

ŠTA JE POTREBNO ZA PASIVNE PRIHODE

Kako do pasivnih prihoda u mrežnom poslovanju

Odgovor je jednostavan:

Prihvatite i radite mrežno poslovanje kao ozbiljan POSAO!

Ovu rečenicu uvek treba da imate u vidu kada planirate da započnete posao, u toku rada i posebno tokom analize postignutih rezultata. Od načina koliko je ozbiljno shvatite i primenite zavise i brzina napredovanja, visina prihoda, da li ćete uopšte doći do pasivnih prihoda i koliko ćete dugo ostati u poslu.

Postajući registrovani potrošač, pored prava povlašćene kupovine proizvoda ili korišćenja usluga, dobijate praktično od partnerske kompanije i licencu za otvaranje i poslovanje svoje marketinške firme koja pomaže u plasmanu istih proizvoda i usluga.

Licencu možete i ne morate da iskoristite. Možete da krenete sa poslom kada želite koliko želite i da ga prekidate kada želite. Pravo da gradite posao niko vam ne će oduzeti osim ako ne prekršite pravilnik kompanije partnera.

U klasičnom preduzetništvu ukoliko ne otvarate svoju firmu(a pogotovu prodavnicu) svakodnevno, bivate kažnjeni i od inspekcije, ali i rastućim troškovima za koje nemate pokrića u profitu. Rezultat je bankrot i dugovi. To je svakome logično i prihvatljivo.

U mrežnom poslovanju zbog nerada nećete biti kažnjeni. Ako niste pravili nepromišljene investicije nema ni dugova, ni bankrota, ali svakako nema zarade i pogotovu pasivnih prihoda. Zašto mnogima to nije logično?

Postoji ponekad mogućnost lude sreće da odma u startu naletite na dve veoma profesionalne, ambiciozne i uspešne osobe koje će ozbiljno uraditi svoj posao, ostvarivati velike zarade i vama doneti pasivne prihode. Samo jedna nije dovoljna, za većinu poslovnih sistema to su najmanje dve osobe koje će biti uspešne u registrovanju velikog broja ljudi koji doprinose povećanju prometa kompanije.

ŠTA JE POTREBNO ZA PASIVNE PRIHODE

Veoma retko se događa takva sreća, poput dobitka na lutriji, ali nagrada nije nezaslužena. Morali ste nekome da ispričate da sarađujete sa datom kompanijom i da koristite proizvode i usluge. Uložili ste neko vreme, pronašli svoje dijamante i otuda i prihodi, naravno daleko manji od profita vaših uspešnih saradnika.

Uglavnom oni “manje srećni” moraju i da odrade nešto više!

Male zarade mogu da se ostvare ponekom maloprodajom i povremenim prenošenjem informacija. Nije potrebno puno truda, ali zahteva prodajne veštine i uglavnom je nestabilno.

Veće zarade mogu da se ostvaruju i sa puno rada i obilaženja većeg broja ljudi kao prodavac ili “ubeđivač”. Postaje zamorno, a mora neprekidno da se naporno radi da bi zarada bila redovna. Kao i svako klasično preduzetništvo u kome nema sistema.

Niko u istoriji mrežnog poslovanja nije uspeo da ostvari stabilne, velike zarade i PASIVNE PRIHODE bez primene SISTEMA koji je kopirljiv za svakoga.

SISTEM znači:

Skup proverenih postupaka i metoda koje, ako se pravilno primenjuju, uvek dovode do predvidivih rezultata.

ŠTA JE POTREBNO ZA PASIVNE PRIHODE

I, samo da se podsetimo, PASIVNI PRIHODI su:

U jednom periodu ulažeš i umnožavaš svoje vreme da se izgradi stabilni izvor zarade. On dalje nastavlja da funkcioniše i bez tvoga aktivnog prisustva.

Put do velikih zarada i PASIVNIH PRIHODA za nekoliko godina je jedino moguće ako se ispoštuju sledeći koraci:

1. Prihvatiti i raditi mrežno poslovanje kao ozbiljan posao.
2. Koristiti proverene i kopirljive postupke i procedure (SISTEM) koje vode do uspeha.
3. Voditi brigu o potrošačkoj mreži kao o sopstvenom preduzeću.

