

## **Addig nyújtózkodj, amíg a takaród ér – a kezdőcsomag és a havi rendelések**

Ha óvatos duhaj<sup>1</sup> vagy, akkor ne vágj bele az elején az üzletépítésbe, pusztán a termékek tesztelésével kezd. Ebben az esetben nem érdemes hatalmas összeget befektetni a kezdőcsomagba, mert ha rövid idő múlva kiderül, hogy valami gikszer van, mégsem válnak be a termékek vagy hasonló, akkor nem is fogsz velük foglalkozni később sem, tehát csak kidobtál egy csomó pénzt az ablakon.

Válassz inkább egy kisebb csomagot, ami azokat a termékeket tartalmazza, melyekre valóban szükséged van Neked és esetleg a családtagjaidnak, mert akkor ezeket szívesen "tesztelitek" magatokon. Nem biztos, hogy a "legjobb-megéri" típusú, a motorolajtól a borotvazselén át a víztisztítóig mindent tartalmazó "gigacsomagot" érdemes választanod első lépésként, mert igaz, hogy így jóval olcsóbban kapnád meg, mint ha a csomag minden tagját külön-külön vennéd meg, ám mégiscsak ki kell adnod érte egy jelentősebb összeget, és ha ez nem a havi zsebpénzed, akkor lebeszélnelek róla.

Inkább több részletben fizess kevesebbet, hagyj magadnak és a családotoknak időt a tapasztalatok megszerzésére, ugyanakkor anyagilag se dönts romba magatokat. Sokszor nehéz nemet mondani az akciókra, mert ezek az ajánlatok direkt úgy vannak összeállítva és tálalva, hogy szabályosan hülyének érezd magad, ha nem élsz

---

1 Óvatos duhaj: A cselekvés elől óvatosan kitérő illetve kockázatot nem (vagy csak igen csekély mértékben) vállaló személy

velük, de tudd: ez csak marketing. Ne dőlj be. Ne hagyd magad elcsábítani. Inkább tartsanak óvatosnak, mint hogy utólag Neked kelljen felelőtlen idiótának tartanod magad.

A legtöbb hálózat elvárja, hogy havonta rendelj valamennyi terméket. Van, hogy pontértékben, van, hogy egy adott pénzösszegben állapítják meg a kvótát. Amikor erre kerül a sor, gondolj arra, hogy az esetek többségében csupán a *jutalékra* való jogosultság van havi rendszeres tevékenységhez kötve, tehát ha Te csak *fogyasztó* vagy, akkor felesleges havonta több ezer forintot kiadnod arra, hogy gyűljön az otthoni raktáradba egy csomó cucc, amik nem fogynak a megfelelő ütemben. Ha viszont komolyan érdekel az üzleti rész is, akkor nagyon figyelj oda, hogy mindig teljesítsd az aktivitásodhoz szükséges feltételeket!

Ha még bizonytalan vagy a hálózatépítési tevékenységeddel kapcsolatban, azt javaslom, inkább csak akkor rendelj, ha valóban szükséged van rá. Na, most ezért a mondatomért is sok MLM-es vezető kitette a kocsmá falára a WANTED!<sup>2</sup> felhívást a fényképpel és a fejemre kitűzött vérdíjjal, de remélem, lesznek páran, akik megértik majd, hogy miért írtam le ezt a tanácsot is.

Sok esetben ugyanis az történik, hogy a lelkes új tag, azaz Te, vásárolsz egy hatalmas kezdőcsomagot horribilis összegért. Még el sem fogyott a fele sem, máris nyaggat a beléptetőd, hogy letelt a hónap, mikor adod le a következő rendelésed. Nézel rá elkerekedett szemekkel, hogy a gatyádat

---

2 Wanted!: Körözés alatt! Elsősorban western filmekben gyakran látni kocsmák falán plakátokat a körözött személy fényképével, nevével és a fejére kitűzött vérdíj összegével

is kifizetted a sok termékre, és még egy csomó minden van, és megint rendelned kell. A család zúgolódik, azonban legtöbbször beadod a derekad, és rendelsz valamit a megfelelő értékben. Tovább nőtt a raktárad. Már a nagyfi is ezeken a termékeken él, és már a keresztlányotok születésnapjára is kénytelenek voltatok valami olyat odaajándékozni neki a készletből, ami amúgy túl drága az alkalomhoz képest, de nem volt pénzetek egy kisebb csecsebecsére valamelyik plázában.

Még pár ilyen hónap, a család anyagilag (is) romba dőlt, a termékek felhalmozódtak, és csak azért fogyasztjátok őket dupla mennyiségben és sebességgel, hogy ne álljanak már ott, de igazából túl drágának érzitek, és így jóval többet költötök, mint amennyi kényelmesen beleférne a költségvetésetekbe.

Különben sem indult be az üzletépítés, senkit nem sikerült meggyőznötök se a családból, se az ismerősök közül, hogy csatlakozzon be Alátok, és már mindenki eszelősnek néz Benneteket. Ennél a pontnál bedobjátok a törölközőt, és családostan megfogadjátok, hogy soha többé nem álltok szóba olyannal, aki ki merészeli mondani azt a szót, hogy MLM!

Nézzük, hová vezetett volna egy – sokak által célravezetőbbnek tartott, józan paraszti ész szerinti – másik hozzáállás:

Óvatos duhaj vagy. Megveszed a lehető legkisebb kezdőcsomagot, legfeljebb a család csökkeneti a sör- vagy fagyaltadagodat, nem enged ki a meccsre vagy koncertre, esetleg eggyel kevesebb pár cipőt veszel abban a hónapban. Kibírod.

