

Betterware



TWOJE
PIERWSZE
90 DNI
w Betterware



Witaj w świecie Betterware!

W świecie ludzi, w których życiu **rodzina, dom i przyjaciele** zajmują ważne miejsce, dlatego pragną mieć dla nich jak najwięcej czasu, osiągając jednocześnie bezpieczeństwo finansowe. Pytasz, czy to możliwe? Jak najbardziej, jeśli odpowiednio wykorzystasz model marketingu sieciowego Betterware!

Marketing sieciowy (MLM) to obecnie najlepsza alternatywa dla osób pragnących osiągnąć wolność finansową, nie angażując kapitału początkowego. Pozwala on ludziom bezpiecznie wspinać się po drabinie sukcesu, ponieważ w tym biznesie – jak w żadnym innym – osoby mające już znaczne dokonania na swoim koncie pomagają realizować cele tym, którzy są na niższym szczeblu w ich strukturze. Jest to chyba jedyny biznes, w którym trzeba pomagać innym w odniesieniu sukcesu, by odnieść go samemu.

Na rynku jest wiele firm marketingu sieciowego, różniących się ofertą produktową i planem kompensacyjnym, ale nie każda firma daje takie same szanse i możliwości, oparte na sprawiedliwym i etycznym nagradzaniu wysiłków każdego uczestnika.

Droga do sukcesu w Betterware jest tak zbudowana, by stosując w sposób konsekwentny odpowiednie narzędzia, osiągnąć finansową wolność, zapewniając sobie stałe źródło dochodów – w czasie, który sam sobie wyznaczysz.

Masz trzy różne możliwości korzystania z zasobów, jakie oferuje Betterware, a ich wybór zależy tylko i wyłącznie od Ciebie. Ty decydujesz od samego początku, którą drogą do sukcesu chcesz podążać. Każda z dróg jest „szyta na miarę”, co oznacza, że odpowiada indywidualnym wymaganiom i preferencjom. Nie obawiaj się: wybór jednej drogi nie wyklucza możliwości zmiany i podążania pozostałymi, w każdym momencie możesz obrać nowy kurs. Sam wybierasz, co Cię interesuje, ile czasu chcesz poświęcić i w jaki sposób chcesz się realizować.

OTO TRZY MOŻLIWOŚCI:

1. **OSZCZĘDZASZ** Kupujesz produkty taniej jako Stały Klient, korzystając z natychmiastowego **rabatu 23% lub 30%** od cen katalogowych. Masz pełną swobodę wyboru tego, co kupujesz, za ile i kiedy. Rabat otrzymujesz **już od pierwszego** zakupionego produktu katalogowego. Po prostu cieszysz się fajnymi produktami w specjalnych dla Ciebie cenach!
2. **DORABIASZ** Oprócz tego, że oszczędzasz, kupując dla siebie, to polecasz produkty innym. Dzięki temu **zarabiasz na Zysku Natychmiastowym 30% lub 43%** (jest to różnica między ceną, po jakiej kupujesz produkty od Betterware, a ceną katalogową, po której sprzedajesz) oraz na **dodatkowych rabatach (od 3% do 15%)** wynikających z wartości Twojego zamówienia. To jest droga dla tych, którzy pragną podreperować swój domowy budżet w możliwie szybkim czasie. Szczegóły znajdziesz w Planie Marketingowym.
3. **ZARABIASZ** Budujesz swój własny biznes bez finansowych inwestycji, zapraszając do swojego zespołu inne osoby i pokazując im, jak należy działać w Betterware. Oprócz tego, że korzystasz ze wszystkich możliwości, jakie daje oszczędzanie i polecanie produktów (jak w punkcie 1 i 2), czerpiesz jeszcze większe korzyści. Otrzymujesz rabaty, dodatkowe bonusy związane z obrotem Twojego zespołu, szkolenia i konferencje zagraniczne, a co najważniejsze: Twoje **zarobki są nieograniczone** – szczegóły znajdziesz w Planie Marketingowym. **Budując stabilny biznes masz szansę osiągnąć wolność finansową, tworząc w ten sposób bezpieczną przyszłość dla siebie i rodziny.**

JEŚLI WYBRAŁEŚ TRZECIĄ MOŻLIWOŚĆ, TO ZNACZY, ŻE TEN SKRYPT JEST WŁAŚNIE DLA CIEBIE.

PRAGNIESZ SZYBKIEGO WZROSTU? SZYBKICH AWANSÓW? NO TO ZACZYNAMY!

Może nie dążysz do milionów już teraz i byłbyś zadowolony, zarabiając 500 zł czy 1000 zł miesięcznie – nie ma to znaczenia, ponieważ wszystko zaczyna się od zrobienia tego samego pierwszego kroku, czyli codziennego, konsekwentnego działania i zarabiania pierwszych 10 zł, potem 100 zł, następnie 1000 zł, a potem kolejnych tysięcy złotych.



NA POCZĄTEK **KILKA NIEZBĘDNYCH INFORMACJI**, DZIĘKI KTÓRYM LEPIEJ „POCZUJESZ” TĘ BRANŻĘ.

1. Po pierwsze, kluczowe dla Twojego sukcesu jest zrozumienie, że **marketing sieciowy to więcej niż biznes – to styl życia** oparty na budowaniu i pielęgnowaniu relacji z innymi ludźmi. To zajęcie przyjazne ludziom, którzy pragną wolności – zarówno w sferze finansów, jak również czasu, który chcą spędzać z rodziną i przyjaciółmi.
2. **Traktuj to zajęcie poważnie.** Jeśli będziesz traktował je jak hobby, osiągniesz dochód na poziomie „hobby”. Gdy chcesz zbudować wielki biznes, dużą organizację i żyć z dochodu pasywnego – podejść do tego jak do budowania własnej, rentownej firmy.
3. Od innych firm z branży odróżnia nas fakt, że w Betterware **nie musisz inwestować gotówki** – nie ma opłaty rejestracyjnej ani przymusowego zakupu produktów. Traktujemy Cię jak partnera biznesowego – poważnie.

- TWOJA PRAWDZIWA INWESTYCJA TO: - - - - -

- ✓ Zaangażowanie
- ✓ Wytrwałość
- ✓ Poświęcony czas i energia

To właśnie ta inwestycja – im większa, tym lepsze przyniesie Ci wyniki. Jeśli poważnie podejdziesz do zagadnienia, Twój wzrost będzie fenomenalny, a zwrot z inwestycji niesamowity.

