

nr 6/2023

BUSINESS

news

KURS AROMA MARKETINGU

Szkolenie dedykowane Dystrybutorom
Nature's Sunshine.

IMPACT FOUNDATION

Twoja pomoc się liczy!

SUKCES W MLM

10 dobrych praktyk i 10 błędów.



**NATURE'S
SUNSHINE**

OD REDAKCJI:

Szanowni Czytelnicy,

Mamy przyjemność przedstawić Wam najnowszy numer biuletynu Business News, w którym znajdziecie wiele ciekawych informacji związanych z biznesem oraz działalnością naszej społeczności.

W tym numerze pragniemy zwrócić Waszą uwagę na ważną inicjatywę charytatywną. Zachęcamy do wsparcia Specjalnego Ośrodka Szkolno-Wychowawczego w Jurkach poprzez udział w akcji charytatywnej organizowanej przez Impact Foundation. Razem możemy sprawić, że życie wielu potrzebujących dzieci stanie się lepsze.

Ponadto, nie możemy doczekać się podzielenia się z Wami informacjami o kursie aroma marketingu przygotowanym przez renomowany Instytut Aromaterapii. To wyjątkowe szkolenie sprzedażowe, które pozwoli Wam zgłębić tajniki autentycznych olejków eterycznych Nature's Sunshine i wykorzystać je w swoim biznesie.

Znajdziecie tu również przydatne wskazówki dotyczące tego, co robić, a czego unikać, aby osiągnąć sukces w MLM. Dzielimy się tymi wskazówkami, abyście mogli skutecznie rozwijać swoje struktury.

Nie zapomnieliśmy także o trwających promocjach biznesowych, które mogą okazać się dla Was niezwykle korzystne. Ponadto, prezentujemy awanse naszych Dystrybutorów, którzy osiągają znakomite sukcesy.

Dziękujemy, że jesteście z nami i życzymy Wam owocnej lektury najnowszego numeru biuletynu Business News!



**NATURE'S
SUNSHINE**

Nature's Sunshine Products Poland Sp. z o.o.
ul. Olkuska 7, 02-604 Warszawa
www.e-naturessunshine.com

Tworzymy Przyszłość dla Ośrodka Szkolno-Wychowawczego w Jurkach!

Pragniemy zaprosić Cię do wsparcia Ośrodka Szkolno-Wychowawczego w Jurkach na Mazowszu – miejsca, które odgrywa kluczową rolę w życiu dzieci i młodzieży z różnymi stopniami niepełnosprawności intelektualnej oraz z niepełnosprawnościami sprzężonymi. Ośrodek stawia sobie za cel nie tylko nauczanie, ale przede wszystkim inspirowanie i wychowywanie młodych umysłów. Działa w oparciu o indywidualne podejście do uczniów, rozwijając ich talenty i umiejętności w sposób dostosowany do ich potrzeb. To miejsce, gdzie uczniowie odnajdują wsparcie, zrozumienie i szansę na lepszą przyszłość. To również miejsce, które potrzebuje wsparcia.



**MAKE AN
IMPACT**

Dołącz do pomocy, kupując cegiełkę o wartości 30 zł.

Zgromadzone środki przeznaczymy na zupełnie nową siłownię sportową dla dzieci z ośrodka w Jurkach. Zajęcia rehabilitacyjne są kluczowe w rozwoju dzieci z ośrodka w Jurkach, a dobrze wyposażona siłownia jest niezbędna w ich realizacji. Każda wpłata, każda darowizna, każda pomoc liczy się i przyczynia się do tworzenia lepszej przyszłości dla tych młodych ludzi.

**Cegiełki znajdziesz na
e-naturessunshine.com**





Kurs Aroma Marketingu

Wyjątkowy kurs, który odkrywa tajemnice skutecznej sprzedaży olejków eterycznych i edukacji na temat aromaterapii.

Czeka Cię kilkanaście godzin pracy na temat tego jakimi argumentami posługiwać się podczas prezentacji olejków eterycznych i jak skutecznie przeprowadzić Aroma Spotkanie gdzie Twoi klienci poznają zalety olejków Nature's Sunshine.

Cała wiedza i metody jakie poznacie podczas wykładów da Wam pewny przepis na sukces w olejkowym biznesie. Dowiecie się jakim argumentami posługiwać się podczas prezentacji olejków eterycznych i jak skutecznie przeprowadzić Aroma Spotkanie gdzie Wasi klienci poznają zalety olejków Nature's Sunshine. Zaproszeni goście i eksperci wyjaśnią Ci jak poprawnie pracować z olejkami eterycznymi, by być wiarygodnym partnerem i właściwie prowadzić edukację na temat aromaterapii. Z nami rozwiniesz swój olejkowy biznes na szóstkę.



