



# **IL NETWORK MARKETING DAVVERO!**

Consigli per lavorare bene  
e guadagnare di più

Come ha cambiato la mia vita e  
come cambierà la tua

CRISTINA FURLANI

# INDICE

- Introduzione
- 5 domande che sicuramente ti stai facendo, trucchi e barbatrucchi del network marketing
- I Post It di Network Marketing – Pillole di saggezza virtuale per vivere di Network Marketing
  - Post-it 1
  - Post-it 2
  - Post-it 3
  - Post-it 4
  - Post-it 5
  - Post-it 6
  - Post-it 7
  - Post-it 8
  - Post-it 9
  - Post-it 10
  - Post-it 11
  - Post-it 12
  - Post-it 13
  - Post-it 14
  - Post-it 15
  - Post-it 16
- La Lavagna degli obiettivi – Come costruirla e perché sarà la tua salvezza
  - Cos'è la Lavagna degli obiettivi o Vision board?
  - Perché la tua lavagna degli obiettivi ti salverà?
    - Come costruire e utilizzare la tua lavagna degli obiettivi
- Conclusioni

# INTRODUZIONE

Quando ho iniziato a fare questo lavoro doveva essere solo una seconda occupazione. Io avevo un posto fisso nelle Ferrovie dello Stato, ma tra orari impossibili e una bimba piccola non riuscivo più a gestire la situazione. Una situazione che ad ogni modo mi stava stretta.

Volevo di più. Ti dice qualcosa? Hai anche tu questa sensazione di essere incastrato in un lavoro che non ti piace più? Ecco, proprio quella.

All'inizio, quando ho conosciuto Ringana, come molti pensavo ad arrotondare lo stipendio, ad avere lo sconto sui prodotti e poco altro. Poi... poi ho capito che era la mia strada.

So che domanda ti stai facendo: ma chi te lo ha fatto fare di mollare il posto fisso per buttarti nel Network Marketing? Credimi, non è stato facile. Dubbi ce ne sono stati e tanti. Niente stipendio fisso, niente lavoro con un contratto come tutti desiderano, incertezza,... ma dall'altra c'è il mettersi in gioco, imparare cose nuove, rapportarsi con le persone, essere padrona del mio tempo, essere il capo di me stessa.

Ti starai dicendo che in fondo quella di decidere del mio tempo è solo una favola perché nel Network Marketing si lavora tantissimo e si guadagna poco, solo i primi del settore, quelli che sono arrivati al vertice della piramide guadagnano davvero, gli altri fanno la fame. È questa l'opinione che molti hanno del Network Marketing.

Non è così. beh, non sempre. Nel mio caso non è stato così. Nel Network Marketing ben strutturato, con un sistema premiante e meritocratico, guadagni per quello che lavori, questo è certo. E come in ogni lavoro autonomo lavorare poco significa guadagnare poco. Diffida di chi ti promette guadagni facili. Non è vero! Sono invece probabili buoni guadagni se imponi un metodo di lavoro organizzato e intelligente. Io ho trovato il mio e voglio condividere con te quello che ho imparato in questi anni.

# 5 domande che devi farti quando valuti un Network Marketing

Perché **sei tu che lo valuti**, di questo siine consapevole. Cosa intendo? Semplicemente che molti di noi sono abituati ad andare ad un incontro di lavoro con un NM e affrontarlo come un colloquio vero e proprio. Non è così. **Non sono loro a valutare te e le tue capacità, ma loro che devono convincerti che il loro NM è valido.**

**Cambia prospettiva!** È fondamentale! Sii padrone della tua vita partendo da questo. Questo se vuoi è un primo consiglio.

Passiamo alle 5 domande che devi porti

## **Da quanto tempo l'azienda è attiva?**

Prenditi tutto il tuo tempo, conosci l'azienda, informati su internet, parlane con i tuoi amici, informati, informati, informati. Il web è uno strumento meraviglioso in questo senso. Recensioni, pagine Social, siti internet, forum, notizie. Tu hai tutte le armi per conoscere a fondo la realtà di cui ti piacerebbe fare parte.

