

**PROTOCOLLO  
VINCERE NEL NETWORK**

---

# **MANUALE OPERATIVO** **PASSO-PASSO**

**COME GENERARE CONTATTI PER IL  
NETWORK MARKETING CON UNA  
STRATEGIA ORGANICA SU FACEBOOK**

**I 6 PASSI DEL METODO**

**P.R.E.N.D.I**

**(+ *BONUS* “Come Vendere High Ticket”)**

# PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK

---

## **INDICE**

1. **Premessa**
2. **La Tecnica Push**
3. **A cosa stai rinunciando**
4. **Target**
5. **METODO P.R.E.N.D.I.**
  - 5.1. **P - PRESENTARE**
  - 5.2. **R - RIUNIRE**
  - 5.3. **E - ESCOGITARE**
  - 5.4. **N - NUTRIRE**
  - 5.5. **D - DOMANDARE**
  - 5.6. **I - INDIRIZZARE**
6. **Vendere High Ticket**
7. **Cosa devi fare adesso**

# PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK

---

## **PREMESSA**

Quello che sto per condividere con te è una semplice, ma molto potente, strategia per generare contatti grazie all'organico su Facebook.

E' una strategia che ha bisogno di creare una relazione di 14/16 settimana con un contatto.

E' una strategia che ti chiede di "tentare" la vendita più e più volte al tuo contatto in questo periodo di relazione

E' una Strategia che ti metterà a dura prova in quanto prenderai molti NO e rifiuti

E' una strategia che richiede costanza e circa 60 minuti al giorno... ogni giorno

## **PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK**

---

Ma è anche l'unica strategia alternativa (o di potenziamento) di quella che prevede campagne pubblicitarie funnel marketing digitali (che io realizzo con il sistema pronto all'uso **CONTATTI AUTOMATICI**).

La strategia che ti sto per far conoscere è una tecnica che molti etichettano come SPAM... peggio per loro!

Grazie a questa strategia avrai contatti, parlerai con loro e potrai creare clienti e collaboratori per far crescere il tuo Business di Network Marketing.

Prima di entrare nel dettaglio ancora un paio di cose importanti.

Perchè questa strategia funziona e a cosa devi rinunciare per metterla in atto?

## **LA TECNICA PUSH**

Quando facciamo Marketing esistono due diverse tecniche: PUSH e PULL.

La Tecnica PULL consiste nel creare contenuti di valore e creare contatti grazie all'interazione che le persone faranno con i tuoi contenuti.

Ad esempio i Like, Commenti, Condivisioni, richieste di amicizia, messaggi Messenger

In pratica tu fai dei contenuti seguendo un Piano Editoriale Strategico (P.E.S.) e in base a come le persone interagiscono con i tuoi contenuti inizi una relazione.

Noi utilizzeremo anche questa Tecnica, ma è molto lenta e servono notevoli capacità di copywriting (scrittura persuasiva) e capacità di intrattenere un pubblico.

## PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK

---

Oltre a queste capacità serve costruire molti contenuti e bisogna esporsi molto sui social ogni giorno.

Funziona?

Si certo, ma non è per tutti, e non tutti sono disposti a lavorare duro senza grandi risultati per molti mesi.

Io preferisco usare la tecnica PUSH e poi affiancargli la PULL, sapendo di fare una rinuncia (ne parliamo tra poco)

La Tecnica PUSH consiste nel non aspettare che sia il contatto ad entrare in relazione con te, ma lo fai Tu e lo SPINGI verso di te.

Consiste nella richiesta di amicizie su Facebook e nella successiva gestione strategica del contatto che ti dice "OK voglio essere tuo amico"

## **PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK**

---

Questa tecnica ti permette di avere delle garanzie nel breve tempo.

Chiedere un'amicizia è come dire ad una persona "Amico, ci sono io esisto, sono qui, mi vedi! Vuoi parlare con me?"

Chiedere un'amicizia è una cosa normale per l'essere umano e Facebook ci fornisce questa possibilità, allora perchè non usarla a nostro vantaggio?

Infatti se richiedi 20 amicizie al giorno a persone in Target, ogni mese avrai inviato oltre 600 richieste

Diciamo che il 30% di queste persone accettano la tua amicizia. Significa che ogni mese hai 180/200 persone con le quali iniziare una relazione e portare al telefono con te per presentare la tua attività

# PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK

---

Sai che significa questo?

2.000 contatti ogni anno!!!

Diciamo che ne chiudi il 3% (numero molto basso e quindi raggiungibile con un minimo d'impegno), hai creato un team di 60 persone!

Se fai Network Marketing da un pochino di tempo sai esattamente che creare ogni anno un team DI SPONSORIZZATI DIRETTI (da te) di 60 persone è un numero che per molti è solo un sogno.

E abbiamo fatto delle ipotesi concrete con basse percentuali!

Inoltre non hai considerato l'effetto composto legato alla duplicazione del tuo Team.



# PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK

---

Sappiamo bene che i tassi di abbandono nel Network Marketing sono enormi.

Ipotizziamo che il 95% dei tuoi nuovi incaricati ti abbandona velocemente senza fare molta attività.

Significa che il 5% sono persone “serie”.

Fatti i complimenti hai inserito 3 persone serie nel tuo Team.

Ora non sei più solo, hai 3 persone che fanno quello che fai tu.

Ora il tuo Team ogni anno cresce di 60 (le tue) + 180 (le loro)= 240 persone

# PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK

---

E se lasciamo sempre una percentuale di abbandono del 95%, significa che adesso avrai altre 12 persone serie, oltre alle 3 precedenti

Sei un Networker, conosci la regola del 3x3x3 e sai bene cosa significa per Te

Tutto questo usando la Tecnica PUSH, o meglio come dicono diventando uno SPAMMER.

Loro continuano a criticare e giudicare, mentre Tu fai carriera!!!

Resta da capire a cosa devi rinunciare se usi la Tecnica PULL

# PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK

---

## A COSA STAI RINUNCIANDO

Mi piace essere molto chiaro in quello che dico, questo è il mio stile di lavoro.

Ecco perchè voglio dirti esattamente il rischio che corri nell'utilizzare la tecnica PUSH.

Devi rinunciare a dare valore al tuo EGO.

Si hai letto bene... al tuo EGO!

Ora mi spiego meglio.

