

Fragmenty wykładu Dona i Nancy Failla



Nancy Failla

W marketingu sieciowym pracujemy razem z mężem od prawie 40 lat. Przez ten czas nauczyliśmy się i osiągnęliśmy bardzo wiele. Właściwie moglibyśmy siedzieć już w fotelach bujanych i odpoczywać. Wolimy jednak spotykać się z ludźmi i pomagać im, dlatego, że na tym właśnie polega marketing sieciowy – na pomaganiu innym. Ludzie chcą mieć czas, zdrowie i pieniądze. Chcą, aby pieniądze jak najszybciej trafiły do ich kieszeni. Aby im w tym pomóc,

musimy rozwijać swój biznes wszędzie tam, gdzie nasza firma, Akuna, prowadzi działalność lub gdzie będzie ją prowadziła. Akuna to fascynujący biznes – pozwala nam wieść takie życie, o jakim zawsze marzyliśmy.

Mój mąż może, na przykład, prowadzić wykłady i spotykać się ze swoimi współpracownikami, mając na sobie hawajską koszulę. Ta koszula stała się jego znakiem firmowym, przypomina o tym, że jest alternatywny styl życia. Don kupił taką koszulę, gdy byliśmy na Hawajach. Bardzo dobrze się tam czuł i chciał czuć się tak zawsze. Nawet w pracy. Dzięki Akunie jest to możliwe, bo Don jest właścicielem swojego życia.

Don Failla

Jedenaście lat temu rozpoczęliśmy współpracę z firmą z branży środków zdrowotnych. Gdy zaczynaliśmy, było nas 4, teraz jest nas 220 000. Co miesiąc do naszej organizacji przystępuje ponad 4000 nowych osób. 98% wszystkich nowych członków tej organizacji to osoby, które trafiły do nas za pośrednictwem tej pierwszej czwórki. Te dane dowodzą, że nie trzeba zasponsorować wielu osób, by stworzyć wielką organizację.

Na początku zastanawialiśmy się, ile czasu trzeba poświęcić na szkolenie i uczenie nowej osoby? Czy nową osobę można przeszkolić w godzinę lub dwie, tak, aby mogła kogoś zasponsorować? Czy zajmuje to dzień albo dwa? A może trzy miesiące? Każdemu, kto pracuje w marketingu sieciowym zdarzyło się zasponsorować kogoś przed dwoma, trzema miesiącami, a ta osoba do tej pory nie została jeszcze niczym sponsorem. Dlaczego tak się dzieje? Dlatego, że nikt tych nowych osób nie nauczył,

20 stycznia na Gali Akuny w Sali Kongresowej w Warszawie mieliśmy możliwość wysłuchania wykładu światowej sławy specjalistów w dziedzinie marketingu sieciowego, Dona i Nancy Failla. Mówili o narzędziach niezbędnych do odniesienia sukcesu w MLM, o tym, co to znaczy mieć życie dla siebie i o tym, jak to osiągnąć. Uczyli, jak mądrze pokierować własnym losem i zadbać o swoją przyszłość. Oto fragmenty tego wykładu.

jak powinni pracować. Dlatego, że oni nie rozumieją, na czym polega praca w systemie MLM. Możemy mieć najlepszy „pojazd” w ramach marketingu sieciowego (firmę, produkt, plan marketingowy), ale nigdzie nie „dojdziemy”, jeśli nie nauczymy się, jak ten „pojazd” obsługiwać.

Praca z książką

Dzięki naszej książce pt. „System” każdy może nauczyć się kierować tym „pojazdem”. Książka ta ukazała się 25 lat temu. Sprzedała się w 4,5 miliona egzemplarzy, została przetłumaczona na 20 języków. Dziesięć lat wcześniej Nancy i ja robiliśmy to, czym zajmuje się większość osób pracujących w MLM. Kontaktowaliśmy się z potencjalnymi współpracownikami, ale wyróżniała nas jedna rzecz. Dzięki niej odnieśliśmy wielki sukces. Otóż nowa osoba nie mogła rozmawiać ze swoimi znajomymi, dopóki nie przeszkoliliśmy jej na temat podstawowych zasad współpracy. Takie szkolenie trwało zazwyczaj 3 godziny. I tak pracowaliśmy przez 10 lat. W końcu nas to znużyło. Przygotowałem więc szkic prezentacji i nagrałem