Autorem i pomysłodawcą kursu jest Dariusz Cwajda. Dariusz wie pewnie wszystko o olejkach eterycznych i o tym jak zainteresować nimi innych. Jest założycielem Instytutu Aromaterapii, wiceprezesem zarządu Polskiego Towarzystwa Aromaterapeutycznego, ale też dziennikarzem, producentem TV i oczywiście aromaterapeutą.

Zapach ma niezaprzeczną moc oddziaływania na nasze zmysły i emocje. Ten kompleksowy kurs „Aroma Marketingu z olejkami Nature’s Sunshine” został zaprojektowany, aby pomóc Ci stać się ekspertem w dziedzinie biznesu aromatycznego i zwiększyć sprzedaż olejków eterycznych. Naucz się sztuki wykorzystywania mocy zapachów, aby stworzyć niezapomniane doświadczenia dla swoich klientów, opanuj podstawy wiedzy o produktach i odkryj sprawdzone strategie edukacyjne, które pozwolą Ci rozwinąć biznes z olejkami eterycznymi. Pamiętaj, że naszym celem jest przede wszystkim edukowanie w zakresie właściwości aromaterapii i działania olejków eterycznych na człowieka. Jeśli poradzisz sobie z pasją z tym zadaniem, Twój SUKCES jest pewny!

Kurs zawiera aż osiem modułów tematycznych:

W każdym module znajdziesz kilka lekcji do 15 minut, które w zwięzły i konkretny sposób wyposażą Cię w niezbędne informacje z zakresu aromaterapii i jej promowania.

W kluczowym module AROMA WIECZÓR dowiesz się:

- Jak przygotować się do aroma spotkania z potencjalnymi klientami?
- W jaki sposób zachęcić potencjalnych klientów do przyścia na aroma wieczór?
- Jak poprowadzić aroma spotkanie, by zyskać lojalnych klientów?
- Na jakie pytania od klientów należy się przygotować?
- Jak opowiadać o olejkach i skutecznie wprowadzić je we własne życie?

Przygotuj coś do notowania i zapisywania tego, co chwyta za serce lub zaciekawia – dzięki temu będziesz mieć swój punkt zaczepienia we własnych aroma prezentacjach – ponieważ kluczem do promowania jakichkolwiek rozwiązań jest Twoja pasja i zaangażowanie wobec tematu.

Jesteśmy pewni, że ten kurs wzbogaci Twoją wiedzę o cenne informacje, poszerzy horyzonty wyobraźni i wzbudzi ciekawość.



AWANSE

SIERPIEŃ 2023



LIDER-MENADŻER

Jesfira Burova

LIDERZY-KONSULTANCI

Anna Bryńska, Renata Radlińska i Marta Walesiak,
Piotr Jankowski

LIDERZY-ASYSTENCI

Małgorzata Kopyś, Agata Grzegorzczak, Renata Pater,
Danuta i Bogdan Wilma, Ewa Mórawska,
Valerija Gladkiha, Dorota i Jarosław Hebel,
Halyna Kolomiiets, Kamil i Zofia Cybulscy,
Vaidas Vaiciukynas, Martyna Kamińska,
Rūta Kazakevičienė

LIDERZY

Magdalena Strug, Janina Michalska, Artur Mazur,
Anna Rząd, Marta Menzl, Vladas Jonauskas,
Klaudia Szymańska, Agnieszka Stojanowska,
Grażyna Banaszczyk, Ligita Gulbe, Krzysztof Czarnecki,
Patrycja Piechowicz, Anna Adamczyk,
Joanna Dąbek-Kocot i Zofia Dąbek, Julija Stepanova,
Kamila Suchodolska, Ewa Drywa, Alina Pliszka,
Sylvia Graczyk, Małgorzata Łasisz, Karolina Szutkowska,
Paweł Kamiński, Jadwiga Deptuła, Ieva Džiautaitė

