

EBOOK **GRATUITO** IMPERDIBILE

**7+1**

**GARANTITO**

**SCONOSCIUTI SEGRETI  
PER DIVENTARE  
UN NETWORKER PROFESSIONISTA**

Mirko Lanfranchi

## NOTE LEGALI

---

L'editore ha fatto ogni sforzo per essere il più accurato e completo possibile nella creazione di questo report, nonostante questo non garantisce né dichiara in qualsiasi momento che i contenuti al suo interno possano essere precisi a causa della rapida evoluzione di internet, dei social network e del mondo del lavoro in generale.

Nonostante ogni tentativo sia stato fatto per verificare le informazioni date in questa pubblicazione, l'Editore non si assume alcuna responsabilità per errori, omissioni o interpretazioni contrarie relative all'argomento di questa opera. Ogni eventuale offesa percepita a persone, popolazioni o organizzazioni sono involontarie.

Nei libri di consulenza pratica, così come in ogni cosa della vita, non ci sono garanzie su un eventuale reddito. Il lettore è invitato ad agire di conseguenza a suo insindacabile giudizio riguardo alle proprie rispettive circostanze.

Il Presente Ebook è PROTETTO DA COPYRIGHT, se ne fa divieto assoluto di divulgazione riproduzione anche parziale senza il consenso espresso dell'autore. I trasgressori saranno perseguibili a norma di legge

# INTRODUZIONE

---

Ciao da Mirko Lanfranchi e complimenti per aver richiesto questo e-book per scoprire i 7 segreti + 1 per diventare un Networker Superstar.

Questo e-book è frutto della mia esperienza, dato che un po' di anni che faccio network. La prima esperienza in questo settore risale al 1995, cosa che mi ha lasciato molto, mi ha insegnato tante cose interessanti, in questi anni mi ha consentito di aiutare migliaia di persone in tutta Italia a diventare economicamente indipendenti grazie a questo business e ora sono qui a condividere con te questa opportunità di fare altrettanto e essere un networker professionista, un networker come lo definisco io, Superstar!

In questo e-book hai la possibilità di scoprire le tecniche che accomunano un po' tutti i networker professionisti di tutto il mondo, coloro che hanno raggiunto grandissimi obiettivi.

Questo è un business, il network marketing che coinvolge milioni di persone in tutto il mondo ed è un'industria che fattura adesso circa 180 miliardi di dollari nel mondo, quindi ritengo che questa sia una cosa di tutto rispetto che vada tenuta in grande considerazione.

Prima di cominciare, di andare nel concreto, cominciamo a capire che cosa sia il network marketing e che cosa facciamo noi networker, quali sono cose da fare di cui si compone la nostra attività e che vanno sempre tenute presenti per poter sviluppare un business solido e redditizio:

1. Prima di tutto usiamo i prodotti o i servizi che vende la nostra azienda, cioè diventiamo noi per primi i nostri migliori clienti, utilizzando ciò che la nostra azienda produce. Usando questi prodotti o servizi capiamo quanto sono efficaci, capiamo se ci piacciono, prendiamo fiducia dell'azienda dei prodotti eccetera.

2. In questo modo possiamo parlare dei benefici dei nostri prodotti o servizi con le persone, cominciando a creare una base di clienti. Se uno volesse fare un'attività piccola nel senso che ha bisogno solo di arrotondare potrebbe anche fermarsi qui, costruire solamente una cerchia di clienti e quindi accontentarsi dei guadagni derivanti dalle provvigioni dei clienti che comprano i prodotti.

3. Ma se uno vuole diventare un vero networker professionista, bisogna imparare come costruirsi un gruppo come far crescere la propria downline, perché in questo modo si sviluppa l'effetto leva grazie al contributo delle alle persone che fanno a loro volta fatturato facendo crescere i guadagni

di tutti. È solo costruendo un gruppo che l'attività prende una piega diversa e si inizia a fare la differenza.

4. A questo punto insegniamo a queste persone, a coloro che entrano in collaborazione con noi, insegniamo a fare le cose che facciamo noi: ad usare i prodotti servizi, a sviluppare una base di clienti, ad identificare i propri collaboratori, e quindi creare una rete di persone che muovono prodotti utilizzandoli e promuovendoli a loro volta.

Questa è un la potenza del network, l'effetto leva generato dalle persone che usano e promuovono i prodotti/servizi. Se noi impariamo a creare un gruppo, se sappiamo come si fa a sponsorizzare ecco che la nostra attività prende una piega diversa: non rimaniamo dei semplici promotori di prodotti, come si fa in attività differenti, come ad esempio nella vendita diretta, ma diventiamo dei veri e propri imprenditori costruendo reti commerciali.

In base alla mia esperienza, ho identificato tre tipi di networker: il primo tipo che io chiamo amichevolmente **imbalsamato** è colui che promuove praticamente solo il prodotto/servizio, oppure nemmeno quello, lo usa solo e basta quindi svolge ben poca attività che rimane molto limitata.

Poi ci sono i networker **dilettanti** cioè coloro che si avvicinano a questo business sperando che funzioni, cominciano sponsorizzando due o tre parenti o qualche amico, insomma coinvolgono due o tre persone e stanno lì ad aspettare che succeda qualche cosa. Aspettano che la fortuna faccia il proprio corso, cioè lasciano un po' le cose al caso non si formano, non imparano le metodologie, non diventano sicuramente dei professionisti e sperano che la loro attività gli consenta magari in due o tre mesi di diventare ricchi...

È vero che il Network Marketing è il miglior modo di lavorare, ma non si diventa ricchi facendo niente e soprattutto non si diventa ricchi in due o tre mesi di lavoro, ci vuole pazienza, ci vuole lavoro costante...