to na taśmie. Nagranie trwało godzinę. Pomyślałem, że gdy kogoś zasponsoruję, zamiast rozmawiać z nim przez 3 godziny, pożyczę mu tę taśmę. To była najsprytniejsza rzecz, jaką zrobiłem w życiu. Taśma została rozesłana do różnych spółek. W ciągu 4 miesięcy sprzedaliśmy dziesiątki tysięcy kopii. Na podstawie tej taśmy powstała książka. Od wydania jej nigdy już nie musieliśmy szkolić nikogo na tematy tam poruszane. Uważam, że nie ma takiej potrzeby. My po prostu pożyczamy znajomemu tę książkę. Jeśli nie podejmie współpracy, zwraca nam ją. Podkreślam – pożyczamy. Gdybyśmy dali komuś książkę w prezencie, na pewno odstawiłby ją na półkę i szybko o niej zapomniał.

Dzięki tej metodzie nowa osoba od samego początku może uczyć się i pracować.

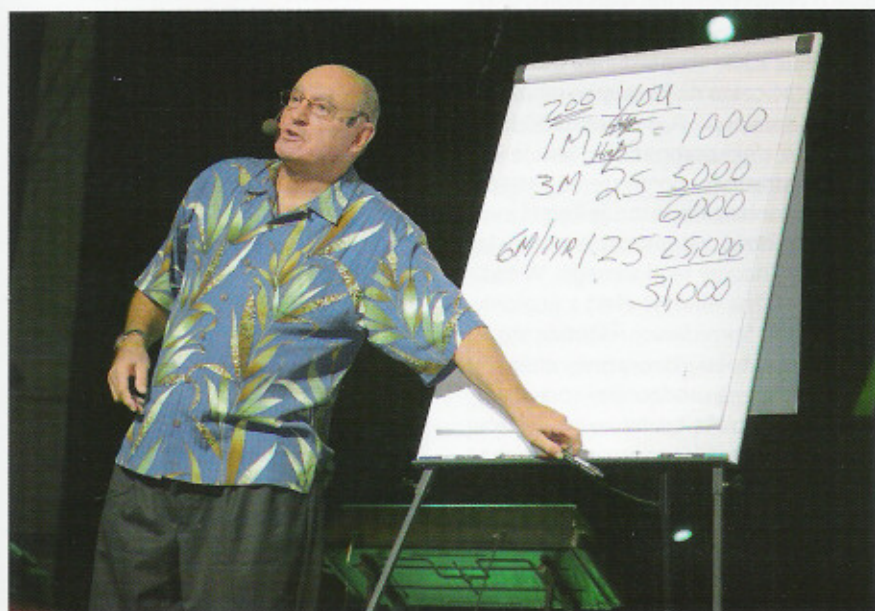
Ludzie często pytają mnie, jak najlepiej rozwinąć działalność w naszej firmie. Zawsze odpowiadam tak samo – najlepszym, potencjalnym klientem jest ktoś, kogo znamy i kto o czymś marzy. Oczywiście jest, że osoba bez marzeń nie podejmie żadnych starań.

Rok temu płynęliśmy z Nancy do Szwecji.

cji. Zauważyłem wtedy, że na wybrzeżu, w marinie cumują dziesiątki tysięcy żaglówek, podczas gdy po morzu nie pływała ani jedna. To był piątek – dzień roboczy. Stało się dla mnie jasne, że właściciele tych żaglówek nie mogą pływać, bo są w pracy. Gdybym mógł z nimi porozmawiać, powiedziałbym im o naszej firmie, bo wiem, o czym marzą. Marzą o tym, aby wsiąść na żagłówekę i wypłynąć na pełne morze. Dzięki Akunie mogą to zrobić.

