

[tegonieuczawszkole.pl](http://tegonieuczawszkole.pl)

**NAJCZĘŚCIEJ  
POPEŁNIANE  
BŁĘDY  
W  
MARKETINGU  
WIELOPOZIOMOWYM**

Nie Dobranie Odpowiedniego Projektu	4
Nie Robienie Jednego Tematu	5
Nie Sprzedawanie	7
Nie Używanie Produktu	8
Nie Posiadanie Strony Internetowej	10
Nie Posiadanie Własnych Materiałów	11
Nie Gromadzenie Adresów	12
Nie Posiadanie Narzędzi	13
Nie Wiara W Siebie	14



Mam nadzieję, że dzięki temu poradnikowi zdobędziesz informacje, które sprawią, że Twój marketing wskoczy na wyższy poziom. W tym ebooku omówię najczęściej popełniane błędy oraz podpowiem Tobie jak można ich uniknąć.

Gdy przygotowywałem listę błędów, które opisałem przeanalizowałem m. in. swoje wcześniejsze doświadczenia i biorąc to wszystko pod lupę, mam nadzieję, że wyciągniesz odpowiednie wnioski...

Tomasz M. Pietrzak  
<https://tegonieuczawszkole.pl>



## NIE DOBRANIE ODPOWIEDNIEGO PROJEKTU

Nie każdy projekt może być odpowiedni dla Ciebie, chociaż sympatycznie jest promować biznes, który oferuje najwyższe prowizje. Wybierając biznes powinieneś pamiętać o trzech rzeczach: czasie, wypłacie i użyteczności.

Po pierwsze zweryfikuj ile czasu musisz poświęcić, by osiągnąć wymierne korzyści. Niektóre projekty po prostu wymagają więcej czasu niż inne. Jeśli możesz poświęcić tylko kilka godzin tygodniowo, to znajdź projekt, który daje możliwość swobodnego gospodarowania czasem.

Wszyscy słyszeliśmy powiedzenie, że pieniądze to nie wszystko w biznesie rekomendacyjnym, ale kiedy poszukujesz projektu dla siebie, trudno to wyeliminować. Najpierw patrzymy na stronę finansową, ale to, że program oferuje najwyższe prowizje może być bardzo złudne.

Wybierając projekt, upewnij się, że zbilansujesz wypłatę z ilością pracy, którą zaangażujesz. Zazwyczaj te dwa elementy idą w parze.

Upewnij się, że wybrany przez Ciebie biznes to coś, co według Ciebie jest naprawdę użyteczne dla ludzi. Twój entuzjazm związany z produktem będzie emanował na osoby, z którymi podejmiesz współpracę jak również w Twoim przekazie.



## NIE ROBIENIE JEDNEGO TEMATU

W marketingu sieciowym trzeba nauczyć się podstaw, ale także musisz mieć czas na swój rozwój osobisty. Więc jeśli nie poświęcisz się jednemu projektowi przed rozpoczęciem kolejnego, nie będziesz w stanie doświadczyć w pełni potencjału, który możesz osiągnąć.

Kluczowe jest sprawdzenie jak inni odnoszą sukcesy w określonym projekcie. Większość projektów oferuje wewnętrzne webinary, czy też grupy zamknięte, gdzie można wymieniać pomysły oraz informacje. Ponadto nie krępuj się tym, że pytasz! Najprawdopodobniej wiele osób ma takie same pytania jak Ty i doceni to, że o to pytasz.

Priorytetowe znaczenie ma więc zdobycie wiedzy na temat firmy i produktu, który będziesz promować. W świecie rzeczywistym nie podejmowałbyś pracy, gdybyś w pełni nie rozumiał czego ona dotyczy, więc nie powinieneś tego robić również w świecie wirtualnym.

Wiele osób chce zarabiać pieniądze w ekspresowym tempie dzięki marketingowi sieciowemu i nie poświęca niezbędnego czasu, by naprawdę zrozumieć psychologię działania projektu.

Przykład... Minęły 2 tygodnie od podjęcia decyzji o starcie w określonym biznesie. Jeżeli wiesz, że potrzebujesz minimum 10 godzin na działanie w określonym projekcie, to wzięcie sobie na barki kolejnego tematu powoduje, albo zmniejszenie zaangażowania w pierwszy, albo zwiększenie czasu do 20 godzin. 20 godzin, to już może być kolizja z Twoimi bieżącymi obowiązkami.



Pierwsze źródło jeszcze nie kapie lub dopiero zaczyna, ale skoro poświęcisz mu mniej czasu zaczniesz wysychać. Drugie źródło wymaga pewnych inwestycji, czyli czasu i pieniędzy. Inwestycja z pierwszego nie zdążyła jeszcze się spłacić, a więc może trzeci temat?

Pierwsze źródło już wyschło, drugie nawet nie zaczęło przynosić efektów, mija miesiąc i brniesz w coś nowego. Efekt? Wszystkie 3 tematy leżą i kwiczą, choć tak pięknie zapowiadały się. Jesteś rozgoryczony i nie ufasz nikomu. Pytanie: gdzie leży błąd?...



