz lenni, akkor az életedért 100%-os felelősséget kell vállalnod! Én ezt megtettem és sikeres is lettem az MLM-ben.

Végül nem lettem sikeres abban az üzletben, de James elindított egy úton. Én hittem neki. Azt mondta: olvass könyveket, amik fejlesztenek téged. Soha előtte nem olvastam ilyeneket. De azt követően olvastam. Szerintem 500 és 1000 között van az elolvasott könyvek száma, amit azután kezdtem el olvasni. Ez nyilvánvaló hatással volt az életemben.

Elkezdtem hanganyagokat hallgatni. Elképesztő gyűjteményem van az elmúlt 20 évből. Legalább 1000 CD-nyi anyagom van. Enyhén szólva hatással volt rám, nem csak akkor, hanem később, évek múlva is ezeket hallgattam. Persze a harmadik tanácsot is megfogadtam, ami a rendezvényekre való járást tanácsolta. Sok rendezvényen ott voltam és sok rendezvényt rendeztem is. Ez volt az a pont, amikor elindultam a siker felé, bár ez akkor még nem látszott.

Ezután üzletkötő lettem, de ez is csak azért sikerülhetett, mert rengeteget tanultam, megtanultam az emberekkel kommunikálni, és kézenfekvő volt, hogy ez az én utam. Élveztem is 11 évig. Ebben az időben folytattam az önfejlesztő könyvek olvasását és a hanganyagok hallgatását. Az utolsó üzletkötői állásomkor viszont már láttam, hogy ezt nem tudom életem végéig csinálni, és nem is akarom.

Ekkor úgy döntöttem, felmegyek az internetre, és keresek magamnak egy MLM üzletet, amit még én is meg tudok csinálni. Mélyen élt bennem az emlék, amikor Vágyi Jenő James 1993-ban a színpadról először érintette meg a lelkemet a gondolataival.

Fel is mentem a netre, és emlékszem, azt gondoltam, hogy addig nem jövök le az internetről, amíg nem találok valamilyen üzletet magamnak. 2005-öt írtunk ekkor. De figyelj, mit írtam az előbb! Az internetre mentem, tehát az én életemre ott kerestem a megoldást! Ezzel rengetegen így vannak, és ha te nem vagy fent és nem vagy elérhető, akkor a kereső emberek számára te nem létezel! Még egyszer mondom, nem létezel számukra!

Milyen érdekes, hogy amikor döntést hozol az életedben, akkor általában történik valami. Ugyanis megtaláltam, amit kerestem. Találtam egy olyan céget, ami egy nagyon érdekes szoftverrel működő rendszerről beszélt. Az volt a lényeg, hogy van egy Downliner nevű szoftver, ami az új munkatársakat alád rakja érkezési sorrendben. Na, most gondolj bele, soha nem voltam előtte MLM-ben sikeres, erre itt egy szoftver, ami ezt ígéri. Szerinted érdekelt a dolog? Naná!

EI is kezdtem nagy lendülettel, és sikeres is lettem. A sors fintora, hogy mivel én lettem a legsikeresebb ember abban a cégben, a

Downliner soha nem rakott alám senkit ☺ De végül is ez indított el és ez volt a lényeg. Ebben a cégben sok mindenben úttörők voltunk, ha az online hálózatépítésről beszélünk.

2006 környéken az elsők között voltunk, ha nem az elsők, akik bevezették a rendszeres online webkonferenciákat. Online prezentációkat és képzéseket tartottunk rendszeresen mindennap. Azóta is ezt szinte megszakítás nélkül, kisebb szünetekkel gyakorlom. Nem is hiszem, hogy ebben az országban létezik olyan ember, aki több webkonferenciát tartott, mint én, legalábbis az MLM területén. Ez egy magyar cég volt, amelynek sajnos nem volt elég tőkéje és 4 év után tönkrement. Minden, amit akkor felépítettem megszűnt, vége lett. Gyémánt voltam és egy 25 ezer fős csoportom volt, ami lényegében megszűnt. Ezt követően voltak érdekes próbálkozások és sikerek, de a cégek mentek tönkre, ami meglehetősen frusztráló volt.