## **Chi c'è dietro l'azienda?**

Chi sono i manager? Il loro network marketing com'è valutato in rete e da chi ci è passato o ci lavora da tempo? Per quanto tempo, in media, rimangono attivi i partner di vendita? Dopo esserti informato sull'azienda, informati sull'ambiente lavorativo.

## **Quale formazione viene offerta all'inizio e durante il percorso lavorativo?**

È importante che tu sia sicuro di avere alle tue spalle un team o un mentor che ti supportino e ti diano la giusta formazione, soprattutto nei primi mesi.

## **L'azienda offre buoni strumenti di supporto?**

Supporto online, cataloghi, offerte, forum... Dovrai collegare il tuo sito personale a quello dell'azienda, per acquisire crediti dagli acquisti

effettuati dai tuoi clienti? Che tipo di tracciamento utilizzano per la corretta attribuzione di questi acquisti? Inoltre, qual è la garanzia offerta sul prodotto? Dovrai aspettarti clienti sulla tua soglia di casa nel momento in cui avranno un problema con il prodotto che gli hai venduto? O è l'azienda che segue sia te che il supporto postvendita? Come funziona il piano di remunerazione? Non avere paura di fare queste domande, mai!

### **Ma soprattutto, tu credi in ciò che vendi?**

Quando ti viene detto che per vendere devi acquistare non è una mera tecnica di vendita (non sempre...). Se vendi un prodotto tu devi esserne il primo sostenitore. Credimi, ne ho visti di venditori o partner di NM cercare di vendere disprezzando in privato il prodotto e hanno inesorabilmente fallito tutti. Ami ciò che fai? Si vede, si sente. Si vende.

# I Post-it di Network Marketing – 16 consigli per lavorare bene e organizzarsi al meglio

Dopo aver elaborato queste domande mi sembrava di non aver dato abbastanza risposte a chi sta cercando di capire se il Network Marketing conviene oppure no.

Non è un lavoro facile. E quale lo è davvero? però è un lavoro che se fatto bene dà grandi soddisfazioni. In base alla mia esperienza c'è qualche consiglio che posso darti e che potrebbe tornarti utile nel tuo percorso lavorativo. Pronto? Bene. Prendi un blocchetto di post it e segna.

## Post it di NM 1 – Informati e non farti incantare da facili promesse



Quante volte ti è capitato di incontrare qualcuno che ti proponesse un lavoro facile, da fare nei ritagli di tempo, ma dai facili guadagni?

Quando incontri qualcuno che ti fa questa promessa... scappa a gambe levate!

Il network marketing è un lavoro che ti permette di gestire il tuo tempo, ma non che ti fa guadagnare moltissimo lavorando poco o niente. Se vuoi entrare nel mondo del Network Marketing diffida delle promesse facili.

Informati sull'azienda, fai tutte le domande che ritieni utili, scava a fondo. E poi scegli un sistema meritocratico che premia chi lavora bene.

## Post it di NM 2 – Scegli chi ti dà la giusta formazione e un continuo aggiornamento



L'azienda che ti propone un lavoro nel Multi Level Marketing ti farà formazione? Sarai affiancato da un collega competente ed esperto? Avrai sempre la possibilità di confrontarti? Ci sono corsi di aggiornamento?

Non sottovalutarne l'importanza. Non solo la formazione continua è necessaria per migliorarti continuamente e stare al passo con le innovazioni e l'azienda, ma è anche un'occasione di confronto e di conoscenza dei tuoi colleghi.

## Post it di NM 3 – Scegli un'azienda che sia in grado di supportarti in maniera continuativa



Brutto, vero, quando ti dicono: *noi vendiamo questo, vai e distribuisce il verbo*, e poi ti senti abbandonato a te stesso?

Un'azienda seria non ti abbandona, hai sempre qualcuno a cui rivolgerti, sia per avere chiarimenti, sia nei momenti di difficoltà, che ci saranno, è inevitabile.

Ma se alle spalle c'è qualcuno che ti sorregge, ti sprona e ti capisce, ma soprattutto è in grado di darti gli strumenti per andare avanti e migliorare... beh... è tutta un'altra storia.