Megérkezik a termék, amit már izgatottan vártál. Kipróbálad. Nem érzel semmit, de türelmes vagy. Eltelik egy kis idő. Még mindig semmi. Nem veszíted el a fejed, mert szerencsére nem költöttél rá olyan sokat, legfeljebb ennyi volt a tanulópenzed.

Máris megdicséred magad, milyen okos voltál, hogy nem a nagyobbik csomagot rendelted. A család előtt majd vezekelsz ezért, de az nem lesz vészes.

Gondolatban már készülsz a következő focimeccsre, titokban nézed a cipőboltok kirakatait, hogy megérkezett-e végre az a kényelmes olasz modell a sárga táskához, és ha már egyszer kifizetted, nem hagyod kárba veszni, ezért folytatod a termék használatát. És egyszer csak elkezd hatni a dolog. Történik valami. Kivirulsz. Mégiscsak igaza volt a szponzorodnak, ez tényleg valami más, mint amit eddig ismertél. Boldog vagy.

Kezded más színben látni a világot. Eszedbe jut, hogy lehet, hogy mégiscsak a nagyobbik csomagot kellett volna rendelned, mert az jobban megérte volna... Sebaj! Pont letelt az első hónap, úgymint rendelni kell valamit, és ez annyira jó, hogy akár duplát rendelsz belőle, vagy a sikereken felbuzdulva rendelsz valami kiegészítő terméket (is). Legfeljebb adsz belőle egy ismerősödnek vagy családtagodnak is. Nem erőlködsz. Nem egy hatalmas, beragadt raktárkészleten akarsz túladni, hogy ne álljon benne a pénzed, hanem a megtapasztalt hatáson felbuzdulva felhívsz valakit, hogy épp ezt terveztél rendelni, lenne-e kedve neki is kipróbálni, mert Neked bevált, és sze-

rinted lehet, hogy őt is érdekelné, ráadásul akkor még a szállítási költséget is megfelelhetnétek.

Még nem üzletépítésről beszélek, hanem tesztelésről. Gyűjtöd a terméktapasztalatokat, és közben szólsz ennek-annak, aki épp eszedbe jut, hogy lehet, hogy neki is kellene egy ilyesmi. Olyan ez, mint amikor végre találsz egy hangulatot kis vendéglőt, és legközelebb már nem egyedül akarsz odamenni, ezért megkérdezed az egyik barátodat vagy barátnődet, hogy ráér-e, nincs-e kedve Veled tartani.

Lehet, hogy ki fogod hagyni a következő hónapot, és nem rendelsz semmit, mert a régi cipőd, ami a sárga táskádhoz illik, annyira kényelmetlen, hogy muszáj venned valamit, és különben is már félretetted a múltkor, vagy épp hazánkban játszik a Manchester United<sup>3</sup>, itt koncertezik George Benson & Al Jarreau, és ezt nem szabad kihagynod. Ne is hagyd ki.

Éld az életed, de váljanak a termékek a mindennapjaid részévé, és addig nyújtózkodj, amíg a takaród ér. Így nem érzel majd semmiféle nyomást vagy feszültséget a dologgal kapcsolatban. Nyugodtan mondd meg a beléptetődnök is, hogy Te az első pár hónapban biztosan nem fogsz nekiállni üzletet építeni. Ha nem érti meg, add neki oda ezt a könyvet, hogy belássa ő is, hogy nem a mutánsok generációjának létrehozása a cél. Pár hónapot mindenki várhat!

---

3 Manchester United Football Club: Anglia egyik leghíresebb és legsikeresebb futballklubja. Tizenötösörös angol bajnok, tizenegyszeres angol kupagyőztes, kétszer nyerte meg a Liga Kupát (League Cup), kétszer az Európa és kétszer az UEFA Kupát

Ha a Ti rendszeretek megszabja a havi kötelező rendelést, akkor már a belépés előtt, a tájékozódás és információgyűjtés időszakában érdemes átgondolni (és később majd a jelöltjeiddel is átgondoltatni), hogy megengedheted-e magadnak ezt vagy sem. Előfordulhat, hogy olyan anyagi helyzetben vagy, amikor sajnos nemet kell mondanod erre, mert nem fér bele, azonban tudod, hogy pár hónap múlva már rendeződnek a dolgaid, és akkor szívesen belevágnál. Ilyenkor inkább várd meg azt a kis időt.

Tudod, a jó üzlet holnap is jó üzlet lesz! A normál üzleti életben sokszor előfordul, hogy ha nem döntesz azonnal, akkor elszalasztasz valamit, ám az MLM-ek esetében nem kell attól félned, hogy emiatt lemaradsz valami eget rengető nagy lehetőségről, hiszen ez a stabil cég valószínűleg év(tized)ek múlva is itt lesz, bármikor csatlakozhatsz, és bármikor elkezdheted az üzletépítés részét is.

Remélem, tetszett ez a kis részlet. Ha az egész könyvre kíváncsi vagy, rendeld meg minél előbb! Klikk ide:

[http://www.gyemantfelkrajcar.com/webshop.php?page=freepage\\_1](http://www.gyemantfelkrajcar.com/webshop.php?page=freepage_1)

Ha előre utalod a pénzt, a postaköltséget átvállaljuk! A könyv ára: 2.000 Ft Áfával együtt. Utánvétel esetén 1.000 Ft csomagolási és postaköltséget számítunk fel, tehát összesen 3.000 Ft-ot kell fizetned a postásnak. **Rendelj MOST!**