I. KVALIFIKACIONI USLOVI

Jedini siguran način da se ne uspe u mrežnom poslovanju je odustajanje. Ali isto tako, za početak vašeg posla ne računa se datum kada ste postali registrovani potročač, već trenutak kada ste iskreno prihvatili i počeli da primenjujete PRINCIPE MREŽNOG POSLOVANJA koji vas kvalifikuju za OZBILJNOG SARADNIKA.

Dobro razmislite da li ste spremni da prihvatite dole navedene kvalifikacione uslove. Ne trošite ni svoje ni vreme svojih mentora. Pogotovo, nemojte stvarati nerealna očekivanja, koja mogu voditi samo do negativnih emocija i odbojnog stava prema industriji mrežnog poslovanja, ukoliko izostanu nerealno očekivani rezultati.

ŠTA JE POTREBNO ZA PASIVNE PRIHODE

Naravno to ne znači da u potpunosti dignete ruke od posla. Uvek možete da budete povlašćeni korisnik, da povremeno preporučujete proizvode ili usluge kao i poslovnu mogućnost. Ili da preporučujete listu ljudi koje će kontaktirati vaši mentori. Određena zarada će pristizati u svakom slučaju. Ne očekujte da će vam oni izgraditi veliki posao i pasivne prihode, ali svakako mogu da postave stabilne temelje poslu sa kojim lično možete, kada se u njega aktivno uključite, da izgradite uspešnu karijeru i ostvarite pasivne prihode.

Najvažniji su čisti računi i realna očekivanja!

Za stabilne pasivne prihode MORATE da prihvatite sledeće uslove:

1. Da li ste spremni da izdvojite najmanje 15 sati nedeljno u kojima precizno sprovedite plan akcija u zavisnosti od vaših ciljeva, koji ćete napraviti zajedno sa mentorom? Vreme raspoređujete u okviru vašeg rasporeda- radite kada želite ili možete.

2. U pravom mrežnom poslovanju se ne radi agresivna prodaja, ne vrši se ubeđivanje i pritiskanje ljudi (da oni kasnije beže od vas), ali ipak ovo je posao koji podrazumeva komuniciranje i druženje sa ljudima. Ukoliko ne volite ljude, onda ovo nije posao za vas. Ukoliko ste stidljivi, baš kroz ovaj posao možete da naučite i uvežbate upoznavanje, komunikaciju i stvaranje prijateljstava.

3. Najveća vrednost mrežnog poslovanja je postojanje proverenog i jednostavnog SISTEMA KAKO SE OVAJ POSAO RADI. On se lako uči i prenosi na druge i time aktivira mašina koja obezbeđuje odvijanje posla i bez vašeg prisustva. Ta mašina se naziva DUPLIKACIJA ili umnožavanje. Vaši mentori imaju interes da vi budete uspešni najviše što možete, uspešniji i od njih samih, i zato će se potruditi da pomognu upućivanjem na proverene procedure kroz razne oblike edukacije. Svaka kompanija ima poseban program koji na što jednostavniji način treba da uči osnovama SISTEMA i omogućava i olakšava uspešnu izgradnju vašeg posla. Potrebno je da ste spremni da prihvatite obuku i pratite sistem.

4. Svaki posao zahteva investicije. U mrežnom poslovanju to nisu hiljade evra koje se mogu povratiti tek posle više godina, ali ne postoji ni besplatan ručak. Morate biti spremni da investirate svakog meseca u proizvode, obuku i tekuće troškove. Ukoliko se prati sistem, kompletna investicija se vrlo brzo vraća (najčešće već u istom mesecu) i počinje da se stvara profit.

ŠTA JE POTREBNO ZA PASIVNE PRIHODE

5. Sve u životu ima svoje uspone i padove. Ovaj posao svakako nije za osobe koje se brzo razočaraju, posustaju ili odustaju na prvim preprekama. Računajte da će biti prepreka, kako spoljašnjih tako i unutrašnjih, od podsvesnih kočničara i sabotera. Upravo kroz obuku u ovom poslu (razvoj ličnosti) savladaće te neke od najvrednijih veština za život uopšte - kako postići da emocije postanu vaše sluge, a ne da one gospodare vama. Predlažem da sebi date najmanje 6 meseci (a još bolje i godinu dana) u kojima ćete poštovati sve što vam se preporučuje; nećete razmišljati šta se okolo događa i kakvi su trenutni rezultati, već samo gledati prema svojim ciljevima.

