**Błędy polskich networków**

**Przeczytałam już wiele książek na tematy związane z MLM, czyli Multi Level Marketingiem, a także na tematy związane z prowadzeniem biznesu, nawet kilka publikacji własnych na ten temat już „popełniłam”. To co się dzieje na polskim rynku w tym temacie, przechodzi już ludzkie pojęcie.**

**Błąd nr 1 – To Twój biznes**

Na wielu prezentacjach powtarza się to magiczne zdanie: „Zainwestuj, to Twój biznes”, a potem nagle zaczyna się: „Musisz to, czyli zakupów za tyle, rekomendacji tyle w miesiącu” okey, nie mam nic przeciwko planom marketingowym, a także wynagradzaniu „aktywnych” użytkowników, ale co to za bzdura, skoro to Mój biznes, to co Cię obchodzi, jak ja go sobie prowadzę? Albo kto mi powie, że muszę rekrutować 1, 3, 5 osób teraz, jutro, w miesiącu. Co ja jestem Twój przedstawiciel handlowy, czy co?

**Błąd nr 2 – Musisz być spójnym**

Owszem, fajnie jeśli używam produktów, które polecam, bo to jest spójność, ale jeśli chodzi o „powodowanie”, żeby bycie w takiej firmie się każdemu „opłaciło” to nie ma chętnych. Oni robią „biznes”, „obroty” „To jest super firma, ze świetnymi produktami”, ale to Ty „musisz” to i to i tamto. W większości firm networkowych nie ma spójności między „entuzjazmem” a rzeczywistością.

**Błąd nr 3 – To Twoja inwestycja**

Jeśli w coś inwestuję, to oczekuję zyskowności, albo wychodzi na to, że „utopiłam kapitał”. Im dłużej trwa dla mnie wygenerowanie zysków, nawet jeśli one jeszcze nie dają pełnego zwrotu z inwestycji, to powinny pojawiać się minimalne, a potem stopniowo zwiększać, no bo skoro mam inwestować nowe środki (zakupy własne w skali miesiąca). To chcę mieć coś z tego, jasne prawda?

**Błąd nr 4 – MLM jest zły**

To nie MLM jest zły, tylko jego błędne prezentowanie, tylko błędy w planach marketingowych i „odkładanie” gratyfikacji „na kiedyś tam”.

**Błąd nr 5 – To Twoja droga do wolności finansowej**

Czym jest wolność finansowa? Możliwością generowania takiego dochodu pasywnego (bez konieczności pracy własnej), żeby starczyło na bieżące opłaty i utrzymanie. Tymczasem w każdym niemal polskim MLM jest to samo - „jeździj i rekrutuj” „pracuj na rzecz konsorcjum” itd., itd.

Okey, na dochód pasywny trzeba zapracować, trzeba coś zbudować, żeby móc czerpać zyski, ale jak się okazuje konieczność „rekomendacji” w polskich MLM nie kończy się nigdy, w większości przypadków ludzie odchodzą po 1, 2, 3, 6 miesiącach, o ile w ogóle tak długo dana „super firma” wytrzyma.

**Błąd nr 6 – My mamy najlepsze produkty**

Fajnie, że tak jest w większości firm, ale to nie jest klucz do sukcesu firmy, ważniejszy jest:

Dobry plan taki, żeby ludzie chcieli być w danej firmie, zarówno dziś, jutro, za miesiąc i za pięć, czy dziesięć lat. Żeby dopisywali się sami, bo warto i już od pierwszego dnia im się to opłacało.

[źródło: Generator Kasy i Reklamy - konkret](http://reklamafb.trendybiznesowe.eu/)