PODEJMUJĄC DZIAŁANIE, PAMIĘTAJ O **TRZECH ISTOTNYCH SKŁADNIKACH SUKCESU**:

1. **Codziennie, konsekwentne działanie** jest jedyną rzeczą, która napędzi Twój biznes.
2. **Rotacja produktów** – rekomendowanie i polecanie produktów innym jest jedyną rzeczą, która pozwala zarabiać i zapisywać więcej klientów i partnerów biznesowych do Twojego zespołu.
3. **Zapraszanie nowych** osób do Twojego zespołu i budowanie biznesu to jedyny sposób, który pozwoli Ci rozwinąć pasywny dochód, zapewniający bezpieczeństwo i wolność finansową.

W uproszczeniu wygląda to tak: Twoja pasja związana z produktami będzie zachęcać ludzi, których zapraszasz do współpracy. Stałe zapraszanie nowych osób i przekazywanie im wiedzy dotyczącej zarówno produktów, jak również biznesu prowadzą Cię do sukcesu.

KAŻDA, NAWET NAJDŁUŻSZA PODRÓŻ ZACZYNA SIĘ OD PIERWSZEGO KROKU, POZNAJ WIĘC SVOJE KROKI STARTOWE – WYKONAJ JE, A TWÓJ BIZNES ZACZNIE ROZWIJAĆ SIĘ DYNAMICZNIE OD PIERWSZEGO DNIA!

W kolejnych rozdziałach poniższe punkty zostaną omówione szczegółowo:

1. **USTAL SWOJE CELE.** To bardzo ważny krok, ponieważ pomoże Ci utrzymać aktywność i nada kierunek działaniom, dzięki którym będziesz posuwał się do przodu każdego dnia.
2. **POZNAJ KATALOG.** Złóż pierwsze zamówienie na 100 P. Wykorzystaj Starter Profesjonalny, który umożliwi Ci błyskawiczne poznanie produktów i osiągnięcie pierwszego 100-punktowego zamówienia.
3. **STWÓRZ LISTĘ KONTAKTÓW:** Spisz minimum 50 potencjalnych kandydatów na klientów i partnerów biznesowych. Wykorzystaj swoje listy znajomych w mediach społecznościowych.
4. **ZAPLANUJ DZIAŁANIA** – te, których celem będzie nauka biznesu, oraz te, których celem będzie dotarcie z ofertą do potencjalnych klientów i partnerów biznesowych:
 - ✓ **Szkolenia:** Sprawdź daty firmowych webinarów (spotkania on-line) i nie przepuść żadnego. Umów się ze swoim Sponsorem / Liderem na omówienie zasad Planu Marketingowego – od tego, jak szybko je zrozumiesz i zaczniesz stosować, zależy to, jak szybko zaczniesz zarabiać pieniądze.
 - ✓ **Spotkania firmowe:** Sprawdź i zapisz daty spotkań, które prowadzi Twój Lider.
 - ✓ **Twoje spotkania:** umów spotkania, na których zostaną omówione możliwości biznesowe.
 - ✓ **Media Społecznościowe:** Jeśli masz profil na Facebooku (FB) – znajdź stronę firmową Betterware, polub ją i zaznacz „wyświetlaj najpierw”. Dzięki temu będziesz na bieżąco z firmowymi informacjami.
 - Jeśli nie masz profilu na FB, załóż go. Zyskasz dostęp do wielu istotnych i wartościowych aktualności firmowych z „pierwszej ręki”.
5. **DYSTRYBUCJA KATALOGÓW** – komu pokażesz swoją ofertę, czyli katalogi? Katalog to Twój sklep. Różnica polega na tym, że w tym przypadku to Ty idziesz ze sklepem do klienta.
6. **IDŹ TAK SZEROKO JAK TO MOŻLIWE.** Nawiąż relacje ze znajomymi w mediach społecznościowych, zapraszaj, obserwuj, zapisuj do Klubu. Naucz systemu. Identyfikuj Liderów, czyli ludzi, którzy są gotowi działać tak jak Ty, by odnieść sukces.

*Stosuj poniższe wskazówki a zobaczysz jak szybko
Twój biznes zacznie się rozwijać.*

1. PIERWSZE 30 DNI, czyli TWÓJ PIERWSZY MIESIĄC W BETTERWARE

W tym rozdziale dowiesz się, jak ustalić swoje cele, od czego zacząć i jak najprościej zrobić swoje pierwsze 100-punktowe zamówienie



JESTEŚ JUŻ CZŁONKIEM
KLUBU BETTERWARE
I ZASTANAWIASZ SIĘ,
OD CZEGO ZACZAĆ?

Przede wszystkim słuchaj porad swojego Sponsora, czyli osoby, która zaprosiła Cię do Betterware. Jeśli Twój Sponsor działa w Klubie od niedawna, a Tobie zależy na większej wiedzy i doświadczeniu, zwróć się do Nad-Sponsora, czyli osoby stojącej wyżej w strukturze, lub do Lidera grupy. Pamiętaj, że są to osoby już doświadczone i chętnie zaangażują się w pomoc, byś mógł szybko i sprawnie wystartować. Pytaj, pytaj, pytaj. Nie bój się zadawać pytań. Jeśli czegoś nie rozumiesz, pytaj. To najkrótsza droga do niezbędnej wiedzy.

Zanim rozpoczniesz swoją podróż, musisz ustalić cel, do jakiego zmierzasz.

A. OKREŚL SWOJE CELE

Dobrze ustalone cele to Twoja najlepsza motywacja; dzięki niej będziesz każdego dnia, nawet w trudnych sytuacjach, wiedział, dokąd zmierzasz i dlaczego. Pamiętaj, że cel musi być skonstruowany w trzech fazach czasowych: krótkoterminowy, średnio – i długofalowy. Cel powinien być realny i osiągalny, ale jednocześnie inspirujący i motywujący do działania.

Weź długopis, usiądź wygodnie i odpowiedz na poniższe pytania:

I. Twoje cele biznesowe:

1. Jaki jest Twój cel finansowy:
na najbliższe 60/ 90 dni?.....
na 6 miesięcy?
na 12 miesięcy?
na 3 lata?
na 5 lat?
2. Jaki tytuł w Betterware chcesz osiągnąć za 5 lat?
3. Co chcesz robić zawodowo za 5 lat?.....
4. Co chcesz mieć za 5 lat?.....

