



TODD BURRIER

Il Processo

Un modo **divertente e semplice** per creare
una fonte di guadagno per tutta la vita



I principi descritti in questo libro hanno già aiutato molte persone ad avere successo. Il successo è sempre un caso individuale. L'autore e l'editore specificamente declinano ogni responsabilità derivanti dall'uso delle informazioni contenute in questo libro.

Copyright © 2013, 2015 by Todd Burrier and Ingo Fechner

Titolo originale: "The Process – The fun and easy way to build an income stream for life"

Traduzione Marilena Biancaterra e Ariane Schurmann

Tutti I diritti sono riservati. Nessuna parte di questo libro può essere riprodotta o trasmessa in alcuna forma tramite alcun mezzo elettronico, digitale, meccanico, fotocopie, registrazioni o altro, senza il preventivo permesso scritto dell'editore.

Publicato da Ingo Fechner Verlag, Lindenstr. 22,

D - 79194 Gundelfingen/ Germania

Seconda edizione Gennaio 2016 - Printed in EU

www.toddburrier.de/it

This book is also available in English, German, Dutch and Spanish:

www.balance-tools.com

ISBN 978-3981412871

Indice

Introduzione	5
Il bisogno è grande.....	9
Possibili ostacoli	14
Alcuni pensieri su come gestire la paura.....	17
Comportamenti chiave.....	20
Non ancora.....	22
Il processo – passo per passo	23
L’approccio.....	25
Sotto pressione.....	25
Senza pressione.....	27
Mettere gli altri a proprio agio	29
Le informazioni	30
Il follow up	35
Soddisfamento	37
Alcuni pensieri conclusivi.....	41
Appendice 1 – Una filosofia alla base del business.....	43
L’1% o il 99%?	44

Appendice 2 – L’approccio, i consigli, le parole e le idee	47
Appendice 3 – Aiutare gli altri a risolvere i problemi.....	50
Appendice 4.....	53

Introduzione

Caro partner nel marketing del passa parola,
cara amica, caro amico,

sono molto felice che tu abbia fra le mani questo libro perché significa che hai sentito dire, probabilmente da un amico o da un conoscente, che il marketing del “passaparola”, conosciuto anche come referral marketing, è un modo meraviglioso per ottenere una fonte di reddito per tutta la vita. (Che ironia, vuol dire che qualcuno ti ha consigliato questo libro!).

Ancora meglio se hai deciso di fare il primo passo per cominciare oppure stai valutando seriamente di iniziare e probabilmente stai lottando con l'idea che tutto ti sembra troppo semplice. La prima cosa che voglio tu sappia è che il tuo amico ti sta dicendo la verità. Io ne sono la prova e, come me, molte altre persone. Quando dico: “come me” mi riferisco a quelle persone che hanno cominciato in modo modesto, lottando per sbarcare il lunario, arrivare a fine mese, sentendosi addirittura in gabbia, facendo cose che non avrebbero voluto fare nella vita, eccetera (puoi riempire tu lo spazio).

Sai, se mi incontrassi e leggessi le mie credenziali e guardassi la mia posizione attuale nella vita: ho conseguito un Master in Business Administration, ho scritto libri, sono un trainer di leadership aziendale, presiedo alcuni fra i posti più prestigiosi della mia comunità, sono professore aggiunto in

diverse università, vivo in una bella casa,..., allora potresti pensare che per me è semplice fare affari, perché ho credibilità. E' importante però che tu sappia che la mia posizione attuale è il risultato del mio successo ottenuto grazie al referral marketing.

Quando ho cominciato a lavorare con il referral marketing consideravo me stesso un fallito. Ero poco credibile negli affari, ero al verde, timido e avevo ben poca autostima. TUTTE le cose che ho elencato sopra sono comparse con l'esperienza, e il successo grazie a questo semplice processo.

In fondo, tutto ciò che ho fatto quando ho iniziato è stato essere una persona gentile e onesta; per natura non sono competitivo, le tattiche di vendita e di pressione non mi sono mai piaciute e non le ho mai applicate (fortunatamente in questa attività sono controproducenti).

