

Μήπως Προσπερνάτε Μία Περιουσία;



Από τον Tom "Big Al" Schreiter

Για να δείτε τη δική μας επαγγελματική πρόταση μπείτε εδώ www.TheAnswerTo.gr

1^η Φάση (Κρυμμένο εισόδημα)

Λαμβάνετε τέτοιες επιστολές και επιταγές;

Mr. Food Supermarket
Κεντρική Οδός
Ελληνούπολη, Ελλάδα

Αγαπητέ Πιστέ & Ευχαριστημένη Πελάτη,

Ευχαριστούμε που αγοράσατε από το Mr. Food αυτό το μήνα.

Εσωκλείουμε μία επιταγή 400€ για εσάς.

Αντίγραφο Λογαριασμού:

Επιστροφή χρημάτων από αγορές σας	40€
Εξοικονόμηση διαφήμισης	40€
Εισόδημα Συστάσεων	<u>320€</u>
Συνολικό Ποσό	400€

Με εκτίμηση,

Διαχειριστής Καταστήματος

Επιταγή #12345

30/2/2006

Να πληρωθεί στο όνομα του αγαπητού μας πελάτη:

Το σύνολο των Τετρακοσίων Ευρώ 400€

Για να δείτε τη δική μας επαγγελματική πρόταση μπείτε εδώ www.TheAnswerTo.gr

Πόσες φορές έχουν εκδώσει μία επιταγή επιστροφής χρημάτων για εσάς; Πέντε φορές; Δέκα φορές; Δεν σας έχουν κόψει; Ε, λοιπόν, θα έπρεπε.

Κάθε φορά που αγοράζεται τρόφιμα από το τοπικό σουπερμάρκετ, αυξάνετε τις πωλήσεις και τα κέρδη τους. Σαν σταθερός πελάτης, δε νομίζετε ότι σας αξίζει μία *έκπτωση αγορών*; Άλλωστε, θα έχαναν τα επιπλέον κέρδη από τις αγορές σας αν δεν αγοράζατε από αυτούς. Οι πελάτες αξίζουν μία *έκπτωση αγορών*.



Και τι γίνεται με τα 40€ από την εξοικονόμηση διαφήμισης στην επιστολή του Mr. Food; Εφόσον είστε ήδη πελάτης, δεν υπάρχει λόγος για τον Mr. Food να ξοδεύει χρήματα για διαφήμιση για να σας πείσει να αγοράσετε από το κατάστημά του. Ο Mr. Food θα μπορούσε κάλλιστα να δώσει τα χρήματα που εξοικονόμησε σε εσάς.

Και για ποιο λόγο είναι τα υπόλοιπα 320€ *εισόδημα συστάσεων*; Το είπατε σε μερικούς φίλους και γείτονες ότι σας αρέσει που ψωνίζετε από τον Mr. Food. Έτσι λοιπόν, έφυγαν από ένα ανταγωνιστικό σουπερμάρκετ και τώρα ψωνίζουν από τον Mr. Food. Αυτό που κάνατε για τον Mr. Food λέγεται *διαφήμιση στόμα με στόμα*. Τώρα, κάθε μήνα θα πρέπει να λαμβάνετε μία επιταγή συστάσεων γιατί οι φίλοι και οι γείτονές σας αγοράζουν από τον Mr. Food.

Θυμηθείτε, αν δεν ήσασταν εσείς, αυτοί οι άνθρωποι θα συνέχιζαν να αγοράζουν από αλλού.

Σας ακούγεται μήπως παρατραβηγμένο όλο αυτό; Δύσκολο να το πιστέψετε; Λοιπόν, συμβαίνει κάθε μέρα. Πολλές επιχειρήσεις τώρα πλέον, μοιράζονται τα χρήματα διαφήμισής τους με άτομα που ψάχνουν περισσότερους πελάτες γι' αυτούς.

Ας σκεφτούμε αυτή την ιδέα από την οπτική γωνία ενός τοπικού καταστήματος επίπλων. Όταν το κατάστημα επίπλων πουλάει στη λιανική μία τραπεζαρία για 1000€, τα κέρδη και τα έξοδά τους ίσως να είναι κάπως έτσι:

Κόστος της τραπεζαρίας από τον κατασκευαστή.....	400€
Γενικά έξοδα όπως ενοίκια, υπάλληλοι, ασφάλειες κτλ.....	200€
Διαφημιστικά έξοδα για να φέρουν τον πελάτη στο κατάστημα.....	300€
Σύνολο.....	900€
	Κέρδος.....100€

