

**Adele Falcetta**

# **Le Chiavi del Marketing Multilivello**



**Come Costruire un'Impresa  
Redditizia nel Network Marketing**

**Autostima.net**

**ADELE FALCETTA**

**Capitolo 1 estratto da:**

**LE CHIAVI DEL MARKETING**

**MULTILIVELLO**



**Come Costruire un'Impresa  
Redditizia nel Network Marketing**

2

Titolo

“LE CHIAVI DEL MARKETING MULTILIVELLO”

Autore

Adele Falcetta

Editore

Bruno Editore



**ATTENZIONE: questo ebook contiene i dati criptati al fine di un riconoscimento in caso di pirateria.** Tutti i diritti sono riservati a norma di legge. Nessuna parte di questo libro può essere riprodotta con alcun mezzo senza l'autorizzazione scritta dell'Autore e dell'Editore. **E' espressamente vietato trasmettere ad altri il presente ebook**, nè in formato cartaceo né elettronico, né per denaro né a titolo gratuito. Tutti i nomi di prodotti o aziende citati nel testo sono marchi registrati appartenenti alle rispettive società e sono usati a scopo editoriale e a beneficio delle relative società.

## Sommario

Introduzione	pag. 5
Chiave 1: Un sistema semplice e geniale	pag. 10
Chiave 2: Come scegliere la Società e lo <i>sponsor</i>	pag. 26
Chiave 3: Stabilisci obiettivi che lavorano per te	pag. 46
Chiave 4: Come prepararsi al Marketing Multilivello	pag. 65
Chiave 5: Come vendere. Tecniche base	pag. 77
Chiave 6: Come vendere. Tecniche avanzate	pag. 124
Chiave 7: Come creare una squadra vincente	pag. 151
Chiave 8: Il tuo piano d'azione quotidiano	pag. 197
Conclusione	pag. 204

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

## Introduzione

Secondo le stime attuali, oggi nel mondo, circa 5 milioni di persone e 2000 aziende sono impegnate in un'attività di vendita secondo il sistema del *multilevel marketing*, o *marketing* multilivello, o *network marketing*, o più brevemente MLM.

Alcuni si dedicano a questa attività senza pretese, soltanto per arrotondare lo stipendio (e ci riescono benissimo!); altri, più ambiziosi e determinati, hanno sfondato e sono diventati ricchi nel giro di un paio d'anni.

Che tu appartenga all'una o all'altra categoria, questa è la Guida che fa per te.

Ti insegnerò a costruire un'attività, che ti consentirà di raggiungere la piena indipendenza economica. Si tratta di un'attività imprenditoriale in piena regola.

In ogni capitolo ti fornirò una delle **otto chiavi** che devi possedere per realizzare la tua impresa di successo.

Il sistema che ti propongo è stato attuato con esiti soddisfacenti da centinaia di persone prima di te. Non dovrai fare altro che seguire passo passo quello che ti spiegherò in modo semplice e graduale. Si tratta di metodi, trucchi, segreti derivanti dall'esperienza di tante persone che hanno già raggiunto i loro obiettivi.

Questa Guida è quanto di più completo tu possa trovare. Non avrai bisogno di acquistarne altre. Qui trovi tutto quello che ti occorre per diventare un imprenditore del *marketing* multilivello, in maniera stabile e duratura.

Fidati. E lasciati guidare.

Ti consiglio di leggere per intero questo libro, per fartene un'idea di insieme. Nel farlo, prendi appunti sulle idee e sulle nozioni che ti sembrano particolarmente significative ad una prima impressione.

Il libro è diviso in otto capitoli, ognuno dei quali spiega in modo semplice, chiaro, pratico tutto quello che c'è da fare per creare un'impresa di alto livello.

All'inizio di ognuno di essi, ne troverai anticipato, in poche frasi, il contenuto. Questo ti permetterà di focalizzare meglio l'attenzione su quello che leggerai.

Durante la lettura, incontrerai dei consigli evidenziati **in grassetto**. Essi sono i “segreti” del MLM, rappresentano l'essenza di ciò che hai letto fino a quel momento, e ti consentono di acquisirne piena consapevolezza e di prenderne nota.

Alla fine di ogni capitolo, questi “segreti” saranno ripetuti in sequenza: ciò ti permetterà un rapido ripasso del capitolo stesso, e, all'occorrenza, una veloce consultazione.

Una volta letto *l'e-book* per intero, ricomincia daccapo, stavolta soffermandoti a seguire passo passo i consigli che ti darò.