MENADŻEROWIE

Ewa Pawłowska, Andrej Hofmann, Daniela Wróbel,
Robert Lenartowski, Elżbieta Spyrzak, Timo Ronkainen,
Natalija Smirnova, Siergiej Gajdai,
Artur i Marzena Parzych, Dorota Majewska,
Jadwiga Łuckiewicz, Lidija Ostapceva, Monika Kasprzak,
Stanisław Gdula, Nila Prytuła, Grażyna Wójcik,
Cristina Tung, Lilia Michałowska, Dorota Jałocha,
Zinaida Montviliene, Marcin Malesa, Krystyna Pala

KONSULTANCI

Bogumiła Zdziebłowska, Ala Babaliauske, Elena Shurina,
Urszula Rosiak, Barbara Sienkiewicz, Grzegorz Stojaniuk,
Szymon Grudny, Beata Lasek, Jacek i Marzena Świderscy,
Maria Jewuła, Krystyna Kapera, Grażyna Gałuszka, Anna
Gołębiewska, Ilona Kovalova, Anna Bobińska, Danuta

Michalak, Daniel Łuckiewicz, Sławomir Krzos, Виктория Быкова, Swietlana Bahrii, Barbara Olszewska, Matsvei Budnitski, Tetiana Vorotnikova, Elena Casian, Magdalena Jędrychowska, Daniel Gołębiowski, Yelyzaveta Heiko, Viktoriia Shemchuk, Larisa Vasiljeva, Iana Rostokina, Inna Kušnjirjova, Зоря Звездилина, Krzysztof Magdziarz, Vanda Gerbenienė, Kristine Maskalova, Robert Pieniążek, Alina Gawrych, Helena Szczypko, Izabela Jankowska, Anzela Opincame, Žaneta Walenczak, Igors Grinbergs, Marina Barsukowa, Anna Caplinska, Virgilijus Šironas, Marlena Olchowa, Jana Nedosekina, Helena Demonova, Rita Melne, Emilia Burzyńska, Oksana Balyuk, Iryna Zelinska, Alexandra Potemkina, Galina Torgasova, Elżbieta Dönmez, Ewelina Iracka, Patrycja Chalecka, Danuta Antonik, Božena Metlinska, Joanna Sustkowska, Daniela Rogatyn, Ryszard Firczyk, Tatyana Kosova, Marta Kowieska, Vida Žilinskienė, Jacek Pożaroszczuk, Oleksandr Zahynaichenko, Joanna Kieraś, Agnieszka Kasprzykowska, Grzegorz Salamon, Vijoleta Juseviä lenä, Anna Dziedzic, Olga Domotenko, Violeta Nauta, Marko Sadovskyi, Danuta Matysik, Volker Hantel, Piotr Majewski, Oksana Hura, Paweł Przybylski, Stasė Martinaitienė, Anna Bykova, Lina Narbutavičienė, Anna Dimireva, Valdas Venclovas, Monika Książek, Patryk Zdanowski, Karolina Pavlova, Olga Efremova, Valerija Grodeckienė, Angela Nicolaeva, Tamara Havrylenko, Valeriia Bohuslavska, Daiva Bliūdžiuvienė, Adrian Pazera, Marcin Mazurek, Adam Rawa, Krzysztof Kłós, Alicja Koczy, Ewa Motulewicz, Renata Sadło, Viktoria Hramova, Lidia Yeshchenkova, Agnieszka Żebrowska, Pihut Liudmila, Živilė Laužikienė, Santa Danilevica, Irena Meliniene, Elżbieta Moczulska, Marek Gąska, Mirosław Zieliński, Halina Dziergas, Marlena Kamińska, Beata Żebrowska i Monika Wilgucka, Kristina Zakutnia, Larisa Zarenko, Eliza Dachaeva, Sandor i Halyna Sepetyuk, Małgorzata Włoskowska, Piotr Zegler, Anna Bełz, Mariola Kropiwniec, Małgorzata Borowska, Eurika Mchitarianienė, Jakovs Jakovlevs, Сергей Бородин, Ievgenii Makhinia, Anna Staśkowska, Dawid Tomicki, Serdiuk Roman, Pranute Palioniene, Edyta Łebek, Joanna Nyga-Smykowska, Mishanina Lyubov, Tanja Uggerud, Ewa Łączkowska, Radosław Jaśkiewicz, Justyna Michalska, Arkadiusz Ferrante, Karolina Tschernitschuk, Aleksey Bubich, Božena Rybicka, Agnieszka Królikowska, Svitlana Svitlytska, Halina Dudko, Christian Wolf-Terhaag Sandra Terhaag, Anna Biernacka, Waldemar Rybakowski, Irina Gritcenko, Joanna Skwierczyńska, Edyta Wysocka, Iryna Boiko, Ewa Stępień-Romanek, Jolanta Kozyra, Szymon Majewski, Ewa Leśniewska, Inga Mikutyte, Monika Marchewka, Yuliia Wasowska, Krystian Kiełtyka, Joanna Stępień, Radosław Rządski, Magdalena Pasko, Robert Ożóg, Zofia Kaźmierska, Olga Uzhakina, Elżbieta Wojtczak, Patrycja Nowicka, Agnieszka Pietrzykowska, Tomasz Dymała, Denitsa Nikolova, Agata Nowak, Tomasz i Magdalena Jurgielewicz, Katarzyna Cimochovska, Tamara Chuklina i Rostislav Chuklins, Ewa Szczęsny, Agnieszka Kempieńska, Kinga Szymańska, Monika Więsyk, Rasa Jusevičienė, Octavian Nistor, Oksana Tlieush, Emilia Kamińska, Beata Wilczewska-Ryżycka, Jan Jędrychowski, Lilia Jędrychowska