Για να δείτε τη δική μας επαγγελματική πρόταση μπείτε εδώ www.TheAnswerTo.gr

Πως θα ήταν αν το κατάστημα επίπλων έδινε αυτό το 30 τοις εκατό (300€ διαφημιστικά έξοδα) σε άτομα που έκαναν *διαφήμιση στόμα με στόμα* αντί να τα ξόδευαν στο ραδιόφωνο, στην τηλεόραση, και σε εφημερίδες;

Αν συστήσετε έναν πελάτη στο κατάστημα επίπλων, ή αν τα μέσα διαφήμισης στείλουν έναν πελάτη στο κατάστημα επίπλων, το αποτέλεσμα θα είναι το ίδιο. Ένας πελάτης, που αγοράζει μία τραπεζαρία και παράγει εισόδημα 1.000€ στο κατάστημα επίπλων. Δεν έχει καμία διαφορά για το κατάστημα επίπλων *ΠΟΙΟΣ* θα πάρει τα χρήματα διαφήμισης, κάποιο άτομο ή τα μέσα ενημέρωσης.

Υπάρχουν όμως επιχειρήσεις που δουλεύουν με αυτό τον τρόπο; Μπορεί κάποιο άτομο να λάβει εισόδημα από συστάσεις ή από διαφήμιση, από κάποιον κατασκευαστή ή από κάποιο κατάστημα λιανικής για μία απλή σύσταση ενός ατόμου;

Ναι! Συμβαίνει κάθε μέρα σε όλους σχεδόν τους κλάδους. Αν δεν το έχετε ακούσει ή δεν το έχετε εκμεταλλευτεί ήδη, πραγματικά μπορεί να *προσπερνάτε μία περιουσία!*

Οι υπεραστικές σας κλήσεις μπορεί να είναι δωρεάν

Το μυστικό είναι ότι δεν είναι διατεθειμένες όλες οι εταιρίες σε όλους τους κλάδους να μοιραστούν τα χρήματα της διαφήμισής τους με άλλα άτομα. Μόνο μερικές εταιρίες έχουν προγράμματα που επιτρέπουν σε άτομα να μοιράζονται τα διαφημιστικά τους έξοδα.

Για παράδειγμα, ένας φίλος μου, ο Γιώργος, έχει ένα τηλέφωνο, όπως όλοι οι άλλοι στη γειτονιά. Η διαφορά είναι ότι ποτέ δεν πληρώνει λογαριασμό για τις υπεραστικές του κλήσεις. Ορίστε πως το κάνει αυτό.

Ο Γιώργος έχει γραφτεί σε έναν πάροχο υπεραστικών κλήσεων που δεν ξοδεύει χρήματα διαφήμισης σε αγγελίες. Αντ' αυτού δίνει μπόνους μετρητών σε άτομα που συστήνουν νέους πελάτες στην υπηρεσία τους. Επειδή ο Γιώργος έχει συστήσει αρκετούς νέους πελάτες, τα μπόνους μετρητών που κερδίζει, όχι μόνο πληρώνουν ολόκληρο τον λογαριασμό υπεραστικών κλήσεών του, αλλά του περισσεύουν και αρκετά για να τα αποταμιεύει.



Αυτή η συμφωνία με την εταιρία υπεραστικών υπηρεσιών είναι κερδοφόρα και για τις δύο πλευρές. Πρώτα, η τηλεφωνική εταιρία έχει μία διαφημιστική καμπάνια χωρίς κανένα ρίσκο. Οι ανταγωνιστές της μπορεί να ξοδεύουν χιλιάδες ευρώ σε διαφημίσεις και αγγελίες και να αντιμετωπίζουν την πιθανότητα ότι δε θα γραφτεί κανένας νέος πελάτης στην υπηρεσία τους.

Η εταιρία τηλεφωνίας του Γιώργου κινείται εκ του ασφαλούς. Αν ο Γιώργος δεν τους συστήσει κανέναν πελάτη, δεν έχουν ξοδέψει ούτε μία δεκάρα για διαφήμιση. Πληρώνουν μόνο για αποτελέσματα. Είναι σαν να έχεις μία εγγυημένη διαφημιστική καμπάνια.

Ο Γιώργος κερδίζει επίσης. Οι περισσότεροι άνθρωποι θα πουν ότι τους αρέσει η υπηρεσία χαμηλής τηλεφωνίας που έχουν. Ίσως να ενθαρρύνουν και άλλους να τη χρησιμοποιήσουν. Δεν πληρώνονται όμως για αυτό. Αλλά ο Γιώργος έχει την τσέπη του γεμάτη με διαφημιστικά για την εταιρία χαμηλής τηλεφωνίας και δίνει

Για να δείτε τη δική μας επαγγελματική πρόταση μπειτε εδώ www.TheAnswerTo.gr

ένα σε όποιον ενδιαφέρεται. Αν αποφασίσουν να χρησιμοποιήσουν την υπηρεσία τηλεφωνίας που τους συστήνει ο Γιώργος, τότε ο Γιώργος κερδίζει ένα μηνιαίο μπόνους όχι μόνο για τον πρώτο μήνα, αλλά για κάθε μήνα που αυτοί χρησιμοποιούν την υπηρεσία.