Le attrezzature che ti servono per svolgere la tua attività sono minime: alcuni quaderni a schede rimuovibili, l'occorrente per scrivere, un telefono fisso ed un cellulare per mantenere i contatti, e, soltanto nella fase iniziale, un computer con un collegamento ad Internet. Se non hai il computer e/o non navighi in Internet, potrai rivolgerti a qualcuno che sia in grado di farlo: dovrà aiutarti per una rapida ricerca.

Ti fornirò anche i *fac-simili* delle schede che ti saranno utili per svolgere il tuo lavoro in maniera più ordinata e proficua. Se sai lavorare al computer, potrai servirtene per crearle; se non sei capace, potrai benissimo realizzarle a mano, con penna e righello, e fare delle fotocopie.

Come vedi, quello che ti propongo è un lavoro veramente alla portata di tutti. Non occorrono competenze particolari, ma soltanto entusiasmo e buona volontà.

A tal proposito, ti posso anticipare che troverai alcuni capitoli in cui ti verranno forniti dei consigli su come alimentare le tue

risorse interiori (creatività, volontà, entusiasmo, perseveranza) ed utilizzarle al meglio.

Questa è, infatti, una Guida completa ed esauriente, in grado di aiutarti *davvero* a costruire dal nulla un'attività economica stabile e duratura. Quindi non ti dice soltanto *cosa* devi fare, ma anche *come* devi farlo per tagliare il traguardo del successo.

Detto questo, sei pronto per cominciare.

Buona lettura!

*Adele Falcetta*

## **Chiave 1:**

### **Un sistema semplice e geniale**

*“Preferirei ricevere l’1% degli sforzi di cento persone piuttosto che il 100% dei miei.”*

J. Paul Getty, imprenditore ... e miliardario.

*In questo capitolo, ti spiegherò in modo semplice ed esauriente in cosa consiste il marketing multilivello. Quello che leggerai ti sarà utile per acquisire padronanza del sistema e per spiegarlo nel modo giusto, al momento opportuno, ai tuoi collaboratori.*

Il MLM si articola, fondamentalmente, su due attività che procedono in parallelo: la vendita ed il reclutamento, con la creazione di una squadra efficiente.

*Distributore* (detto in altri casi incaricato alla vendita) è colui che vende, ossia “distribuisce” i prodotti di una data Azienda.

Poniamo che tu sia distributore di un prodotto che si vende col sistema multilivello. Lavori bene e guadagni una provvigione su

ogni vendita realizzata. Fin qui, niente di eccezionale. I venditori, se ci sanno fare, possono anche realizzare ottimi guadagni. Ma il MLM consente di fare molto, molto di più, con minor fatica.

Infatti, oltre a vendere i prodotti, tu puoi introdurre nel sistema di vendita altre persone, che entreranno a far parte della tua squadra di lavoro. Naturalmente, sarà tuo compito istruirle, incoraggiarle, motivarle: più avanti ti spiegherò come.

Nel linguaggio del MLM, *sponsorizzare* una persona significa, appunto, introdurla nel sistema, facendola entrare nella propria squadra. Il distributore che sponsorizza nuovi distributori si dice *sponsor* di quei distributori.

Ora, stai bene attento: ti farò conoscere le enormi potenzialità di questo lavoro.

Poniamo che tu riesca a sponsorizzare due persone (primo livello), ognuna delle quali, a sua volta, ne recluterà due (secondo livello), e così via a scendere, fino al 4° livello.

Lo schema che ne risulterà sarà il seguente:

TU

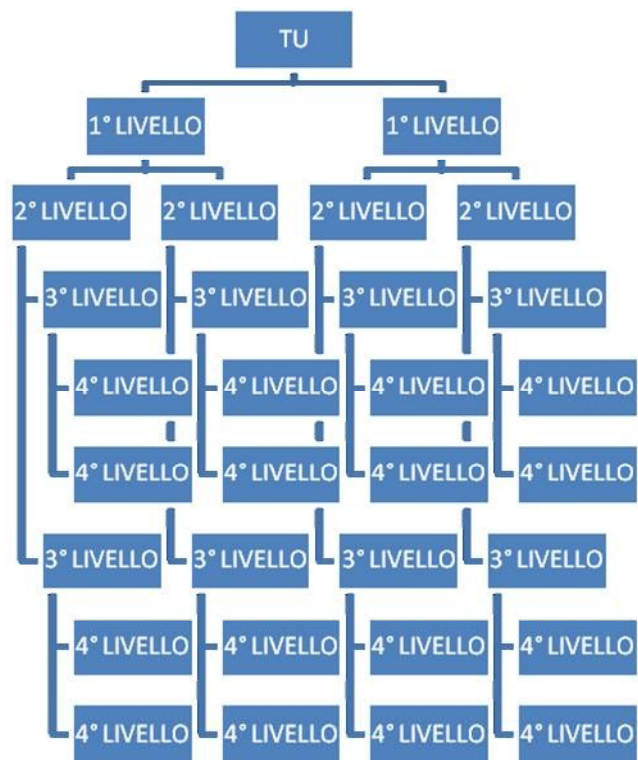
1° livello 2

2° livello 4

3° livello 8

4° livello 16

Rappresentiamo graficamente la situazione:



In totale la squadra sarà formata da 30 persone  $(2+4+8+16=30)$ .