## Post it di NM 4 – Credi in ciò che fai



Ti è mai capitato di realizzare un sogno? Ti sei mai chiesto perchè sei riuscito a realizzarlo? Perché hai creduto in ciò che facevi.

L'importanza di porsi un obiettivo e trovare la soluzione per raggiungerlo è fondamentale per la propria autostima e per la riuscita del tuo percorso lavorativo.

Ci saranno momenti in cui tutto sembra crollare addosso, ma se si continua a credere in se stessi, i momenti di difficoltà spariranno per lasciare posto all'energia e alla forza per la realizzazione dei nostri sogni.

E questa non sarà solo la spinta a fare di più e meglio, ma sarà anche il messaggio che inconsapevolmente trasmetterai ai tuoi clienti, nei tuoi atteggiamento e con il tuo entusiasmo.

## Post it di NM 5 – Scegli il giusto target



A chi interessa il prodotto che vendi? Hai mai sentito parlare delle **buyer personas**? Sono clienti fittizi che rappresentano i tuoi potenziali clienti.

Com'è il tuo cliente tipo? Donna, uomo, giovane, anziano, lavoro di prestigio, operaio? La tua comunicazione e la varietà di prodotto che andrai a proporre dovrà modificarsi in base alla persona con cui stai parlando.

Attenzione: scegli però il target giusto, rivolgiti a chi può avere interesse ai tuoi prodotti. Fai uno studio o fatti aiutare da chi è in azienda da più tempo di te.

## Post it di NM 6 – Individua la 'reason why'



Perchè quella persona dovrebbe acquistare quello che tu stai proponendo? Stai soddisfacendo un suo bisogno? Stai rispondendo ad una richiesta? Stai creando in lui/lei il bisogno che non sapeva di avere?

Parti da te: tu perchè l'acquistaresti? Parlane con il tuo cliente, fagli capire che tu sei il primo, il più entusiasta e soddisfatto cliente e elencagli le tue, personali, motivazioni. Racconta qualcosa di te. Entrando in empatia troverete punti in comune che lo spingeranno a prendere la decisione di acquistare quello che tu gli stai proponendo.

## Post it di NM 7 – Scegli il tuo obiettivo a breve e lungo termine



Questo percorso è come salire una scala, un gradino alla volta. Definisci obiettivi di breve, medio e lungo periodo. Ti aiuterà a focalizzare le tue azioni di marketing e di vendita.

Un obiettivo settimanale di un tot di visite e/o appuntamenti, un obiettivo trimestrale di tot vendite e un obiettivo annuale di raggiungimento di un guadagno adeguato alle tue esigenze, o magari superiore possono essere il primo passo.

In questo modo potrai organizzare il tuo lavoro settimanale con una prospettiva a lungo termine pronta a spronarti in ogni occasione.

## Post it di NM 8 – Parti dai tuoi interessi



Inutile entrare in un network marketing che non rientra nelle tue corde. Te lo dico subito, sarà tutta in salita. Parti invece da ciò che ami.

Sei uno sportivo? Puoi occuparti di integratori alimentari o prodotti dietetici. Ami prenderti cura della tua casa. Punta ad un prodotto per la pulizia. Credi nella svolta bio ed eco della cosmetica? Ringana offre prodotti cosmetici bio, naturali e freschi.

Non solo ti sarà più facile parlare di argomenti che conosci già bene e di cui ami discutere con gli altri, ma il tuo entusiasmo e la tua voglia di approfondire ti renderà un venditore efficiente ed esperto in breve tempo.

## Post it di NM 9 – Non fermarti nella tua zona di comfort



Quando inizi un'attività di vendita la prima cosa che fai è proporre il tuo prodotto a parenti e amici. Questa è la zona di comfort. Funziona per un po', ti carica, hai i primi guadagni. Perfetto.

Non lasciare che questa fonte si esaurisca, perché succederà. Presto questi clienti inizieranno ad acquistare meno, i tuoi guadagni diminuiranno e inizierà quel periodo di down in cui cominci a pensare che forse non è il tuo lavoro.