Μερικοί από τους φίλους του Γιώργου σκέφτονται ότι είναι τρελός που κάθεται και μοιράζει διαφημιστικά και αναφέρει το όνομα της συγκεκριμένης εταιρίας σε συζητήσεις του. Μία πρόσφατη επιταγή μπόνους για τη διαφήμιση στόμα με στόμα του Γιώργου για έναν μήνα ήταν πάνω από 2.000€. Ο Γιώργος λέει ότι θα συνεχίσει να κάνει το ίδιο.

Αυτός ο άντρας κερδίζει 200€ έξτρα το μήνα

Ένας άλλος φίλος μου, ο Νίκος, ξέρει ότι όλοι πρέπει να φάνε. Έτσι λοιπόν ο Νίκος έψαξε για μία αλυσίδα μίνι μάρκετ που δεν ήθελε να περιορίζεται σε μερικά καταστήματα ή τοποθεσίες, αλλά ήθελε να εμπορεύεται τα προϊόντα της σε όλη τη χώρα. Αντί να ανοίξει και να γεμίσει σουπερμάρκετ, αποφάσισε να λειτουργήσει μία μεγάλη αποθήκη και να στέλνει τα ψώνια μέσω κούριερ απευθείας στην πόρτα του καταναλωτή. Δουλεύει αυτό;

Η συγκεκριμένη εταιρία δε χρειάζεται να επενδύει κεφάλαια σε καταστήματα ή σε υπαλλήλους. Τα χρήματα που εξοικονομεί μπορούν άνετα να χρησιμοποιηθούν για να πληρώνουν τα μεταφορικά για τα ψώνια που στέλνουν απευθείας στις πόρτες των καταναλωτών. Η εταιρία επίσης εξοικονομεί μία περιουσία αποφεύγοντας να πληρώσει και για διαφήμιση στα τοπικά μέσα.

Αλλά πως μπορούν να μεταφέρουν το μήνυμά τους σε πιθανούς πελάτες σε όλη τη χώρα; Η απάντηση είναι διαφήμιση *στόμα με στόμα*. Επειδή οι άνθρωποι επιτρέπουν σε άλλους να μάθουν για αυτή την υπηρεσία που είναι εξυπηρετική, με ανταγωνιστικές τιμές, και παραδίδουν στην πόρτα, η αλυσίδα μίνι μάρκετ, μπορεί να χρησιμοποιήσει τα χρήματα της διαφήμισης για να ανταμείψει τους στόμα με στόμα διαφημιστές της.



Ο Νίκος απλά λέει, 'Κουράστηκες να περιμένεις στη γραμμή στο ταμείο του σουπερμάρκετ; Θα ήθελες να παραδίδονται τα ψώνια σου στην πόρτα σου στην ίδια τιμή; Διάβασε αυτό.'

Δίνει λοιπόν στο άτομο που μιλάει ένα διαφημιστικό το οποίο εξηγεί την υπηρεσία. Αν το άτομο γίνει ένας ακόμα ευχαριστημένος καταναλωτής της υπηρεσίας αυτής, τότε ο Νίκος κερδίζει μπόνους συστάσεων κάθε μήνα για τη διαφήμιση *στόμα με στόμα* που έκανε.

Πως αισθάνεται ο Νίκος για αυτή την ιδέα της σύστασης ή δικτύωσης; Είναι πολύ πιο εύκολο να κερδίσω μία επιταγή μπόνους 200€ το μήνα από διαφήμιση στόμα με στόμα για μία συζήτηση που μπορεί να κάνω, από το να πάρω αύξηση 200€ το μήνα.

Για να δείτε τη δική μας επαγγελματική πρόταση μπείτε εδώ www.TheAnswerTo.gr

Γιατί δουλεύει

Η ιδέα της δικτύωσης ή της σύστασης είναι πολύ απλή. Οι επιχειρήσεις που συμμετέχουν λατρεύουν τη διαφήμιση χωρίς ρίσκο που παρέχει. Τα άτομα λατρεύουν να παίρνουν το μερίδιό τους από την πίτα της διαφήμισης, κάνοντας κάτι έκαναν και πριν αλλά τζάμπα – να μιλάνε.