Volt ezek között egy érdekes cég, amely 5 hónapon keresztül előregisztrációs szakaszban volt, és kizárólag online prezentációval egy több mint 9000 ezer fős csoportot építettünk fel. De mivelhogy lényegében nem lett belőle semmi, csak gyakorlásnak volt jó. Ezt követően egy videókommunikációs cégnél voltam, ahol Tripla Gyémánt lettem, és később a feleségemmel együtt építve, azt hittem, hogy tudom, mi az online hálózatépítés. Nagy lelki nyugalommal, lényegében az interneten, de azért plusz offline módszerekkel sikert értünk el.

Ezt a céget elhagytuk. Nem tetszett abban a formában, amiken változtattak. Egy rövid kirándulás után visszatértem, és megtaláltam a Valódi Online Hálózatépítést. Ami döbbenetes volt, hogy ez még véletlenül sem hasonlított arra, amit előtte tanultunk. Sőt! Valójában teljes tévúton jártunk! Az anyagokat tanulmányozva arra a felismerésre jutottam, hogy ezt minden hálózatépítőnek tudnia

kellene, mert sokkal könnyebb, stressz mentesebb, visszautasítások nélküli lenne, és ami a lényeg, sikerebbek lennének!

Ez a könyv erről szól. Bevezetlek abba a világba, ahol sikeres tudsz lenni, és amire szükséged lesz, bármilyen üzlettel is foglalkozol és foglalkozni fogsz a jövőben.

2. fejezet

Miért fontos neked, hogy megtanuld az online értékesítés fortélyait?

Egy biztos dolog van ebben az univerzumban, ami nem más, mint a változás. Aki nem követi a trendeket, az saját maga dolgát nehezíti meg. Van egy rossz hírem, a régi idők nem térnek vissza. Sajnálom. Tudom, a rendszerváltás után lehet, hogy könnyebb volt minden. Elhiszem, hogy 5 éve egy zászlót lengettél, és csak annyit mondtál, hogy ez egy új üzlet és beléptek hozzád. Vagy kiírtál valamit a Facebookra néhány éve és máris volt érdeklődő. De ez a múlt. Ennek vége! A következő években, meggyőződésem, hogy csak értékadással lehet hosszú távú sikereket elérni. Mindig lesznek pilótajátékok, de remélem, te nem ilyenben vagy!

Ez rendben is van, de mi köze van ennek az internethez? Én eddig is ezt csináltam, miért kell nekem az internetre mennem? A válasz egyszerű. Az emberek az interneten keresik a problémájukra a megoldást. Igen, jól olvastad, a problémájukra! De te, ha nem erről beszélsz, akkor észre sem fognak venni! Amikor te felhívsz valakit napközben és meghívod az üzleti bemutatóra, és nem lelkes, sőt, lehet, hogy elküld, az nem azt jelenti, hogy nem vagy neki szimpatikus, még azt sem, hogy az ajánlatod nem érdekli. Akkor miért ennyire elutasító veled. Egy csomó embert hívsz meg egy bemutatóra? A válasz egyszerű, nem jó időben hívtad őket! Mikor van jó idő a meghívásra? Lehet, hogy nincs is ilyen. Ezt nem értem, mondhatod erre, akkor mi lehet erre a válasz? Az ember, akit hívtál, lehet, hogy épp kapott egy rossz hírt, vagy éppen azzal van elfoglalva, hogy hogyan fizeti ki a hiteleit, vagy csak a problémáival. Épp a gyereket kell vinni iskolába vagy épp beteg a gyerek, vagy edzésre kell vinnie, lényeg hogy épp zaklatott.

Te pedig ekkor hívtad.