La terza tipologia di networker è quella dei **professionisti** cioè coloro che prendono l'attività come una vera e propria professione, coloro che sponsorizzano, cioè sviluppano rete a comando e ogni mese sponsorizzano almeno 1 o 2 persone come minimo.

Poi ci sono i **Networker Superstar**, come li chiamo io, cioè coloro che riescono a sponsorizzare gruppi di 10, 15, 20 persone al mese che sono in grado di creare "momentum". Riescono cioè a creare quell'effetto leva scaturito da tutte le persone che entrano attività e muovono prodotti e che duplicano cioè che fanno il passaparola e sviluppano a loro volta la propria cerchia di collaboratori.

Questo crea un volume di fatturato che li porterà, anche in poco tempo, ad avere dei risultati sicuramente diversi rispetto a chi sponsorizza 2-3 persone al mese o a chi non sponsorizza nemmeno quelle.

Questo aspetto è ciò che fa la differenza nella tua attività di networker, quando io ho iniziato a muovere i primi passi in questo business, ho imparato subito a sponsorizzare 10, 15, 20 persone al mese e sono riuscito ad essere in testa alle classifiche della mia azienda per diversi mesi per il numero delle persone che sponsorizzavo ogni mese.

Se vuoi fare in modo che questa attività ti faccia realizzare i tuoi sogni, se vuoi diventare un professionista e se vuoi guadagnare bene bisogna che impari come svolgerla nel modo corretto, per arrivare al punto di riuscire a sponsorizzare 10-15-20 persone direttamente.

L'obiettivo di questo Ebook è proprio quello di poterti dare la giusta ispirazione e i corretti insegnamenti affinché tu possa arrivare a questo tipo di obiettivo, perché è ciò che cambierà la vita a te ed alla tua downline.

Da qui arriveranno i veri guadagni, il mio obiettivo è farti capire come diventare un networker professionista e ce la metterò tutta per aiutarti. Potrà forse capitare che in questo ebook sarò un po' antipatico e che ti scriva alcune cose che forse non piacciono, non lo so, però considera che lo faccio perché è questo non è un gioco, il network marketing è un lavoro, e non va preso sotto gamba, è solo prendendo seriamente questo business che potrai raggiungere gli obiettivi che ti sei prefissato che vorrai realizzare nei prossimi mesi e nei prossimi anni.

La forza e l'intelligenza del Network Marketing è proprio il fatto che ti consente di creare un effetto leva come ho scritto in precedenza, cioè il fatto di sviluppare un volano, un volume di fatturato insieme ad altre persone. Il fatto di sponsorizzare 20 persone in un mese è qualcosa che sicuramente farà la differenza rispetto al fatto di averne sponsorizzate due o magari nessuna.

Infatti se tu per esempio promuovi circa €500 di prodotti e lo fai da solo è una cosa e hai un determinato guadagno, ma se tu hai nel tuo gruppo 100 persone che muovono €500 ciascuno di fatturato ecco che questo moltiplicato per 100 sono €50.000 di fatturato. Questo cambia sicuramente tutto, cambia i guadagni e cambia la qualità della vita tua e della tua downline, è questo quello su cui bisogna puntare se si vuole diventare veramente dei networker che facciano la differenza.

# CHI SONO

---

## Qualcosa in Più Su Mirko Lanfranchi

Sono un Networker Professionista, mia prima esperienza in questa fantastica industria miliardaria risale al 1995.

**Sulla base della mia continua esperienza personale sul campo**, mi occupo di aiutare le persone a tirare fuori il meglio di loro stesse e fornire loro gli strumenti adatti per costruire un business di successo incrementando le loro entrate – in maniera considerevole, e non come fanno molti presunti esperti, che il network non lo praticano ma si fanno passare come dei "Guru"...

Così come ho già fatto per migliaia di persone in Italia, **posso aiutare anche te a percorrere i miei stessi passi**, diventare un Networker Professionista, creare l'attività che hai sempre sognato e raggiungere finalmente la tua Indipendenza Economica.

So che il tuo sogno è quello di fare carriera nel Network Marketing, di liberarti per sempre dalla "ruota del criceto" che obbliga la tua vita in una routine quotidiana, che non ti permette di esprimere quello che sei veramente e di realizzare i tuoi sogni, sono consapevole che il tuo unico desiderio è quello di raggiungere il tanto ambito cambio di spilla e di diventare un leader nella tua organizzazione.

**Lascia allora che io possa aiutarti a rendere questo sogno realtà come è successo per me e migliaia di altri networker che hanno seguito i miei consigli in tutta Italia e nel mondo!**

[..... Leggi di più su Mirko Lanfranchi.....](#)

# SEGRETO N°1

---

In questo ebook imparerai i segreti per un esperto su come si fa a sponsorizzare, perché va bene promuovere i prodotti o i servizi della tua azienda, ma se non sei in grado di sponsorizzare, così come lo ripeto e sottolineo diverse volte, la tua attività rimane bloccata e non cresce.

Questo è ciò che io non voglio, il mio obiettivo è che le persone possano riuscire tutte quante a raggiungere tutto ciò che desiderano e che riescano a creare la vita che si sono prefissate e che si meritano.

Ecco quindi il primo segreto per diventare un networker professionista che è forse uno di quelli più importanti: il fatto che **devi Decidere e Recidere**, cioè devi decidere che ce la farai in questa attività, devi metterti lì e dire è importante per me voglio farcela e faccio tutto quello che devo fare per arrivare.

Devi decidere di imparare come fare e farlo finché non diventa semplice come se andassi in bicicletta. La cosa deve diventare talmente abitudinaria e talmente semplice che quasi non ti accorgi di farla, questo è l'obiettivo, che si impara con la pratica, quindi DECIDI di farlo nonostante tutto, nonostante quello che ti dicono gli altri, nonostante gli imprevisti, perché ci saranno gli imprevisti, l'attività non sarà mai tutta rose e fiori.