PROMOCJA

SZYBKIEGO AWANSU

Premia Szybkiego Awansu jest przeznaczona dla Dystrybutorów, którzy dynamicznie rozwijają swój biznes. Każdy status (poczynając od statusu Lidera) ma przypisaną liczbę miesięcy w przeciągu których należy go osiągnąć, aby otrzymać dodatkową premię. Aby otrzymać premię należy zakwalifikować się na odpowiedni status oraz potwierdzić go trzykrotnie w miesiącach następujących bezpośrednio po osiągnięciu tego statusu.

- Lider - 600 zł - awans w 3 miesiące od daty rejestracji
- Lider-Asystent - 1 000 zł - awans w 6 miesięcy od daty rejestracji
- Lider-Konsultant - 3 000 zł - awans w 9 miesięcy od daty rejestracji
- Lider-Menadżer - 6 000 zł - awans w 12 miesięcy od daty rejestracji*
- Dyrektor-Asystent - 15 000 zł - awans w 24 miesiące od daty rejestracji*
- Dyrektor-Konsultant - 15 000 zł - awans bez limitu czasowego
- Dyrektor-Menadżer - 30 000 zł - awans bez limitu czasowego
- Członek Rady Dyrektorów - 75 000 zł - awans bez limitu czasowego



Przyspieszamy

Każdy nowy Dystrybutor/Klient VIP, który awansuje na Lidera w pierwszym lub drugim miesiącu od podpisania umowy z NSP, już w miesiącu awansu może być rozliczony jako Lider z niższymi procentami premii (Przyspieszenie). Przyspieszone rozliczenie nowego Lidera oznacza także zaliczenie miesiąca awansu jako pierwszego potwierdzenia statusu Lidera i otrzymanie pierwszej raty premii za awans na status Lidera (200 PLN).

Przyspieszenie w Promocji Szybkiego Awansu stosowane jest na pisemny wniosek sponsora, złożony do 5 dnia miesiąca po miesiącu rozliczeniowym. Nie będzie możliwości wstecznego przeliczenia premii lub uznania potwierdzenia awansu. Zgłoszenia należy przysyłać emailiem na biuro@nsppolska.pl.

Sponsor awansującego Lidera w statusie niższym niż Lider awansuje także na status Lidera-Asystenta jeśli posiada co najmniej 500 punktów jednej składowej, ale zostaje rozliczony jak Lider-Asystent w miesiącu awansu i otrzyma pierwszą ratę premii (roll-up za 50 PLN) tylko w przypadku, gdy ma 1500 punktów jednej składowej. Sponsor w statusie Lider awansuje na status Lidera Asystenta i zostaje rozliczony jako Lider-Asystent jeśli ma 500 punktów jednej składowej.

Sponsorów przyspieszonych Liderów nie trzeba zgłaszać osobno.