Elég nagy az esélye annak, hogy ez szinte a nap bármely szakaszában így lenne, bármikor is hívod. De van itt egy nagyon érdekes dolog. Ugyanez az ember hazamegy, megvacsorázik, lefekteti a gyereket, egy kicsit lenyugszik, és mit csinál? Felmegy az internetre és keresi a megoldást a problémájára, ami lehetne a te üzleted is megoldás. Szerinted hányan csinálják ezt az interneten? Hány ember keresi a megoldást az életére? Rengetegen! De a helyzet a következő, azt fogják megtalálni az interneten, aki megtalálható! Te megtalálható vagy? Te felkínáltad már a megoldásodat? Ha igen, ezt jól csináltad? Ha a válasz nem, akkor ez a könyv éppen időben jött az életedbe! Ez a könyv megoldás a problémádra! Milyen probléma lehet ez? Például nem vagy elérhető, vagy nem tudod, hogyan kell kommunikálni hatékonyan az interneten.

De van egy dolog, ami majdnem biztos, hogy probléma az életedben, ha ezt a könyvet olvasod. Ez a legnagyobb probléma, ami csak eddig felmerült az üzletedben, de nem tudod, hogyan kezeljed ezt a problémát. Szóval esetleg elfogyott a névlistád? Nincs elég vevőd? Nincs elég ügyfeled? Nincs elég munkatársad? Gondoltam, hogy ezért vetted meg ezt a könyvet. Honnan tudtam ezt meg? Gondolatolvasó vagyok? Nem! Hanem ismerem a célközönségem problémáit és ezt meg is tudom oldani! Egyrészt én is ebben szenvedtem, nekem is elfogyott a névlistám és megtaláltam rá a választ! Többek között ezt osztom meg veled ebben a könyvben. Bármivel is foglalkozol, tudnod kell, ki a célcsoportod, mi a problémájuk és mi rá a megoldás. Most így csinálod? Tudod, hogy ezt hogyan kell jól csinálni? Ezt is meg tudod tanulni ebből a könyvből.

Másik, ami fontos számodra, az a következő, ott kell kommunikálnod, ahol az emberek vannak. A legtöbb ember már több emberrel kommunikál az interneten, mint hagyományos módon. Ez nemtől, kortól teljesen független. Épp most olvastam a Facebookon, hogy valamelyik országban egy 114 éves néninek le kellett tagadnia több mint 10 évet, mert a Facebookon nem tudta a valós korát megadni. 114 éves ember a Facebookon akar kommunikálni, ugye, akkor te nem vagy túl idős az online hálózatépítéshez, igaz? A feleségem keresztanyjának anyukája 70 éves korára egy lpadet kapott! Soha előtte nem volt számítógépe. Most pedig a Facebookon nyomul, okostelefonja van, és látszik rajta, hogy jól érzi magát, mert olyan emberekkel kommunikál, akikkel már régen nem beszélt. Szerinted ez tetszik neki? Persze! Embereknek adta vissza az életkedvét az internet, és ezek az emberek újra elkezdtek célokat kitűzni.

Amikor a hálózatépítést kezdtem 1993-ban, nem hogy internetem nem volt és mobilom, hanem telefonunk sem! Telefonfülkéből hívtam meg az ismerőseimet, illetve azokat, akiknek tudtam a számát. Szóval a célközönségem nagyon kicsi volt, és úgy általában mindenkinek. Akiknek nem volt elég ismerőse, annak reszeltek. Nem is volt esélye túl sok a sikerre. Mi van most? Előtted a világ! Szinte bármilyen régi ismerősödet megtalálod a Facebookon vagy bárhol az interneten. De ami ennél is fontosabb, a hideg piacról meg tudod találni a célközönségedet. Bármivel is foglalkozol, ott vannak az emberek az interneten, akiket érdekel az ajánlatod. Már csak azt kell megtanulni, hogy ezt hogyan lehet elérni. Ezekről is lesz szó a többi fejezetben.