Ci saranno momenti di alti e di bassi, come in qualsiasi altro lavoro e devi essere consapevole di questo, perché la curva del successo non è una linea che cresce sempre, ma a volte si abbassa, va su e giù e allora devi continuare a fare perché hai degli obiettivi da raggiungere. DECIDI di essere un professionista e di imparare, decidi di continuare sempre anche quando le cose non andranno come vuoi.

Qualsiasi attività comporta di dover affrontare delle criticità e di superare determinati ostacoli, è normale, perché il Network Marketing non è una lotteria, non è un'attività gratta e vinci, è questo che bisogna capire è un lavoro e quindi va preso come qualsiasi altro tipo di lavoro.

Se io lavoro in un'azienda devo andarci tutti i giorni a timbrare il cartellino, non posso pensare che ci vado un mese, lavoro un giorno sì, poi 10 no e un giorno sì e il mio datore di lavoro mi da lo stipendio...

Mi darà in base a quello che ho fatto e poi mi lascerà anche a casa perché mi dirà che non ci sono mai... quindi se sto lavorando dovrò fare qualche cosa tutti i giorni ripetutamente, che poi nel Network Marketing non equivale a lavorare 8 ore al giorno. Può essere sufficiente fare un

contatto al giorno, una telefonata al giorno, un colloquio al giorno e questo mi darà dei risultati.

Allora devo DECIDERE che il mio successo è più importante delle mie paure, è più importante dei miei dubbi, è più importante delle mie insicurezze e andrò oltre, farò le cose anche se avrò paura, farò le cose anche sarò insicuro, farò le cose anche se non so bene ciò che devo dire, ma avrò la consapevolezza che se le continuerò a fare imparerò, perché è solo così che imparerai non ci potrà essere nessuno che ti fa un'iniezione di conoscenza.

È solo facendo che impari, perché una cosa è la teoria, e una cosa è la pratica. Questa è molto importante per poter diventare "competenti", perché la competenza è fatta da due cose:

**COMPETENZA = CONOSCENZA + ESPERIENZA**

Non posso solo conoscere, ma non mettere mai in pratica, se non metto in pratica non sarò mai competente, quindi diventerò competente se conosco perché studio perché mi formo e metto in pratica quello che imparo quello che vedo nella teoria.

Da lì poi sarò in grado di insegnare alle persone, perché se io non lo faccio sarà molto difficile che lo potrò insegnare alla mia down line, perché come ti ho detto prima una delle basi di questa attività è proprio poter insegnare al proprio gruppo, alle persone che ti danno fiducia e ti mettono in mano la loro vita e ti dicono "ho bisogno di cambiare la vita mi aiuti?"

Allora bisogna essere in grado di poterle cambiare la vita dandole la giusta direzione giusta direzione sulla base della propria esperienza.

Un'altra cosa da fare è RECIDERE cioè eliminare tutto quello che non ti serve al raggiungimento dei tuoi obiettivi. Ad esempio se preferisci continuare a guardare la televisione tante ore nel tuo tempo libero è chiaro che stai buttando via tanto tempo che potresti investire nella tua attività di network soprattutto se fai l'attività magari come secondo lavoro.

Devi eliminare o cercare di contenere quello che non ti è utile, devi imparare a gestire il tuo tempo nel modo migliore e cioè non sprecarlo in cose che non servono, cerca di ottimizzare il tuo tempo per imparare, per telefonare, per contattare, per fare appuntamenti etc. etc.

# SEGRETO N°2

---

Dopo che ho deciso cosa voglio fare, dove voglio andare e cosa voglio ottenere da questo business e in seguito all'aver reciso le cose inutili, il SECONDO SEGRETO è AVERE LA GIUSTA MENTALITÀ.

Ciò significa avere la mentalità della sponsorizzazione.

Quando sei entrato a fare questa attività o se stai pensando di iniziare questa attività, allora devi considerare che entrare a far parte di un'attività di network equivale ad aver ricevuto un DONO.

Hai nelle tue mani un regalo che puoi dare alle persone che puoi condividere, e cos'è questo dono il fatto di poter dare ad una persona la possibilità di cambiare la sua vita, di avere una vita migliore, di avere una vita con più tempo, di avere una vita con più soldi e avere una vita con più relazioni. È questo che devi capire, devi sviluppare la mentalità imprenditoriale devi essere consapevole di essere un vero e proprio imprenditore anche se sei appena all'inizio, perché puoi condividere questa opportunità e consentire ad un'altra persona di collaborare al tuo progetto di lavoro e di cambiargli la vita quindi è una cosa molto importante non ti devi quasi scusare o fare il mendicante perché devi andare a implorare qualcuno che ti ascolti, No!

Tu hai questo dono e sei tu che puoi aiutare qualcun altro dandogli una soluzione ai suoi problemi, perché hai realmente in mano una soluzione.

È vero che Network marketing non è l'attività perfetta perché io penso che non esista il lavoro perfetto ma sono certo che è sicuramente la migliore forma di lavoro imprenditoriale che ci possa essere in questo momento, sai perché? Perché non investi niente!

Si ok, compri dei prodotti, compri qualche euro di prodotti, qualche centinaia di euro in prodotti che scegli tu per provarli e stop, quindi non ha niente a che vedere con un investimento di migliaia o centinaia di migliaia di euro per aprire un negozio, un'attività che non ti dà nessun tipo di garanzia sulla sua efficacia, sul risultato, perché se non impari anche lì a fare l'attività, se non diventi un imprenditore ti ritrovi ad aprire un negozio starci dentro un anno e poi chiudere perché non riesci a pagare le spese.

Con il Network Marketing hai in mano un'attività che non ha costi fissi, non ti dà grattacapi dato che non hai dipendenti da dover gestire e non hai ad esempio sulle spalle delle famiglie di persone che tua azienda non funziona e chiudi non puoi dargli da mangiare.