Zanim zaczniemy

Zanim przejdziemy do omawiania systemu, muszę zwrócić uwagę na kilka ważnych rzeczy. Najważniejszą z nich jest nasze nastawienie do firmy, z którą współpracujemy. Powiedziałem już, że współpracujemy z firmą z branży zdrowotnej, natomiast nie powinniśmy myśleć o naszej pracy jak o sprzedaży produktów zdrowotnych. Dlaczego? W każdym z krajów, które odwiedziłem z Nancy w ciągu 26 lat, tylko 15% społeczeństwa to osoby chore. Jeśli więc sprzedajemy produkt zdrowotny lub leczniczy, nasz rynek będzie bardzo mały. W naszej firmie szukamy osób, które o czymś marzą, czegoś od życia oczekują. My pokażemy im, jak to osiągnąć. 95% każdego społeczeństwa to ludzie, którzy chcą prowadzić lepsze życie. Pozostałe 5% to ludzie, którzy już spełniają swoje marzenia, bo mają czas i pieniądze. Oni chcą żyć wiecznie. Dlatego też są świetnymi potencjalnymi klientami. Można więc powiedzieć, że nasz produkt trafia do 100% społeczeństwa. Następnie musimy zdać sobie sprawę z tego, że nasza praca nie polega na sprzedaży, ale na sponsorowaniu. 95%



Don i Nancy Failla mieszkają w Kalifornii, w Stanach Zjednoczonych. Mają dwóch synów i troje wnucząt. 40 lat temu rozpoczęli działalność w marketingu sieciowym. W tym czasie wypracowali własny system tworzenia międzynarodowej organizacji. Jako wybitni specjaliści od marketingu sieciowego i trenerzy biznesu podróżują po świecie, prowadząc wykłady i seminaria dla swoich współpracowników oraz firm funkcjonujących w systemie MLM. Swoje spostrzeżenia, metody i system pracy opisali w książkach, które sprzedały się w milionach egzemplarzy. Zostały przetłumaczone na dwadzieścia języków, w tym także na język polski.



ludzi nie zajmuje się sprzedażą. Jedyne 5% to urodzeni sprzedawcy. W Akunie osiągniemy sukces, ucząc innych, w jaki sposób komunikować się z tymi, którzy sprzedawcami nie są. To bardzo ważne, bo olbrzymia większość z nas robi odwrotnie. W USA jest ok. 2000 spółek marketingu sieciowego. Około 90% osób zajmujących się działalnością tych spółek szuka swoich potencjalnych klientów właśnie wśród tych 5% – wśród urodzonych sprzedawców. W ten sposób zmniejszają sobie szansę odniesienia sukcesu. Jeśli ktoś już jest sprzedawcą, to na pewno jest na właściwym miejscu. Został on zatrudniony lub zwerbowany przez kierownika sprzedaży, aby sprzedawać za niego. U nas nie prowadzimy rekrutacji sprzedawców, aby sprzedawali za nas, ale sponsorujemy innych. To znaczy, że również dla nich pracujemy. Wśród sprzedawców najważniejsza jest umiejętność nawiązywania kontaktów z nieznanymi. To jest atut, który decyduje o powodzeniu lub jego braku w tej pracy. Sprzedawcy spotykają innych, nawiązują z nimi kontakt i nie muszą poświęcać czasu na to, aby pomnożyć swoją działalność. A w Akunie chodzi właśnie o efekt pomnożenia. Jeśli ja kogoś zasponsoruję, pomnożenie nastąpi, kiedy ta osoba zasponsoruje kogoś innego. A ten nowy zasponsoruje jeszcze kogoś, kogo nauczy tego samego. W ten sposób można mnożyć efekt z poziomu na poziom. Sprzedawcy rekrutują sto osób, ale to tylko jednorazowy efekt. Ci, którzy nie są urodzonymi sprzedawcami i nie potrafią tak łatwo nawiązać kontaktu z innymi, sponsorują swoich znajomych, którym pomagają zasponsorować ich znajomych. Takich osób dotyczy także pewna mądra zasada: „Každy z nas może spotkać nieznaną osobę, którą ... ktoś mu przedstawi”.

Taki sposób pracy jest bardziej powolny, ale efekt jest trwały i nabiera tempa.

Miesiąc	Liczba osób w naszej organizacji
1	2
2	4
3	8
4	16
5	32
6	64
7	128
8	256
9	512
10	1024
11	2048
12	4096

Tabela ta pokazuje wyraźnie, że jeśli zasponsorujemy jedną osobę w miesiącu i nauczymy ją, jak robić to samo (czyli zasponsorować jedną osobę w miesiącu), to do końca roku będziemy mieli w naszej organizacji 4096 osób. A jeśli sponsorujemy jedną osobę tygodniowo i nauczymy ją, jak robić to samo (zasponsorować jedną osobę w tygodniu), 4096 współpracowników będziemy mieli już po trzech miesiącach.