Quando utilizzi la tecnica PUSH e chiedi 20 amicizie al giorno (non in modo caotico e casuale, ma seguendo le regole del Targeting che tra poco vediamo insieme) stai mandando dei “messaggi negativi” all’algoritmo di Facebook.

## **PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK**

---

Ovviamente nessuno conosce veramente questo algoritmo, ma possiamo provare a capire come funziona usando la logica e il buon senso.

Se tu chiedi ogni giorno tante amicizie Facebook vede questa attività come “critica” e tende a penalizzare il tuo profilo.

Che significa in parole semplici?

I tuoi post li farà vedere a poche persone!

Aspetta mi spiego meglio... non è così grave!

Nessuno sa bene il numero di persone a cui viene mostrato il tuo post normalmente.

# PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK

---

Qualche GURU nel 2015/2016 diceva a circa 200 persone.

In pratica se hai un profilo con 3000/5000 amici e fai un post, Facebook lo mostra a circa 200 persone (normalmente).

A quali?

A quelle che interagiscono maggiormente con i tuoi contenuti.

Ogni secondo vengono generati tantissimi contenuti su Facebook e in ogni momento l'algoritmo può farti vedere solo pochi contenuti, quindi deve avere dei criteri per farlo.

## **PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK**

---

Il numero di persone che vedono il tuo posto aumenta se i tuoi amici interagiscono con like, commenti e ancora di più con la condivisione.

Quando usi la tecnica PUSH i tuoi post saranno visti da meno persone rispetto al normale. L'algoritmo tende a punirti.

Questo non è un problema per le tue attività di marketing, ma lo è per il tuo EGO

Insomma, se vuoi usare questa potente tecnica PUSH devi saper rinunciare a Like, Commenti e Condivisioni.

Quindi prima di andare avanti devi fare una scelta: vuoi avere interazioni su Facebook o Contatti?

# **PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK**

---

Se vuoi interazioni inutile andare avanti, non ti dirò come fare (in realtà saprai anche questo), se invece vuoi fare Business

e generare contatti non ti resta che andare avanti e capire come definire il Target con cui entrare in contatto

# PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK

---

## **TARGET**

Ora fai attenzione a quello che sto per scrivere!

A causa dell'algoritmo di Facebook e del tempo che puoi dedicare ogni giorno al tuo Business NON PUOI mandare richieste di amicizie senza una strategia.

Abbiamo detto che ogni mese puoi inviare circa 600 richieste di amicizie, quindi oltre 7.000 anno.

Se vuoi avere una percentuale migliore di persone che ti dicono di "SI" è indispensabile pensare a queste 600 persone al mese (20 al giorno) come ha banconote da 500€.

Vuoi buttare via  $500€ \times 20 = 10.000€$ ?



## PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK

---

Sei un Imprenditore e devi fare in modo che i tuoi investimenti generino un guadagno.

Nella strategia Facebook Organica non investi realmente i tuoi soldi, ma è come se lo stai facendo.

Hai un tempo limitato e devi creare contatti di QUALITA', perchè la QUANTITA' è ridotta (solo 20 al giorno)

Quindi da oggi inizia a ragionare in questo modo: "Quando mando una richiesta di amicizia è come se ho appena investito 500€, questo investimento mi tornerà indietro con un guadagno?"

Ragionando in questo modo starai molto attento a chi chiedere l'amicizia, ci penserai 10 volte prima di cliccare il bottone blu sul tuo cellulare.

# PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK

---

Chiarito questo punto è il momento di capire a chi chiedere questa amicizia.

Parliamo di Target e di dove trovare queste persone!

Questa è la parte più importante del tuo marketing PUSH su Facebook e ora sai il perchè!

Scegliere male il Target significa sbagliare l'investimento!

Il Target deve avere caratteristiche specifiche che non possiamo trattare in un semplice PDF, ma alla fine di questo documento troverai un link dove puoi fissare un appuntamento telefonico con me per capire meglio come attuare questa Strategia al tuo Business di Network Marketing.

# PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK

---

Quello che devi sapere è che il Target consiste nel definire questi parametri

- Chi sono
- Cosa stanno cercando
- Perché lo stanno cercando
- Quando sono consapevoli di quello che cercano
- Dove si trovano queste persone su Facebook
- Che tipo di caratteristiche deve avere il loro profilo

Nelle prossime pagine entriamo nel metodo in 6 passi P.R.E.N.D.I. per generare contatti online grazie a Facebook senza investire un solo euro in campagne pubblicitarie!

**PROTOCOLLO  
VINCERE NEL NETWORK**

---

**I 6 PASSI DEL METODO**

**P.R.E.N.D.I.**

**PROTOCOLLO  
VINCERE NEL NETWORK**

---

***PASSO 1***

***PRESENTARE***

# PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK

---

## **PASSO 1: PRESENTARE**

Come primo passo è fondamentale definire il tuo Target e fare in modo che quando entra in relazione con te possa capire esattamente chi sei e se puoi essergli d'aiuto.

Insomma devi Presentarti e devi farlo bene!

La prima cosa che vedrà è il tuo Profilo Facebook, quindi deve essere curato e professionale per trasmettere da subito autorevolezza.

Troppi Networker continuano a proporsi online senza una vera identità digitale.

Continuano a mettere sui loro profili i post aziendali, i prodotti, o contenuti del genere.

## PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK

---

Se posizioni l'Azienda sei (e sarai per sempre) uno dei tanti Networker che già lavorano per questo Brand.

Quando un contatto arriva sul tuo Profilo ti squalifica subito, soprattutto se non hai una storia di Successo da raccontare.

Per attrarre i contatti devi farti percepire come “diverso”, per certi versi come UNICO.

Devi quindi creare il tuo Brand Personale, mettere in evidenza e presentare la tua persona, i tuoi valori.

*Le persone devono dire “Ehi, questo non è come gli altri, che cosa sta facendo online? Fammi capire che forse è una cosa che può interessarmi”*

Quello che stai facendo è creare CURIOSITA' per il tuo contatto, solo in questo modo decide di accettare la tua

# PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK

---

amicizia e di scrollare verso il basso per capire meglio chi sei e che cosa fai.

Solo se crei CURIOSITA' aumenta l'efficacia delle successive 5 azioni da fare del Metodo P.R.E.N.D.I.

Come fare tutto questo con il tuo Profilo?

Nel profilo ci sono molti strumenti che si possono usare, ma sono anche troppo spesso sottovalutati.