Bisogna essere consapevoli di avere in mano una grande opportunità che è il network marketing, che ha cambiato la vita a centinaia di migliaia di persone nel mondo, se non a milioni di persone nel mondo e devi esserne consapevole in ogni momento e ogni momento quindi è buono per poter condividere questa opportunità con le persone.

Per questo motivo non fare il “mendicante” non andare a cercare per forza qualcuno perché devi vendere o perché devi per forza fare fatturato, fallo con la consapevolezza di poter aiutare qualcun altro a cambiare la sua vita che è la cosa secondo me molto più importante e con la giusta mentalità ti si aprono tutte le porte.

# SEGRETO N°3

---

Il Detto dice: *“il Denaro è nella Lista”*

Cioè se non hai contatti, se non hai una lista di persone alle quali poter andare a proporre l'attività perché conosci i loro bisogni, sai chi sono, sai dove puoi andare a colpire i loro punti deboli, nel senso che conosci dove puoi andare a toccare quei bisogni dove la persona ti può ascoltare, è chiaro che la tua attività va a morire...

Il networker professionista invece è una persona che ha una lista di nominativi che si allunga nel tempo e non è assolutamente una lista nomi che va ad esaurirsi.

Il fatto che la tua lista di nominativi si accorci inesorabilmente è molto grave e questo capita ai networker dilettanti, quelli cioè che scrivono una lista di 50 persone, parlano con loro approssimativamente, senza avere un metodo, magari riescono pure ad iscriverne due o tre, ma hanno esaurito la lista e a questo punto sono costretti a smettere l'attività.

Questo non deve assolutamente succedere! Ci sono tantissimi metodi per fare in modo che la tua lista nomi continui ad allungarsi, la prima cosa da fare è imparare a fare nuovi amici tutti i giorni, perché il network è un'attività di relazione, si basa sulle persone e quindi impara a creare una relazione con il mondo.

Quando vai a fare la spesa crea una relazione, cerca di farti un'amica o un amico, quello lì della spesa, della cassa o quello del bancone del bar quello che ti vende le scarpe, fagli un complimento e cerca di intraprendere una relazione, non devi vendere niente, devi solo creare una relazione, devi capire poi nella relazione dove potresti andare ad aiutarlo, se sarà il caso della persona, se avrà bisogno di essere aiutata, altrimenti avrai un amico in più e questa cosa è di vitale importanza.

Ricorda, quando vai a fare la spesa, fai un complimento alla persona della cassa, a uno che non so ti ha venduto un paio di scarpe fagli un complimento dicendogli che ti ha dato un ottimo servizio facendo un complimento sincero. Se una persona ti ha servito bene digli: “ma sai che sei proprio brava a fare il tuo lavoro mi hai dato un bel consiglio mi hai fatto comprare un bel paio di scarpe, come ti chiami? dove vivi?”

In questo semplice modo hai creato una relazione, inoltre in quel momento potrebbe anche accadere che la persona in questione si apra e si confidai con te di altre cose. È fondamentale imparare a creare tutti i giorni delle nuove relazioni perché sono sicuro che ognuno di noi quando esce la mattina incontra un mucchio di persone e quindi collezionare

amici può diventare semplice e remunerativo. Tra l'altro adesso abbiamo i social network che sono degli strumenti più efficaci per fare amici, per collezionare una marea di amici!

Ormai tutti sono sui social, ad esempio circa 30 milioni di persone in Italia sono su Facebook, per nominare solo uno dei tanti social network che ci sono, quindi anche in questo caso, imparare come si fa a relazionarsi con le persone sui social e farsele amiche è una delle migliori strategie che tu possa adottare per far crescere il tuo business.

Bisogna che si impari a creare una relazione e ad ascoltare i bisogni delle persone dato che abbiamo due orecchie e una bocca per ascoltare di più e parlare un po' di meno, per imparare a capire dove si può andare ad aiutare questa persona.

Ecco che anche i social sono la risorsa che ti consente di fare una lista nomi che non si esaurisce mai, perché il network marketing, così come tutte le attività dove ci sono da fare dei fatturati si basa su dei clienti, si basa su qualcuno che consumi che ti faccia volume e quindi è importante che la tua lista si riempia sempre di persone nuove.

Anche se hai un negozio hai bisogno di avere ogni giorno clienti nuovi, che si esaurirebbero se tu non fossi in grado di far arrivare nuove persone nel negozio.

# SEGRETO N°4

---

Impara ad avere SEMPLICI ABITUDINI GIORNALIERE POSITIVE.

Cosa significa? Ad esempio collezionare amici ogni giorno, creare nuove relazioni, nuovi contatti eccetera.

Avere delle semplici abitudini giornaliere positive è quella cosa semplice che non ti comporta un grande sacrificio, ma che se viene fatta tutti i giorni ti aiuta a raggiungere i tuoi risultati e raggiungere gli obiettivi che ti sei prefissato.

Si può fare nuovi amici, fare delle telefonate, contattare le persone che hai nella lista per proporre la tua attività o i tuoi prodotti, fare una pianificazione giornaliera, settimanale o mensile della tua attività, etc etc.

È vero che tu, in qualità di Networker, sei un imprenditore libero, perché non hai nessun capo, nessuno che ti obbliga a fare nulla, ma devi essere in grado di sviluppare determinate abitudini che ti portino ad essere tu il capo di te stesso, ecco quindi che diventa di fondamentale importanza pianificare l'attività della tua settimana della tua giornata, perché se ti distrai sui social, se guardi internet, se guardi la televisione e fai tutto quello che devi fare pur di non svolgere questa attività, ecco che succede che poi l'attività non ti porta risultati.