Il tuo *sponsor* (cioè, come vedremo più avanti, chi ti introduce in questa attività) e le persone che lo hanno, a loro volta, sponsorizzato costituiscono la tua *upline*. I distributori sponsorizzati da te, ed i soggetti che loro stessi sponsorizzeranno, dal 1° livello in poi, costituiscono la tua *downline*.

Tu guadagnerai provvigioni sia sulle vendite realizzate da te, sia da quelle realizzate dagli appartenenti al 1°, 2°, 3°, 4° livello; quindi non sui soli tuoi sforzi, ma su quelli di altre 30 persone. Chiameremo questa squadra “Squadra A”.

La situazione cambia vistosamente se, invece di sponsorizzare due persone, ne sponsorizzerai tre, quattro, cinque o sei, e se ciascuno dei componenti la squadra farà altrettanto (chiameremo queste Squadre B, C, D, E). Infatti, con un piccolo impegno supplementare, potrai ritrovarti con 120, 340, 780, o addirittura 1554 persone che lavorano per te!

E sponsorizzare nuovi distributori non ti sarà difficile, con i trucchi che sto per insegnarti. Quello che ti ho appena detto è chiaramente riassunto dalla seguente tabella:

	<b>Squadra B</b>	<b>Squadra C</b>	<b>Squadra D</b>	<b>Squadra E</b>
	TU	TU	TU	TU
<b>1° livello</b>	3	4	5	6
<b>2° livello</b>	9	16	25	36
<b>3° livello</b>	27	64	125	216
<b>4° livello</b>	81	256	625	1296
<b>TOTALE</b>	<b>120</b>	<b>340</b>	<b>780</b>	<b>1554</b>

Vedi come aumentano i componenti di ciascuna squadra, con un piccolo sforzo in più?

Come puoi immaginare, questa nuova situazione non è nemmeno rappresentabile con un grafico: prenderebbe metri e metri di carta!

Immagina, ora, di guadagnare 10 euro per ogni vendita realizzata da ciascun componente della tua squadra. Naturalmente, è un esempio grossolano: le provvigioni possono essere di molto superiori, oppure inferiori, secondo il prodotto ed il piano di *marketing* praticato dalla Società. Però serve per rendersi conto delle enormi potenzialità di questo sistema.

Dunque, se la tua Squadra è la “A”, guadagnerai 300 euro ( $30 \times 10 = 300$ ). Se è la “B”, 1.200 euro ( $120 \times 10 = 1.200$ ). Se è la “C”, 3.400 euro ( $340 \times 10 = 3.400$ ). Se è la “D”, 7.800 euro ( $780 \times 10 = 7.800$ ). Se è la “E”, 15.554 euro ( $1.554 \times 10 = 15.554$ ).

Questo ipotizzando che ogni componente della squadra si limiti ad una sola vendita! Niente male, vero?

In questo sta la portata rivoluzionaria del MLM. Se tu vendi da solo, guadagnerai le tue brave provvigioni; ma, se formi una buona squadra, a parità di sforzo i tuoi guadagni si moltiplicheranno in modo esponenziale.

Più avanti ti spiegherò in modo dettagliato sia come vendere al meglio i tuoi prodotti, sia come formare e mantenere una squadra motivata ed efficiente. Per ora, è sufficiente che tu comprenda il meccanismo ed i suoi enormi vantaggi.

**Segreto n.1: Il MLM ti consente di guadagnare non solo sul tuo lavoro, ma su quello di tutta la tua squadra.**

Già il fatto di poter realizzare consistenti entrate mensili fa del MLM un'opportunità interessante.

Ma questo sistema presenta altre peculiarità, che lo rendono praticamente unico.