Wszyscy nie raz usłyszeliśmy od naszych znajomych, że nie mają czasu na taką działalność. Czas jest główną wymówką, dlatego bardzo ważne jest to, w jaki sposób przedstawiamy naszą propozycję. Sposób, w jaki mówimy o tej pracy, odzwierciedla to, jak ona wygląda i co nasi znajomi będą musieli robić, aby tę pracę podjąć. Jeżeli przez 2 godziny będziemy opowiadali o firmie, produkcie i planie marketingowym, nasi znajomi na pewno pomyślą, że nie mają na to czasu. I nie będą się tym zajmowali.

Warto przeczytać:

Don i Nancy Failla „System oraz inne narzędzia do odnoszenia sukcesu w marketingu sieciowym”, wyd. Medium

Don Failla „45-sekundowa prezentacja, która odmieni twoje życie. Podstawy marketingu sieciowego”, wyd. Medium

Musimy powiedzieć, że takie spotkanie jest tylko jednym ze sposobów, w jaki realizujemy naszą działalność. Jeśli uprzedzimy ich o tym, nie zniechęcą się i nie będą traktowali czasu jako przeszkody.

System

W naszej książce piszemy o tym, że system pracy w firmie opartej na marketingu sieciowym składa się z trzech kroków. Poznanie tego systemu umożliwi nam właściwe poprowadzenie naszego „pojazdu” i osiągnięcie sukcesu. Zaczynamy od wykonania kroku wstępnego, dzięki któremu możemy daną osobę zapoznać z samą ideą naszej działalności. Są na to dwa sposoby. Pierwszy to znaczek „Own your life” („Bądź właścicielem swojego życia”), który przypinamy do ubrania. Ludzie widzą go i pytają, co to takiego. Wtedy mówię im, że bycie właścicielem własnego życia oznacza posiadanie czasu i pieniędzy, aby robić to, co lubimy. Pytam ich, czy znają kogoś, kto lubi się bawić i jeździć na wakacje? Zazwyczaj odpowiadają twierdząco. Wtedy mówię, że aby podróżować, trzeba mieć trzy rzeczy: czas, pieniądze i zdrowie. – Jeśli pokażę ci – mówię do swojego rozmówcy – w jaki sposób zdobyć czas, pieniądze i zdrowie, czy byłbyś zainteresowany? Jeśli usłyszę „nie”, oznacza to koniec rozmowy. Zdecydowanie wolę usłyszeć to po kilku minutach niż po 2 godzinach prezentacji w domu. W jaki sposób jeszcze wejść do systemu? Pod koniec rozmowy telefonicznej pytam znajomego: „Czy zastanawiałeś się kiedyś nad tym, jakby to było, gdybyś mógł być właścicielem swojego życia?” Jeśli on pyta, co to znaczy, tłumaczę: „Kiedy odejmie się

czas przeznaczony na sen, dojazd do pracy, pracę, wszystko, co musimy zrobić każdego dnia, to wtedy okazuje się, że większość z nas ma zaledwie godzinę lub dwie na to, co lubi robić. Oczywiście pod warunkiem, że ma na to pieniądze. My odkryliśmy sposób na to, aby mieć życie dla siebie i mamy taki system, który to umożliwia. Opiera się on na własnej działalności i jest tak prosty, że każdy może go opanować. Nie trzeba przy tym niczego sprzedawać i nie zajmuje dużo czasu. Jeżeli cię to interesuje, chętnie ci o tym opowiem”.

Nasz „wstępny krok” możemy przeprowadzić w kawiarni czy w sklepie. Pytamy kogoś, czy lubi podróżować, czy lubi wakacje. A pamiętamy, że są potrzebne do tego trzy rzeczy: czas, pieniądze i zdrowie. Albo pytamy, czy zastanawiał się, jakby to było być właścicielem swojego życia. Dalej mówimy, że możemy pomóc mu to wszystko osiągnąć. Jeśli nasz rozmówca jest zainteresowany, przechodzimy do następnego etapu – pierwszego kroku w naszym systemie.