Sono molto felice di aver trovato un business che si basi sull'essere gentili e onesti per poter creare una prospettiva di vita davvero migliore.

Per business intendo il risultato di sacrifici del tutto simili a quelli di qualsiasi altro lavoro (o profitto), non amo comunque chiamarlo business perché è qualcosa di molto diverso dal significato originale di questa parola. Si tratta infatti di relazioni, di voler aiutare le persone, di divertirsi, di crescere a livello personale, di investire negli altri, e sì, anche di guadagnare, e in alcuni casi, se lo si desidera, si può guadagnare moltissimo se si rispettano alcune semplici regole.... E a questo punto non sembrerà proprio un business ma un vero divertimento.

Voglio assicurarmi che tu capisca cosa sto per dirti ora. Tu possiedi già tutto ciò di cui hai bisogno per avere successo nel referral marketing. Sei unico, hai un tuo bagaglio naturale di talenti, doni, passioni ed inclinazioni. Hai anche un tuo bagaglio di esperienze e di conoscenze che hai accumulato nella vita. Tutto ciò che ti viene richiesto è che tu diventi il migliore “TE STESSO” possibile. Non hai bisogno di abilità specifiche, di una formazione, di un’educazione, di un’istruzione particolari o altro ancora, hai tutto ciò di cui hai bisogno per cominciare, il resto lo imparerai strada facendo.

Al momento sei a soli pochi mesi dalla possibilità di ottenere un reddito passivo (te lo spiegherò più avanti) di 300-500 euro al mese. Ci vogliono 3-5 anni, lavorando part-time, per ottenere un guadagno che ti cambi la vita. Forse meno tempo se sei fortunato o forse più tempo se sei meno fortunato. (Io non ho mai avuto fortuna negli affari, ho dovuto lavorare sempre duro per ottenere ciò che volevo). Questo concetto non richiede fortuna: lavora semplicemente mettendo in pratica il “processo” e otterrai ciò che desideri.

Il “processo” è semplicemente fare piccoli passi che creino, usando il passaparola, una cerchia di persone valide che diano vita alla tua attività. La parte restante di questo libricino ti spiegherà come avere successo usando questo processo. Ad un certo punto potresti dire: “possibile che sia tutto qui?”. Non ti biasimo per questo, è talmente semplice che è difficile credere sia vero; ma lo è.

Moltissime cose nella vita sono semplici, sono le persone ad essere complicate e a rendere tutto difficile. Le persone che,

come me, guadagnano bene, lavorano mettendo in pratica il processo, finché ottengono il successo desiderato. Non si chiedono se funzionerà. Sanno per certo che funzionerà e ci lavorano sopra. Ciò che per certo non si sa è chi entrerà a far parte del processo insieme a noi. Questa è la bellezza del processo. Attraverso di esso si scopre chi sono coloro che sono pronti a mettersi in gioco e a voler vivere una vita migliore. Non c'è nulla di magico, tutto è possibile se immagazzini ed applichi queste informazioni nella vita di tutti i giorni.

A proposito, se già fai parte di un'azienda di marketing di rete, i principi di questo libro funzioneranno benissimo anche per te, poiché il processo è lo stesso.

Effettivamente puoi dare inizio a qualsiasi tipo di attività in qualsiasi azienda utilizzando il concetto principale di questo libro; dovresti solo apportare le modifiche necessarie per adattarlo al tuo modello aziendale.

Il bisogno è grande

La prima cosa che devi sapere è che tutti hanno un bisogno incombente di qualcosa. Ciò che voglio dire con questa affermazione è semplicemente che quasi tutte le persone con le quali parliamo necessitano di qualcosa che tu potresti offrirgli. Ci sono tre bisogni specifici che le aziende di referral marketing cercano di soddisfare quando si immetteranno sul mercato. Il primo tra i due bisogni si riferisce al benessere (il miglior tipo di prodotti con cui lavorare col metodo del passaparola) e il secondo al reddito. Nella mente delle persone questi sono i più importanti bisogni ed esse cercano di soddisfarli in modo attivo. Il terzo bisogno è avere relazioni sane in qualsiasi campo della vita, un elemento naturale del mondo del referral marketing.