Il tuo obiettivo deve essere quello di fare chiarezza e non creare confusione nella testa del tuo potenziale contatto.

Come?



# PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK

---

Utilizza ogni elemento disponibile per accompagnare il contatto a capire il tuo posizionamento di marketing:

- chi sei
- che fai
- chi aiuti
- a fare cosa
- come lo aiuti
- perchè sei diverso da tutti gli altri

Un nuovo contatto difficilmente scrolla tutto il tuo profilo, è molto probabile che si fermi sui primi elementi che incontra.

Perchè?

Perchè le persone sono molto pigre

Hai quindi pochissimo tempo per posizionarti e fargli capire che si trova nel posto giusto.

# PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK

---

Ecco in sequenza gli elementi da curare nel tuo profilo

- 1 - Immagine di copertina
- 2 - Immagine del profilo
- 3 - Frase sotto il profilo e link di uscita
- 4 - Biografia con link di uscita
- 5 - foto in evidenza
- 6 - post fissato in alto e hashtag

Tu hai curato nel dettaglio questi 6 elementi?

Se un contatto entra nel tuo profilo ti posiziona come autorevole?

Rispondi a queste domande e controlla il tuo profilo perchè dal prossimo Passo impariamo a creare una Community digitale intorno a te.

**PROTOCOLLO  
VINCERE NEL NETWORK**

---

***PASSO 2***

***RIUNIRE***

## **PASSO 2: RIUNIRE**

Una volta che hai sistemato il tuo Profilo in modo professionale è arrivato il momento di creare un luogo dove incontrare la tua community: **il Gruppo Facebook**

L'algoritmo di Facebook non ti darà molta visibilità e le persone con cui entri in contatto non vedranno facilmente i tuoi contenuti pubblicati nel Profilo.

Ecco perchè dobbiamo creare un luogo virtuale dove raccogliere i nostri contatti e creare con loro una relazione.

Tra i tanti Social esistenti, Facebook ha uno strumento straordinario il Gruppo.

Io consiglio di creare un Gruppo Privato per renderlo più esclusivo e usarlo come vero e proprio strumento di Marketing

# PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK

---

Con la creazione e l'uso del Gruppo puoi portare avanti 2 obiettivi

- 1 - Aumentare la visibilità dei tuoi contenuti
- 2 - Costruire una relazione “spinta” con il tuo Contatto

Cosa serve per creare un Gruppo Facebook che faccia marketing?

- Nome adeguato
- Immagine di copertina
- Post Fissato in alto
- Creazione delle Guide
- Creazione degli argomenti più importanti
- Post di Benvenuto

Il Gruppo Facebook è il luogo dove trasformare la Curiosità del tuo contatto in INTERESSE.

## **PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK**

---

Nel Gruppo Facebook vanno creati contenuti strategici che ti aiuteranno a creare una relazione con il tuo contatto e aumentare il tuo livello di Credibilità.

Pensaci un attimo...

Il contatto non ti conosce, ma ha deciso di accedere al tuo Gruppo (qui serve una strategia) e si trova davanti una serie di contenuti.

Non si fida ancora di Te, peggio ancora non ti crede...  
ancora!

L'obiettivo del Gruppo Facebook è avere un punto dove **RIUNIRE** tutti i contatti che in qualche modo hanno "alzato la mano".

## **PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK**

---

Cioè hanno deciso di accedere al tuo Gruppo per capire meglio chi sei e se puoi essergli utile.

Nel Gruppo tutto quello che fai deve posizionarti come **AUTOREVOLE** per aiutare le persone ad essere interessate a quello che proponi.

Mano a mano che il livello di Autorevolezza aumenta, anche la tua Credibilità aumenta e questo fa crescere il **LIVELLO DI FIDUCIA**.

Se segui un pochino il Marketing avrai sentito parlare di “contatti caldi”, “temperatura dei contatti”, “scaldare il contatto”.

Forse mai nessuno ha spiegato bene che cosa significa in termini pratici.

## **PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK**

---

Non possiamo mica accendere un fuoco e scaldare il nostro contatto!!!

Scaldare un contatto significa aumentare il LIVELLO DI FIDUCIA che nutre verso quello che diciamo.

Attenzione non ho detto verso di te o quello che proponi, ho detto verso quello che diciamo (che comunichiamo).

Non fare mai l'errore di mettere Te stesso al centro del tuo Marketing, peggio ancora di metterci il tuo prodotto o la tua soluzione.

Al Centro del tuo Marketing c'è il tuo contatto e il tuo compito e "parlare" con lui aiutandolo a capire dove si trova adesso e cosa deve fare per raggiungere lo stato che tanto desidera nel suo Futuro.



# PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK

---

Devi essere la GUIDA nel suo viaggio di cambiamento e trasformazione.

Devi aiutarlo a capire che grazie a Te si può finalmente allontanare dalle cose che lo preoccupano oggi e avvicinare a quelle che desidera avere.

Quali sono le cose più importanti che devi aiutarlo a comprendere?

- che ha un problema
- che deve risolverlo
- il prima possibile
- altrimenti corre dei rischi
- che tu lo sai bene in quanto prima è successo anche a te

Insomma deve dire “Cavolo ma questa persona mi capisce! Ha vissuto esattamente quello che sto vivendo io! Fammi capire meglio!”

# PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK

---

Chiaro il messaggio che voglio mandarti?

Scaldare il contatto significa “parlargli” con le sue parole e farlo per tutto il tempo che serve.

Solo quando il LIVELLO DI FIDUCIA sarà arrivato almeno a 8, su una scala da 1 a 10, sarà pronto ad ascoltarti e dirti di Sì.

Come si fa tutto questo?

E' quello che facciamo nei prossimi passi.

Se ancora non hai un Gruppo Facebook nel quale fare Marketing in modo Strategico è il momento di farlo

# ***PASSO 3***

# ***ESCOGITARE***

# PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK

---

## **PASSO 3: ESCOGITARE**

Ora i tuoi contatti sono riuniti nel tuo Gruppo Facebook, è il momento di innescare il loro DESIDERIO a parlare con Te.

E' il momento di aumentare la tua credibilità e il tuo LIVELLO DI FIDUCIA.

Per fare questo non si può improvvisare, è necessario avere una chiara strategia di coinvolgimento.

Lo Scopo è “dare tanto valore” perché in questo modo grazie alla legge della RECIPROCITA', il tuo contatto si sentirà disponibile a fare un passo in avanti e venire verso di Te.