Mentre questa fonte è ancora proficua lavora sulla tua rete, diffondi il verbo, cerca nuovi contatti, fissa appuntamenti, non fermarti quando credi di aver raggiunto un buon guadagno. Lo so è dura all'inizio, ma in questo modo ti assicurerai sempre nuova linfa, il tuo portafoglio clienti si allargherà e il passaparola si attiverà da solo. Esci ora dalla zona di comfort!

## Post it di NM 10 – Studia!



Ti ricorda tua madre quando andavi a scuola? E niente, di studiare non si smette mai, te ne sarai accorto. Continua a studiare l'azienda, il mercato, il target. Fai corsi di formazione, compra libri sulla vendita, la persuasione, il marketing.

La pratica vale più della grammatica? Sicuramente. Ma aggiornarsi è fondamentale in ogni campo. Fosse anche prendersi una mezz'ora al giorno per leggere cosa dice il web del tuo settore. Non rischiare di rimanere indietro!

## Post it di NM 11 – Fai network



Cos'è il Network Marketing senza il network? Resta sempre in contatto con i tuoi colleghi, i tuoi mentor, i tuoi partner. Vai ai corsi di formazione e confrontati con chi fa il tuo lavoro.

Non solo aprirai la strada a nuove collaborazioni (credimi! a me è successo!), ma avrai la possibilità di guardare le cose con gli occhi di un altro e scoprirai di poter migliorare, ancora, su diversi aspetti. In ogni caso potrai confrontarti con strategie diverse e modificare, oppure no, il tuo metodo di lavoro, integrarlo o proseguire per la tua strada.

## Post it di NM 12 – Sfrutta il web, ma solo quando serve



Io lavoro molto con il web. Per questo mi sento di dirti che è una risorsa fondamentale, quasi indispensabile. Ma non l'unica. Attento a non focalizzarti solo sul web perché, contrariamente a quello che dicono, il passaparola non è morto. E in alcuni settori è ancora il canale principale.

Inoltre il web non è gratis, ahimè. E neppure troppo facile. Ti servono competenze tecniche, tanto tempo da dedicare soprattutto all'inizio (e questo e-book ne è la prova), capacità di elaborare strategie di web marketing a volte laboriose.

Potresti appoggiarti ad un consulente di web marketing, ma avrà un costo. E non hai la certezza che funzionerà. Il mio consiglio? Usa il web, non puoi farne a meno. Sfrutta i social, le mail e whatsapp, ma solo se hai una buona strategia e hai valutato costi e benefici.

## Post it di NM 13 – Prenditi del tempo per te



In tutto questo, soprattutto nei primi mesi, prenditi del tempo per seguire le tue passioni. I tuoi hobby, la tua famiglia. Nel periodo iniziale si è completamente assorbiti dalla nuova attività, dalle piccole difficoltà di ogni giorno.

In questo modo rischi di non staccare mai e di esaurire le energie in poco tempo. Stacca la spina, non pensare al lavoro, non correre al pc ogni volta che ti viene in mente qualcosa. Chiudi tutto e vai a fare un'ora di camminata veloce per scaricarti.

Se le cose non girano da un po' prenditi 2 giorni di tempo. dimentica tutto, ricarica le pile... e poi ricomincia. Vedrai il cambiamento.

## Post it di NM 14 – Tratta le persone con rispetto ed empatia



Creare empatia è una delle regole del marketing. Ma deve essere una vera empatia. Non solo perché di fingere siamo tutti stufi, ma perché trovare un punto in comune con i tuoi clienti ti aiuterà a trovare la soluzione giusta per le loro esigenze, oltre che la giusta leva di vendita.

Per innescare l'empatia il rispetto reciproco è fondamentale. Senza rispetto non esiste vendita etica. Ho sentito venditori nei rami più disparati della vendita deridere i propri clienti e vantarsi di aver venduto loro cose impossibili. È rispetto dell'altro questo?

Il rispetto ripaga sempre, se no in denaro quantomeno in stima di sé. Con la stima non si mangia? Allora regola numero 15...