Viviamo in un mondo in cui l'interesse al benessere personale è in forte crescita. Le persone sono sempre più alla ricerca di risposte riguardanti la salute e il benessere. Se nei prossimi anni la popolazione continuerà ad informarsi e ad essere sempre più consapevole, la richiesta di prodotti di qualità aumenterà considerevolmente. Corpo sano, pelle sana, capelli curati....continueranno ad essere un punto fondamentale per le persone. Vi è quindi un bisogno incombente e questo diventa ancora più valido per i prodotti che concernono questo campo.

Per le persone è anche molto importante riuscire a trovare altre risorse per ottenere dei guadagni affidabili.

Desideri frequenti dei tempi odierni



Oggi giorno le persone aprono gli occhi e affrontano la realtà del fatto che avere un solo lavoro per assicurarsi una stabilità finanziaria possa essere una scelta davvero pericolosa. L'unico modo per avere una maggiore sicurezza finanziaria è avere il controllo della situazione e a questo ci pensa il reddito proveniente dal referral marketing.

Un reddito ricorrente è un'entrata che non richiede i vostri sforzi diretti. La maggior parte delle persone sono abituate a

scambiare il proprio tempo con il denaro: lavori per un' ora e ottieni una retribuzione; non lavori, non guadagni questo si chiama reddito lineare ovvero reddito attivo. All'inizio il guadagno proveniente dal referral marketing sarà attivo poiché tu ne sei il referente e l'acquirente diretto.

Con il tempo, però, le persone continueranno comunque ad ordinare i tuoi prodotti e a consigliarli ad altri, anche se tu non sarai più coinvolto direttamente. A questo punto, il tuo reddito da attivo diventerà ricorrente e con il referral marketing, il guadagno potrà diventare davvero più che dignitoso.

Per esempio, quando un autore scrive un libro, ogni volta che ne venderà uno avrà un buon guadagno, anche vent'anni dopo il momento della pubblicazione. Nel referral marketing, quando hai un acquirente che compra dal produttore, puoi essere pagato ogni volta che lui farà un ordine, anche se avrai consigliato una volta soltanto il tuo prodotto. Personalmente, per esempio, ho molti acquirenti, contattati nella prima settimana, quando ho cominciato 14 anni fa, i quali tuttora mi fanno ordini mensilmente. Ci sarebbero ancora altri esempi, ma spero comunque di aver reso l'idea. Se si sviluppa una larga rete di persone che usano i tuoi prodotti e li consigliano ad altri, comincerai ad ottenere un reddito ricorrente e, nei mesi successivi, non ti renderai neanche più conto di quante persone hai contattato. Questo è il tipo di guadagno che ti permette di avere del tempo libero nella tua vita e sta a te decidere di aumentarlo fino ad un livello ancora più alto.

Appendice 1 – Una filosofia alla base del business

Il mio obiettivo e responsabilità è di fornire le basi per la più ampia possibilità di successo a tutti e che essi stessi le promuovino attraverso il proprio business.

La maggior parte delle persone coinvolte in questa vostra opportunità non hanno mai avuto successo negli affari, prima d'ora.

Ciò significa che non hanno da imparare soltanto da questa nuova iniziativa, ma hanno anche da imparare molto su loro stessi. È molto importante aiutarli ad accrescere il proprio business e allo stesso tempo migliorare loro stessi.

Sono fermamente convinto che se la persona cresce, di conseguenza, anche gli affari andranno bene. Ma devi aiutare queste persone a rendersi conto che ce la possono fare. Esistono molte filosofie per creare un'azienda e ciascuna di esse ha i suoi meriti. Chiunque è disposto a fare qualcosa, avrà successo.