II. Twój finansowy cel na najbliższe 6 miesięcy:

Zaznacz, na jakim poziomie dochodów w biznesie chciałbyś się znaleźć w ciągu najbliższych **sześciu miesięcy**:

Przybliżony poziom początkowych dochodów*

- ✓ 500 zł (Starszy Przedstawiciel)
- ✓ od 1000 zł (Lider)
- ✓ od 1500 zł (Menadżer)
- ✓ od 2000 zł (Starszy Menadżer)
- ✓ od 4000 zł (Dyrektor)

* podane dochody na poszczególnych poziomach są dochodami minimalnymi, przybliżonymi. W rzeczywistości mogą się znacznie różnić i być dużo wyższe. Ich wysokość zależy od struktury zbudowanej grupy.

III. Twoje cele finansowe są bardzo ważne. Aby je osiągnąć, musisz dynamicznie działać już od dnia rejestracji, codziennie wykonując zadania, które będą zbliżały Cię do Twoich celów.

1. Ile godzin dziennie / tygodniowo możesz poświęcić na działania w Betterware, zbliżające Cię do realizacji Twoich celów?
2. Z iloma osobami tygodniowo chcesz porozmawiać na temat firmy?
3. Ile osób tygodniowo chcesz rejestrować do swojego zespołu?
4. Ile prezentacji produktowych tygodniowo chcesz przeprowadzać?
5. Ile katalogów tygodniowo chcesz rozdystrybuować?

Te podstawowe działania i czas, jaki im poświęcisz, będą determinować możliwość osiągnięcia Twoich celów. A zatem, czy chcesz coś poprawić? Śmiało!

*Pamiętaj, że nie ma nierealnych celów,
są tylko nierealne terminy, a te zawsze możesz zmienić.*

B. STWÓRZ LISTĘ KONTAKTÓW – czyli listę osób potencjalnie zainteresowanych Twoją ofertą.



Stworzenie Listy Kontaktów to kluczowy krok w tym biznesie. Ważne, by stworzyć listę wszystkich osób, które znasz – bez ograniczeń, bez osądzania ludzi z góry. Im więcej osób znajdzie się na liście, tym lepiej. Optymalnie, jeśli zaczniesz od 50 a nawet 100 osób. Obecnie znacznie łatwiej jest dotrzeć do setek osób w krótkim czasie – wystarczy wykorzystać swoje kontakty w mediach społecznościowych (Facebook, Instagram itd.), ale nie ograniczaj się tylko do nich. Wykorzystaj w tym celu również listę kontaktową w swoim telefonie, zgromadzone wizytówki, miejsca, w których przebywasz – zaprzyjaźniona piekarnia, sklep „na rogu”, restauracja, fryzjer itd.

NIE POPEŁNIAJ TYCH BŁĘDÓW:

1. Błąd najczęściej spotykany to osądzanie z góry, czy ktoś nadaje się do tego biznesu, czy nie, typu: nie pasuje do branży/ za dużo zarabia, jej to nigdy nie zainteresuje/ ma za wysokie stanowisko w innej firmie/ nie będzie w ogóle słuchać. Na liście znajdą się z pewnością osoby, które aktualnie nie szukają szansy na rozpoczęcie własnej działalności, ale może będą chciały korzystać z produktów jako klienci. Nie wiadomo, kto okaże się kim, a Twoje przewidywania w wielu wypadkach na pewno się nie sprawdzą.
2. Drugi błąd to emocjonalne uwikłanie się w decyzje Twoich kandydatów. Nie podchodź emocjonalnie do decyzji ludzi, do których się zwracasz, ale daj im szansę na ich podjęcie. Nie jesteś w stanie ocenić stopnia gotowości danego kandydata do rozpoczęcia współpracy. Tylko on w głębi duszy wie, czy to odpowiedni dla niego moment. Nie mieszaj się w proces decyzyjny innych, ale daj im możliwość wyboru. W miarę, jak będziesz rozwijać się w tym biznesie, będziesz zdobywać coraz lepsze umiejętności i wykorzystywać je. Stworzenie Listy Kontaktów to nie umiejętność, to czynność. Umiejętność to ciągle rozwijanie listy i uzupełnianie jej o nowe nazwiska. Żyć tak, by ciągle spotykać nowych kandydatów – to jest umiejętność, którą może zdobyć każdy. Co jest do tego potrzebne? CHĘĆ!

C. MEDIA SPOŁECZNOŚCIOWE – krok pierwszy

Jeśli nikt nie wie, że robisz biznes, to znaczy, że nie robisz...

Świat musi wiedzieć, że właśnie zacząłeś nowy, fascynujący etap swojej kariery.

Jak najłatwiej i najszybciej dotrzeć do jak największej liczby ludzi? Oczywiście przez media społecznościowe, zwłaszcza Facebook, który jak na razie jest najbardziej interaktywnym narzędziem komunikacji.

