



# Jak zrobić karierę w MLM i uniknąć pułapek

BARTŁOJEW KOWALSKI

MLM jest coraz prężniej rozwijającą się gałęzią gospodarki. W krajach takich jak USA, Japonia czy Niemcy stanowi całkiem pokaźny składnik produktu narodowego brutto. Stanowi również ciekawą propozycję dla ludzi szukających pracy, a nie mających doświadczenia zawodowego. Być może czytając ogłoszenie w gazecie lub już siedząc na spotkaniu rekrutacyjnym zastanawiasz się „Co ja tutaj robię?” lub „Co ja z tego mogę mieć?”. Odpowiedź jest, wbrew pozorom, bardzo prosta – wszystko zależy od tego czego szukasz i czego chcesz od życia. Jeżeli lubisz kontakt z ludźmi, nie możesz wysiedzieć długo w jednym miejscu, a w szkole podstawowej i średniej byłeś tzw. „klasowym wesółkiem”, mierz Cię praca na etacie z perspektywą wiecznie tej samej pensji i zręczącego szefa, chcesz osiągać coraz większe dochody oraz tzw. „dochód pasywny”, nie pochodzący bezpośrednio z Twojej własnej pracy, pracować ile chcesz i robić sobie wolne kiedy chcesz, rozwijać swoje umiejętności w zakresie sprzedaży, marketingu i organizacji czasu pracy, to jest bardzo prawdopodobne, że MLM jest idealny dla Ciebie.

Fragment książki opublikowaliśmy dzięki wydawnictwu Dobry Ebook ([www.dobryebook.pl](http://www.dobryebook.pl))

MLM, czyli z angielskiego multi-level marketing oznacza marketing wielopoziomowy. Idea marketingu wielopoziomowego polega na tym, że firma (organizator) MLM sprzedaje swoje produkty lub usługi poprzez sieć sprzedawców, z których każdy: zarabia na prowizji od sprzedaży danego produktu, może wprowadzać nowych dystrybutorów (nazywane jest to sponsorowaniem lub tworzeniem tzw. downline – z języka angielskiego dosłownie „dolna linia” lub po prostu budowaniem grupy sprzedażowej) oraz zarabia na części prowizji od sprzedaży dokonanej przez wprowadzonych przez siebie dystrybutorów.

## Dlaczego MLM ma przewagę nad klasyczną sprzedażą bezpośrednią?

Dzieje się tak z kilku powodów, ale przede wszystkim wynikają z tego duże korzyści. Dla producenta: nie ponosi kosztów utrzymania sklepów, magazynów, unika nadmiernych kosztów reklamy – to pojedynczy dystrybutorzy są chodzącą reklamą, sklepem i działem zamówień, płaci głównie za efekt, czyli za sprzedaż produktu, unika wydawania gotówki „w ciemno” – płaci ze swojego zysku prowizję dla dystrybutora już po sprzedaży produktu.

Korzyści dla potencjalnych dystrybutorów, czyli potencjalnych sprzedawców: większość firm MLM nie wymaga od Ciebie doświadczenia zawodowego, szczególnie wysokich kwalifikacji, ani specjalistycznego wykształcenia, dobre firmy MLM mają własny program szkoleń, dzięki któremu nauczysz się jak skutecznie sprzedawać, jak rzeczowo i przekonująco odpowiadać na obiekcje klientów, jak wyrobić w sobie odporność na odmowę oraz pokonać lęk przed odrzuceniem, jak wprowadzać nowych dystrybutorów oraz jak najefektywniej organizować sobie czas.

## No właśnie – najważniejsza rzecz – pieniądze

### MLM daje możliwości zarobków o jakich prawdopodobnie nie możesz nawet pomarzyć w innej pracy (chyba, że będziesz płatnym zabójcą lub wygrasz casting do reality show).