Quindi se hai 2 ore libere al giorno scegli a cosa dedicare queste due ore: vuoi fare un colloquio in un'ora e un'altra ora la passi a fare delle telefonate? Segnalo nell'agenda e prendi l'impegno con te stesso di farlo. La cosa è molto semplice e alla fine se non fai questo niente arriva, quindi prendi l'abitudine di leggere libri utili allo svolgimento della tua attività, leggi libri di network, libri di crescita personale, libri sull'imprenditoria, libri motivazionali... ce ne sono un'infinità e il libro è una risorsa importante, è ciò che nei momenti liberi ti aiuta a sviluppare nuove competenze.

Personalmente leggo libri praticamente tutti i mesi di diversi argomenti, poi puoi frequentare corsi di formazione, investi sulla tua crescita personale, è importante investire sulla propria conoscenza perché è un investimento azzeccatissimo, dato che investire nella crescita personale ritengo sia l'investimento che nessuno ti può più portare via.

Una volta che cresci tu, poi quello che hai appreso lo puoi condividere con le persone a te care, puoi dare la tua conoscenza agli altri, ad esempio il buon networker quando ha imparato qualche cosa lo condivide con la propria down-line e cerca di dare l'esempio al massimo per fare in modo che la down-line possa imparare e crescere allo stesso modo.

Questo è quello che faccio anch'io lo quando imparo qualche cosa cerco subito di dividerlo con le persone che mi seguono e con il mio gruppo, quindi è importante diventare capaci di avere almeno una persona al giorno a cui mostrare il tuo business o i tuoi prodotti. Se tu cominci a fare questo a prescindere dalla tua conoscenza, ecco che a breve sarai in grado di avere una persona al giorno a cui parlare.

È un po' come in palestra dove tu ti alleni tutti i giorni e poi ti vengono i muscoli, perché non puoi pensare che se vuoi avere ad esempio gli addominali a tartaruga vai in palestra un giorno e fai 100 addominali e poi ti svegli la mattina dopo con gli addominali a tartaruga, non mi risulta che a nessuno sulla faccia della terra sia successa una cosa del genere.

Dovrai cominciare a fare 10 addominali poi avrai tanti dolori, poi dopo qualche giorno ne fai ancora 10 per poi farne 15 e dopo un po' di tempo ne farai cinquanta e poi ne farai 100 e così via fino ad avere gli addominali scolpiti come desideri. Questo principio come vale nello sport vale anche nel business, è la stessa identica cosa.

Se io continuo a fare le cose semplici da fare, cioè seguo le mie semplici abitudini giornaliere positive ecco che presto sarò in grado di avere sempre più successo nel mio business di network marketing e più lo faccio più imparo, più miglioro e più raggiungerò la perfezione, perché come si dice, IL PROGRESSO È LA PERFEZIONE.

Continuando a fare si cerca di raggiungere la perfezione ma la perfezione non si raggiungerà mai perché ritengo che non ci sia nessuno che sia perfetto, però si tende alla perfezione, tutti noi andiamo verso la perfezione perché continuiamo a fare le cose sempre meglio e vedrai che raggiungerai degli ottimi livelli di attività e di guadagni seguendo le tue **semplici abitudini giornaliere positive**.

# SEGRETO N°5

---

Andiamo a vedere il quinto segreto del networker professionista: **Ricorda di essere sempre preparato.**

Essere sempre preparato vuol dire innanzitutto conoscere le STORIE e raccontarle, le storie sono una delle risorse, una delle cose fondamentali che ti aiutano nello sviluppo della tua attività di network.

Il networker fondamentale è una persona che racconta storie, ma quali tipi di storie?

Storie di vita reale, ad esempio la storia di qualcuno che grazie a questa attività ha avuto dei risultati, questo è quello che conta molto quando fai un colloquio, quando parli con delle persone alle quali vuoi proporgli questa attività.

Quindi bisogna che ad esempio tu sia in grado di conoscere le storie del tuo sponsor, la storia del fondatore dell'azienda, la tua storia personale da poter condividere con i tuoi prospecti anche se sei all'inizio della tua attività di networker.

Pensa alla tua storia: da dove vieni, chi sei, perché hai scelto questa attività, dove vuoi andare, quali sono i tuoi obiettivi?

Questo è ciò che devi condividere con le persone quando fai la tua presentazione dell'attività perché questi si devono immedesimare in ciò che racconti. Se tu conosci ad esempio la storia di un'insegnante che grazie a questa attività ha avuto determinati risultati, condividendo questa storia con la persona che vuoi coinvolgere nel tuo business, ecco che lei in questo modo è probabile che si immedesimi in ciò che stai raccontando, perché pensa: "Caspita! Ma anche io sono un'insegnante, allora se ce l'ha fatta lei posso farcela anch'io!"

È importante conoscere storie, più storie tu sai, più ti aiutano nello sviluppo dell'attività, bisogna che diventi un racconta storie!

Io mi sono abituato a raccogliere le testimonianze delle persone che collaborano come e dei miei clienti. Questa è una cosa che faccio ormai di prassi e quando i miei collaboratori o i miei clienti hanno dei risultati io richiedo una testimonianza che può essere un video, un audio può essere un post su Facebook, un messaggio Whatsapp, quello che vuoi.

Avere in mano la testimonianza che tu puoi condividere con chi hai davanti è una cosa che vedrai ti darà dei risultati completamente diversi perché ricordati che la persona che hai di fronte vuol vedere vuol capire se può essere una cosa che fa per lei, vuol vedere se se c'è qualcun altro

che ha già avuto risultati, è quindi fondamentale diventare dei racconta storie, devi imparare ad avere in testa sempre delle storie valide e reali.

Chiaramente non si tratta di bugie, devono essere storie vere, di persone vere da condividere con gli altri.

Un'altra cosa da avere sempre con sé per essere sempre preparato sono gli STRUMENTI.