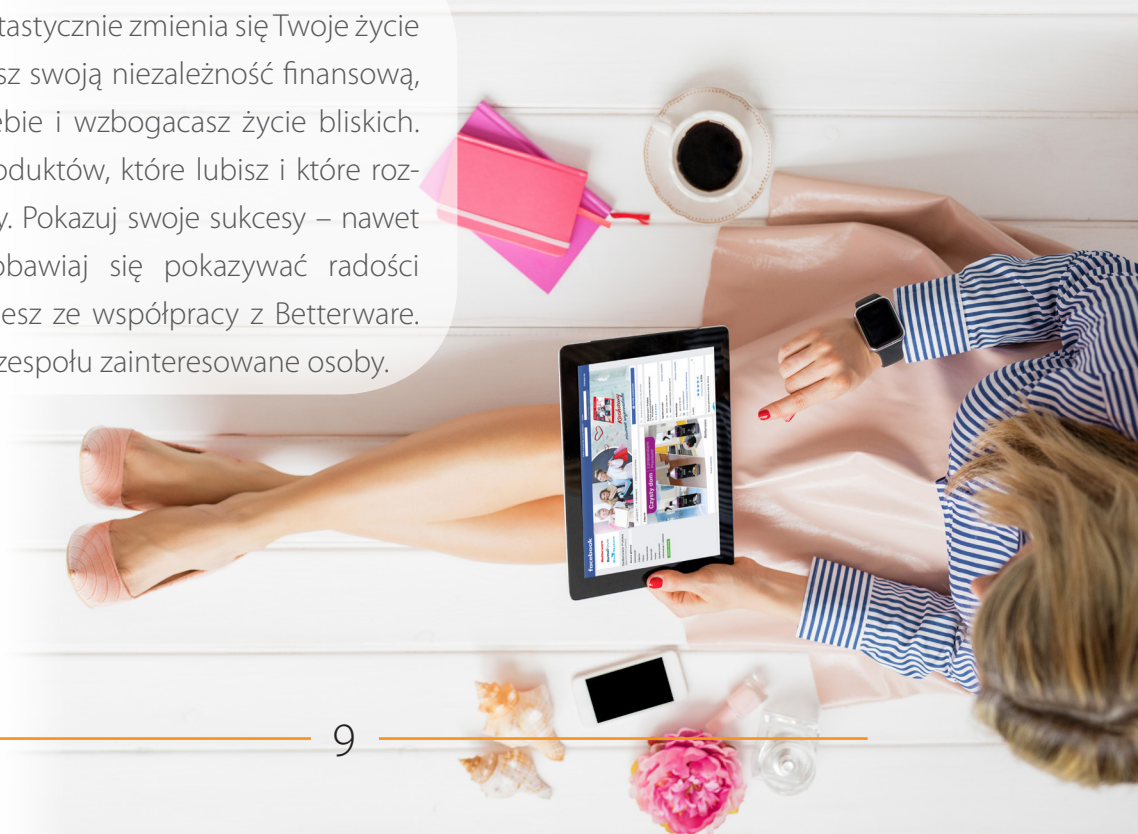
Nie wahaj się, ogłoś tę wspaniałą nowinę na swoim profilu. Pokaż, jak cieszysz się produktami, jak zmieniają Twoje życie, jak rozwiązują dotychczasowe problemy. Wybierz jeden produkt i zrób z niego „gwiazdę”, wyszukaj interesujące informacje i ciekawostki na jego temat, pokaż, jak sprawdza się w „prawdziwym życiu”, czyli w działaniu. Potem wybierz kolejny produkt i kolejny...

Uwaga! Nie wymieniał nazwy Betterware ani Blue Nature. Spraw, by to inni zaczęli pytać Ciebie, czym się zajmujesz, co to za firma, co to za produkty itd. I oczywiście odpowiadaj na takie pytania, ale nie rób tego w komentarzu do posta, rób to... na „priv”, czyli w osobnej, indywidualnej wiadomości do konkretnej osoby na Messengerze. To ważne! Dzięki temu uzyskasz zainteresowanie i wzbudzisz ciekawość pozostałych osób czytających Twoje posty, które też chętnie dowiedziałyby się, czym się zajmujesz!

*Inspiruj. Baw. Edukuj! Dawaj wartość.
Co to znaczy?*

Chodzi o to, by nawiązywać szczere, prawdziwe relacje ze znajomymi, które często będą zamieniać się w przyjaźnie w „realu”.

Wykorzystaj swój profil na FB, by opowiadać swoją historię. Pokazuj, jak fantastycznie zmienia się Twoje życie dzięki temu, że budujesz swoją niezależność finansową, nabierasz pewności siebie i wzbogacasz życie bliskich. Udostępniaj zdjęcia produktów, które lubisz i które rozwiązują Twoje problemy. Pokazuj swoje sukcesy – nawet te najmniejsze! Nie obawiaj się pokazywać radości i satysfakcji, jaką czerpiesz ze współpracy z Betterware. I zapraszaj do swojego zespołu zainteresowane osoby.



D. ZOSTAŃ SWOIM PIERWSZYM, LOJALNYM KLIENTEM

W Betterware mamy bardzo szeroką ofertę produktową, dzięki której będziesz w stanie zaspokoić potrzeby i rozwiązać problemy w rozmaitych sferach codziennego życia, a to oznacza, że zawsze znajdziesz chętnych do skorzystania z Twojej oferty. Tym właśnie Betterware różni się od innych firm w naszej branży.

OFERTA PRODUKTOWA SKŁADA SIĘ Z TRZECH GŁÓWNYCH KATEGORII:

1. **Akcesoria do domu**, ułatwiające codzienne prace domowe i kuchenne.
2. **Środki czystości** pomagające sprawnie i szybko zadbać o czystość w domu.
3. **Wellness** – produkty pozwalające zadbać o zdrowie, urodę i wspaniałe samopoczucie każdego dnia.

Możesz oferować produkty wszystkich kategorii, a możesz skoncentrować się na kategorii, która najbardziej do Ciebie przemawia. Decyzja należy wyłącznie do Ciebie. Jednak na początek powinieneś zostać swoim pierwszym, lojalnym klientem, co oznacza, że zanim zaczniesz polecać produkty, sam je poznasz. **Jak to zrobić w szybkim tempie? To proste:**

E. ŁATWY START, czyli Twoje pierwsze 100-punktowe zamówienie.

Złóż swoje pierwsze zamówienie jeszcze w miesiącu rejestracji w Klubie – to bardzo ważne, ponieważ dzięki temu wykorzystasz specjalne programy dla nowych osób.



ŁATWY START to trzymiesięczny program motywacyjny dla nowo zarejestrowanych osób. Polega on na tym, że w każdym miesiącu należy złożyć zamówienie za minimum 100P, a w nagrodę otrzymuje się specjalne produkty za 1 zł. W każdym miesiącu są to inne produkty i jest ich więcej (w pierwszym miesiącu jeden, w drugim dwa, a w trzecim cztery).

Jak widzisz, Betterware również zależy na tym abyś dynamicznie się rozwijał i odniósł sukces!

JAK SZYBKO ZŁOŻYĆ SWOJE PIERWSZE 100-PUNKTOWE ZAMÓWIENIE?

MASZ **TRZY MOŻLIWOŚCI**, MOŻESZ:

1. Przejrzeć katalog i zamówić produkty, które uznasz za atrakcyjne.
2. Pokazać katalog 5 osobom i zebrać od każdej zamówienie za około 20P, czyli za około 65 zł w cenach katalogowych. Nie dość, że zbierzesz 100P, to jeszcze zarobisz na każdym zamówieniu około 15 zł, czyli od razu będziesz mieć 75 zł w portfelu!
3. Zamówić „Starter Profesjonalny”

„STARTER PROFESJONALNY”

to pakiet wyselekcjonowanych, świetnie sprzedających się produktów, które zamówisz w obniżonych cenach i automatycznie zdobędziesz **100P**. To wielka szansa na błyskawiczne poznanie oferty Betterware oraz dynamiczne rozpoczęcie działalności już od pierwszego dnia! Wartość pakietu w cenach katalogowych to około 500 zł, ale Ty zapłacisz za niego tylko **250 zł i jednocześnie otrzymasz 100P!**

Uwaga: Starter Profesjonalny może zamówić tylko osoba, która składa swoje pierwsze zamówienie i tylko w miesiącu rejestracji.