Z drugiej strony, być może podczas spotkań rekrutacyjnych spotkasz się z roztaczanymi przed Tobą wizjami bajecznych zarobków, ale musisz pamiętać o jednej, ważnej rzeczy: wprowadzający, czyli tzw. sponsor, w 9 przypadkach na 10 przedstawi Ci wersję rzeczywistości „widzianą przez różowe okulary” (chyba, że jest to Twój zaufany znajomy i jesteś w 100% pewny za jego rzetelność i brak tendencji do „podkolorowywania” faktów). Ze znanych mi polskich firm MLM mogę podać przykład, że menedżer mający „pod sobą” 2-3 poziomy dystrybu-

torów zarabia w granicach 10.000 – 30.000 zł miesięcznie. Oczywiście nie myśl, że dzieje się to od razu i bez wysiłku. Ludzie ci dochodzili do tego przez około 2-3 lata, nieustannie sprzedając produkty oraz wprowadzając nowych dystrybutorów.

## Na co zwrócić uwagę przy wyborze firmy?

Być może, gdy zaczynasz swoją przygodę z MLM-em możesz poczuć się, Drogi Czytelniku nieco zdezorientowany. Wiesz jak to jest, gdy dostajesz ileś propozycji, z których każda kusi perspektywami świetnych zarobków, luksusowych zagranicznych wycieczek i wartościowymi szkoleniami. To normalne, sam też to przeżywałem. Po pierwsze zadaj sobie pytanie: „Jakie są moje silne i słabe strony?”, czyli zrób „rachunek sumienia” swoich wad i zalet oraz określ cele, które chcesz osiągnąć.

Zgodnie z zasadą, że „podobne przyciąga podobne” najlepiej zrobisz wybierając firmę, która sprzedaje produkty związane z dziedziną Twoich zainteresowań, zarówno prywatnych jak i zawodowych. Sprzedając jakiś produkt musisz go lubić, musisz się nim pasjonować i przede wszystkim musisz go mieć sam w domu i z niego korzystać. Cena produktu tak naprawdę nie jest istotnym czynnikiem, liczy się korzyść w oczach klienta (mój znajomy sprzedał odkurzacz znanej amerykańskiej firmy w 20 minucie prezentacji za ponad 9 000 zł w gotówce, znam też przypadki, gdy klient nie chciał wpisać się do funduszu emerytalnego (II filar), co w zasadzie nic go nie kosztuje).

Gdy już wiesz, co chcesz sprzedawać warto przyjrzeć się firmom, które bierzesz pod uwagę, aby podjąć współpracę. Rozważmy kilka podstawowych kryteriów:

1. Jak długo firma istnieje na rynku, zarówno firmy „nowe”, wchodzące na rynek, jak i „stare” mają swoje zalety i wady.
2. Forma prawna w jakiej istnieje firma – zwróć uwagę, czy firma MLM ma formę spółki z o.o. czy spółki akcyjnej (osobowość prawną) – jeżeli tak, to jest to dobre świadectwo jej wiarygodności finansowej (ale nie stu procentową gwarancją), możesz taką firmę sprawdzić w Krajowym Rejestrze Sądowym pod względem kapitału założycielskiego i tego, kto jest współnikiem.
3. Wygląd biur i sal szkoleniowych – wbrew pozorom to ważny czynnik. Biuro i siedziba jest „wizytówką” firmy.
4. Jaki program szkoleń firma oferuje – jest to chyba najważniejszy czynnik, jeżeli masz do wyboru więcej niż jedną firmę w danej branży.
5. Rodzaj rozliczenia – czy możesz rozliczać się z firmą w ramach umowy zlecenia, umowy o dzieło czy wymagana jest działalność gospodarcza.
6. Czy firma stosuje limity – niektóre firmy MLM stosują limity sprzedaży, które trzeba osiągnąć w danym czasie (np. miesiącu, kwartale), aby uzyskać dodatkowe korzyści.

7. Jaka jest reputacja firmy – jeżeli firma ma dobrą reputację, to warto podjąć z nią współpracę, nawet gdy prowizje są relatywnie niskie. Dobre relacje z klientami i opinia o produktach pomogą Ci zwiększyć sprzedaż, a co za tym idzie zrekompenzować niską prowizję ilością sprzedanych produktów.