Ανάμεσα στα είδη των προϊόντων και των υπηρεσιών που μοιράζονται με επιτυχία τα χρήματα διαφήμισής τους με άλλα άτομα είναι αυτοκίνητα, οικιακές συσκευές, ασφάλειες, τρόφιμα, ρούχα, αθλητικός εξοπλισμός, γλυκά, υγιεινές τροφές, προϊόντα αδυνατίσματος, σοκολάτες, προϊόντα ενέργειας, φίλτρα νερού, κρέμες αντιγήρανσης, καλλυντικά, αρώματα...η λίστα είναι πολύ μεγάλη.

Σχεδόν κάθε προϊόν ή υπηρεσία αυτή τη στιγμή προσφέρετε κάπου μέσω συστάσεων ή του μάρκετινγκ δικτύου. Θυμηθείτε, δεν μοιράζονται τα χρήματα διαφήμισης όλες οι εταιρίες, αλλά σίγουρα κάποιος από τους ανταγωνιστές τους θα το κάνει.



‘Ακόμα δύο συστάσεις και...’

Για να δείτε τη δική μας επαγγελματική πρόταση μπείτε εδώ www.TheAnswerTo.gr

2^η Φάση (Η ιδέα επεκτείνεται)

Θυμάστε το σουπερμάρκετ του Mr. Food; Αν έχετε μία μέση οικογένεια, μπορεί να ξοδεύετε μέχρι και 250€ το μήνα για ψώνια. Σε διάστημα ενός χρόνου, οι αγορές σας είναι συνολικά 3.000€. Μπορείτε να δείτε ότι κάθε οικογένεια που προστίθεται στη βάση πελατών του Mr. Food είναι πολύ σημαντική για τον Mr. Food.

Ας πούμε ότι συστήνετε τη γειτόνισσά σας, την Καίτη, στις υπέροχες υπηρεσίες και προϊόντα του σουπερμάρκετ του Mr. Food. Η οικογένεια της Καίτης αγοράζει ψώνια αξίας 3.000€ το χρόνο από τον Mr. Food. Είστε τώρα υπεύθυνος για πωλήσεις για το σουπερμάρκετ του Mr. Food αξίας 6.000€. Σίγουρα, θα κερδίζετε ένα καλό μπόνους μετρητών.

Αλλά τι γίνεται αν η Καίτη συστήσει την οικογένειά του αδερφού της στον Mr. Food; Έχουμε άλλες 3.000€ σε πωλήσεις. Φυσικά, η Καίτη θα λάβει μπόνους για τη διαφήμιση στόμα με στόμα επειδή σύστησε τον αδερφό της, αλλά τι συμβαίνει με εσάς;

Στην πραγματικότητα δε συστήσατε εσείς τον αδερφό της Καίτης. Ωστόσο, αν δεν συστήνατε εσείς την Καίτη, ο αδερφός της δε θα άκουγε ποτέ για τον Mr. Food. Μπορείτε λοιπόν να θεωρήσετε τον εαυτό σας *EMMESA* υπεύθυνο που συστήθηκε ο αδερφός της Καίτης στον Mr. Food.

Τώρα είστε υπεύθυνοι (άμεσα και έμμεσα) για 9.000€ ετήσιες πωλήσεις για το σουπερμάρκετ του Mr. Food.

Εσείς	3.000€
Καίτη	3.000€
Αδερφός της Καίτης	<u>3.000€</u>
Σύνολο	<u>9.000€</u>

Τι νομίζετε ότι αξίζετε που συστήσατε ετήσιες αγορές αξίας 9.000€ στον Mr. Food; 5 τοις εκατό (450€); 10 τοις εκατό (900€);

Τι θα συνέβαινε αν ο Mr Food σταματούσε τη διαφήμισή του στην εφημερίδα τελείως και έβαζε εσάς υπεύθυνο για να γεμίσετε το σουπερμάρκετ του με πελάτες; Σας ακούγεται δύσκολο; Στην πραγματικότητα δεν είναι. Βλέπετε, δε θα χρειαζόταν να κάνετε όλες τις συστάσεις εσείς.

Φανταστείτε να διαδώσετε τα νέα για το σουπερμάρκετ του Mr. Food σε πέντε φίλους σας. Αν οι πέντε φίλοι στους οποίους το είπατε δεν είναι ερμηίτες, θα μπορούσαν να διαδώσουν τα νέα για το Σουπερμάρκετ του Mr. Food σε 5, 10 ή ακόμα και 15 από τους φίλους τους. Αυτά τα άτομα θα μπορούσα να πουν τα νέα και σε άλλους φίλους τους, κτλ.