Grazie a questo “valore” inizia a conoscerti e riconoscerti come Autorevole (proprio come sto facendo io adesso con Te) e avrà il Desiderio di capire meglio come puoi essergli

## **PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK**

---

concretamente utili per risolvere il Problema che tu gli stai facendo conoscere nel dettaglio.

Ricorda questo: "Se Il tuo contatto non comprende di avere un GROSSO Problema non deciderà mai di agire"

Spesso le persone si lamentano, ma non hanno ancora ben capito che problema devono risolvere. Non hanno capito perché è urgente e soprattutto non riescono ad immaginare i rischi che corrono se non agiscono ADESSO.

Il tuo compito è aiutarli a comprendere tutto questo, mettendo sempre in evidenza che "Tu sei come loro e ci sei passato"

Come fare tutto questo?

**ESCOGITANDO uno STRATAGEMMA.**

# PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK

---

Vediamo la definizione di questa parola:

*“Finta mossa intesa a disorientare e sorprendere il nemico; estens. ( più com. ), astuto espediente per aggirare o superare un impedimento.”*

Quindi è un modo per aggirare la sua Resistenza a passare ad un nuovo livello di relazione con Te.

Che Stratagemma Escogitare?

## **II CAVALLO DI TROIA**

Andiamo a creare un contenuto di GRANDE valore e gli diamo la possibilità di poterlo avere solo se fa qualcosa per noi.

Possiamo usare uno di questi 3 modi per fargli avere il nostro Cavallo di Troia.

## PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK

---

- Creare un post e chiedergli di scrivere una parola specifica nei commenti
- Possiamo regalarlo quando entrano nel Gruppo
- Posso mandarlo con un messaggio Messenger di Benvenuto

Tu hai un Cavallo di Troia?

Il Tuo Cavallo di Troia è efficace per il tuo Marketing?

Bene se ancora non ne hai uno inizia ad Escogitare quale creare.

Il Cavallo di Troia ci permette di iniziare una relazione più intima, ma quasi sempre non basta, ecco perchè abbiamo ancora due cose da fare per far funzionare la nostra strategia organica su Facebook

**PROTOCOLLO  
VINCERE NEL NETWORK**

---

***PASSO 4***

***NUTRIRE***



# PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK

---

## **PASSO 4: NUTRIRE**

Per sviluppare un alto LIVELLO DI FIDUCIA è importante una qualità che molti Networker trascurano.

Non avere questa qualità significa fallire e non avere una strategia di marketing.

Quello che ti serve è la COSTANZA

Devi sviluppare una strategia di 12/16 settimana nella quali restare sempre in contatto con il tuo potenziale cliente o collaboratore.

Questo richiede una certa organizzazione altrimenti non sarà facile.

## **PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK**

---

Non sto parlando di tempo, ti ho già detto che ti servono circa 60 minuti al giorno, sto parlando di organizzazione dei contenuti da utilizzare.

E' impensabile che inizi questa strategia e crei contenuti casuali, quando ti ricordi e senza senso.

Servono 16 contenuti (almeno 1 alla settimana) che vanno creati prima e che devono essere usati con una certa sequenza settimanale.

Tutto questo fa parte del mio percorso di affiancamento **FACEBOOK EXPERIENCE**.

In questo percorso si definiscono questi 16 contenuti, si definisce l'obiettivo di ogni contenuto, si decide quando e come usarli e si vanno a creare.

# PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK

---

Se il lavoro lo fai prima sarà molto facile poi essere  
COSTANTE.

Cosa devono fare questi contenuti?

Devono sviluppare 2 diversi piani:

- Piano Relazionale
- Piano Editoriale

Troppi GURU o pseudo formatori vogliono farti credere che il  
Piano Editoriale è la chiave del successo in organico.

Non è vero!

Facciamo chiarezza insieme.

# PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK

---

Quello che ti farà avere Successo è il PIANO RELAZIONALE.

E' con il Piano Relazionale che fai crescere il Desiderio nel tuo contatto di avere altre info e di parlare con te per conoscere la soluzione che proponi.

E' il Piano Relazionale che fa aumentare il Livello di Fiducia!

Quindi prima si crea il Piano Relazione e solo dopo quello Editoriale.

Nel Piano Relazionale devi decidere “a tavolino” che relazione stai creando con il tuo contatto, dove lo stai portando a livello di conoscenza e consapevolezza EMOTIVA del tuo problema, dei rischi che corre e della tua soluzione.

## **PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK**

---

Solo dopo che hai definito il percorso EMOTIVO che vuoi fargli fare, sarà il momento di creare il Piano Editoriale.

Il Piano Editoriale sono i 16 contenuti che devi pensare, creare e pubblicare.

Il Piano Relazionale e l'Empatia e Autorità che vuoi creare con il tuo contatto.

Il Piano Relazionale e quello Editoriale mi piace chiamarlo il **PIANO DI NUTRIMENTO!**

Quindi mi raccomando NUTRI i tuoi contatti per almeno 12/16 settimane, fallo in modo Emozionale e costante oppure la tua strategia non sarà efficace.

# PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK

---

Ricorda: “Non correre dietro ai contenuti, pianificati e crearli prima”

Una volta creato il tuo Piano di Nutrimento è il momento di spingere il contatto a dirti di SI e farlo diventare un tuo collaboratore o cliente... perché è questo quello che Desideri... vero!?

# ***PASSO 5***

# ***DOMANDARE***

# PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK

---

## **PASSO 5: DOMANDARE**

Ora siamo arrivati al passo meno compreso dalla maggior parte dei Networker e dei Marketer.

Facciamo tanto per generare un contatto, facciamo tanto per nutrirlo e poi non facciamo (praticamente mai) l'unica cosa che può garantire il risultato che desideriamo.

DOMANDARE di acquistare il nostro prodotto o di entrare nel nostro Team

Perchè?

Perchè i NO fanno paura, non ci piacciono e soprattutto ci vergogniamo di chiedere.



## PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK

---

Se esiste un Segreto che può essere rivelato è proprio questo: *“Devi chiedere continuamente al contatto di agire e scegliere te e il tuo prodotto/servizio”*

Nel gergo tecnico si parla di CTA (Chiamata all'azione), ma non è il bottone da mettere da qualche parte o il link che manda chi sa dove.