### Start – od czego zacząć?

Wreszcie wybrałeś właściwą firmę i wiesz już co sprzedawać, odbyłeś szkolenie – czas zacząć działać. Być może tak jak wielu z nas masz naturalną tendencję do odwiekania niektórych rzeczy. Być może Twój umysł podpowiada Ci „Może jeszcze nie teraz, poczekam aż się trochę z tym oswoję” lub „Poczekam na właściwy moment”. Błąd! Ten właściwy moment, gdy już będziesz czuł się pewnie prawdopodobnie nigdy nie nadejdzie. On jest teraz! Jeżeli chcesz ustrzec się popelniania błędów, to musisz wiedzieć, że są one naturalną częścią procesu uczenia się i zawsze będziesz je popelniał. Więc na początek zrób to, co prawdopodobnie mówiono Ci na szkoleniu: sporządź listę wszystkich swoich znajomych i członków bliższej i dalszej rodziny, do których mógłbyś iść na prezentację produktu. Zapisz adresy i numery telefonów, pamiętaj, aby odnowić również stare znajomości. Wtedy zadzwoni do każdego z nich i umów się na spotkanie. Jeżeli któraś z tych osób ma jakieś problemy, z miejsca zaoferuj bezinteresowną pomoc. Pamiętaj! Im większej liczbie osób pomożesz, tym dłuższa będzie Twoja lista.

Będąc już na spotkaniu, czyli tzw. prezentacji, pamiętaj o dwóch rzeczach, które są zapominane przez większość sprzedawców MLM:

1. Znajomi i rodzina wcale nie są Twoimi najlepszymi klientami, wręcz odwrotnie. Próbuując sprzedać produkt znajomym lub rodzinie często może spotkać Cię rozczarowanie – prawdopodobnie nic nie kupią. Często może być tak, że umówili się z Tobą po to, aby odmową nie robić Ci przykrości. To normalne. Niektóre firmy MLM uczą wręcz, aby nie sprzedawać znajomym i rodzinie, a spotkanie odbyć tylko po to, aby wziąć od nich polecenia do ich znajomych, których Ty nie znasz.
2. Będąc już na spotkaniu potraktuj je jak najbardziej poważnie. Zapomnij o tym, że to Twój znajomi lub rodzina. Potraktuj to jak normalną pracę i poważny biznes. W żadnym przypadku nie przyjmuj propozycji typu: „Spotkajmy się w pubie przy piwku”. Pamiętaj również, aby iść na takie spotkanie w stroju biznesowym. Gdy już byłeś u wszystkich znajomych i członków Twojej bliższej i dalszej rodziny ze swojej listy, pomyśl również o innych osobach, których dotychczas nie wziąłeś pod uwagę. Pamiętaj! Im Twoja lista będzie dłuższa tym lepiej dla Ciebie!

Jednak zanim zaczniesz myśleć o nowych klientach i liczyć w myślach ile na nich zarobisz, musisz nauczyć się jednej z najważniejszych umiejętności w MLM (zaraz po sprzedaży i budowaniu downline), a mianowicie umawiania spotkań przez telefon. Jest to częstokroć punkt krytyczny pracy dystrybutora MLM. To właśnie od skuteczności rozmów telefonicznych zależy ile zarobisz. Istnieją różne szkoły umawiania spotkań przez telefon. Jedni preferują naturalną rozmowę, bez żadnego schematu, inne firmy mają własne schematy rozmów telefonicznych, tzw. skrypty.

### Wyjście do klienta

Gdy już masz umówione spotkania, pora na to, aby iść do klienta. Przede wszystkim punktualność. Jeżeli masz co najmniej dwa spotkania w jednym dniu, to trzeba je odpowiednio rozplanować. Druga ważna rzecz to Twój wygląd zewnętrzny. Idąc do klienta pamiętaj, że obowiązuje Cię strój biznesowy. Trzecia sprawa – Twoje nastawienie. Idąc do klienta musisz zapamiętać jedną rzecz: nie idziesz sobie pogadać, nie idziesz o nic prosić – idziesz zarobić. Możliwe, że wiele