Για να δείτε τη δική μας επαγγελματική πρόταση μπείτε εδώ www.TheAnswerTo.gr

Είναι πιθανόν, με το να μοιράζεστε το νέο με δύο φίλους σας, τελικά να το ακούσουν όλοι στην πόλη. Αυτό είναι η δικτύωση. Το να γεμίσετε το Σουπερμάρκετ του Mr. Food δε θα είναι τόσο δύσκολο όσο φαντάζεστε.

Τώρα, πόσο μπόνους αξίζετε για τη διαφήμιση στόμα με στόμα που κάνατε; Αξίζετε ολόκληρο το ποσό χρημάτων διαφήμισης. Φυσικά όμως, θα το μοιραζόσασταν με το δίκτυο των φίλων σας που βοήθησε να διαδοθούν τα νέα.

Μπορείτε να δείτε ότι το να λαμβάνετε μόνο το δύο τοις εκατό από τον τζίρο ενός ολόκληρου σουπερμάρκετ θα μπορούσε να είναι συναρπαστικό;

Αν δεν το έχετε σκεφτεί ήδη, είμαι σίγουρος ότι υπάρχουν περισσότερα από ένα σουπερμάρκετ στη χώρα μας. Ίσως να υπάρχει και κάποιο κατάστημα ρούχων ή μία αντιπροσωπεία αυτοκινήτων στην περιοχής σας. Η προοπτική εξάπτει τη φαντασία μας!



Τα λόγια σας αξίζουν χρυσάφι

Πόσο μεγάλος είναι ο διαφημιστικός προϋπολογισμός εταιριών από τις οποίες αγοράζετε αυτή τη στιγμή; Η εταιρία Procter & Gamble ξόδεψε πέρυσι 1,4 δισεκατομμύριο δολάρια σε διαφημίσεις. Η J.C. Penney ξόδεψε πάνω από 500 εκατομμύρια δολάρια σε διαφημίσεις.

Αυτές είναι μόνο δύο από τις εκατοντάδες χιλιάδες εταιρίες που διαφημίζονται καθημερινά. Το συνολικό ποσό που ξοδεύεται σε διαφημίσεις είναι περισσότερο από ένα τρισεκατομμύριο δολάρια κάθε χρόνο(για την Αμερική). Δε χρειάζεται να μοιραστείς ένα πολύ μεγάλο ποσοστό από ένα τρισεκατομμύριο δολάρια για να ζήσεις αρκετά άνετα.

Απλά κοιτάξτε γύρω σας για να δείτε όλες τις διαφημίσεις που υπάρχουν στην περιοχή σας. Είναι παντού. Για παράδειγμα:

1. Περιοδικά
2. Τηλεόραση
3. Ραδιόφωνο
4. Εφημερίδες
5. Διαφημιστικά φυλλάδια
6. Αφίσες
7. Απευθείας ταχυδρομείο (επιστολές)

Αλλά καμία από αυτές τις διαφημιστικές μεθόδους δεν είναι το ίδιο αποτελεσματική όσο η διαφήμιση *στόμα με στόμα*. Οι πιθανοί πελάτες θα πιστέψουν πολύ περισσότερο τη σύσταση ενός φίλου παρά το μήνυμα που θα βρίσκεται σε ένα περιοδικό.

Υπάρχει τέτοια δύναμη στη διαφήμιση *στόμα με στόμα* που δεν μπορεί ποτέ να αγοραστεί μέσω κανονικών διαφημιστικών καναλιών. Οι έξυπνες εταιρίες είναι πρόθυμες να μοιραστούν τα χρήματα διαφήμισής τους για αυτή την πολύ ισχυρή μέθοδο για να αυξήσουν τις δουλειές τους.

Για να δείτε τη δική μας επαγγελματική πρόταση μπείτε εδώ www.TheAnswerTo.gr

Η δύναμη του πολλαπλασιασμού

Οι περισσότεροι από εμάς μάθαμε ότι προσθέτοντας περισσότερη προσπάθεια, ή προσθέτοντας περισσότερες υπηρεσίες, θα προσθέσουμε κι άλλα στα προσωπικά μας κέρδη. Αυτό ισχύει, αλλά είναι πολύ περιοριστικό. Υπάρχουν μόνο 24 ώρες σε μία ημέρα. Δεν μπορούμε να έχουμε άλλες.