GRATULUJEMY PREMII PRYZNANYCH W SIERPNIU

Premia za awans na status Lidera-Menadżera

Rita Piežienė & Romualdas Pieža

Premia za awans na status Lidera-Konsultanta

Izolda Gulbinienė, Ingrida Augustinienė, Julia Jaroš

Premia za awans na status Lidera-Aystenta

Piotr Kurbiel, Jarosław Żmojda, Andrzej Ptasiński, Raimonda Jastrumskiene, Renata Ożóg, Katarzyna Ożóg, Anna Kozica-Matysik, Julia Jaroš, Katarzyna Chalecka, Vilma Kolčinienė, Adelija Rėkašienė & Romas Rėkašius, Ingrida Augustinienė, Olena Kulahina

Premia za awans na status Lidera

Agata Kurbiel, Piotr Kurbiel, Joanna Olczak, Justyna Sławinska, Elżbieta Hachlowska, Jarosław Żmojda, Andrzej Ptasiński, Wojciech Saczewski, Monika Koziół, Danelia Bazenova, Indrė Skrinskienė, Alina Dziklińska, Giedra Bliūdžiuvienė, Marek Kaliszewski, Anna Zarucka, Żaneta Utus, Natalia Paulina Grządkowska, Vilma Pudzemiene, Raimonda Jastrumskiene, Teresa Matyszek, Wiktoria Agnieszka Mirczak, Valdona Vensloviene, Oksana Ishchenko, Klaudia Ożóg, Renata Ożóg, Danuta Rydzewska, Katarzyna Ożóg, Anna Kozica-Matysik, Kamil i Zofia Cybulscy, Kamila Czaplicka, Karol Winkowski, Bogusia i Mariusz Bronk, Ieva Džiautaitė, Aneta Piekarz, Anna Kołodziejka

**Promocja trwa
do końca 2023 roku.**

Premia Szybkiego Awansu jest wypłacana w trzech częściach.

Każda część premii zostaje wypłacona po każdorazowym potwierdzeniu statusu. Każda część premii to trzecia część całkowitej kwoty przysługującej danemu statusowi. Wyjątek stanowi premia za awans na status Lidera-Asystenta.

Za pierwsze potwierdzenie statusu Lidera-Asystenta przysługuje roll-up firmowy za 50 zł., a za drugie i trzecie potwierdzenie statusu po 500 zł.

Przykład: Aby otrzymać pierwszą część premii za Szybki Awans na status Lidera (200 zł.) wystarczy potwierdzić awans w pierwszym miesiącu następującym po awansie.

* Awans na status Lidera-Menadżera i Dyrektora-Asystenta po wskazanym w tabeli terminie oznacza wypłatę premii tylko za dwa pierwsze potwierdzenia statusu.

AKADEMIA DYREKTORSKA

KWALIFIKACJE

**Kwalifikacje na Akademii Dyrektorskiej trwają od 1 lutego do 31 grudnia 2023 roku.
Warunki zostały podzielone zgodnie ze statusami posiadanymi w styczniu 2023 roku.
W kwalifikacjach mogą wziąć udział osoby, które widnieją na kontach w styczniu 2023 roku.**

KWALIFIKACJE DLA DYSTRYBUTORÓW W STATUSIE PONIŻEJ LIDERA-KONSULTANTA

Aby zapewnić bezpłatny udział w AD dla jednej osoby, osiągnij status co najmniej Lidera-Konsultanta i potwierdź go do końca trwania kwalifikacji. Minimalny okres potwierdzania dla nowego Lidera Konsultanta wynosi 6 miesięcy, czyli ostatnim miesiącem awansu może być miesiąc czerwiec 2023. Aby zapewnić bezpłatny udział w AD dla drugiej osoby z konta utrzymuj średnią punktów grupowych na poziomie 2000 PG we wszystkich miesiącach kwalifikacji lub pokryj koszt udziału drugiej osoby (1500 zł).

KWALIFIKACJE DLA DYSTRYBUTORÓW W STATUSACH LIDER-KONSULTANT I LIDER-MENADŻER

Potwierdź status przez 10 z 11 miesięcy, ze średnią miesięczną 1000 PG.

Aby zapewnić bezpłatny udział w AD dla drugiej osoby z konta, utrzymuj średnią punktów grupowych na poziomie 2000PG we wszystkich miesiącach kwalifikacji lub pokryj koszt udziału drugiej osoby (1500 zł).

KWALIFIKACJE DLA DYSTRYBUTORÓW W STATUSACH DYREKTORSKICH

Potwierdź status Dyrektora przez cały okres kwalifikacji.

Jedna osoba z konta pierwszego nadzrędnego Dyrektora może wziąć udział bezpłatnie w Akademii Dyrektorskiej jeżeli co najmniej 2 Liderów zakwalifikuje się na wydarzenie, dwie osoby z konta pierwszego nadzrędnego Dyrektora mogą wziąć udział bezpłatnie jeśli 4 Liderów zakwalifikuje się na wydarzenie lub pokryje koszt udziału (1500 zł).