Aktualny skład produktów Startera znajdziesz w Strefie Przedstawiciela w dokumentach oraz w informacjach o produktach.

Zauważ, że Starter Profesjonalny zawiera pełnowartościowe produkty, które Ty kupujesz po obniżonej cenie 250 zł, a możesz je sprzedać w cenach katalogowych (około 500 zł) i jeszcze więcej na tym zarobisz!

F. ZAMÓW NARZĘDZIA BUDOWANIA BIZNESU:

katalogi, ulotki produktowe, broszury biznesowe, materiały marketingowe: długopis, notatnik, notes z karteczkami samoprzylepnymi.



KATALOG

na początek minimum 10 katalogów.

Twoim głównym narzędziem są katalogi, zmieniające się co miesiąc i co miesiąc oferujące nowe produkty i fantastyczne promocje. Tak skonstruowana oferta ma wiele zalet, możesz bowiem docierać z nią do swoich stałych

klientów, nie tracąc cennego czasu na poszukiwanie wciąż nowych. Jeśli w tym momencie jeszcze nie widzisz w tym wartości dla siebie – gwarantujemy, że szybko przekonasz się, jak ważne w tym biznesie jest to, by mniej czasu poświęcać na poszukiwanie nowych klientów, a więcej – nowych partnerów do Twojego zespołu, którzy będą działali tak jak Ty.

Jak już wiesz, katalog to Twoja witryna sklepowa. Dlatego im więcej będziesz dystrybuował katalogów, do tym większej liczby osób dotrzesz. Zawsze miej przy sobie aktualny katalog, niezależnie od tego, dokąd się wybierasz – nigdy bowiem nie wiesz, kogo spotkasz na swojej drodze.

Na początek zaopatr się w pakiet 10 katalogów – to minimum w pierwszym miesiącu działania! W każdym następnym miesiącu będziesz powiększać tę pulę. Podpisz każdy katalog swoim imieniem i nazwiskiem oraz numerem kontaktowym telefonu – katalog nieopisany to katalog stracony.

Roznieś katalogi znajomym i nieznanym. Zostaw w zaprzyjaźnionej piekarni, u fryzjera, kosmetyczki, dentysty itd.

PRZEKAZUJĄC KATALOG ZNAJOMYM, POWIEDZ:

„Zostawiam Ci katalog z fajnymi produktami, przejrzyj sobie i zaznacz te, które Ci się podobają. Jeśli będziesz mieć pytania, odpowiem, gdy się spotkamy. Wrócę za dwa dni”.

Następnie wróć, tak jak zapowiadałeś i odbierz zamówienie.

ZAWSZE PYTAJ:

„Jak myślisz, kto jeszcze byłby zainteresowany takimi produktami?” oraz:

„Jak myślisz, kto chciałby dorobić sobie do pensji/ zarobić dodatkowe 300 – 500 – 1000 zł?”

„Kto chciałby bezinwestycyjnie rozpocząć swoją działalność gospodarczą?”



2. TWÓJ DRUGI MIESIĄC W BETTERWARE

W tym rozdziale dowiesz się, jak szybko osiągnąć swój pierwszy awans, czyli próg rabatowy 3% i dlaczego rekrutacja, czyli zapraszanie nowych osób do Twojego zespołu, jest tak ważna.



CZAS BUDOWAĆ SWÓJ ZESPÓŁ BIZNESOWY!

Twój cel: Przypomnij sobie, co wpisałeś jako swój cel na najbliższe 60 dni. Załóż sobie, że w tym miesiącu zaprosisz do swojego zespołu: osób.

W tym miesiącu powinieneś osiągnąć swój pierwszy sukces – awans na minimum 3% próg rabatowy, co oznacza, że Twój obrót powinien wynosić 200P.

Możesz to osiągnąć, robiąc własne zamówienie o takiej wartości lub z pomocą osób, które zaprosiłeś do współpracy. Wtedy wystarczy, że Ty zrobisz zamówienie 100P, a pozostałe osoby razem również zamówią za 100P.

A. ŁATWY START – kontynuacja

Jeśli w pierwszym miesiącu zakwalifikowałeś się do programu dla nowych Klubowiczów, to teraz czas na powtórzenie tego sukcesu. Złóż zamówienie za 100P, dzięki czemu odbierzesz kolejne nagrody w ramach programu „Łatwy Start”.

B. REKRUTACJA

Jeśli interesuje Cię dochód pasywny, wolność finansowa czy po prostu zarabianie pieniędzy na poziomie dużo wyższym niż średnia krajowa, musisz mądrze budować swoją firmę, czyli swój zespół Klubowiczów i Przedstawicieli Betterware. Dlatego pierwszym i najważniejszym zadaniem jest zapraszanie do zespołu nowych członków.

PIERWSZY POZIOM STRUKTURY TWOJEGO ZESPOŁU

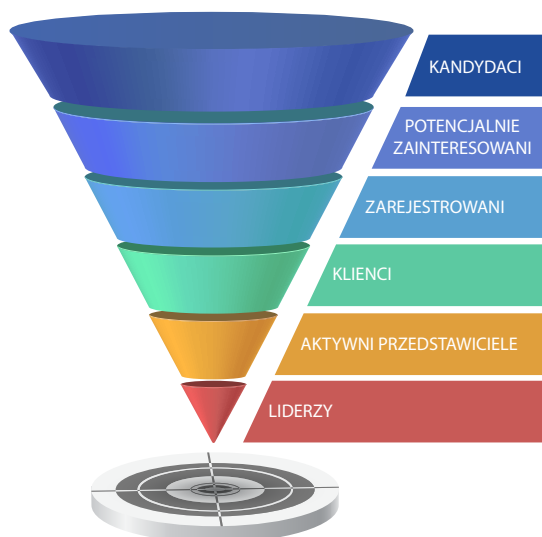
Na początku Twoim zadaniem jest stworzenie silnego pierwszego poziomu Przedstawicieli, z którymi będziesz pracować i uczyć ich biznesu krok po kroku – od tego będzie zależeć rozwój Twojego biznesu

JAK TO ZROBIĆ?