Post it di NM 15 –



I tuoi clienti non sono macchine da soldi. Devi offrire loro una soluzione, uno sfizio, un piacere, un rimedio. Solo in questo modo potrai mantenerli a lungo e fidelizzarli.

Lo so, c'è in giro chi ti consiglia di insistere, vendere loro tutto il vendibile e non è del tutto sbagliato da un punto di vista logico. Tu devi portare a casa lo stipendio e questo dipende dalle tue vendite. Ma è etico? È etico e soprattutto è lungimirante, vendere per forza qualcosa che a loro non serve?

Creare un bisogno, questo è il fondamento del marketing, lo sappiamo bene. Ma seguendo un'etica.

## Post it di NM 16 – Lavora sempre con etica



L'etica deve essere il tuo faro, sempre. Un comportamento etico verrà riconosciuto dai tuoi clienti che saranno più propensi ad acquistare senza forzature e a fidelizzarsi.

Ormai siamo tutti abituati alle proposte che ci propinano ogni giorno e la diffidenza è una delle principali e più dure difficoltà con cui ti scontri ogni giorno. Per questo un comportamento etico sarà il tuo miglior biglietto da visita anche con i contatti passati dai tuoi clienti affezionati.

Perché anche se molti ti diranno che il passaparola non funziona più, non è vero! Il passaparola è ciò che contribuisce a creare la tua immagine di partner di vendita e di conseguenza l'immagine dell'azienda per cui lavori.

Non ti è mai successo di attribuire l'arroganza dei ragazzini che ti propongono contratti per luce e gas sulla porta di casa alla stessa azienda produttrice? A me sì.

# La Lavagna degli obiettivi – Come costruirla e perché sarà la tua salvezza

Quando fai un lavoro che devi gestire in completa autonomia, in cui sei il capo di te stesso, quando sei un imprenditore di te stesso, in grande o in piccolo, c'è una sola cosa che ti spinge avanti ed è il tuo obiettivo.

Devi averlo ben chiaro in testa per poter costruire la strada che porta ad esso. Il tuo obiettivo deve essere la tua visione.

## Cos'è la Lavagna degli obiettivi o Vision board?

Cos'è una visione? Una visione è una percezione multidimensionale fatta di suoni, sensazioni e immagini che vanno a influire nel corpo e nella mente. La visione ti attira perché rispecchia la tua realtà interiore, è una canzone dell'anima che descrive ciò che vorresti essere.

Bello, vero? Ma come trasformare in realtà questa visione? Con la lavagna degli obiettivi, o Vision Board.

Creare una Vision Board significa fermarsi a pensare a cosa vogliamo davvero, e non è poca cosa, credimi. 80 su 100 che se ti fermi e ti chiedi cosa vuoi dalla vita avrai un attimo di smarrimento e ci dovrai pensare su. Credevi di avere le idee più chiare?

Ma cosa succede quando cerchiamo di dare forma ai nostri sogni, decidiamo di ritagliare delle immagini, di scrivere delle frasi e costruire, materialmente, il nostro futuro? che nell'Energia dell'Universo, oppure nella comunicazione cerebrale se preferisci, qualcosa cambia. E il tuo futuro prende forma davvero, diventa reale e diventi co-creatore della tua vita.

Da un punto di vista strettamente mentale andiamo a lavorare direttamente con il focus, con l'obiettivo che ci siamo prefissati, mantenendo l'attenzione su di esso e stimolando il nostro subconscio per elaborare soluzioni creative al fine di raggiungerlo.

Quindi qual è la finalità della Vision board?

1. Ti aiuta a identificare ciò che desideri davvero, a osservare da fuori i tuoi sogni e il loro continuo mutamento, perché la vision board non rimane sempre uguale, muta nel tempo.
2. Mantiene la tua attenzione sull'obiettivo a lungo o medio termine. E questo è importantissimo in una società che ci trascina costantemente nel vortice e nella massa indistinta di milioni di informazioni che rischiano di defocalizzarci.