Restiamo semplici... Chiamare all'azione significa **DOMANDARE** di fare un'azione ben specifica.

Non sto parlando di un'azione qualunque, ma di quella più importante, quella che genera i risultati.

Non devi girarci intorno con il tuo contatto devi chiedere esattamente quello che vuoi e farlo ripetutamente.

**Ma ora fai attenzione!**

# PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK

---

Non tutte le chiamate all'azione sono uguali e devi conoscerle tutte per usarle nel modo giusto nel Marketing

Mi piace suddividere le CTA in 4 categorie:

- Esistenza
- Relazione
- Compromesso
- Vendita

Vediamo nel dettaglio e capiamo insieme come usarle

## ***ESISTENZA***

Devi riuscire a far capire al tuo contatto che esisti.

Se non sarà riconosciuta la tua esistenza come puoi pensare di vendere qualcosa?

La prima CTA di Esistenza è l'accettazione della tua richiesta di amicizia.

# PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK

---

Se non accetta la tua amicizia (o se non la chiede nel caso della tecnica PULL) non può iniziare la vostra relazione insieme.

La seconda CTA di Esistenza e quando gli chiedi di accedere al tuo Gruppo Facebook.

Potrà decidere di farlo o di non farlo

Quindi la CTA di Esistenza innesca il primo livello di relazione con il tuo contatto.

## ***RELAZIONE***

Dopo questa CTA arriva quella di RELAZIONE

La devi utilizzare ogni volta che scrivi un Post nel tuo profilo o nel tuo Gruppo chiedendo di mettere un Like, di lasciare un commento o di condividere.

# PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK

---

La CTA di Relazione ha lo scopo di iniziare una prima relazione con il tuo contatto e può esistere solo se prima ha risposto alla CTA di Esistenza.

Un'altra CTA di Relazione devi usarla quando scrivi messaggi su Messenger.

In particolare quando andrai a scrivere il primo Messaggio, quello che per la chat.

Ottimo ora hai compreso i primi livelli di CTA, andiamo al successivo.

## **COMPROMESSO**

La CTA di Compromesso è quella che deve portare il tuo contatto ad un livello di intimità maggiore con te.

## PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK

---

La puoi usare praticamente ovunque: nel tuo “Cavallo di Troia”, nei tuoi post, nei tuoi video, nei tuoi messaggi su Messenger.

L'obiettivo è fargli accettare un COMPROMESSO.

La parola compromesso ha spesso un doppio significato, sia positivo che negativo.

Io adoro questo: *“Accordo in cui ciascuna delle parti rinuncia a qualcosa.”*

E' proprio questo quello che fa la CTA Compromesso.

A questo punto il tuo contatto a credere al tuo messaggio, ti vede come una possibile autorità ed è disposto a darti un minimo di fiducia.

## **PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK**

---

Tu gli devi chiedere di fissare un appuntamento in Zoom, Meet o Telefono per spiegare meglio cosa fai e come puoi essergli di aiuto.

Lui deve accettare facendo un compromesso con le sue Paure e i suoi Dubbi.

Una volta arrivato a questo punto è il momento di usare l'ultima CTA quella di VENDITA

### ***VENDITA***

Prima di entrare nel dettaglio su questa CTA devo fare due precisazioni importanti.

La prima è quella più importante: "Non promuovere una CTA Vendita se prima non hai Proposto una CTA Compromesso e ottenuto un OK"

## PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK

---

Uno degli errori più comuni è di voler tentare la vendita prima di avere creato un rapporto di compromesso con il tuo contatto.

La tua soluzione deve essere venduta solo dopo che il contatto si è preso il tempo di capirla, altrimenti non può decidere.

In pratica cosa non devi fare?

Non devi spiegare la tua opportunità in chat o su un post.

La tua opportunità va spiegata con una chiamata o video chiamata.

Anche se utilizzi un Funnel Marketing Automatico (come Contatti Automatici, che metto a disposizione di molti Networker di diverse aziende) dove c'è un video di

## **PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK**

---

presentazione e una sequenza di email automatiche di Follow Up, non devi mai usare la CTA Vendita se prima non ha parlato con te al telefono.

Deve aver fatto un primo e importante Compromesso con Te.

Parlare al telefono aumenta il livello di fiducia e di intimità

Ora andiamo alla seconda considerazione: “Una volta che hai ottenuto un OK sulla CTA Compromesso, **VENDI** continuamente!”

Un altro grave errore che spesso i Networker commettono e di non **SPINGERE AL MASSIMO** la Vendita.

Fanno la loro proposta e poi basta!!!



# PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK

---

Assurdo. Tu devi essere una MACCHINA di Follow Up.

Devi contattare e ricontattare il tuo potenziale cliente o collaboratore più volte chiedendo più volte di dirti di SÌ e sceglierti.

Capiamo meglio questo punto parlando nel dettaglio della CTA VENDITA.

Questa CTA ha lo scopo di CHIUDERE il contatto e trasformarlo in un cliente o un collaboratore.

Questa CTA è quella che genera il tuo Successo o il tuo Fallimento.

Quindi non ha senso usarla solo una volta.... cavolo!

# PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK

---

Hai fatto un grande lavoro per generare un contatto, nutrirlo e aiutarlo a capire cosa dovrebbe fare.

Hai investito molto tempo, energie, risorse.

Ogni contatto ha un costo ed è assurdo lasciarlo andare senza una RISPOSTA CHIARA

**DA OGGI DEVI PRETENDERE UNA RISPOSTA.**

Devi essere un martello pneumatico, devi essere insistente e devi essere molto pressante.

Tu hai bisogno di una risposta, quindi chiedila e fino a quando non la ottieni in modo chiaro...continua a chiedere.

# PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK

---

Potrai avere 3 tipi di risposta

- SI, accetto il tuo aiuto
- NO non sono interessato
- NI devo pensarci, forse in futuro, non ho soldi, o risposte simili

Vediamo come agire per ogni risposta.

Se accettano il tuo aiuto hai CHIUSO il tuo contatto e adesso hai un nuovo cliente o collaboratore.

Il prossimo Passo del Metodo P.R.E.N.D.I è dedicato a queste persone

Se non accettano il tuo aiuto, hai comunque CHIUSO il tuo contatto (per adesso). Accetta il NO ma chiedi cortesemente di conoscerne il motivo.

## **PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK**

---

Non fare l'errore di abbandonare questo contatto.