Jak już wiesz z pierwszej części skryptu, Twoim pierwszym celem jest dotarcie do jak największej liczby kandydatów z Listy Kontaktów (50 – 100) tak szybko, jak to możliwe (wykorzystaj media społecznościowe).

BYĆ MOŻE W TYM MOMENCIE ZAPYTASZ, DO CZEGO POTRZEBNYCH JEST CI TAK WIELE OSÓB?

Sam fakt dotarcia do tak wielkiej liczby ludzi nie oznacza, że oni wszyscy zostaną Twoimi współpracownikami czy klientami. Im szybciej to zrozumiesz, tym lepiej dla Ciebie. Szukanie partnerów biznesowych to selekcja odpowiednich osób, którym będziesz chciał poświęcić swój czas i nie będzie to czas stracony! Pamiętaj, że Twoim zadaniem jest stworzyć silny pierwszy poziom Twojej struktury. Spójrz na poniższy obrazek.



Proces selekcji wizualnie przyjmuje formę lejka, przez który przedostają się zaproszone osoby. To oznacza, że z największej grupy, jaką tworzą KANDYDACI, tylko część osób będzie w ogóle zainteresowana rozmową z Tobą (POTENCJALNIE ZAINTERESOWANI), a spośród nich tylko część zostanie zarejestrowana w Twoim Zespole (ZAREJESTROWANI); z tej grupy tylko część zdecyduje się coś kupić (KLIENCI), będą to osoby, które raz na jakiś czas zrobią zamówienie. Wreszcie z tej części kilka osób zdecyduje się aktywnie działać (AKTYWNI PRZEDSTAWICIELE), ale spośród nich tylko niewielka część zostanie Twoimi LIDERAMI.

Twoje działania powinny koncentrować się na trzech ostatnich poziomach zobrazowanego „lejka”, ze szczególnym uwzględnieniem i skupieniem się na kręgu aktywnych Przedstawicieli. To dlatego im szerzej docierasz do jak największej liczby kandydatów, tym większe masz szanse na dotarcie do swoich przyszłych Liderów. Co zrobić, gdy już „przepuścisz wszystkich przez lejek”? Tworzysz następny!

KONCENTRUJ SIĘ NA REKRUTACJI.

Pokazuj katalog, pokazuj produkty, dziel się swoją opinią na ich temat i zapraszaj do korzystania ze specjalnych rabatów jako członek Klubu Betterware. Wyjaśniaj swoim Kandydatom, że jako zarejestrowany członek Klubu mogą wszystkie produkty kupować ze znaczną zniżką, a sama rejestracja nic nie kosztuje. Osoba nie ponosi żadnego ryzyka, bo rejestracja do niczego nie zobowiązuje. Ludzie bardzo często początkowo decydują się na rejestrację tylko i wyłącznie dlatego, że chcą mieć dostęp do atrakcyjnych produktów po obniżonych cenach. To naturalna reakcja, więc pozwól im na to. W najgorszym wypadku będą jedynie składać zamówienia, których wartość będzie powiększała Twój obrót; w najlepszym – może się okazać, że właśnie trafiłeś na aktywnego Lidera.

Pozwól człowiekowi na swobodny wybór i decyzję bez presji, a doceni to bardziej, niż przypuszczasz.

UZUPEŁNIAJ REGULARNIE SWOJĄ LISTĘ KANDYDATÓW.

Powiększaj swój potencjał. Napełniaj swój „lejek”. Każdego dnia stwarzaj okazje, by pokazać katalog lub porozmawiać (w realu lub on-line) o Twojej ofercie. Wykorzystuj do tego dostępne Ci narzędzia, w tym media społecznościowe.

C. MEDIA SPOŁECZNOŚCIOWE – krok drugi

Działanie online w mediach społecznościowych ma dzisiaj wielką wartość w naszej branży, ponieważ pozwala budować biznes, niemal nie wychodząc z domu, oszczędzając tym samym i czas, i pieniądze. Mało tego: możesz prowadzić swój biznes z każdego zakątka świata, a jedyne, czego potrzebujesz, to dostęp do Internetu.

Masz już swój profil na Facebooku, ogłosiłeś wszystkim, że działasz w nowej firmie i zmieniasz swój świat na lepszy. Teraz czas na kolejny krok – aktywność w Grupach. Dołącz do Grup na Facebooku, które prowadzi Twój Lider, Sponsor albo inne osoby z Twojej linii sponsorowania. Obserwuj, jak Grupa działa, ucz się, bądź aktywny, komentuj i dodawaj swoje posty. Z czasem to doświadczenie pozwoli Ci założyć i prowadzić Twoją własną Grupę na FB.



3. TWÓJ TRZECI MIESIĄC W BETTERWARE

W tym rozdziale dowiesz się, jakie znaczenie ma duplikacja w tym biznesie, a także jak rozplanować swoje codzienne aktywności biznesowe i przeskoczyć na kolejny poziom.



Twój cel: Przypomnij sobie, co wpisałeś jako swój cel na najbliższe 90 dni. Zaplanuj, że w tym miesiącu zaprosisz do swojego zespołu: osób.

W tym miesiącu masz duże szanse na kolejny sukces – awans na 6% próg rabatowy.

D. ŁATWY START – kontynuacja

To Twój trzeci, ostatni miesiąc w programie Łatwy Start. Teraz, składając zamówienie za 100P, otrzymasz najwyższą nagrodę. Już wiesz, jak składać 100-punktowe zamówienie, a jeśli działasz aktywnie i osiągnąłeś swój pierwszy próg rabatowy 3%, to składanie osobistych 100-punktowych zamówień będzie dla Ciebie standardem, ponieważ tylko wtedy spełnisz warunek niezbędny do otrzymania rabatu.

E. TWOJA CODZIENNA AKTYWNOŚĆ, czyli DMD

Co to jest DMD?

SKRÓT OD SŁÓW **D**ZIENNA **M**METODA **D**ZIAŁANIA.

DMD ułatwia osiągnięcie sukcesu, ponieważ wyznacza kierunek i określa, jakie zadania z listy należy wykonać każdego dnia, by przybliżyć się do wyznaczonego celu. Wspaniałe w tym procesie jest to, że DMD możesz wykonywać o każdej porze dnia, a nowe osoby w Twoim zespole mogą łatwo je powielać.