□ Per cominciare occorre un investimento modestissimo, di solito intorno a 100 euro. Inoltre, non bisogna acquistare i prodotti per poi rivenderli, ma, quando si ricevono le ordinazioni, penserà la casa produttrice ad inviarli direttamente ai clienti. Negli altri campi, le spese di avviamento e di gestione sono di solito elevatissime. Quanto costa aprire un negozio? Occorre un immobile, possibilmente un magazzino che si affacci su una strada frequentata. Se non si possiede già,

bisognerà prenderlo in affitto. E più la strada è commerciale, più elevato sarà il canone mensile. Poi ci vuole un arredamento curato. Bisogna allestire una bella vetrina. E, naturalmente, occorrono i prodotti da vendere. Spesso è necessario creare un magazzino, assumendosi il rischio dell'invenduto.

Non occorre un titolo di studio specifico: tutti possono avere successo nel MLM, che si tratti di persone che hanno soltanto la terza media, o di plurilaureati. E non occorrono particolari competenze: anche il nonno che non ha mai adoperato un computer, o che non conosce l'inglese, può intraprendere con successo questa attività.

Non è necessaria nessuna esperienza in campo imprenditoriale. Si può cominciare da zero, affidandosi ai consigli del proprio *sponsor* e ad una buona guida, come quella che stai leggendo.

I prodotti sono, nella maggior parte dei casi, di qualità eccellente. Questo consente di venderli facilmente e di fidelizzare i clienti.

- Non ci sono capi né dipendenti: ognuno può lavorare dove, come, quanto vuole. E' più facile ritagliarsi del tempo da trascorrere con la propria famiglia, e concentrare il lavoro nelle ore della giornata in cui ci si sente più efficienti.
- Non ci sono limiti spaziali per la vendita del prodotto: si può espandere la propria rete commerciale in tutto il mondo.
- Non occorre un negozio. E' un'attività che consente di lavorare in casa.
- Offre opportunità di carriera, mette in contatto con tante persone, consente di partecipare a corsi di aggiornamento e *meeting* in località interessanti.
- Permette di creare un rapporto personalizzato con il cliente, il quale gradirà il contatto diretto con una persona che sappia consigliarlo bene in base alle sue necessità.
- E' un'opportunità di lavoro più interessante rispetto a quella offerta dal *franchising*, perché non comporta investimenti di capitale, non ha limiti territoriali, non vi è scadenza temporale

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

nel contratto con la casa produttrice, non vi sono costi fissi, né diritti di ingresso, né *royalties*.

**Segreto n.2: Il MLM è un'attività che richiede investimenti iniziali bassissimi, è divertente, offre opportunità di carriera, e consente di realizzare elevati guadagni.**

Il MLM consente di vendere prodotti che, a parità di prezzo con altri, sono di qualità migliore, e quindi hanno una miglior resa e/o una maggior durata. Inoltre permette, come illustrato sopra, di realizzare ottime provvigioni, distribuendo il profitto tra i componenti della squadra di vendita.

Ciò è possibile grazie al risparmio dei costi di distribuzione.

Cosa è la distribuzione? E' il passaggio del prodotto dal produttore al grossista, e da quest'ultimo al dettagliante, passaggio che fa aumentare il prezzo finale.

Ad esempio, una penna costa al produttore 10 centesimi. Viene venduta al grossista per 20 centesimi: così, il produttore avrà guadagnato 10 centesimi. Il grossista la rivende al dettagliante

per 50 centesimi, guadagnandone così 30. Infine, il dettagliante la vende al cliente finale ad 1 euro, guadagnando 50 centesimi.

Risultato: il consumatore avrà pagato 1 euro per una penna il cui valore iniziale era 10 centesimi; 90 centesimi in più, che si sono perduti attraverso i canali della distribuzione. Inoltre, ciascuno dei commercianti interessati alla distribuzione (fabbricante, grossista, dettagliante) dovrà impiegare parte del suo guadagno in pubblicità.

Nel MLM, invece, i costi di distribuzione e di pubblicità sono azzerati. Infatti, il cliente finale ordina il prodotto direttamente dalla casa produttrice, per il tramite del distributore.

Quanto alla pubblicità, ad essa viene preferito il passaparola dei clienti soddisfatti, e la fidelizzazione derivante da un rapporto personale e diretto tra il consumatore ed il distributore.

Il risparmio che ne consegue viene investito nella miglior qualità delle materie prime e degli ingredienti, e nel profitto del distributore e della sua squadra.

**Segreto n.3: Nel MLM il risparmio dei costi di distribuzione permette di migliorare la qualità dei prodotti, che così si fanno pubblicità da soli.**

Tornando all'esempio della penna, la casa produttrice potrà permettersi di affrontare un costo di 20 centesimi per produrla, migliorandone la qualità. Così il cliente, che la pagherà al prezzo di 95 centesimi (poco meno di quella di qualità inferiore) sarà più soddisfatto e la preferirà nei successivi acquisti. Inoltre, ne parlerà agli amici, facendo aumentare la clientela.