Ottenere una risposta, anche se fosse NO, è importante.

Significa che questo contatto ti ha dato comunque importanza, tu esisti per lui.

Nel percorso di affiancamento passo passo del Metodo P.R.E.N.D.I. faccio vedere come seguire (praticamente per sempre) questo contatto.

Il NI è il contatto che richiede un trattamento "speciale".

Il NI deve diventare un NO o un SI.

## **PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK**

---

Per ottenere una risposta chiara da parte del contatto, chiedi che cosa lo sta frenando perchè tu hai la possibilità di fare trattamenti “speciali” a un paio di persone al mese.

Se veramente è un NI, ti dirà il motivo che lo frena.

Bene ti ha dato la possibilità di fare una controproposta per trasformarlo in un SI.

Crea una proposta in base a quello che ti ha detto e **CHIUDILO**.

Ricorda che generare un contatto ha un costo, quindi cerca di massimizzare al massimo.

Non ho volutamente inserito nella casistica la risposta più frequente: **NON RISPONDE**

## **PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK**

---

Non sai se questa persona è un NO un NI.

In questi casi trattalo come un NI, ma non sapendo il motivo della sua NON DECISIONE,devi proporgli la tua offerta migliore.

Se continua a non rispondere consideralo come un NO.

Ora sai come organizzarti e cosa fare. Complimenti!

Quello che spero di averti trasferito con il passo del DOMANDARE è l'importanza della chiamata all'azione e del successivo Follow Up... questo è Marketing, in resto sono chiacchiere.

Ora andiamo a vedere come SCALARE il tuo Business di Network Marketing grazie a chi ha detto SI ed è diventato un tuo cliente o collaboratore.

# PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK

---

Continua a leggere questo Ebook perché alla fine ho pensato ad un capitolo BONUS di approfondimento proprio su questo passo.

Ti farò conoscere una strategia molto potente per Sponsorizzare e Vendere High Ticket, cioè per generare fatturato molto più velocemente di oggi nel tuo Business di Network Marketing

**PROTOCOLLO  
VINCERE NEL NETWORK**

---

***PASSO 6***

***INDIRIZZARE***



# PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK

---

## **PASSO 6: INDIRIZZARE**

Arrivato a questo punto hai iniziato a generare i tuoi primi clienti e collaboratori.

Il tuo Marketing non è ancora finito.

Esistono due diversi marketing

- Esterno
- Interno

Quello che abbiamo visto fino ad ora ESTERNO, serve a trasformare perfetti sconosciuti digitali prima in una lista nomi di persone interessate ad ascoltarti e dopo in clienti e collaboratori.

Ora inizia il marketing INTERNO che si applica proprio a questi clienti e collaboratori.

# PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK

---

Il Network Marketing è un Business straordinario perchè un elemento che molte altre attività non hanno:LA  
DUPLICAZIONE

Se non pianifichi una strategia di Duplicazione non stai svolgendo l'attività da Networker in modo professionale.

La Duplicazione significa insegnare agli altri a fare la stessa cosa, ed è quello che facciamo con il passo 6 INDIRIZZARE

Devi costruire un vero e proprio percorso passo-passo, semplice da capire e da attuare per i tuoi collaboratori e clienti.

Non fare l'errore di abbandonarli o di dargli troppe informazioni tutte insieme.

# PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK

---

Le persone non vogliono essere sovraccaricate e pressate.

Pianifica cosa devono

- Sapere
- Fare
- Controllare

Definisci i tempi di ogni passo: un passo alla settimana, uno al giorno?

L'obiettivo è aiutarli a muovere i primi passi insieme a te e poi lasciarli andare.

Ricorda che non sono tuoi DIPENDENTI, sono imprenditori come Te, devono sentirsi liberi ma guidati.

Devono poter scegliere il Metodo che preferiscono ma conoscere come applicare il Tuo

## PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK

---

Devono poter fare errori per imparare anche se tu li avevi avvisati sulle cose da non fare.

Più li fai sentire Liberi ma seguiti e più li stai **INDIRIZZANDO** verso l'imprenditoria.

Certamente non tutti saranno pronti ad essere Imprenditori, ad avere una Mentalità aperta ea sacrificarsi anche se inizialmente non ci saranno grandi risultati.

Ma lo sai bene, ne abbiamo parlato all'inizio di questo Ebook.

Il 95% dei tuoi clienti e collaboratori ti abbandonerà e lo farà presto.

Ma siccome lo sai, non ne farai un dramma!

## PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK

---

Sono i numeri di questo Business e devi accettarli e usarli a tuo vantaggio.

Il piano per Indirizzarli è importante per questo motivo.

Il tuo Piano serve a “deselezionare” chi non ha voglia di fare e non ti sarà d’aiuto, ma rischia di diventare una zavorra molto pesante da portare dietro.

Non puoi umanamente seguire tutti quelli che sponsorizzi, quindi TI SERVE un metodo per capire chi avrà la giusta motivazione per andare dove tu lo vuoi indirizzare.

Costruire un piano di Marketing Interno farà la differenza nel medio periodo nella tua attività.

Immagino che ti starai chiedendo che cosa c’entrano i clienti.

## PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK

---

Ecco un altro Segreto che tutti sanno ma nessuno applica.

***Il miglior promoter per Te è un cliente soddisfatto.***

I collaboratori vanno bene, ma i clienti che si trasformano in collaboratori sono STRAORDINARI.

Quindi anche per loro devi creare un piano di che il  
INDIRIZZA dove vuoi tu.

Cerca di creare una relazione per capire se oltre ad essere consumatori possono essere Promoter del prodotto o dell'opportunità.

Possono crearti altri clienti o diventare collaboratori del tuo Team molto motivati.

## PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK

---

Esiste una REGOLA non scritta sul Network Marketing: *“Il Prodotto è la chiave del Successo”*

Il prodotto è l'ancora per restare nel Network.

I miei migliori clienti sono Networker che sono iscritti in un'azienda da anni perché amano i prodotti, e solo OGGI hanno deciso di mettersi in gioco seriamente nell'attività.

Una persona che ama i prodotti aziendali e li usa regolarmente è decisa di fare Network è il tuo Collaboratore IDEALE.

Quando avrai creato un Team di collaboratori amanti dei prodotti della tua azienda che hanno deciso di far diventare il Network la loro prima fonte di reddito... HAI SVOLTATO.