Viszont van egy érdekes dolog. Valójában arról, amit írtam, eddig nem sok hálózatépítőt kell meggyőzni. A többség felismerte és akarja is ezen a módon építeni az üzletét. Akkor mi a probléma? Az, hogy nem tudja, hogy mit kell csinálni! Mit csinál a legtöbb ember erre? Megpróbálja kitalálni, hogy ezt hogyan kell csinálni! Ez pedig zsákutca! Ugyanis ez nem fog menni! Miért? Mert egy offline világból

jöttél, offline gondolkodással. Az iskolák offline módon tanítottak, és ez egy teljesen más világ. Minden üzlet, legyen az hagyományos vagy MLM üzlet, az a személyes kapcsolatépítésre épül. Tehát ha tárgyaltál valakivel az üzletedről és lerajzoltad a marketingtervet, akkor ott volt a jelölt és tudtál reagálni a kérdéseire és a kifogásaira. Mondjuk lehet, hogy rosszul indítottál, és erre rájöttél menet közben, akkor még mindig tudtál korrigálni. Erre az interneten egyszerűen nincs lehetőséged!

Amíg az első esetben kétirányú kommunikáció volt, az online világban nincs kétirányú, illetve tér és idő van közte. Nem vagyok kvantumfizikus, ne ijedj meg, nem lesz erről szó ☺ tehát mondjuk a Facebookra kiírsz valamit, vagy egy blogra, akkor nem biztos, hogy rögtön látják, és az meg pláne nem, hogy rögtön reagálnak, ha egyáltalán reagálnak rá. Eleve úgy kell megírnod a kommunikációdát, hogy reagáljanak rá! De ezt soha nem tanultad és nem tanulhattad a hagyományos életben eddig.

Az egyetlen módszer az, hogy olyan emberektől tanulod meg, akik ezt már tudják. Én is így tettem, de nem ez a jellemző. Az emberek megpróbálják kitalálni a helyes módszert, de mivelhogya soha nem tanultak semmit erről a világról, ezért ez a próbálkozás eleve kudarcra van ítéelve. Azt kell elérned, hogy a célközönségednek az érdeklődője téged hívjon fel, és ne te hívogass feleslegesen olyan embereket, akiket nem érdekel az üzleted.

Miután ezt megtanultam és alkalmaztam, nálam mindennapos eset. Több mint 150 ember csatlakozott frontra hozzám anélkül, hogy én hívogattam volna őket. Nyilván nem is tudtam volna hívogatni, hisz nem is ismertem őket! Csak 8 embert hívtam az elején, akit személyesen ismertem, a többi magától jött, csak azért, mert nekem már van egy online rendszerem. A könyv célja az, hogy neked is

legyen, és egy idő után szinte automata módon tudd működtetni az üzletedet, de legalábbis a jelöltkeresés részét.

3. fejezet

Mit tudsz elérni, ha van online rendszered?

Itt van egy nagyon nagy félreértés az online hálózatépítéssel kapcsolatban. Miszerint, hogy én a személyes kapcsolatokat szeretem, és nem is értek ehhez az online izéhez. Akkor tisztázzuk le ezt a félreértést. Először is nem kell abbahagynod azt, amihez értesz, vagy amit szeretsz. Ha szereted a személyes tárgyalásokat, csináld tovább. De hadd tegyek fel néhány kérdést neked. Nem lenne jobb olyan emberekkel, jelöltekkel tárgyalni, akiket eleve érdekel az üzleted? Most van olyan tárgyalásod, ahol nemet mondanak, és lényegében felesleges idő- és pénzpocsékolás volt?

Volt már olyan érzésed, hogy: mit keresek itt? Akár otthon is lehetnék? Hát persze, hogy volt! Mivel kétszer is voltam Gyémánt MLMben, így tudom, hogy több olyan tárgyalás van, ami sikertelen, mint ami sikeres. Nekem is volt olyan érzésem, hogy most mit koptatom a számat. Mit keresek itt? De végigcsináltam, mert nem tudtam, hogy van jobb módszer. Lényegében mondjuk ki a tényt! 10 emberből 8-at nem érdekel az, amit éppen felajánlottunk neki. Pont!