## Perché la tua lavagna degli obiettivi ti salverà?

In un lavoro come quello del network marketing mantenere il focus sull'obiettivo è fondamentale. Il rischio è quello di perdersi in mille rivoli di cose da fare, di abbattersi ad ogni ostacolo, di soccombere alle montagne russe emotive.

Avere sempre davanti agli occhi i tuoi sogni e tuoi desideri aiuta a mantenere alto il tono dell'umore se non altro. Come meta finale, non come sogno irraggiungibile. Il realismo è fondamentale.

### Come costruire e utilizzare la tua lavagna degli obiettivi

Partiamo da qui: la tua mente lavora per immagini. Per questo sulla tua lavagna dovrai lavorare principalmente con immagini e foto. Ma non sarà sufficiente fare un collage. Dovrai seguire un percorso preciso basato su queste domande:

- Chi sei e chi vuoi diventare
- Dove vuoi andare
- Dove vuoi vivere
- Quali sono i tuoi desideri anche materiali

Ecco che queste immagini di fronte ai tuoi occhi ogni giorno ti porteranno, una piccola decisione alla volta, sul sentiero verso la realizzazione dei tuoi sogni, perché avrai sempre ben chiaro negli occhi il tuo fine.

Bene. Ma esattamente che si fa? Andiamo per gradi.

#### **Identifica ciò che desideri davvero**

Non credere, non è un'operazione così facile. Crediamo di avere dei desideri, ma nel momento in cui fermiamo tutto e cerchiamo di dargli suono, voce e forma ci rendiamo conto che non sono poi così chiari nella nostra mente. Anzi, ti potrebbe capitare di volere cose diverse da quelle che pensavi. Prenditi tutto il tempo necessario. Può volerci qualche minuto oppure qualche settimana.

#### **Cerca il materiale visivo**

Sfoglia tutte le riviste che ti capitano sott'occhio tenendo presente i tuoi desideri. Magari portane sempre con te un elenco scritto e approfitta di ogni occasione. Quando incrocerai un'immagine in linea con i tuoi obiettivi lo sentirai. Ritaglia e metti da parte queste immagini, oppure stampale dal web. Se incroci sul cammino una farsa particolarmente forte per te in quel momento trascrivila su un post it o su un foglio di carta

#### **Costruisci la tua Lavagna**

Prendi una lavagna in sughero, disponi tutte le immagini e le frasi che hai raccolto, tuoi pensieri o anche semplici colori e disegni fatti da te. Potresti tenere una sola immagine per ogni obiettivo che ti sei dato, o più di una in base all'importanza. Decidi tu.

Disponi tutto il materiale secondo la tua fantasia e l'ispirazione sulla lavagna, lasciando dello spazio al centro. Ecco lì c'è il centro di tutto questo processo: tu. Tu senza maschere e pieno di sogni da realizzare, all'inizio di un nuovo cammino, quello verso la tua realizzazione. Tu che hai il potere di far accadere tutto questo.

Ora è il momenti di agire!

# E ora?

Ora tocca a te. Io ti ho dato solo qualche dritta per iniziare, o per cambiare rotta. Il resto è nelle tue mani.

Io sono riuscita a cambiare la mia vita e la cambio ogni giorno. Come te ne avevo sentite di cotte e di crude sul network marketing ed ero diffidente sulle potenzialità. Ma ho voluto rischiare, per non arenarmi in un lavoro che non mi piaceva, per mettermi in gioco, per provare a me stessa di potercela fare, per essere un'impresaria di me stessa.

Amo ciò che faccio, amo le persone che incontro ogni giorno e apprezzo Ringana e la sua filosofia di produzione e di lavoro. Ho trovato il posto giusto nel momento giusto, mi sono licenziata e ho fatto un salto nel vuoto. Ci è voluto coraggio e una buona dose di incoscienza. Ma si sa, le cose migliori le incontri proprio quando salti e scopri che sai volare.

Ti lascio con questa frase:

*“È il potere dell'azione che ci porta al successo”*

Perché l'azione, il fare, il provare ti faranno sentire una persona nuova, motivata e piena di successo. Non avere rimpianti, lascia che il flusso ti trasporti verso una nuova vita lavorativa.

Cristina Furlani