Dyrektorzy uczestniczący w Akademii Dyrektorskiej akceptują zobowiązanie do przeprowadzenia szkoleń zakwalifikowanych Liderów.

Wszyscy uczestnicy Akademii Dyrektorskiej zobowiązują się do uczestniczenia w szkoleniach i zgadzają się na udostępnienie wizerunku do wykorzystania w biuletynach, mediach społecznościowych i innych działaniach promocyjnych przez Nature's Sunshine. Nature's Sunshine zastrzega sobie prawo do odwołania kwalifikacji oraz wprowadzenia zmian w dowolnym momencie.

Wprowadzone zmiany będą obowiązywać po upływie 14 dni od ich ogłoszenia na stronie internetowej www.e-naturessunshine.com

RISING STAR

Rising Star to wyjątkowa podróż do Stanów Zjednoczonych na koszt Nature's Sunshine. W trakcie wycieczki nowi Dyrektorzy Asystenci odwiedzają fabrykę i siedzibę główną NSP, spędzają weekend w Las Vegas, a z lotu ptaka podziwiają słynny Grand Canyon.

Awansuj na status Dyrektora-Asystenta i ruszaj w podróż życia z Nature's Sunshine!



TOP ACHIEVER'S CLUB

Top Achiever's Club to wycieczka w najbardziej ekskluzywne zakątki świata na koszt Nature's Sunshine. Co roku zabieramy naszych najlepszych Dystrybutorów w podróż pełną luksusu – podróż, którą wspominają jako najwspanialszą w życiu.

Awansuj na status Dyrektora - Menadżera aby wziąć udział w Top Achiever's Club.



PROMOCJA SAMODOWA

Specjalnie dla naszych Dystrybutorów stworzyliśmy promocję samochodową, która gwarantuje pokrycie w całości lub części kosztów zakupu samochodu.

Dystrybutor sam wybiera markę, segment oraz kolor samochodu, który będzie objęty specjalnym programem samochodowym.

Więcej o programie samochodowym dowiesz się w biurze Nature's Sunshine Products Poland lub od Twojego sponsora.



10 Dobrych Praktyk w Rozwoju Biznesu MLM



Wybór solidnej firmy

Kluczowym elementem sukcesu w marketingu wielopoziomowym jest wybór odpowiedniej firmy MLM. Rozważaj tylko te firmy, które są renomowane, mają dobrą reputację i oferują produkty lub usługi, w które wierzysz. Przyłączając się do firmy o solidnych fundamentach, masz większą szansę na długotrwały sukces.

Uczenie się i rozwijanie umiejętności

MLM to dziedzina, która wymaga nieustannego rozwoju. Inwestuj w swój rozwój poprzez szkolenia, kursy i lektury z zakresu marketingu, zarządzania zespołem i komunikacji. Im lepiej wykształceni jesteśmy w tych dziedzinach, tym bardziej skuteczni stajemy się jako przedsiębiorcy MLM.

Budowanie relacji

Kluczowym aspektem MLM jest budowanie trwałych relacji z ludźmi. Zanim zaczniesz mówić o swoim biznesie, poświęć czas na poznanie swoich potencjalnych klientów i partnerów biznesowych. Pamiętaj, że ludzie chętniej współpracują z osobami, którym ufają i którym się sympatyzuje.

Systematyczność

Sukces w MLM wymaga systematyczności i dyscypliny. Opracuj harmonogram działań, w tym spotkań zespołu, prezentacji produktu lub usługi oraz planów marketingowych, i trzymaj się go. Systematyczność pozwoli Ci efektywniej zarządzać swoim czasem i zasobami.

Wsparcie zespołu

Twoja siła w MLM tkwi w zespole. Wspieraj i motywuj swoich współpracowników, pomagaj im w rozwoju umiejętności i udzielaj wsparcia w trudnych momentach. Działając jako zespół, możecie osiągnąć znacznie więcej niż działając samodzielnie.

Zrozumienie produktu lub usługi

Aby skutecznie promować produkt lub usługę, musisz ją dokładnie zrozumieć. Poznaj jej cechy, zalety i sposób, w jaki rozwiązuje problemy klientów. Twoja wiedza i przekazanie jej innym są kluczem do przekonania ich do produktu lub usługi.

Plan

Opracowanie spójnego planu jest niezbędne do skutecznego promowania swojego biznesu MLM. Określ swoją grupę docelową, wybierz odpowiednie narzędzia marketingowe i strategię, a następnie trzymaj się ustalonych planów.