Ο πολλαπλασιασμός των προσπαθειών μας μέσω της δικτύωσης μπορεί να αυξήσει τα αποτελέσματά μας. Το να έχουμε 24 ώρες την ημέρα περιορίζει τον αριθμό των ατόμων που μπορούμε να συστήσουμε εμείς προσωπικά. Εν τούτοις, οι συστάσεις μας έχουν 24 διαφορετικές ώρες στις ημέρες τους για να κάνουν προσωπικές συστάσεις. Το δίκτυό μας μπορεί να αυξήσει τις προσωπικές μας προσπάθειες και να παράγει εκπληκτικά, συνδυασμένα αποτελέσματα.

Ο πρόεδρος της General Motors λαμβάνει ένα μισθό βάση της δύναμης του πολλαπλασιασμού. Αν κερδίζει 1.000.000\$ το χρόνο, δεν είναι γιατί μπορεί να βάλει προφυλακτήρες αυτοκινήτων 100 φορές πιο γρήγορα απ' ό,τι οι υπάλληλοί του. Όχι, ο πρόεδρος πληρώνεται όχι μόνο για τις προσωπικές του προσπάθειες, αλλά για την ικανότητά του να πολλαπλασιάζει τις προσπάθειες μέσω της δουλειάς χιλιάδων υπαλλήλων της General Motors.



Μπορείτε να έχετε την ίδια δύναμη να πολλαπλασιάσετε τις προσπάθειες και το εισόδημά σας μέσω του μάρκετινγκ συστάσεων. Το προσωπικό σας δίκτυο θα απλωθεί πολύ πέρα από τους ανθρώπους που συστήνετε εσείς προσωπικά. Αν μπορείτε να φανταστείτε ένα οικογενειακό δέντρο, με εσάς σαν την πηγή, τότε μπορείτε να φανταστείτε και τη δύναμη του πολλαπλασιασμού.

Για να δείτε τη δική μας επαγγελματική πρόταση μπείτε εδώ www.TheAnswerTo.gr

Η μέθοδος της Ανίτας

Πίσω στο 1975, γνώρισα την Ανίτα, μία μητέρα 11 παιδιών. Με έναν ανάπηρο άντρα, η Ανίτα ήταν απασχολημένη απλά φροντίζοντας την οικογένειά της. Τώρα, η Ανίτα είναι ένα τέλειο παράδειγμα πολλαπλασιασμού. Η οικογένειά της χρησιμοποίησε μία ποικιλία προϊόντων οικιακής χρήσης, καλλυντικά, και προϊόντα υγείας από μία εταιρία, η οποία μοιραζόταν τα χρήματα της διαφήμισής της με άλλα άτομα.

Τα χρήματα που της επιστρεφόnton από τις προσωπικές της αγορές ήταν μία μεγάλη προσθήκη στο σφιχτό της προϋπολογισμό. Αλλά ο πραγματικός πολλαπλασιασμός ήρθε όταν η Ανίτα άρχισε να συστήνει σε γνωστούς της και σε τυχαίες επαφές τα προϊόντα της εταιρίας της. Τον ταχυδρόμο, τον ταμεία στο σουπερμάρκετ, άλλες μητέρες στο σχολείο των παιδιών και σχεδόν κάθε άτομο που συναντούσε έπαιρνε ένα διαφημιστικό που έδειχνε πως μπορούσαν να αγοράσουν και αυτοί απ' ευθείας από την εταιρία της Ανίτας και να λαμβάνουν και αυτοί επιστροφή χρημάτων από τις αγορές τους αλλά και μπόνους συστάσεων.

Μετά η Ανίτα σταμάτησε. Ούτε καν ανέφερε για το πρόγραμμα της εταιρίας της, αλλά ο παράγοντας του πολλαπλασιασμού συνέχισε να δουλεύει. Τα άτομα που αρχικά σύστησε η Ανία στην εταιρία της, συνέχισαν να συστήνουν άλλους. Γενιά με τη γενιά νέων ατόμων συνέχισαν να συστήνουν άλλους στην ιδέα της διανομής των διαφημιστικών χρημάτων της εταιρίας. *Όλα αυτά τα άτομα ήταν έμμεσα αποτέλεσμα των αρχικών προσπαθειών της Ανίτας.*

Το αποτέλεσμα; Η μηνιαία επιταγή μπόνους συστάσεων της Ανίτας έφτασε στις 2.000€ το μήνα, μετά στις 2.500€ το μήνα, μετά στις 3.000€ το μήνα. Τι έκανε η Ανίτα με τον χρόνο της; Τον περνούσε με την οικογένειά της. Το εισόδημά της συνέχισε να αυξάνεται εξαιτίας της δύναμης του πολλαπλασιασμού. Η πωλήσεις της εταιρίας αυξάνονταν κάθε μήνα εξαιτίας της αρχικής δουλειάς που έκανε η Ανίτα μήνες νωρίτερα.