Ezek nagy része fog hülyeségeket mondani, szidni az MLM-et és téged! A legtöbb ember ezt nem szereti. Nem szereti a visszautasításokat, és azért adják fel és ezért nem is kezdik el sokan. Ez egy max. 20%-os hatékonyságú módszer. Képzeld el, ha az autód motorja 20%on működni a 100% helyett. Ez hogy tetszene

neked? Sehogy! Elvinnéd az autószerelőhöz, hogy csináljon már valamit veled. Szóval mivel lehet ezen a hatékonyságon javítani? Mivel lehetne elérni, hogy 10-ből ne 8 ember mondjon nemet neked, hanem 10-ből 8 ember mondjon igent?

Egy olyan rendszerrel, amivel megszűröd a jelölteket, sőt olyanokat találsz, akit érdekel az üzleted, és maga jelentkezik nálad. Persze ez csak akkor lehetséges, ha van neked egy ilyen rendszered, amit szeretnék neked megtanítani. Szerinted, ha neked van egy ilyen jelöltkereső, előtájékoztató rendszered, aminek segítségével minőségi jelölteket kaphatsz, akik maguk jelentkeznek, könnyebb velük időpontot egyeztetni és könnyebb őket letájékoztatni? Naná!

Szóval, ha továbbra is offline akarsz dolgozni személyes tárgyalásokkal, akkor is ez óriási segítség lehet neked, mert sokkal jobb jelöltekkel tudsz tárgyalni és lényegében soha el nem fogó jelöltekkel, amit az online rendszered biztosít neked. Nekem van ilyen rendszerem, és el kell mondanom neked, hogy ez lényegesen egyszerűbb, stresszmentesebb, és sokkal kevesebb felesleges költséggel jár, amit előtte lehet, hogy úgy számoltál el magadban, hogy hát ez is a csomag része, ha sikeres akarok lenni.

Van egy jó hírem, ez nem a csomag része! Nincs szükséged arra, hogy olyan emberekkel tárgyalj, akit nem érdekel az üzleted. Tárgyalj olyanokkal, akit igen!

A második dolog, amit el tudsz érni, az, hogy akár 100% online dolgozz.

4. fejezet

Miért NEM keres az emberek 95%-a pénzt az interneten?

A válasz egyszerű, nem azt csinálják, ami működik, hanem megpróbálják kitalálni, hogy hogyan kell csinálni. Na, ez eleve kudarcra van ítélve, mert ez egy online világ, és itt más szabályok uralkodnak, mint az offline világban. Márpedig most még egyikünk sem tanulta ezt előtte. Mert az egész iskolarendszer, képzések, tanfolyamok minden offline módszerek alapján történtek.

Mit jelent ez pontosan? Valójában, ami minden üzleti siker alapja, az nem más, mint a kommunikáció. Nem elég, hogy valakinek van egy jó üzlete, terméke, vagy ő maga nagyon jó, ezt tudni is kell kommunikálni. Ha ezt nem tudja, akkor nem lesz sikeres. Nem mindig a legjobbat áruló cég, ember a legsikeresebb egy területen. Persze sokszor erre is van példa nyilván, de ez nem mindig van így.

Hadd mondjak erre egy jó példát. A McDonald's csinálja a világ legjobb hamburgerét? Egyáltalán nem. Mindannyian ettünk már jobbat, de nem kétséges, hogy ő kommunikálja ezt a legjobban. Amerikában, Floridában láttam erre egy félelmetes példát, sőt többet is. Az egyik az volt, hogy sétáltunk Tampában és megéheztünk. Oké, menjünk be egy Burger Kingbe. Bementünk, alig voltak, és nem igazán volt szimpatikus a hely. Elég lepukkant és koszos.

Itt Magyarországon sokkal jobban néznek ki ezek az éttermek, mint Amerikában. Átmentünk egy 100 méterre lévő McDonald'sba. Az tömve volt emberekkel. Na, most ha megkérdeznénk, melyik jobb hamburger, akkor többen is a Burger Kinget válaszolnák, de a

marketing, a kommunikáció nyilvánvalóan jobb, mint a Burger Kingnek.