Kontynuuj samorozwój

W marketingu wielopoziomowym nieustanny rozwój jest kluczowy. Współpraca z mentorami, czytanie książek, uczestniczenie w szkoleniach i seminariach to ważne kroki w dążeniu do sukcesu. Branża się zmienia, więc nie przestawaj się rozwijać.

Budowanie marki osobistej

W MLM twoja marka osobista odgrywa istotną rolę. Skup się na budowaniu swojego wizerunku jako eksperta w swojej dziedzinie. Twórz wartościowe treści, dziel się swoją wiedzą i buduj zaufanie swoich klientów i partnerów biznesowych.

Cierpliwość

Sukces w MLM nie przychodzi natychmiast. Musisz być cierpliwy i wytrwały, nie zrażając się początkowymi trudnościami. Długofalowe zaangażowanie i ciężka praca przyniosą efekty w przyszłości.

Brak wyselekcjonowania firmy

Jednym z najczęstszych błędów w MLM jest pochopne dołączanie do pierwszej lepszej firmy, bez dokładnej analizy i zrozumienia, co ta firma oferuje. Wybór niewłaściwej firmy może prowadzić do strat finansowych i frustracji. Zamiast tego, przeprowadź dogłębne badania, zorientuj się, czy oferta firmy odpowiada Twoim zainteresowaniom i wartościom, a także czy firma ma solidne fundamenty i renomę w branży MLM.

Brak edukacji

Wielu nowicjuszy w MLM myśli, że wystarczy tylko dołączyć i zacząć zarabiać. To ogromny błąd. Brak odpowiedniej edukacji i umiejętności może sprawić, że będziesz nieefektywny w budowaniu swojego biznesu MLM. Zainwestuj w swój rozwój osobisty i zawodowy, ucz się od doświadczonych liderów w branży i zdobywaj wiedzę na temat marketingu sieciowego.

Przekonująca, a nie wspierająca komunikacja

Częstym błędem jest próba przekonywania i namawiania ludzi do dołączenia do Twojego zespołu siłą. Taka agresywna komunikacja może zniechęcać potencjalnych współpracowników. Zamiast tego, skup się na budowaniu relacji i wspieraniu innych w podejmowaniu własnych decyzji. Słuchaj ich potrzeb i oferuj wartość, zanim zaczniesz promować swoją ofertę MLM.

Brak systematyczności

Wielu ludzi popełnia błąd, nie tworząc planu działania i nie trzymając się go. Systematyczność jest kluczowa w MLM. Ustal regularny harmonogram działań, takich jak prezentacje produktu lub usługi, spotkania zespołu, i trzymaj się go konsekwentnie. To pozwoli Ci na efektywne zarządzanie czasem i zasobami.

Samoistność

Myślenie, że można wszystko zrobić samemu, jest błędem. W MLM współpraca z zespołem ma ogromne znaczenie. Nie próbuj działać w izolacji. Wspieraj i rozwijaj swoich współpracowników, wymieniaj się doświadczeniami i pomagaj sobie nawzajem osiągać cele.

Niskiej jakości produkty lub usługi

Promowanie niskiej jakości produktów lub usług może zaszkodzić Twojej reputacji i zniechęcić klientów. Dlatego ważne jest, abyś dokładnie ocenił jakość oferowanych produktów lub usług przed dołączeniem do firmy MLM. Twoja wiarygodność i długotrwały sukces zależą od tego, co promujesz.

Brak długoterminowej strategii

Koncentrowanie się tylko na krótkoterminowych zyskach jest błędem. MLM to biznes oparty na budowaniu relacji, co wymaga czasu. Zamiast tego, opracuj długofalową strategię rozwoju swojego biznesu, uwzględniając cele na krótką i długą metę. Bądź cierpliwy i konsekwentny w jej realizacji.

Brak kontynuacji samorozwoju

Brak kontynuacji samorozwoju i nauki może prowadzić do przestarzałych strategii i braku konkurencyjności. Branża MLM się zmienia, więc pozostań elastyczny i gotowy do dostosowania się do nowych trendów i technik.

Brak budowania marki osobistej

W MLM Twoja marka osobista odgrywa kluczową rolę w przyciąganiu klientów i partnerów biznesowych. Nie inwestowanie w budowanie swojej marki osobistej to błąd. Twórz wartościowe treści, dziel się swoją wiedzą i buduj swoją pozycję jako eksperta w swojej dziedzinie.