Και οι ανίκανοι μπορούν να λαμβάνουν μία επιταγή συστάσεων

Ποια ξεχωριστά ταλέντα είναι απαραίτητα για να λαμβάνετε οικονομικά οφέλη από αυτή την ιδέα της *διανομής των εξόδων διαφήμισης*; Πρέπει να είναι κάποιος εξωστρεφής; Να έχεις καλές διασυνδέσεις; Ή μπορεί ο οποιοσδήποτε να την εκμεταλλευτεί και να έχει την ικανότητα να μοιράζετε και αυτός τα χρήματα διαφήμισης μίας εταιρίας;

Ο καθένας μπορεί να λαμβάνει μία μηνιαία επιταγή μπόνους συστάσεων. Κανένα μοναδικό προσόν δεν είναι απαραίτητο. Στην πραγματικότητα, δε χρειάζεται να μοιραστείτε αυτή την ιδέα ούτε και με ικανούς ανθρώπους!

Περίπου 15 χρόνια πριν άρχισα να ενδιαφέρομαι για υγιεινές τροφές. Βρήκα μία εταιρία που παρέδιδε τα προϊόντα στην πόρτα μου. Η γυναίκα μου με πείραζε ότι τα συνολικά μου προσόντα ήταν η ικανότητά μου να χρησιμοποιώ τα προϊόντα, τίποτε περισσότερο.



Μάζεψα αρκετό κουράγιο για να δώσω ένα διαφημιστικό στον Κώστα, κάποιον που συναντούσα τακτικά. Μερικές μέρες αργότερα σταμάτησα από το σπίτι του για επίσκεψη. Η κοπέλα του Κώστα με πληροφόρησε ότι τον είχαν συλλάβει γιατί πουλούσε ναρκωτικά, και ότι δε θα έβγαινε για μερικά χρόνια. Το έλαβα αυτό ως οϊωνό και γύρισα σπίτι για να δω τηλεόραση.

Αυτό που δεν ήξερα όμως ήταν ότι ο Κώστας είχε μοιραστεί την ιδέα της διανομής των χρημάτων διαφήμισης με μερικούς πελάτες τους, φίλους και γνωστούς του. Αυτοί συνέχισαν να χρησιμοποιούν τις υγιεινές τροφές και έλαβα την πρώτη μου μηνιαία επιταγή μπόνους συστάσεων. Η καριέρα μου γεννιόταν!

Για να είμαι ειλικρινής, όλο το εισόδημά μου ήταν από την έμμεση χρήση προϊόντων από τις προσπάθειες του Κώστα. Θα περνούσε ακόμα ένας χρόνος πριν μπορέσω τελικά να επωφεληθώ την ιδέα της διανομής των διαφημιστικών χρημάτων. Στο εν τω μεταξύ, η μηνιαίες επιταγές μου μεγάλωναν από μερικά ευρώ σε μερικές εκατοντάδες ευρώ.

Δεν ξανάκουσα νέα από τον Κώστα ποτέ. Θα χρωστάω πάντα στον Κώστα την απόδειξη ότι ακόμα και ανίκανοι άνθρωποι σαν εμένα μπορούν αν συμμετέχουν σε μία τέτοια ιδέα.

Για να δείτε τη δική μας επαγγελματική πρόταση μπείτε εδώ www.TheAnswerTo.gr

Δεν έχει σημασία ποιον γνωρίζετε – σημασία έχει ποιον γνωρίζουν εκείνοι

Ευτυχώς. Αν τα μπόνους συστάσεών μου εξαρτώνταν από αυτούς που γνωρίζω, θα χρειαζόμουν μία καινούργια καριέρα. Όλοι μας είμαστε περιορισμένοι στο πόσα άτομα μπορούμε να γνωρίζουμε, αλλά η ιδέα του πολλαπλασιασμού είναι πολύ ισχυρή, εξαιτίας των χιλιάδων ατόμων που γνωρίζουν άλλοι άνθρωποι. Αν επεκτείνετε την ιδέα, όλοι στον κόσμο θα μπορούσαν να επικοινωνήσουν μέσω κάποιας μακρόχρονης συχνότητας συστάσεων.