Esiste un modo per accelerare questo percorso di Indirizzamento?

# PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK

---

Si e lo trovi nel prossimo (e mi spiace) ultimo capitolo  
BONUS.

Come Vendere HIGH TICKET nel Network Marketing.

Chi sono i Clienti High Ticket?

Quelli Altospendenti!



**PROTOCOLLO  
VINCERE NEL NETWORK**

---

***VENDERE***

***HIGH TICKET***

# PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK

---

## **VENDERE HIGH TICKET**

Questo capitolo ti sarà molto utile per far crescere più velocemente il tuo business di Network Marketing

Sto per farti conoscere la strategia di VENDITA HIGH TICKET.

Si applica alla sponsorizzazione e meno ai clienti.

I clienti hanno infatti già un'idea di quello che devono comprare, e tu al massimo puoi offrire prodotti integrativi per aumentare il valore del loro primo acquisto.

I collaboratori invece non sono quasi mai pronti ad acquistare prodotti per iniziare.

## PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK

---

La frase che spesso ti dicono(o pensano) è sempre la stessa *“Mica devo pagare per lavorare!?”*

Cerchiamo di capire come usare questa strategia di Vendita High Ticket e perché funziona.

Tutto ha origine dai numeri che ti ho già dato e dalle tue grandi paure di scarsità.

Un Networker ha nella maggior parte dei casi grande difficoltà a generare contatti e quindi vive la sindrome della SCARSITA'

Parla con talmente poche persone che quando gli capita qualcuno che sta per dire SI, pensa *“Almeno si muove qualcosa!”*... e fa di tutto per iscriverlo GRATIS

# PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK

---

La percezione di scarsità comporta una GRANDE Paura nel chiedere di acquistare prodotti al momento dell'iscrizione.

Certo ci sono Aziende che hanno il KIT d'avviamento, ma alla fine non ci guadagni praticamente nulla.

Insomma tanto lavoro preliminare per NULLA.

## **Zero fatturato= ZERO Guadagni**

Puoi anche avere 1.000 persone in struttura, se nessuno vende o acquista prodotti il tuo fatturato sarà sempre ZERO e non porti a casa soldi.

Allora che senso ha iscriverne GRATIS?

Bene, da oggi tutto cambia se vuoi!

# PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK

---

Per sviluppare una vendita high ticket devi sapere 2 semplicissime cose:

- il 95% dei nuovi incaricati ti abbandona quasi subito
- le persone non sono pronte ad investire se non gli dai un Motivo di vantaggio

Grazie a questi 2 elementi tra un attimo saprai cosa fare!

Visto che adesso conosci i numeri del Network Marketing e sai che il 95% dei tuoi collaboratori ti abbandonano molto presto, vale la pena FORZARE LA MANO e ottenere da subito il massimo.

CHIEDI di entrare nel tuo Team con 100/300/500/1.000€ di acquisto prodotti.

Male che vada ti diranno di NO, ma tanto molto probabilmente ti avrebbero abbandonato comunque.

# PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK

---

Non devi avere paura di chiedere questo acquisto di prodotti perchè adesso conosci una strategia che genera costantemente contatti.

## **Adesso conosci la strategia P.R.E.N.D.I.**

Togliti dalla testa la scarsità e inizia a chiedere in modo deciso di comprare prodotti per iniziare a collaborare con Te,

Tu dirai: *“Facile a dirsi, ma farlo è tutta un'altra cosa!”*

Ha ragione. Ancora non hai applicato il secondo punto del piano.

Le persone non sono pronte ad investire se non hanno un **MOTIVO DI VANTAGGIO** per farlo.

## **PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK**

---

Quindi devi creare questo motivo.

Nel passo DOMANDARE, prima di applicare la CTA di Vendita costruisci questa motivazione ad agire.

Se tu non fai capire i grandi vantaggi che può avere nell'avviare la sua attività da casa.

Se non lo aiuti a capire che tipo di futuro può creare grazie a questo business e grazie al tuo supporto.

Se non lo aiuti a capire che tu hai la guida passo-passo per fare tutto questo in modo semplice e senza complicarsi la vita attuale.

Se tu non hai un metodo da vendere.

# **PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK**

---

Se tu non dai valore alla tua persona, alla tua competenza e al tuo tempo

## **ALLORA NON HANNO UN MOTIVO DI VANTAGGIO**

Quello che devi fare è creare un'OFFERTA IRRESISTIBILE.

Quando gli chiedi di acquistare 100/300/500/1000€ di prodotti per avere tutto quello che puoi offrire devono dirti di NO solo se realmente non hanno soldi.

La tua Offerta deve spiazzare, fargli percepire che hanno davanti la soluzione che cercavano per il loro problema.

Tu sei il mezzo per aprire una finestra sul futuro che da sempre desiderano.



## **PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK**

---

Devono avere voglia di TROVARE IL MODO di accettare la tua offerta.

Ricordi il passo DOMANDARE?

Se ti dicono NI, fai una controproposta che non possono rifiutare.

Offri il massimo riducendo l'impegno economico che devono fare.

Avevi chiesto 500€, chiedine 200€.

Oppure fai un patto con loro.

# **PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK**

---

Digli che credi in loro, che hai percepito la voglia di mettersi in gioco e che puoi capire la loro perplessità iniziare...era successo anche a Te.

Digli che può iniziare senza acquistare prodotti, in questo modo lo potrai fare accedere a delle formazioni più “tecniche” sulla tua attività, **MA NON AVRA' IL TUO SUPPORTO E IL TUO METODO** fino a quando non completa il suo acquisto.

## ***ATTENZIONE***

Ogni Azienda di Network ha un Regolamento Etico, e molto spesso non è consentito promuovere la vendita di kit di prodotti in fase di sponsorizzazione.

Farlo potrebbe richiederti un **RICHIAMO** aziendale.

# PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK

---

Forse non lo sai ma nel Network Marketing c'è molta invidia.

Se le persone vedono che il tuo Metodo sta funzionando, anziché capire DI BUONO cosa fai per replicarlo, vanno alla ricerca della PARTE NEGATIVA.

Cercheranno il modo di metterti i bastoni tra le ruote... fidati!

Quindi Tu devi essere inattaccabile.

Ora ti dico 2 segreti da applicare sempre per creare il tuo Scudo Protettivo.

## **1° Segreto**

Non parlare mai solo di acquisti, perchè nella maggior parte delle Aziende di Network Marketing non ci sono acquisti obbligatori.