Brak cierpliwości

W MLM sukces nie przychodzi natychmiast. Wielu ludzi rezygnuje po krótkim czasie, oczekując szybkich wyników. To błąd. Musisz być cierpliwy i gotowy do długotrwałej pracy, aby osiągnąć trwały sukces w MLM. Nie poddawaj się po pierwszych trudnościach, ale trzymaj się swojego planu działania i dąż do swoich celów.

10 Najczęściej Popełnianych Błędów w Rozwoju Biznesu MLM



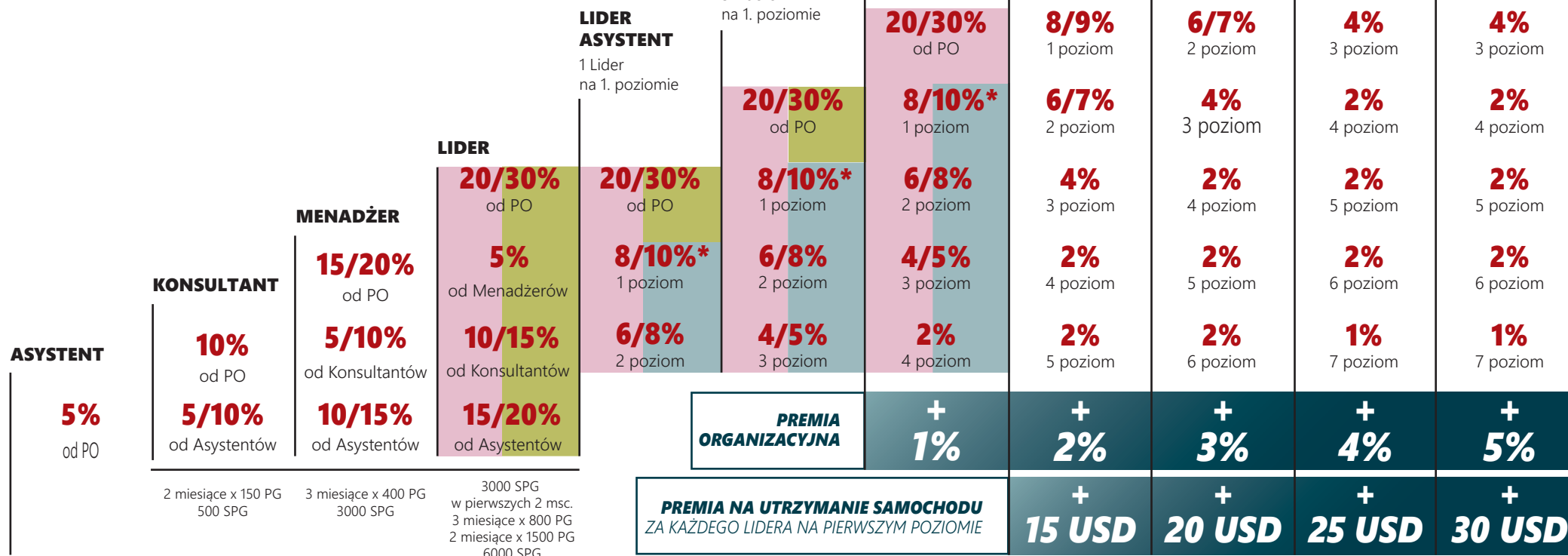
PO - Punkty Osobiste = minimum 30; 1 PO = 5,94; PG - Punkty Grupowe; PG Ldr z 7 poz. - Punkty Grupowe Liderów z 7 poziomów.

CZŁONEK RADY DYREKTORÓW

20 Liderów
na 1. poziomie

STATUS	PO	PG	PG Ldr z 7 poz.
Konsultant	od 30	od 150	
Menadżer	od 30	od 400	
Lider	od 30	od 500 / 1000	
Lider-Asystent	od 30	od 500 / 1000 / 1500	
Lider-Konsultant	od 30	od 500 / 900 / 1500	
Lider-Menadżer	od 30	od 500 / 1500	10 000
Dyrektor-Asystent	od 30	od 400	30 000
Dyrektor-Konsultant	od 30	od 300	60 000
Dyrektor-Menadżer	od 30	od 200	120 000
Członek Rady Dyrektorów	od 30	od 100	250 000

500 PG 1000 PG 1500 PG



* Promocja. NSP Polska w przypadku podwyższonego procentu wypłaca 11% premii.