Quando tu sei in giro bisogna che sei sempre pronto con qualcosa da poter dare, quando entri in un negozio, quando sei al mare o dovunque sei. Quando contatti qualcuno, devi avere la possibilità immediata di poter rilasciare qualcosa che può essere un campioncino, dei prodotti, una brochure, un volantino, un biglietto da visita, in modo tale che la persona abbia già in mano qualcosa di tuo.

Molti networker dilettanti rimangono lì spiazzati quando gli viene chiesto di lasciare qualcosa: “No...aspetta... allora... dunque.. cosa devo fare... Non lo so... ma ti chiamo dai... poi ci vediamo...”

Lascia degli strumenti, del materiale magari anche qualcosa che non dice molto, però che fa incuriosire e quando tu gli dai questo strumento sei anche autorizzato a chiedere in cambio il contatto della persona che stai contattando. È difficile che la persona non te lo dà se tu gli stai dando qualche cosa in cambio.

# SEGRETO N°6

---

Ok andiamo al sesto segreto.

Impara ad essere ENTUSIASTA!

Devi essere felice, devi sviluppare ENTUSIASMO, perché ha in mano la più grande opportunità del mondo, sei entrato in un business milionario, sei in un'attività che non ti comporta nessun rischio e puoi condividerla con gli altri, hai un dono da dare agli altri e non devi far altro che sorridere, non devi far altro che essere entusiasta di questo perché le persone che vedono un'altra persona entusiasta e felice la seguono.

Le persone la fuori ricordati che la maggior parte sono annoiate, molte sono infelici e noi abbiamo la possibilità di far sorridere di più le persone.

Per questo motivo ho chiamato il mio blog "Se non ti fa sorridere cambialo" [www.senontifasorriderecambialo.it](http://www.senontifasorriderecambialo.it)

Proprio perché con la nostra attività possiamo aiutare una persona alla volta a sorridere di più sotto tanti aspetti: può essere perché ha un entrata in più, perché trova un prodotto che lo aiuta, perché ha un guadagno importante, perché cambia la sua vita, perché può cambiare lavoro etc. etc.

Dobbiamo essere entusiasta perché l'entusiasmo è contagioso, sorridi, sorridi sempre!

Certo ci sono anche i momenti dove hai meno voglia di sorridere, i problemi li abbiamo tutti, e non è che se sorridi che il problema se ne va da solo, ma a sorridere o a stare serio o a piangere si fa la stessa fatica, però se tu sorridi ti fa anche bene all'animo, a te stesso, alle tue emozioni e vivi una vita migliore e sorridendo riesci a uscire da uno stato d'animo negativo che ti aiuta a trovare le soluzioni ai tuoi problemi.

Più tu sei in uno stato d'animo negativo meno riesci a trovare le soluzioni, funziona così, quindi se tu impari a sorridere nonostante i problemi ed a cercare di avere in mano la soluzione a farti le domande su come fare per avere una soluzione al problema, vedrai che avrai più facilità nel trovarla perché essere entusiasta ti cambia la visione del mondo e cambia la visione del mondo anche agli altri perché il sorriso è contagioso.

Charlie Chaplin diceva: *"Un giorno senza sorriso è un giorno perso!"*

Ricorda questo slogan e mettilo in pratica, allenati a sorridere perché magari tanti non sorridono mai, cerca di sorridere un pochettino di più.

Quando ti svegli la mattina, mettiti davanti allo specchio e fai un bel sorriso e ti saluti con un bel "Buongiorno!" Prova ti cambia la giornata.

Sii entusiasta della vita perché così la vita cambia aspetto, pensa in grande e abbi obiettivi grandi e spettacolari, come dice Richard Branson: "Mira alla luna, se la manchi, male che vada ti troverai tra le stelle!"

# SEGRETO N°7

---

Avere grandi obiettivi, grandi obiettivi spettacolari che ti lasciano senza fiato e ti mettono paura, sono quelle cose che ti attraggono e che quindi ti motivano a lavorare, anche quando incontri dei momenti “no”, perché arriveranno quei momenti. Devi avere sempre in mente i tuoi grandi obiettivi e dove vuoi andare, se l’obiettivo è particolarmente grande e sfidante, ci vorrà del tempo per realizzarlo ma se continui a darti da fare, se hai deciso e vai avanti nonostante tutto e tutti, stai tranquillo che prima o poi arrivi.

In questo business non c'è un particolare segreto se non quello che ti ho appena scritto, è questo ciò che funziona, è il percorso che hanno affrontato tutti, non solo i networker, qualsiasi persona di successo in qualsiasi campo, che ha raggiunto degli obiettivi l'ha fatto facendo così avendo obiettivi grandi e perseverando nel raggiungimento degli stessi, migliorandosi ogni giorno e correggendo il tiro.

Impara, vai da quelli che hanno avuto successo, chiedigli come hanno fatto e impara da loro, non c'è un segreto, devi fare questo! Se vuoi guadagnare €10.000 al mese vai a vedere chi guadagna quei soldi, cerca di imparare come ha fatto e copia.

Il successo richiede velocità, significa che bisogna darsi da fare e creare un volano che ti consenta di andare veloce, perché più vai lento e più il tempo passa, più la clessidra della tua vita si svuota accorgendoti poi di non avere più tempo...

A mio avviso, bisogna andare veloci perché più veloce vai, più volano crei, è così che funziona il business, richiede la velocità e hai bisogno quindi di sponsorizzare tante persone come dicevo in un mese soprattutto nei primi mesi di attività perché creeranno il volano che ti consentirà di crescere nel tuo business mentre aiuterai questo gruppo di persone affiatate ad avere risultati.

Questo sarà ciò che ti darà il successo e che ti restituirà il tempo e il denaro. Pensa a quando iscriverai decine di persone al mese e quando finalmente sarai un networker professionista, mettilo come tuo obiettivo, è importante che sia uno dei tuoi obiettivi e che sia sfidante.