Krok pierwszy i drugi

Pierwszy krok polega na wręczeniu wizytówki z napisem „Bądź właścicielem swojego życia” z 45-sekundową prezentacją napisaną na jej odwrocie. Nazywa się ona tak dlatego, że jej głośne odczytanie w języku angielskim zajmuje 45 sekund. Gdy dana osoba jest zainteresowana i chce poznać więcej informacji, wtedy pożyczamy jej naszą książkę – to jest krok drugi. Jeśli nie chce podjąć współpracy – oddaje ją. Pożyczając książkę prosimy o przeczytanie pierwszych czterech rozdziałów. To podejście psychologiczne – większość osób po zapoznaniu się z czterema rozdziałami i tak przeczyta książkę do końca.

To wszystko jest bardzo proste. Zajmuje nam kilka minut, a przy okazji pokonaliśmy dwie przeszkody – czasową, bo nie zabraliśmy naszemu znajomemu dużo czasu oraz przeszkodę związaną z niezrozumieniem. Bo gdy ktoś przeczyta naszą książkę, zrozumie, na czym polega system i będzie mógł „pokierować” swoim „pojazdem”.

Trzeci krok

Ostatni krok to przedstawienie naszego „pojazdu”, czyli wprowadzenie Akuny, jej produktów i planu marketingowego. My prosimy wtedy, aby nowa osoba zapoznała się ze stroną internetową Akuny. Kiedy już to zrobi, skontaktuje się z nami, a my zajmiemy się jej pytaniami i wątpliwościami, kontaktując ją z naszym sponsorem. A kiedy nasz sponsor będzie

odpowiadał na te pytania, my możemy słuchać i poszerzać swoją wiedzę.

Większość osób pracujących w systemie sieciowym najczęściej czasu traci na szukanie tych, których można będzie zasponsować. Jeżeli podejmiemy do sprawy zgodnie z naszym systemem, będzie to absolutnie zbędne. Wystarczy, że zaczniemy sponzorować w miesiącu jedną osobę i nauczymy ją, jak zrobić to samo. To rozpocznie efekt mnożnika. Ta osoba zacznie kontaktować się ze swoimi znajomymi. A zna na pewno co najmniej 200 osób, których my nie znamy. Spotykamy drugą osobę, a potem trzecią. Kiedy będzie ich już pięć, będziemy mieli pełne ręce roboty, pracując dla nich. Przez całe lata możemy rozmawiać z tą piątką i ich znajomymi. System rozwija się, ale pozostaje prosty. Każdą nową osobę na pewno zapytamy, czy wśród swoich 200 znajomych potrafi znaleźć do końca przyszłego miesiąca pięć osób, które chciałyby mieć lepsze życie? Kiedy tak to ujmemy, każdy odpowie, że zna. A jeśli ktoś nie potrafi tego zrobić, to znaczy, że nie rozumiał systemu. Dlatego do nas, jako dystrybutorów, należy obowiązek nawiązywania kontaktu z naszymi znajomymi w taki sposób, aby wszystko było dla nich jasne i przystępne. I zamiast tracić trzy godziny na tłumaczenie im, co to jest system sieciowy, jak funkcjonuje firma, jakie ma produkty, wystarczy, że pożyczymy im książkę. W ciągu wielu lat pracy w MLM przekonałem się, że nasza książka, system i sponsor to nasze najlepsze narzędzia. Nauczyłem się z nich mądrze korzystać. Z ich pomocą zdobyłem wiedzę, która pozwoliła mi poprowadzić mój „pojazd”. Osiągnąłem sukces i teraz mogę żyć tak, jak chcę. Mogę wypłynąć na pełne morze, mogę do pracy zakładać hawajską koszulę. Mogę być właścicielem swojego życia. I tego życzę wszystkim współpracownikom naszej firmy.

Epilog

Dawno temu, pewien mężczyzna w Afryce postanowił udać się na poszukiwanie diamentów. Sprzedał swoje gospodarstwo i przez lata szukał diamentów. Pech chciał, że w trakcie poszukiwań utonął w oceanie. Niedługo potem nowy właściciel tego gospodarstwa znalazł diamenty na ... swojej ziemi. W tych czasach właśnie na tej farmie powstała największa kopalnia diamentów w Afryce. Chcemy rozwinąć swój biznes, osiągnąć sukces? Partnerów biznesowych szukajmy wśród przyjaciół i znajomych. To nasz hektar diamentów.

■ Opracowała Katarzyna Mazur