Parla di “Generazione di Fatturato”.

## **PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK**

---

Spiega che per Generare Fatturato ci sono solo due modi:  
Vendere prodotti a qualcuno, acquistare prodotti per casa tua.

Spiega che non devono preoccuparsi se all'inizio non sanno vendere, ci penserai Tu a dirgli come fare appena si sentiranno pronti.

Spiega che il primo passo, **SENZA OBBLIGO**, è acquistare prodotti per casa sua. Se non prova i prodotti come può poi consigliarli ad altre persone?

**ORA VIENE IL BELLO!**

Spiega **CHIARAMENTE** che l'Azienda non impone nessun obbligo di acquisto (come previsto dalla Legge), e quindi neanche Tu lo fai.

## **PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK**

---

Spiega però che il tuo Metodo e il tuo Supporto non puoi concederlo a tutti.

Hai un tempo limitato e hai deciso di affiancare solo le persone che dimostrano di essere fortemente motivate a vincere in questo Business.

Spiega che hai deciso di mettere una REGOLA tua personale (quindi non Aziendale).

Puoi iniziare con me senza problemi, ma per accedere al Metodo e al Supporto passo-passo deve prima raggiungere un certo fatturato PERSONALE (non di gruppo)

In questo modo hai detto INDIRETTAMENTE che per fare le cose in modo VINCENTE dovrà vendere o acquistare.

# PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK

---

Se la persona è veramente motivata...farà il suo acquisto!

Questa tecnica va usata nella fase di chiusura un attimo prima della CTA VENDITA.

## **2° Segreto**

Ora con il secondo segreto facciamo BINGO!

Stai per fare la tua CTA VENDITA, e il momento di capire chi hai davanti.

Ora il contatto sa perfettamente che se vuole il tuo Metodo e il tuo Affiancamento deve raggiungere un fatturato minimo, ma ovviamente per paura e pigrizia starà pensando

## PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK

---

“Inizio senza investire, così poi se funziona faccio i miei acquisti con i soldi che guadagno! Sono veramente furbo!”

Ma tu stai leggendo questo Ebook e quindi sei un passo avanti!

Ecco che prima della CTA VENDITA gli dovrai dire.

***“Ho pensato ad un BONUS di avviamento. Non lo faccio a tutti, ma mi stai trasmettendo una gran voglia di farcela. Voglio da subito darti il massimo”***

Lo stiamo preparando per ricevere la nostra CTA VENDITA

Ora è il momento di chiudere e VENDERE HIGH TICKET.

Ricorda devi dargli un motivo per tirare fuori il portafogli!

## PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK

---

***“Se decidi di iniziare ADESSO al posto di 500€ di fatturato (ad esempio) ti darò accesso al mio Metodo e faremo subito la prima zoom di avviamento, a solo 250 euro (gli proponi uno sconto immediato del 50%)”***

Se veramente motivato non può che dire OK, INIZIAMO!

Ma non puoi iscriverlo come incaricato, o rischi di non rispettare le regole aziendali.

Ricordi?

In genere non puoi chiedere di acquistare prodotti come Kit o rischiare il richiamo.

**INOLTRE DEVO ANCHE DIRTÌ CHE NON TI CONVIENE**



# PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK

---

Allora cosa devi fare?

DEVI GUADAGNARE DI PIU'!

La procedura è semplicissima e sicuramente il tuo Sponsor ti ha detto tutto... vero!?

- 1) Iscrivilo come cliente
- 2) Fagli fare acquisto per l'importo definito nella CTA  
VENDITA
- 3) Una volta che ha fatto ordine trasformalo in  
collaboratore
- 4) A questo punto affiancalo e duplicalo con il passo 6  
INDIRIZZA

VOILA'!

# PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK

---

Hai un collaboratore “serio” e hai guadagnato più soldi.

La cosa più bella con questa semplice strategia è che ogni nuovo “collaboratore serio” che entra nel tuo team genera un vero guadagno... anche all'ultimo arrivato... perché entra come cliente.

Con questa Strategia ha risolto un PROBLEMA ENORME nel Network Marketing.

Le persone mollano facilmente perchè ci vuole tempo a generare le prime 10/30€ di commissioni.

Ma il primo collaboratore di ogni tuo incaricato entra con questa strategia **CLIENTE**.

**TUTTO CAMBIA!**

## PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK

---

Ogni collaboratore “serio” porta soldi in tasca e nella sua testa si dirà *“Cavolo, mi sono impegnato e ho già guadagnato 20/30€. Allora funziona, basta darsi da fare!”*

Complimenti da oggi avrai un Team di collaboratori seri che vogliono darsi da fare per guadagnare!

Ora veniamo alla mia CTA.

Cosa voglio che Tu faccia **PROPRIO ADESSO?**

**PROTOCOLLO  
VINCERE NEL NETWORK**

---

***ADESSO  
COSA DEVI FARE?***

# PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK

---

Tu hai la concreta possibilità di creare incaricati HIGH TICKET ma devi smettere di vivere di scarsità devi avere il coraggio di DOMANDARE quello che vuoi che loro facciano.

Ecco perché devi attivare proprio adesso Metodo P.R.E.N.D.I

E' esattamente quello che hai sempre cercato, lo sai bene!

E' quello che ti serve per sviluppare la tua attività di network marketing in modo organico su Facebook.

Grazie al Metodo P.R.E.N.D.I. puoi creare la tua strategia controllabile e duplicabile HIGH TICKET.

Cosa voglio che tu faccia desso?

## PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK

---

Clicca il link qui sotto e fissa un appuntamento con me per sapere se ci sono ancora posti disponibili per attivare il metodo P.R.E.N.D.I.

***Non è un corso, ma un vero percorso di affiancamento insieme.***

Staremo insieme 3 mesi per costruire la tua strategia, applicarla, controllare i risultati e ottimizzarla.

Posso seguire solo poche persone alla volta in quanto il mio tempo è limitato, quindi non rimandare.

Per adesso non ti sto vendendo nulla, ma ti sto solo dicendo di fissare un appuntamento con me capire meglio cosa fare per attivare il Metodo P.R.E.N.D.I.

# PROTOCOLLO VINCERE NEL NETWORK

---

Hai visto?

Ti ho appena applicato il passo DOMANDA e sono certo che adesso clicchi.

Ti aspetto

Pasquale