Una cosa è lavorare per raggiungere degli obiettivi piccoli, un'altra cosa è avere obiettivi grandi. Ad esempio, una cosa è dire voglio guadagnare €300 in più al mese, un'altra cosa è voler guadagnare €3000 al mese, penso che l'obiettivo che ti stimola di più a darti da fare sia sicuramente il fatto di guadagnare €3000 al mese.

Quindi ricordati pensa in grande, scrivi gli obiettivi grandi e i più spettacolari, anche perché se poi non ci arrivi va bene lo stesso, ma vorrà dire che ci stai lavorando che sei sulla strada giusta, vuol dire che ci vorrà un po' più di tempo, ma nel frattempo avrai raggiunto obiettivi un pochino più piccoli ma che saranno quelli che ti spingeranno anche verso quelli più grandi e spettacolari.

# SEGRETO N° 7 +1

---

Abbiamo detto che i segreti sono 7 + 1, eccoci allora giunti all'ottavo segreto, quello che a me piace molto.

Al giorno d'oggi, si tratta del fatto di cominciare a valutare la possibilità di costruirti la tua attività online e di abbinare il network marketing offline, quello tradizionale che abbiamo visto in questo e-book, con la possibilità di costruire un sistema che funziona in modo quasi automatico che ti consente di allungare la tua lista nomi tutti i giorni automaticamente e che ti permette di avere contatti di persone già profilate che sono interessate al tuo business o ai prodotti/servizi della tua azienda.

In questo modo hai la possibilità di avere un'attività che diventa scalabile e che continua a crescere nel tempo perché non rimarrai mai a corto di nominativi.

Ritengo che ormai di questi tempi, non avere un posizionamento online vuol dire rimanere indietro, è molto importante secondo me essere presenti su internet ed imparare come sfruttare al meglio questa risorsa.

Sono anche consapevole del fatto che ci sono tante persone che pensano di non essere portate o di non farcela ad usare internet, ma ritengo che se si è disposti ad imparare tutto ciò che sembra difficile ad un primo impatto poi diventa facile.

Un ottimo strumento da usare subito anche per chi è alle prime armi sono i Social Network, come ad esempio Facebook. Puoi iniziare ad utilizzare il tuo account personale e cominciare a pubblicare qualche cosa.

Ci sono corsi dove si impara anche ad utilizzare i social, ho imparato anch'io dato che non usavo per niente i social e quando ho aperto un account non pubblicavo neanche la mia foto profilo perché ero timido.

Quando poi ho scoperto che questa attività si poteva fare con i social ho deciso di imparare e di metterci la faccia, di pubblicare le foto fino ad arrivare a postare i video e le dirette superando tutte le mie paure, perché continuando a fare ho imparato, ho preso fiducia e man mano lo facevo, più miglioravo, fino ad arrivare a riuscire a girare in pochi minuti un video perché mi viene un'idea e la condivido con i miei follower.

Se vuoi utilizzare i social devi iniziare a creare il tuo "Brand", che significa condividere con il mondo chi sei tu e cosa hai da offrire. Cioè che cosa ti caratterizza, chi sei, quali sono le tue passioni e quello che ti piace; fallo vedere al mondo.

Se per esempio ti piacciono i cani, ti piacciono gli animali, fai vedere che sei un esperto di animali fai vedere i cani e condividi le informazioni, condividi contenuti riguardo agli animali ed i cani in particolare, condividi post di qualità dove le persone vedono che tu sei un esperto di questa cosa e allora vedrai che le persone cominceranno a seguirti cominceranno a volerne sapere di più e sarà uno strumento che ti aiuterà a fare sempre nuove amicizie, dove potrai poi in un secondo momento proporre la tua attività di network o i tuoi prodotti/servizi.

Quindi se impari ad usare i Social da professionista vedrai che anche quello sarà uno strumento che ti consentirà di aumentare la tua lista nomi se impari a fare nuove conoscenze. Io ad esempio uso Facebook e lo uso tutti i giorni cercando di condividere con il pubblico che mi segue quello che faccio, ma non solo, cerco di condividere chi sono io e la mia mentalità e la mia conoscenza. A me piace parlare di business, mi piace parlare di imprenditoria, mi piace parlare di crescita personale, se tu vai a vedere il [mio profilo Facebook](#) vedrai che io tengo sempre questa linea.

È importante che tu segui l'idea che ti sei fatto di te, cioè se ti piace lo sci, se ti piace giocare a tennis, condividilo, posta cose interessanti di valore, bisogna che dai valore alle persone, più dai valore alle persone più le persone vedono chi sei e ti prendono in fiducia e poi ti contattano, ti seguono e puoi crearti altri amici etc. etc.

Attraverso internet puoi costruirti un tuo Brand online, attraverso un blog per esempio oppure un sito eccetera, dove fai vedere anche lì le tue conoscenze alle persone e vedrai che anche in questo caso le persone ti contatteranno. [Il mio blog](#) ad esempio parla di business, tratta argomenti di crescita personale, di imprenditoria e chiaramente di network marketing.

Ormai con internet si possono fare cose veramente incredibili e ti consente di continuare a sviluppare tanto lavoro, tanto business e di aiutare tantissime persone che sono là fuori che cercano una soluzione ai propri problemi.

Il bravo networker professionista è colui che risolve i problemi agli altri, più problemi risolvi agli altri più cresce il tuo business, il fatturato e il tuo guadagno sono la conseguenza di questo aspetto. Non puoi mettere i soldi in primo piano, i soldi verranno dopo, aiuta le persone dai alle persone valore, vedrai che poi ci saranno anche i soldi, questa è La Regola fondamentale di questo tipo di attività.