Még egy példa, ami ezt erősítette meg. Orlandóban jártunk, Floridában az Outletben, ami nagyon híres, és vicc összegért veszed meg a legjobb, legmárkásabb ruhákat. Ami ott 20 dollár, az itthon 20 ezer forint. Kicsit erősen váltják a dollárt. ☺

Megéheztünk újfent, és elmentünk az ételudvarba. Rengeteg gyorsétterem van, de tényleg mindenféle. Mit gondolsz, hol álltak a legtöbben? A McDonald'sban. Ez egy jó példa, hogy mennyire fontos a kommunikáció az üzleti életben. De ezek a példák offline kommunikációs példák voltak.

Mi az alapvető különbség az offline és az online kommunikáció között? Az, hogy az offline kommunikáció egy személyes kommunikáció, ahol mindig kétirányú kommunikáció van. Tehát velem szemben van a lehetséges vevő vagy jelölt, és tudom irányítani a kérdéseimmel, különböző kifogáskezelési technikákkal, lezárási trükkökkel stb. Lehet, hogy rosszul indítok, de amikor ezt észreveszem, tudom a tárgyalás menetét módosítani.

Tehát mondok valamit, amire válaszolnak, kérdeznek, kifogásokat hoznak fel, én nyugtázom őket és az offline tudásom alapján reagálok ezekre a dolgokra. Vannak, akik mesteri szintre képzik ki magukat, és tényleg nagyon jó statisztikával rendelkeznek az eladás vagy sikeres tárgyalás területén.

Miért van az akkor mégis, hogy ugyanezek az emberek ha interneten próbálkoznak, nem feltétlenül lesznek sikeresek? Mert az interneten a kommunikációba tér és idő került. Ez most nagyon tudományosan hangzott, de érthető lesz, ha bővebben kifejtem.

Ha mondjuk írsz egy blogbejegyzést, akkor azt először is nem biztos, hogy rögtön észreveszik. Lehet, hogy 5 perc, de az is lehet, hogy 6 hónap múlva látja majd a célközönséged. Tehát itt az időtényező. De ami ennél fontosabb, hogy nézi mondjuk az illető az írásodat, de te nem vagy ott, hogy reagáljál. Nem tudsz kifogást kezelni, és nem tudsz lezárni sem, mert a tér elvált ettől. Tehát itt a tér–idő probléma.

Mi a megoldás erre a problémára? Csak egy van. Úgy kell megírnod azt a blogbejegyzést vagy videót megcsinálni, hogy reagáljon rá az illető. Tehát rád írjon vagy felhívjon. Na ez a kommunikáció alapvetően más, mint amit eddig tanultál. Lényegében ezt nagy valószínűség szerint soha nem tanultad. Szóval ezt meg kell tanulnod, ha sikeres akarsz lenni.

Kitől tudod ezeket megtanulni? Attól az 5%-tól, akik pénzt keresnek az interneten! Én is tőlük tanultam, és most már én is így keresem a pénzemet, tehát tőlem is meg tudod ezt tanulni. Akik ezt sikeresen alkalmazzák, megtanulták azokat az alapelveket, amikre magunktól soha nem jöttünk volna rá, hisz soha sehol ezt nem tanította nekünk senki. De most ez a könyv ezt a tudást átadja neked, és te ezt alkalmazhatod bármire, amivel foglalkozol, esetleg foglalkozni fogsz.

A következő fejezetben megtanulhatod, hogyan kell online kommunikálni a neten. A megdöbbentő az, hogy ezek a technikák offline is alkalmazhatóak, de online nem működik más módszer.