In questo libro non voglio affermare che la filosofia di qualcun altro sia sbagliata. Sto solo condividendo la filosofia che mi ha permesso di crescere negli anni. So per certo che ognuno di noi può imparare e avere successo grazie ai principi che io insegno.

L'1% o il 99%?

Nei miei vent'anni di esperienza in rete, così come le mie esperienze nella comunità e le collaborazioni con le aziende, sono giunto alla conclusione che circa l'1% della popolazione di qualsiasi paese possiede ciò che io chiamo "credibilità del vero business". Una persona con vera credibilità è in grado di chiamare un'altra persona al telefono, parlargli di un'iniziativa e far sì che l'altra accetti senza fare domande.. Quest'1% include le persone che hanno avuto successo nel marketing di rete.

L'altro 99% della popolazione non ha questa credibilità in affari. Molti prima d'ora non sono mai stati coinvolti in un loro proprio business e quelli che lo sono stati non hanno avuto successo. Se qualcuno appartenente a quel 99% chiamasse una persona per parlargli di affari, di sicuro, quest'ultima porgerebbe una domanda del tipo: "che ne sai tu di affari"?

Quando qualcuno si unisce alla tua iniziativa, è entusiasta della possibilità di aver successo, ma credere che potrà riuscire davvero non è neanche lontanamente vicino al suo entusiasmo, perché non ha mai avuto successo prima d'ora ed esiste la possibilità che non conosca nessuno che l'abbia mai avuto.

Per dare ad una persona alle prime armi la possibilità di crederci davvero, è importante insegnargli a lavorare in modo che possa migliorarsi e far sì che intuisca che ci sia un'opportunità di successo. Se dicessi a quel 99% delle

persone di cominciare a reclutare immediatamente clienti per il nostro business, ecco cosa succederebbe: chiamerebbero persone che conoscono, dicendo loro di voler parlare di un'iniziativa; dall'altra parte qualcuno risponderebbe: "che ne sai di affari tu?" e la loro già bassa fiducia di avere successo verrebbe distrutta. Dopo 3 o 4 di queste risposte non crederebbero più in un risultato positivo, dando credito a chi considera il processo inefficace.

Capisco questa sofferenza e questo scoraggiamento perché li ho già provati personalmente quando ho cominciato la prima volta. Ero uno di quel 99%.

Quindi, sono deciso a dare, a chi fa parte del 99%, la possibilità di crescere e di essere quell' 1%, se lo desidera.

Credere nel prodotto non è qualcosa di soggettivo. Se crediamo nei benefici di un prodotto e ne parliamo ad altri, anche se questi non sono interessati, essi non potranno mai mettere in discussione la nostra fiducia nel prodotto.

In questo modo, se qualcuno facesse parte di quel 99% e non si sentisse a proprio agio nel parlare della possibilità di fare un affare, sarebbe meglio, per prima cosa che si concentrasse solo sul consolidamento dei clienti fissi.

Ogni cliente sponsorizza qualcuno e lo aiuta a costruire la propria fiducia, la propria autostima, lo aiuta a credere nel business e nella possibilità di avere successo. Quando i "nuovi" avranno diversi clienti (punto sul fatto che ne abbiano 15 o più) si sentiranno molto più a loro agio.

Questo perché hanno costruito un piccolo business di successo che genera una fonte di guadagno.

In questo modo, quando queste persone chiameranno qualcuno per parlargli di un affare, alla domanda “cosa sai del business”, risponderanno di avere già molti clienti interessati a tale iniziativa. È un processo semplice e chiunque può riuscirci. Sono anche in grado di insegnare ad altri ciò che hanno già ascoltato da te e tutto questo crea un circolo.

Balance Tools – Ingo Fechner

Books, ebooks, CD's, DVD's, videos and e-mail newsletter

Health, wellness, success, balance, referral marketing,
network marketing



www.balance-tools.com

Email: info@balance-tools.de