Πόσο ισχυρή μπορεί να είναι αυτή η δύναμη του πολλαπλασιασμού;

Αποδίδει το να είσαι χοντρός

Το 1983, ήμουν χοντρός. Καθώς έτρωγα κοψίδια σε μία ταβέρνα, γνώρισα ένα ευχάριστο ζευγάρι που τους άρεσαν πολύ τα πάρτυ. Ειλικρινά, δεν ήταν το είδος των ανθρώπων που θα ενδιαφερόντουσαν για την ιδέα της διανομής των χρημάτων διαφήμισης, ακόμα και αν μπορούσαν να θυμηθούν τη συζήτησή μας το επόμενο πρωί. Εντούτοις, ανέφεραν ότι είχαν ένα φίλο που έψαχνε για μία ευκαιρία να ξεφύγει από τη βαρετή καριέρα του. Θα το συνέχιζα να μιλήσουμε για αυτόν τον φίλο αλλά θα παρέμβαινε στο πάθος μου για τα κοψίδια.



Μερικές μέρες αργότερα έλαβα ένα τηλεφώνημα από τον φίλο τους. Συμφώνησα να τον συναντήσω (σε μία ταβέρνα φυσικά), και να του πω για την ιδέα της διανομής των διαφημιστικών χρημάτων. Η ιδέα ήταν αρκετά απλή που χρειάστηκε μόνο ένα πιάτο τζατζίκι για να του εξηγήσω τις λεπτομέρειες.

Για να δείτε τη δική μας επαγγελματική πρόταση μπείτε εδώ www.TheAnswerTo.gr

Το αποτέλεσμα; Πρώτον, πάχυνα κι άλλο. Έφαξα για μία εταιρία που να παρέχει κάποια διαιτητικά προϊόντα και η οποία είχε ένα πρόγραμμα που να μοιράζεται τα χρήματα διαφήμισης της. Αν επρόκειτο να χάσω βάρος, θα ήθελα να πληρώνομαι για αυτό. Δεύτερον, το νέο άτομο που γνώρισα, δεν ήταν χοντρός, αλλά ήξερε κάποιους ανθρώπους που ήταν. Το είδα σαν την τέλεια ευκαιρία να κερδίσει μερικά μπόνους συστάσεων. Έτσι λοιπόν έχτισε ένα εντυπωσιακό δίκτυο συστάσεων.

Συστήνοντας τον στο μάρκετινγκ συστάσεων, έχω κερδίσει πάνω από 250.000€ μόνο από αυτή τη μία επαφή! Σκέφτομαι σοβαρά να τρώω περισσότερα κοψίδια και να γίνω ξανά χοντρός. Τελικά αποδίδει!



Το θέμα είναι ότι δεν τον ήξερα αυτόν τον άνθρωπο. Και το ζευγάρι που μου τον σύστησε το ήξερα ελάχιστα. Το μάρκετινγκ συστάσεων μπορεί να είναι ένα χρυσορυχείο το οποίο βρίσκετε στην επόμενη γωνία - Ποτέ δεν ξέρεις.

Για να δείτε τη δική μας επαγγελματική πρόταση μπείτε εδώ www.TheAnswerTo.gr

Ποιο είναι το δικό σας κέρδος;

1. Μία μικρή αλλαγή στις αγοραστικές σας συνήθειες μπορεί να σημαίνει μία μηνιαία επιστροφή χρημάτων από τις εταιρίες που αγοράζετε ή μία έκπτωση στις επόμενες αγορές σας.
2. Αν βρείτε προϊόντα ή υπηρεσίες που σας αρέσουν, μην το κρατήσετε μυστικό. Θα αρέσει και σε άλλους το προϊόν ή η υπηρεσία, και θα κερδίσετε μπόνους συστήνοντας τους!
3. Είναι πιθανόν να βιώσετε μία συναρπαστική αλλαγή καριέρας. Πολλοί άνθρωποι απολαμβάνουν το υπέροχο δεύτερο εισόδημα που παρέχει το μάρκετινγκ συστάσεων. Άλλοι, όπως πάρα πολλοί φίλοι μου και εγώ ο ίδιος, απολαμβάνουμε το μάρκετινγκ συστάσεων σαν μία καριέρα πλήρους απασχόλησης.

Υπάρχουν αρκετές εταιρίες που μοιράζονται τα χρήματα της διαφήμισής τους με άτομα. Γιατί δεν ψάχνετε τις πιθανότητες αυτές σήμερα;



Για περισσότερες πληροφορίες, απλά ρωτήστε το άτομο που μοιράστηκε μαζί σας αυτό το βιβλίο.

Θεόδωρος Αραμπατζής
Γραφείο/Σπίτι: 2341 070 332
Κινητό: 694 800 5011
Email: theo@theanswerto.gr
<http://www.TheAnswerTo.gr>

Μετάφραση Θεόδωρος Αραμπατζής

Για να δείτε τη δική μας επαγγελματική πρόταση μπείτε εδώ www.TheAnswerTo.gr