## NIE SPRZEDAWANIE

Czasami osoby, które rozpoczynają działalność w marketingu wielopoziomowym nie rozumieją koncepcji tego typu działalności. Kiedy poświęcasz się próbując opisać każdy najdrobniejszy szczegół produktu lub odpowiadając na pytania, to najzwyczajniej marnujesz swój czas. Jako partner projektu Twoim zadaniem jest sprzedać swoją historię.

Nie prezentuj również niejednoznacznych informacji, które są mylące dla potencjalnego odbiorcy, i nie oferuj wszystkich drobnych szczegółów, które uważasz za konieczne. Twoim zadaniem jest po prostu zainteresować odbiorcę. Chcesz, by był zaintrygowany tym, co produkt lub usługa może zaoferować. Oraz... Chcesz, by chciał dowiedzieć się więcej...

Pamiętaj! Zawsze i wszędzie oferuj - kup pan, kup pan, kup pan! Tu działa zwykła statystyka. Na każde 100 propozycji od 1 do 3, to pozytywny komunikat zwrotny.



## NIE UŻYWANIE PRODUKTU

Zdarzyło Ci się, że chciałeś kupić określony produkt, a sprzedawca nie wiedział o czym mówisz? Działanie w internecie ma to do siebie, że korzystasz z określonej oferty zanim zaproponujesz ją innym osobom.

Uczestnicząc fizycznie w projekcie, czyli użytkując określony produkt potrafisz określić ile oszczędzasz czasu, ile zarabiasz pieniędzy, co zmienia się w Twoim życiu. Jednym słowem przesiąkasz emocjami, a to podkreśla Twój entuzjazm. Ten z kolei udziela się osobom, którym proponujesz swój biznes (i produkt).

To obieg zamknięty! Ten ciąg technologiczny tętni swoim życiem. Wiem, że w pewnych kwestiach, o których mówię masz odrębne zdanie, być może jesteś osobą rozczarowaną, ponieważ już poniosłeś porażkę...

To o czym mówię, to złote zasady. Bezcenne! Ale zdarza się nam pomijać je i lekceważyć podejmując próby przejścia określonej drogi na skróty. Drogi na skróty nie ma!

Jeśli wstydzisz się podpisać pod czymś własnym imieniem i nazwiskiem, to nie rób tego. Co da Ci anonimowe działanie? To, że przez kwartał będziesz spamował fora i grupy, a po kwartale zaczniesz robić to samo z innym projektem pod nowym pseudonimem?





Finał tego jest taki, że nigdy nie będziesz ekspertem, a wyłącznie czarnuchem do brudnej roboty. Zarabianie w internecie, to konsekwentne postępowanie według określonego schematu w celu wypromowania określonej marki (najlepiej siebie). To Ty budujesz swoją pozycję, ponieważ jesteś marką! Zarabianie, to zbiór działań opartych na Twojej marce.

Kiedy dojdiesz do punktu, w którym stwierdzisz: to, co robię jest dla mnie dobrą zabawą, to sukces masz w kieszeni. Żaden niewolnik jakiegokolwiek systemu pracy nie dał z siebie wszystkiego i nie osiągnął wszystkiego, gdy nie czuł specyficznego stanu podniecenia.



## NIE POSIADANIE STRONY INTERNETOWEJ

Publikowanie na jednej stronie internetowej (wizytówce, blogu) banerów różnych projektów może wydawać się świetnym sposobem na zarabianie pieniędzy. Ale... Potencjalni odbiorcy źle postrzegają strony typu: mydło i powidło. To generalnie wprowadza w błąd odbiorcę - jeśli śmigasz z projektami odnoszącymi się do różnych kategorii tematycznych.

Poświęcając stronę jednemu projektowi pokazujesz swoje zaangażowanie. Twoja strona powinna więc być uporządkowana i pozbawiona reklam Google AdSense oraz reklam innych projektów lub usług.

Posiadanie strony internetowej (szczególnie bloga) poświęconej konkretnemu produktowi zapewni Tobie natychmiastową wiarygodność. Dobra strona sprzedażowa w marketingu sieciowym będzie miała charakter informacyjny i oczywiście będzie budowała pozytywne emocje.

Dzięki dedykowaniu całej witryny pod jeden projekt masz pełną możliwość zaoferowania informacji, które będą zachęcać potencjalnych klientów do kliknięcia w link do strony projektu (rejestracji).



## **NIE POSIADANIE WŁASNYCH MATERIAŁÓW**

Czy Twój projekt oferuje gotowe strony internetowe lub wzorcowe sekwencje emaili lub wiadomości na messengera, które możesz wykorzystać na zasadzie kopiuj wklej, by utworzyć własną kampanię? Wiele programów oferuje tego typu materiały swoim partnerom, by ułatwić start.

Niestety gotowe do opublikowania materiały są mało przydatne! Konieczne musisz posiadać swoją indywidualną stronę, a już tym bardziej teksty. Jeśli wyszukiwarka Google wykryje, że Twoja witryna jest nafaszerowana informacjami stanowiącymi duplikat, to nie licz na to, że w jakikolwiek sposób wypożyczonujesz ją.