II. MULTIPLIKACIJA – umnožavanje

Mrežno poslovanje je biznis umnožavanja vremena. Osnova je lična obuka i obučavanje drugih da profesionalno brzo i efikasno rade prave stvari na pravi način. Obuka se može efikasno sprovesti jedino ako je kopirljiva (prenosiva)

tako da je svako može prihvatiti, shvatiti i prenositi dalje. Nema umnožavanja vremena (multiplikacija, duplikacija) bez kopirljivosti.

Osnova kopirljivosti je već toliko puta spominjani SISTEM. Prihvatanje i primenjivanje sistema zasniva se na sticanju novih navika. Nova navika se stiče za oko 3 - 4 nedelje redovne, svakodnevne primene. Zbog toga je brižljivo planiranje aktivnosti ključnog saradnika (navike uspešnih graditelja posla) i to svakodnevno od ključnog značaja. Primenom ovih navika savladaće te i veštine komunikacije.

Osnovne faze u multiplikaciji:

1. Doslednom primenom sistema zaslužićete poverenje vašeg mentora da sa vama sklopi usmeni (pa i pisani) ugovor o poslovnoj saradnji, kako bi ste i vi odabrali i predložili takav ugovor svojim poslovnim partnerima - saradnicima koji to zaslužuju.
2. Tražiti poslovne partnere- saradnike koji će uraditi to isto. Oni se nazivaju KLJUČNI SARADNICI.
3. Obučavati ključne saradnike kako da najefikasnije primenjuju sistem.

Obuka i usavršavanje je pokretačko gorivo sistema!

ŠTA JE POTREBNO ZA PASIVNE PRIHODE

Ključ efikasnosti u multiplikacije je posvećivati pažnju jedino onima koji pokazuju rezultate držeći se preporučenih procedura u radu, onima koji pokazuju da su posvećeni postizanju ciljeva, a ne onima koji samo pokazuju zainteresovanost bez konkretnih akcija i rezultata. Mi ne možemo nikome pomoći ako to oni sami sebi ne žele!

Prosečne osobe ne žele da im neko određuje da li će i koliko najmanje mesečno uvoditi nove poslovne partnere, Ne vole da kao aktivni saradnici imaju određen minimalni lični mesečni promet.

Razmišljaju o krivcima, problemima i izgovorima a očekuju redovnu mesečnu zaradu!
I to rastuću!

Pobednici traže rešenja, razmišljaju o svojim ciljevima i imaju samo jedan zahtev- Pokaži mi kako?

Oprez!!! Uvek su oči uprte u vođe! Ne obaziru se na vaše reči nego samo na postupke. Neminovno se vrši

kopiranje i u pozitivnom i u negativnom pravcu- *kakvi su oni takvi su i njihovi aktivni saradnici.*

III. PRIHVATITI SVOJE MREŽNO POSLOVANJE KAO SOPSTVENO PREDUZEĆE.

Usredsredite se na rezultate a ne na aktivnosti!

Osnovni principi vašeg preduzetništva su:

1. Otvaranje sopstvenog preduzeća.
2. Plasman - Vaše preduzeće ostvaruje profit učestvujući u distribuciji proizvoda u partnerskoj saradnji sa kompanijom - partnerom.
3. Multiplikacija - Uvećavate profit i stvarate pasivne prihode pronalaženjem novih poslovnih partnera koji prihvataju isti poslovni plan.

Prvi korak- OTVARANJE PREDUZEĆA. OTVARATE SOPSTVENO PREDUZEĆE,

čije su delatnosti:

- Distribucija i marketing proizvoda ili usluga i šanse za bolji život

- Obuka drugih da koriste proizvode ili usluge

- Obuka drugih kako da osnuju i vode sopstveno preduzeće i unaprede sopstveni život

ŠTA JE POTREBNO ZA PASIVNE PRIHODE

Drugi korak - DISTRIBUCIJA

VAŠE PREDUZEĆE POMAŽE U DISTRIBUCIJI PROIZVODA KOMPANIJI PARTNERU.

Distribuciju ostvarujete:

- Ličnom potrošnjom
- Uključenjem zainteresovanih potrošača
- Maloprodajom po punoj ceni

Treći korak - MULTIPLIKACIJA i PASIVNI PRIHODI

Pronalaženje i obuka novih poslovnih partnera koji žele da pokrenu i vode sopstveni posao ili korisnika proizvoda/usluga.