A szerzőről

1993-ban ismerkedett meg az MLM-mel. Mindjárt megtetszett neki a légkör. Elkezdte alkalmazni az ott tanultakat. A könyvek, hanganyagok segítségével, amiket olvasott, az üzletkötő szakmában ért el sikereket. Több mint 10 évet kellett várni, hogy az MLM-ben is sikert érjen el. 2005-ben egy olyan üzletbe csatlakozott, ahol egy internetes szponzorálás eszköz volt az ajánlat. Ebben az üzletben Gyémánt lett, de az üzlet sajnos tönkrement. Ezt követően egy másik üzletben Tripla Gyémánt lett.

Viszont az utat keresve rátalált a Valódi Online Hálózatépítésre, ami teljesen lenyűgözte és az affiliate marketing üzletébe első évben több mint 150 embert hozott be a könyvben ismertetett módszerrel.

Ekkor jött az ötlet, hogy ezt a tudást-tapasztalatot megossza más hálózatépítőkkel. Ekkor indult az Online Prosperity Akadémia alaptanfolyam. Ennek a tanfolyamnak a célja kifejezetten az volt, hogy a magyarul beszélő hálózatépítők hozzájussanak az információhoz, anélkül hogy be kelljen lépnie valamilyen üzletbe. Valahol ez nem gond, de nagyon sok üzletben ez kifejezetten probléma.

Ezek a tanfolyamok teljesen hálózatfüggetlen anyagok, nem tartozik semmilyen MLM-üzlethez. A könyv szerzője egy affiliate marketingüzletben tanulta és tanulja most is olyan emberektől, akik mögött sok millió dolláros online eladások vannak. Tehát ezek az emberek szakértők. Viszont a könyv írója felismerte azt, hogy Magyarország enyhén szólva különbözik Amerikától. Nyilván vannak azonosságok persze, és persze az alap mindenhol megegyezik, viszont hatalmas különbségek is vannak! Ezeket pedig jó tudni.

A könyvben és a tanfolyamokban kifejezetten olyan gyakorlatban használt, kipróbált működő tudás van, ami itt Magyarországon és ebben a kelet-

európai térségben működnek. Mivel az író folyamatosan képz magát ezen a területen, ezért a tanfolyamban tanult dolgok folyamatosan az aktuális információt tartalmazzák. A könyv írója ezt az információt az össze tevékenységére alkalmazza. Tehát amit tanít, azt csinálja is minden nap!



Alkalmazza az affiliate marketing üzletére.

Ennek a könyvnek a terjesztésére. A

tanfolyamok terjesztésére is természetesen.

Viszont sokan fordultak hozzá, hogy mutass

egy olyan élő embert, aki ezt egy MLM-üzlet

építésére használja. Most már sokan vannak,

de akkor, amikor ezt neki mondták még kevés volt. Ezt követően egy

megfelelően kiválasztott MLM-üzletben kezdte alkalmazni azt a tudást, amit

a könyvben és a tanfolyamokban megtalálsz. Így saját magán alkalmazva

jó példát tud mutatni.

Az első hónapban ennek a tudásnak az

alkalmazásával 100% online 47 embert

szponzorált. Nagy része teljesen ismeretlen

volt a szerző számára. Azóta is teljesen online

dolgozik és a csoport folyamatosan növekszik!

Ezt a tudást tudod megtanulni az Online Prosperity Akadémia

tanfolyamaiból.



Az Online Prosperity Akadémia több dolgot tartalmaz:

- A Valódi Online Hálózatépítés könyv
- Online kommunikációs tanfolyam
- Online Prosperity Akadémia alaptanfolyam hálózatépítőknak
- Online Prosperity Akadémia alaptanfolyam vállalkozóknak
- Folyamatos online képzési program (belső kör tagság)
- Automata Online Coaching hálózatépítőknak
- Személyes Online Coaching vállalkozóknak

Borítóterv



Web: www.irodakukac.net

E-mail: irodakukac@t-online.hu

Facebook: www.facebook.com/irodakukac

Névjegykártya készítés, reklámtárgy feliratozás, bélyegzőkészítés,
névtábla készítés, gravírozás, fényképes ajándéktárgyak, 3D
fotókocka, reklámtárgyak.

www.irodakukac.net