Nadal Twoim najważniejszym zadaniem jest znajdowanie nowych kandydatów do biznesu – jako klientów lub partnerów biznesowych. Umiejętność rekrutowania jest najważniejsza, ponieważ to ona generuje Twoje największe dochody, dlatego to na tej aktywności należy koncentrować się każdego dnia.

NAJPROSTSZA METODA DMD TO: 3 – 5 – 5 – 3

Każdego dnia:

- ✓ **3** – Utwórz i opublikuj 3 różne posty na FB (na swoim profilu / w Grupie). Jeśli nie działasz na Facebooku – rozdaj minimum trzem osobom katalogi.
- ✓ **5** – Zaczynj obserwować na FB 5 nowych kandydatów (lajkuj ich posty, komentuj).
- ✓ **5** – Zaproś do znajomych na FB 5 nowych osób lub poznaj 5 nowych osób „off line”, czyli w świecie rzeczywistym
- ✓ **3** – Pozyskaj 3 potencjalnych klientów/partnerów, którzy obejrzą katalog/ firmowy webinar/ lub umów ich na spotkanie biznesowe.

Celem całego procesu jest rejestracja nowych osób w Twoim zespole. Skoncentruj się na tej codziennej aktywności, nie na wynikach. Kiedy skupiasz się na konkretnym działaniu, nie jesteś podatny na presję ani zdesperowany, by koniecznie kogoś zarejestrować (co odstrasza od Ciebie znajomych). Nawet jeśli 5 osób odmówi, nie będzie to katastrofa! Idziesz dalej, masz swój plan, wiesz, co masz robić.

Nie poddawaj się!

Sukces to nie jest ciężka praca, to suma niewielkich wysiłków powtarzanych każdego dnia. Gdy wdrożysz swoje DMD i zaczniesz mieć wyniki, będziesz doskonałym wzorem do powielania, czyli duplikacji.

DUPLIKACJA, CZYLI POWIELANIE OKREŚLONYCH DZIAŁAŃ PRZEZ OSOBY W TWOIM ZESPOLE.

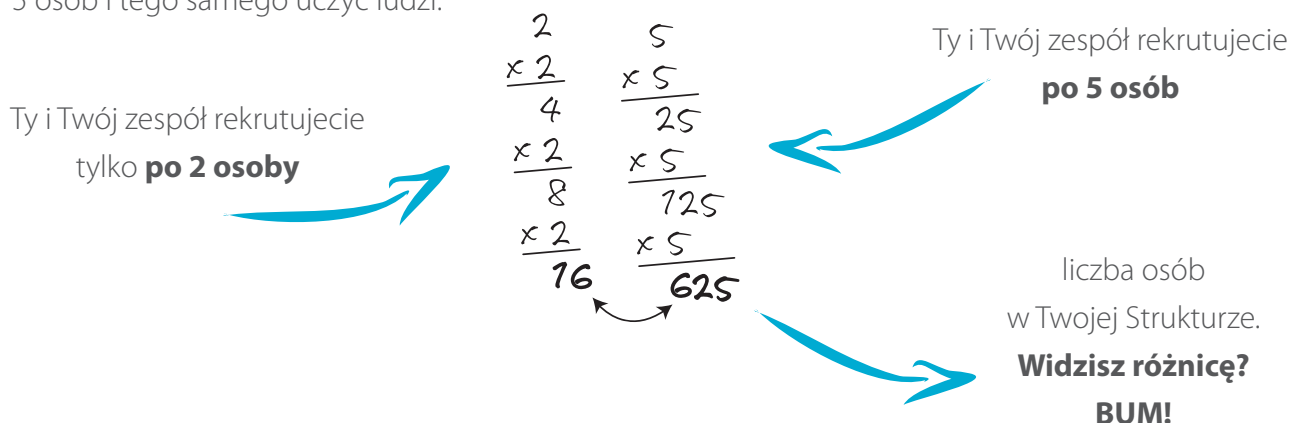
Specyfika biznesu MLM polega na budowaniu sieci (rekrutacja), uczeniu i powielaniu pewnych konkretnych działań przez każdą osobę w zespole. Nowe osoby nie muszą „odkrywać Ameryki” ani „wywahać otwartych drzwi”, wystarczy, by powieliły Twój schemat działania, czyli nauczyły się tego wszystkiego, co robisz Ty.

Powielanie, czyli duplikacja, jest obok rekrutacji jedną z najważniejszych zasad MLM, bez której Twój biznes de facto nie istnieje. Jednak, aby duplikacja mogła prawidłowo działać – musi być PROSTA. W MLM działa to, co można powiełać. Jeśli ludzie uznają, że MLM to zbyt skomplikowany biznes, nie dołączą do Ciebie. Pamiętaj o tym, gdy będziesz uczyć ich biznesu. Nie komplikuj – ten biznes jest prosty.

Duplikacja polega na powielaniu pewnych sprawdzonych działań, które będą prowadziły do określonych wyników. Ludzie będą obserwować Cię cały czas, a następnie powiełać ten wzorec zachowań.

Dlatego tak ważne jest, by dać im prosty wzorzec do naśladowania. Na czym to polega?

Jeśli na przykład sponsorujesz pięć osób miesięcznie, naucz swoich ludzi robić to samo, a następnie naucz ich, by nauczili tego samego te osoby, które zaprosili do biznesu itd., a Twoja organizacja znacznie rozwijać się w lawinowym tempie. Spójrz, jak to wygląda w praktyce. Możesz rekrutować tylko dwie osoby w miesiącu i uczyć tego swoich ludzi (każdy rekrutuje dwie osoby) ale możesz rekrutować 5 osób i tego samego uczyć ludzi.



Wprowadź kulturę DMD i naucz innych powielania tego wzorca w dół struktury. Świadomość DMD jest budowana poprzez ciągle powtarzanie i nagradzanie ludzi, którzy podążają ścieżką DMD. Zbuduj kulturę DMD w swojej organizacji, a zobaczysz, jak rozwinie się Wasz biznes.

F. STAŁY KONTAKT

Gdy masz już nowe osoby w swoim zespole, Twoja praca polega na tym, by odpowiednio je prowadzić. Utrzymuj stały kontakt ze swoimi ludźmi, organizuj spotkania, zapraszaj na spotkania organizowane przez Liderów lub Firmę. Pozostań w kontakcie na czacie na FB, przekazuj aktualne informacje tak, by Twoi ludzie byli zawsze na bieżąco.