Impara ad aiutare le tue persone, falle avere successo, aiutale a fare fatturato facendogli vedere come si fa a guadagnare anche solo €100 al mese o €50, poi da lì vedrai che tutto di conseguenza andrà avanti perché i networker sono gente che aiuta altra gente. Questo è il principio e

bisogna tenerlo sempre a mente, la mattina quando mi sveglio è uno dei miei primi pensieri e mi chiedo come posso aiutare quelli che sono la fuori, quelli che sono lì che mi aspettano su Facebook quelli che sono lì che mi aspettano con le mie email etc. etc.

Cerca subito di dare un aiuto, di condividere, perché io so che questa è la cosa che farà la differenza nel tuo business e nel business di tutti coloro che intraprenderanno questo tipo di attività, perché il discorso è che solo così riuscirai a sponsorizzare 20 persone in 30 giorni.

Prova a pensare di raggiungere questo obiettivo di sponsorizzare 20 persone in 30 giorni: quale guadagno mensile hai se sponsorizzi 20 persone in un mese?

Quali altri bonus riceverai dalla tua azienda se riesci a fare questo?

Perché poi la tua down-line ti copia e sei in grado di insegnarlo, ricordati che se tu riesci a sponsorizzare 20 persone in 30 giorni puoi insegnarlo agli altri.

Quanto andrai a guadagnare nei prossimi 12 mesi sei in un anno tu e la tua down-line sponsorizzerete 20 persone al mese?

Quanti altri bonus riceverai facendo carriera?

Crescendo e sponsorizzando 20 persone in 30 giorni ti consente sicuramente di fare carriera in poco tempo.

Quanto guadagnerai in più con il tuo esempio quando potrai farlo vedere agli altri?

Il tuo prestigio come crescerà il tuo prestigio facendo questo tipo di attività, cioè sponsorizzando 20 persone in 30 giorni in totale, metti tu la cifra, a tua discrezione!

Penso che sicuramente imparare a fare questo ti consente di raggiungere grandi risultati e di toglierti tante soddisfazioni per te e per il tuo gruppo.

Guardiamo un po' di numeri: Quante persone si iscrivono normalmente?

Per uno che è all'inizio il 20%

Diciamo quindi che per avere 20 iscritti devi fare almeno 100 presentazioni, ma per fare 100 presentazioni vuol dire che devi fare dai 120 ai 150 contatti in un mese, perché non tutti ascolteranno la tua presentazione, non riuscirai a fissare un appuntamento con tutti.

Poi se tu sei carico e motivato, se sei fiducioso, se metti in gioco gli otto passi che abbiamo visto in questo e-book, la media si alza fino al 40 anche 50% e quindi riesci ad andare più veloce. Con la giusta intensità man mano che tu continuerai a farlo l'attività comincerà andare sempre più veloce.

È importante basarsi su questi numeri perché il network marketing si basa sui numeri: meno persone iscrivi, meno persone contatti, meno telefonate fai, sicuramente avrai un risultato sempre più basso.

Il tuo obiettivo è avere più incaricati possibile, in modo tale che tu possa avere più risultati aiutando il tuo gruppo a fare altrettanto. Questo concetto, una volta imparato, lo potrai insegnare alle persone, perché la SPONSORIZZAZIONE è UNO DEI PILASTRI DELLA TUA ATTIVITÀ di networker.

## Come Velocizzare i tuoi risultati

Vedi...

Non importa quanto sia ben scritto un ebook o un report, non sarà mai come seguire leggere il mio libro, i miei corsi o lavorare personalmente con me e il mio team.

Quindi, se vuoi prendere la scorciatoia e avviare la tua attività di Network Marketing più velocemente o migliorare i risultati che stai ottenendo adesso.

### **Allora ti mostro i modi più veloci per iniziare subito...**

Se vuoi avere un manuale pratico che ti insegna tutto quello che io ho imparato e messo in pratica in anni di attività, allora ti consiglio di ordinare subito una copia del mio libro Networker Superstar "La guida completa per diventare un Imprenditore Libero di Nuova Generazione" Lo puoi ordinare cliccando sul link con spese di spedizione gratis

<http://bit.ly/networker-superstar-libro>

Se poi vuoi andare molto più in profondità e avere le istruzioni passo-passo per diventare un Networker Professionista tramite video, risorse e template pronti, la seconda opzione è iscriverti al Corso Networker Superstar, un video corso di 8 moduli con cui potrai acquisire il metodo che io stesso utilizzo per avere la giusta mentalità, le strategie e gli strumenti e generare profitti più velocemente possibile. Lo puoi fare a questo link: <https://networkersuperstar.clickfunnels.com/corso-networker-superstar>

Se vuoi accelerare i tempi per far crescere la tua attività con il metodo più veloce ed efficace in assoluto con le strategie descritte in questo ebook e nel mio corso (e molto di più), con il mio supporto diretto, allora ti invito a verificare se ti posso aiutare con il Coaching Avanzato del Networker, lo stesso che ha aiutato molti delle persone che hanno deciso di collaborare con me Ecco il link per inviare la tua candidatura: <http://bit.ly/coaching-con-mirko>

Se infine non sei ancora un networker e vorresti collaborare con me entrando a far parte del mio team, avermi come coach gratis e nello stesso tempo guadagnare e far crescere il tuo business allora clicca sul link per guardare la presentazione del mio progetto e inviare la tua candidatura <http://creailtuobusinessforever.it/presentazione-progetto>

Se vuoi restare in contatto con me puoi farlo attraverso i social e il mio sito che ti metto qui sotto:

SEGUIMI SU Facebook: >>>[CLICCA](#)<<<

Canale YouTube: <https://www.youtube.com/MirkoLanfranchi4ever>

Blog: <http://www.senontifasorriderecambialo.it>

Visita anche la mia pagina: <https://www.facebook.com/studiolanfranchi>

Ti auguro di trovare quello che stai cercando e di raggiungere tutti gli obiettivi che hai.

Al tuo successo!

Mirko Lanfranchi