Quando utilizzerà la sua penna in presenza di altri, qualcuno noterà che, magari, è più graziosa rispetto alle solite penne a sfera. Si tratterà del colore, del *design* o di entrambe le cose. Gli chiederanno: “Dove l’hai comprata?” Oppure: “Ti è costata molto?” e lui risponderà: “Carina, vero? Costa 95 centesimi, meno delle altre che si vendono ad 1 euro. E dura anche di più, per non parlare della qualità dell’inchostro. Le vende il signor Tal dei Tali. Se vuoi, ti do i suoi recapiti.”

Così, senza spese di pubblicità, grazie ad una evidente qualità ed al passaparola, il prodotto viene conosciuto, apprezzato e venduto. Il signor Tal dei Tali acquisirà nuovi clienti. Tra questi ci sarà magari qualche persona in gamba che cerca lavoro, ed il signor Tal dei Tali potrà sponsorizzarla, accrescendo la propria squadra e nel contempo offrendo ad altri l'opportunità di lavorare con profitto. La differenza di 75 centesimi tra il costo di produzione ed il prezzo di vendita verrà distribuita dall'Azienda produttrice tra se stessa e la squadra di venditori, con maggior soddisfazione di tutti.

**Segreto n.4: Nel MLM non ci sono spese di distribuzione né di pubblicità. L'azienda punta sulla qualità dei prodotti, sul passaparola e sulla soddisfazione economica di ciascuna squadra di venditori.**

Avrai compreso, quindi, che il MLM offre un'opportunità di lavoro davvero interessante, priva di rischi e di costi significativi. Ed avrai chiaro che, per avere successo, non sono necessari né un capitale iniziale né una particolare cultura.

Per cominciare la tua attività prima, per raggiungere il successo poi, ed infine per mantenerlo nel tempo, ti servono *cinque cose* che non costano nulla, e che dipendono esclusivamente da te:

1)*Volontà*. Devi essere deciso a realizzare i tuoi obiettivi, e fra poco ti dirò come metterli a fuoco e formularli correttamente.

2)*Impegno*. Puoi diventare davvero ricco, ma occorre, da parte tua, un'applicazione focalizzata e costante.

3)*Orientamento all'azione*. Per andare dalla condizione in cui ti trovi (*status* attuale) a quella che vuoi realizzare (*status* desiderato) devi pianificare e compiere delle attività.

4)*Atteggiamento positivo*. Devi coltivare l'ottimismo ed il convincimento che, se altri ce l'anno fatta prima di te, anche tu ce la farai.

5)*Desiderio sincero di essere utile agli altri*. Il MLM si articola nelle due attività della vendita e del reclutamento. Il tuo scopo deve essere quello di soddisfare con efficienza e qualità i

bisogni della gente (vendita) ed aiutare gli altri a raggiungere il benessere economico (reclutamento). Tienilo sempre presente, ed i guadagni arriveranno in abbondanza.

**Segreto n.5: Nel MLM ti servono cinque cose: Volontà, Impegno, Orientamento all'azione, Atteggiamento positivo, Desiderio sincero di essere utile agli altri.**

## **RIEPILOGO DELLA CHIAVE 1:**

- SEGRETO n.1:** Il MLM ti consente di guadagnare non solo sul tuo lavoro, ma su quello di tutta la tua squadra.
- SEGRETO n.2:** Il MLM è un'attività che richiede investimenti iniziali bassissimi, è divertente, offre opportunità di carriera, e consente di realizzare elevati guadagni.
- SEGRETO n.3:** Nel MLM il risparmio dei costi di distribuzione permette di migliorare la qualità dei prodotti, che così si fanno pubblicità da soli.
- SEGRETO n.4:** Nel MLM non ci sono spese di distribuzione né di pubblicità. L'azienda punta sulla qualità dei prodotti, sul passaparola e sulla soddisfazione economica di ciascuna squadra di venditori.
- SEGRETO n.5:** Nel MLM ti servono cinque cose:  
  
Volontà, Impegno, Orientamento all'azione, Atteggiamento positivo, Desiderio sincero di essere utile agli altri.

Tutti i Diritti Riservati – Vietata qualsiasi duplicazione del presente ebook

**ADELE FALCETTA**

**Capitolo 1 estratto da:**

**LE CHIAVI DEL MARKETING**

**MULTILIVELLO**



**Come Costruire un'Impresa  
Redditizia nel Network Marketing**

26