Utrzymuj również kontakt ze swoim up-line, czyli Sponsorem / Liderem – rozmawiaj z nim, radź się go, mów o swoich sukcesach, ale i proś o pomoc, jeśli jej potrzebujesz.

Lista kontrolna pomoże Ci trzymać rękę na pulsie i sprawdzać, czy Twoja nowo zarejestrowana osoba otrzymała od Ciebie odpowiednią pomoc. Na końcu skryptu znajdziesz przykładową listę, którą możesz z powodzeniem stosować w swojej pracy.



G. NAUKA

- ✓ Poświęćaj czas **na naukę biznesu** oraz na rozwój osobisty.
- ✓ **Naucz się Planu Marketingowego**, by móc mądrze budować swoją organizację i skutecznie pomagać swoim ludziom i wyjaśniać im, jak działa.
- ✓ **Poznaj produkty**, używaj ich, by wiarygodnie polecać je swoim klientom.
- ✓ **Obserwuj ludzi**, którzy już osiągnęli to, do czego Ty dążysz, ucz się na ich przykładzie.
- ✓ **Bądź konsekwentny**, wytrwały i pozytywnie nastawiony.

H. STWÓRZ SWOJĄ GRUPĘ NA FB — Ten krok możesz wdrożyć na każdym etapie rozwoju swojego biznesu, nieważne, czy działasz trzeci, szósty czy dziewiąty miesiąc. Ważne, by być gotowym do postawienia tego kroku. Poniżej znajdziesz kilka wskazówek, jak się do tego zabrać, wrócisz po nie, gdy uznasz, że to odpowiedni czas

CZYM RÓŻNI SIĘ OSOBISTY PROFIL OD GRUPY?

PROFIL

pozwała Ci nawiązywać i budować właściwe relacje z nowymi znajomymi, a w konsekwencji zapraszać ich do swojego zespołu biznesowego – krótko mówiąc, profil służy Ci do sponsorowania, czyli rekrutacji nowych osób.

GRUPA

to miejsce, w którym wirtualnie spotykasz się z osobami, które już w tym zespole są. Nie ma znaczenia, czy aktywnie działają, czy po prostu lubią Twoje produkty i od czasu do czasu je kupują. Grupa służy do zacieśniania relacji, do ogłaszania i celebrowania sukcesów członków grupy, do opowiadania o możliwościach biznesowych, o produktach, o tym, co dzieje się w firmie; służy do wzajemnego wspierania się, doradzania i motywowania. To tutaj powstanie najwięcej zamówień Twojego zespołu!

1. **Rekomendacje produktowe** – członkowie grupy pokazują swoje sukcesy odniesione dzięki produktom, dzielą się doświadczeniami, doradzają, odpowiadają na pytania. **Dzięki temu produkty nabierają większej wiarygodności, a Ty stajesz się bardziej przekonujący, ponieważ nic tak dobrze nie działa jak rekomendacja zadowolonego klienta.** Umieść w Grupie katalog online tak, by każdy miał dostęp do aktualnych ofert i promocji. Poproś swojego Sponsora o udostępnianie zdjęć z jego Grupy.



2. **Spraw, by Grupa żyła** – zamieszczaj codziennie kilka zdjęć / filmików z produktami. Pamiętaj, że tutaj to produkt jest gwiazdą, a nie Ty – poświęć mu możliwie wiele miejsca. Pokaż **produkt w działaniu**: jak bardzo jest skuteczny, jak rozwiązuje Twoje problemy. Nie umieszczaj wyłącznie zdjęć z katalogu. Twoim zadaniem jest pokazać, że produkt z katalogu rzeczywiście działa tak, jak katalog obiecuje. Zachęcaj pozostałych członków Grupy do umieszczania swoich fotek i filmików z produktami. Grupa jest dla wszystkich członków, ale też każdy powinien dać swój wkład i działać dla dobra całej Grupy.
3. **Dodawaj regularnie nowych członków** – Grupa powinna rozwijać się, czyli rosnąć. Dzięki temu osiągniesz dwa cele:
 - ✓ Nowi członkowie świadczą o tym, że jest duże zainteresowanie tym, co robisz, że warto w Twojej Grupie być.
 - ✓ Nowe osoby wnoszą nową energię, nowe doświadczenia z produktami, nowe sukcesy itd. – wszystko to sprawia, że Grupa żyje.Jednak **pamiętaj**, by nie dodawać do Grupy osób, które nie chcą do niej należeć lub mają negatywne nastawienie. To jest miejsce, w którym każdy powinien czuć się dobrze i bezpiecznie.
4. **Używaj Messengera** – rozmowy na czacie to drugi sposób na uczestniczenie w życiu swojego zespołu. Stwórz Grupę na Messengerze i aktywnie komunikuj się ze swoimi znajomymi.

.....

To wszystko!

Oczywiście rozwój Twojego biznesu może być dużo większy a kolejne sukcesy możesz osiągać w znacznie szybszym tempie niż to opisane w skrypcie. Wszystko zależy od Ciebie, od Twojego zaangażowania i poświęconego czasu.

Nie przejmuj się, jeśli teraz wydaje Ci się, że tych informacji jest bardzo dużo, może zbyt dużo. Każde nowe działanie wydaje się trudne, dopóki nie zaczniemy go wykonywać; wówczas staje się łatwe.

Pamiętaj, wyniki w MLM wymagają czasu, ale gdy zaczną się pojawiać, będziesz nie do zatrzymania!

Powodzenia!



LISTA KONTROLNA WSPÓŁPRACY Z [NOWO ZAREJESTROWANĄ OSOBĄ](#).
SPRAWDŹ I ODZNACZ, CZY WYKONAŁEŚ WSZYSTKIE TE CZYNNOŚCI:

1. Wysłałeś katalog papierowy lub mailem
2. Zaprosiłeś do znajomych na FB
3. Zaprosiłeś do Grupy na FB
4. Rozmawiałeś z nią przez telefon w tym miesiącu
5. Spotkałeś się z nią przy kawie
6. Pomogłeś w złożeniu pierwszego zamówienia
7. Zapytałeś, czy w czymś pomóc
8. Zapytałeś, czy zdefiniowała już swoje cele
9. Czy stworzyła już swoją Listę Kontaktów
10. Dodatkowe działania:

PS.

Jeśli masz pytania, kontaktuj się z nami mailowo:

kontakt@betterware.pl lub telefonicznie: 22 318 33 33