

calificări importante sau multe milioane lunar, că ar fi trebuit să înscrii sub tine o anumită persoană.

Să nu pierzi niciodată prea mult timp cu construirea unei linii inferioare, nici dacă consideri că unul dintre parteneri este atât de entuziast, încât ar merita să te ocupi de el personal.

Îți spun un secret: dacă persoana respectivă este într-adevăr atât de descurcărețată precum pare, sau se crede, va fi capabilă să construiască și singură afacerea. Este cred un fapt de luat în considerare că cei mai capabili parteneri te solicită cel mai puțin de la bun început.

Din cele de mai sus reiese că șansele de supraviețuire ale unei afaceri pot fi evaluate în baza răspunsului la o singură întrebare: *În ultimele patru săptămâni câți oameni noi ai înscris în rețea?*

Un lider înțelept știe foarte bine că se poate ridica la orice nivel, poate câștiga o groază de bani, poate avea un grup imens. Totuși în multi-level marketing cel mai important om rămâne întotdeauna: noul partener activ.

Deorece fără el nu ar funcționa sistemul!

A doua greșeală: „Dacă te alături echipei mele, în șase luni te fac vedeta constructorilor de rețele!”

Când cineva mă contactează cu oferta de mai sus (iar asta se întâmplă frecvent), îmi aduc aminte imediat că la început cu asta „mi-am amăgit“ și eu prietenii. Înțelegerea era că ei „se înscriu sub mine“, îmi dau lista lor de contacte, iar restul e treaba mea. Treaba lor rămânând doar să retragă lunar din cont comisionul aferent.

Această idee vicleană se bazează pe acea speranță că dacă construiești o afacere sub cineva, după o anumită perioadă acea persoană va prelua ștafeta și va începe să lucreze activ cu echipa primită pe tavă.