- Za to vas kompanija nagrađuje određenim procentom od ostvarenog prometa.

Nagrada je uvek direktno srazmerna rezultatu (odnosno merljivim zaslugama) i njen iznos mora biti unapred utvrđen poslovnim pravilima.

Na taj način posao narasta do nivoa kada se ostvaruju i pasivni prihodi.

ŠTA JE POTREBNO ZA PASIVNE PRIHODE

Kao i kod svakog preduzeća poslovni plan se sastoji od nekoliko delova:

- Potrebne investicije
- Tekući troškovi
- Lični razvoj
- Širenje posla - što kod nas znači upoznavanje što je moguće većeg broja ljudi sa ponudom kompanije kroz preporučene procedure

A. INVESTICIJE:

Šta nije potrebno investirati:

- Veliki početni kapital
- Poslovni prostor
- Zaposleni
- Velike zalihe
- Rastuća režija sa širenjem posla
- Administracija i dozvole...

Šta je potrebno investirati:

1. OTVARANJE SOPSTVENE FIRME

Rekli smo već da se pod STARTOM ne smatra dan uključanja u sistem određene kompanije. Iako je sa početnim paketom dobijena i licenca za pokretanje sopstvenog preduzeća, to ne znači da je ono i aktivirano;

ŠTA JE POTREBNO ZA PASIVNE PRIHODE

naprotiv preduzeće može da bude zamrznuto mesecima i godinama. Pravi start počinje od trenutka donošenja ODLUKE da započnete svoj posao i prihvatite sistem.

Većina kompanija uslovljava registraciju kroz tzv. "startne pakete" odnosno upisnine radi rezervisanja i servisiranja pozicije u sistemu, a neke sa količinom proizvoda i usluga. Prevelike upisnine (npr. više od 100 dolara) bez dobijanja proizvoda ili usluga adekvatne vrednosti mogu da ukazu na sumnjive ilegalne sisteme „piramide“. U većini razvijenih zemalja su takve visoke upisnine zabranjene.

2. MESEČNA INVESTICIJA U PROIZVODE

Bez prometa proizvoda ili usluga ne postoji ni posao. Proizvodi ne smeju da se drže u zalihama, već da se sve uradi i obezbedi njihov plasman u istom mesecu na jedan od dva načina:

Lična upotreba i demonstracija ili Maloprodaja.

Za početak je najvažnije koristiti što je više moguće proizvoda ili usluga. Koncept mrežnog poslovanja je baziran na ličnom zadovoljstvu i prenošenju oduševljenja. Ne sarađujte sa kompanijom čiji proizvodi vama ne odgovaraju. Potrebno je da postanete „proizvod svog proizvoda“.

3. INVESTICIJE U OBUKU I TEKUĆE TROŠKOVE

Za razliku od klasičnog preduzetništva, sa razvojem posla ove investicije ostaju nepromenjene. One obuhvataju:

A. Program obuke...Knjige...Seminari...Telefoni i internet...Putni troškovi...

B. IZGRADNJA POSLOVNOG PODUHVATA-

Uvođenje poslovnih partnera koji otvaraju sopstveno preduzeće u okviru zajedničkog poslovnog poduhvata. Najvažniji koraci:

1. Komuniciranje sa i upoznavanje ljudi of ili online.
2. Odmah pronaći tri do pet poslovna partnera KOJI PRIHVATAJU POSAO i PROLAZE KVALIFIKACIJU.
3. Uvesti poslovne partnere u sistem, obučiti ih i pomoći da rade isto što i vi - multitlikacija.
4. Organizovanje i praćenje svojih partnera u grupi.

ŠTA JE POTREBNO ZA PASIVNE PRIHODE

Preporučuje se da se prvi poslovni partneri pronađu u prvim nedeljama rada i to najmanje 3 u prvom mesecu i dalje najmanje jedan mesečno. Za ovo je često potrebno obavestiti i uključiti mnogo više osoba. Dobre kompanije i sponzori prethodno obezbeđuju valjanu obuku i pomoć, da bi se izbegle početničke greške. Potrebno je startnu obuku ozbiljno shvatiti i primenjivati naučeno, jer je to jedina šansa da posao od početka bude uspešan. Novi saradnik se "ne ispušta iz ruku" dok se u potpunosti ne osamostali, tj. Osposobi se da lično primenjuje naučeno i druge obučava sistemu.

www.raditeodkuce.com