razy zetknąłeś się z negatywnymi stereotypami na temat pracy sprzedawcy w MLM. Wielu ludzi (a w tym być może Twoja rodzina i znajomi) uważa, że to praca „poniżej Twoich ambicji”, a słowo sprzedaż bezpośrednia lub „akwizycja” budzi w nich panikę. Niestety, czterdzieści lat gospodarki postawionej na głowie poczyniło spore spustoszenie w umysłach naszych obywateli. Pamiętaj, że to jest normalna praca, a to co ktoś o Tobie myśli, to jego problem – nie Twój. Tak więc idąc do klienta myśl o sobie jak o równorzędnym partnerze w interesach. Wbrew pozorom poniżanie się przed klientami, proszenie i bycie nachalnie uprzejmym wcale nie przysporzy Ci większej sprzedaży.

### Jak skutecznie sprzedawać i poszerzać bazę klientów?

Najbardziej znana zasada w sprzedaży (przeniesiona z rynku amerykańskiego) brzmi: „SPRZEDAWAJ KORZYŚĆ, NIE PRODUKT” lub bardziej swojsko – „Sprzedawaj skwierczenie na patelni, nie kielbasę”. Tak więc sprzedawaj stabilność finansową i pogodną przyszłość zamiast ubezpieczeń. Ładny, atrakcyjny wygląd i zapach zamiast kosmetyków. Zdrowe jedzenie i wygodne gotowanie zamiast garnków. Czystość w domu, powietrze wolne od powodującego alergię kurzu, wygodę, luksus, zazdrość sąsiadów zamiast drogich luksusowych odkurzaczy. Ogólnie rzecz biorąc prezentacja sprzedażowa powinna przebiegać według następującego schematu:

1. Część edukacyjna, czyli ogólne wprowadzenie do tematu związane z potrzebą lub pragnieniem jakie ma zaspokoić dany produkt.
2. Część zawierająca również treści edukacyjne, ale zmierzająca bardziej w kierunku odpowiedzi na podświadome pytanie w umyśle klienta, czyli: „Co ja z tego będę miał?”. W tej części należy klientowi uświadomić potencjalne zagrożenia wynikające z nie posiadania danego produktu.
3. Po tej części należy pokazać istniejące rozwiązania potencjalnego problemu, ale uwaga! Ten moment jest jeszcze zbyt wczesny na dokonywanie sprzedaży. Pamiętaj! Ta część jest po to, aby pochwycić i utrzymać uwagę klienta.
4. Kluczowy moment w dokonywaniu prezentacji. Jeżeli wykonałeś ją odpowiednio, czyli starannie i rzeczowo odpowiedziałeś na pytania klientów, dostarczyłeś dużo cennych informacji oraz odpowiednio uświadomiłeś klientów „Co on będzie z tego miał”, powinieneś przystąpić do wzięcia poleceń.

### Jak budować downline, czyli własną grupę sprzedawców?

Jeżeli jesteś człowiekiem ambitnym i dbającym o swoją finansową przyszłość, to pewnie chciałbyś mieć dochód stale rosnący i przede wszystkim pasywny. Po wprowadzeniu ludzi zaczyna się dopiero prawdziwa praca. Wszystkich ludzi, których wprowadzisz musisz wyszkolić. Nie słyszałem jeszcze o firmie MLM, która korzystałaby z zewnętrznych firm szkoleniowych. Ponadto w większości dobrych firm MLM standardem są cotygodniowe zebrania. Do tego dochodzą Ci spotkania rekrutacyjne, na których musisz szczegółowo wyjaśnić kandydatom na dystrybutorów, na czym polega ten biznes i jakie mają w nim możliwości. Jeżeli chcesz, aby Twoi ludzie sprzedawali (i zarabiali dla Ciebie pieniądze), musisz sam sprzedawać i musisz ich tego nauczyć. Jeżeli sam tego nie potrafisz robić, to jak masz kogokolwiek tego nauczyć?

**I pamiętaj: jeżeli jesteś znany na rynku, być może będą chciały Cię „złowić” inne firmy MLM. Możesz pracować dla kilku firm jednocześnie? Nie jest to dobre rozwiązanie. Najlepiej zostań tam gdzie jesteś.**