Pisanie oryginalnych tekstów, czy też wiadomości nie jest opcją - to jest konieczność. Przypomnij sobie te wszystkie mega premiery, w których wszyscy wysyłali te same wiadomości o starcie ekstra projektu. Ile dostałeś takich samych wiadomości i jak na nie reagowałeś?



## NIE GROMADZENIE ADRESÓW

Twoim podstawowym zadaniem jest przyciągnięcie potencjalnych klientów na stronę promowanego projektu? Błąd! Nie marnuj jakiegokolwiek okazji, by zdobyć kontakt. Będą one nieocenione dla Ciebie w przyszłości, m. in. gdy zaczniesz pracować z innym projektem. Zbierając kontakty (poprzez subskrypcje email lub na messengerze) masz bazę, która pomoże Ci w działaniach marketingowych w przyszłości.

Poczta elektroniczna to najszybszy i najłatwiejszy sposób komunikacji z nowymi i dotychczasowymi partnerami. Jeśli będziesz działać w marketingu sieciowym i zaczniesz pracować z innym projektem, możesz wysłać wiadomość do osób, które wcześniej wykazały się aktywnością. Zbieranie adresów i utrzymywanie relacji z bazą mailingową to szansa na dynamiczniejszy rozwój bez względu na to z jakiego produktu lub usługi korzystasz.

Najlepszym sposobem na rozpoczęcie współpracy jest oczywiście przekazanie bezpłatnego poradnika (ebook, audiobook, wideo) za pośrednictwem strony lądowania zintegrowanej z autoresponderem lub messengerem. Pamiętaj, by materiał, który przesyłasz - po pierwsze był dobrej jakości, a po drugie był powiązany z produktem, który promujesz.



## NIE POSIADANIE NARZĘDZI

Jakie narzędzia potrzebuje partner? Na początek musisz śledzić statystyki - ile wejść generujesz na stronę promowanego projektu. Jeśli nie śledzisz statystyk, może wydawać Ci się, że wykonujesz świetną robotę, a w rzeczywistości efekty są mizerne.

Mając tę wiedzę wiesz, czy strona konwertuje na odpowiednim poziomie i czy źródła ruchu są dobrej jakości. Śledząc statystyki wiesz, co działa, albo co należy zmienić. Inną rzeczą, którą musisz zrobić, to maskowanie linków partnerskich, np. za pomocą portalu [bitly.com](https://bitly.com) lub wtyczki wordpress - [prettylinks.com](https://prettylinks.com).

Ten manewr ma kilka aspektów. Po pierwsze jest oczywiste, że to link partnerski, a wiele osób nie akceptuje klikania z marszu w linki partnerskie. Łatwym rozwiązaniem jest więc ukrycie Twojego linka partnerskiego, a zintegrowane z linkiem pliki cookies zapiszą automatycznie informacje na urządzeniu odbiorcy.

Kolejnym narzędziem jest mechanizm zbierania adresów email lub na messengerze z możliwością automatyzacji wysyłki wiadomości, np. [manychat.com](https://manychat.com).



## NIE WIARA W SIEBIE

Jeśli nie wierzysz, że odniesiesz sukces jako partner w marketingu sieciowym, to prawdopodobnie nie osiągniesz wymiernych korzyści. To normalne, gdy zaczynasz nowy projekt, ale ważne jest, byś wierzył w siebie i swoje możliwości.

Nie marnuj czasu na zastanawianie się, czy będziesz w stanie wykonać działania związane z promocją projektu, a zamiast tego wykorzystaj ten czas, by skoncentrować się na innych krokach koniecznych do odniesienia sukcesu.

Poświęć więc czas, by na początek poznać projekt, a następnie uwierz w siebie i swoją zdolność do dobrej zabawy podczas zarabiania w określonym biznesie.

Obawa przed osiągnięciem sukcesu w czymś, co jest zupełnie nowym i nieznanym nam do tej pory, to zwykły ludzki odruch. Jak więc uwierzyć we własne możliwości? Z tym akurat możesz błyskawicznie poradzić sobie! Kup (lub słuchaj na YouTube) nagranie modelujące podświadomość, np. medytacja z lektorem, a efekty przerosną Twoje oczekiwania. Już po miesiącu poziom Twojego entuzjazmu zrobi za Ciebie kawał dobrej roboty, a stając rano przed lustrem nie poznasz samego siebie...

Każdy z nas ulega rozczarowaniu i brakowi wiary, ponieważ nie ma na to mocnych! W tym momencie odpowiedz sobie na pytanie: czy realizuję wszystko krok po kroku?



Z całą pewnością znajdziesz punkt, który pominąłeś lub potraktowałeś z mniejszą uwagą. Wróć do tego kroku i rozpocznij dokładnie od niego. Żadnych wymówek i usprawiedliwiania! Internet daje nieograniczone możliwości, gdy zastosujesz te wszystkie zasady - krok po kroku.





Tomasz M. Pietrzak - autor poradników oraz książki pt. **JAK ZOSTAĆ SZEFEM.** Czyli... Minimalista, który nauczy Cię jak zbudować podziemne centrum propagandy...

