Randy Gage - Saveti i preporuke

* **Najbolje** rezultate postići ćete ako svakog meseca kontinuirano registrujete nove direktne klijente i partnere i istovremeno im pomažete da i oni urade isto to, jer kopiranje i multipliciranje u dubini donosi veliki rezultat.
* **Svakom** registrovanoj osobi pomozite što više u početku: uvedite je u sistem preporučivanja proizvoda, pomozite joj u sponzorisanju, osposobite je da i ona pomogne svojim registrovanim klijentima i partnerima.
* Ne zaboravite da ste registrovanjem novog klijenta ili partnera obavili samo 10% posla! Vaše pravo angažovanje tu tek počinje. Ostanite u stalnom kontaktu sa osobom, pomažite joj i obučite je da sponzoriše.
* **Vaš** interes je da sve koje registrujete što brže osposobite tako da mogu početi samostalno da razvijaju svoje grupe. To je onaj trenutak kada uspeju da u potpunosti osposobe klijente i partnere za obučavanje registrovanih u dubini. Ukoliko oni budu stalno zavisni od Vas, posao neće moći da se razvija dalje, a to, naravno, ne ide u prilog ni Vama ni Vašim partnerima. **Suština u sistemu mrežnog poslovanja, je da mnogo ljudi uradi pomalo,** **a ne da malo njih uradi jako mnogo.** Kada puno ljudi uradi samo pomalo, ukupan efekat je fantastičan!
* **ZAPAMTITE:** U svakom sistemu organizovanom kroz mrežno poslovanje cilj Vam ne sme biti mali broj osoba koji će praviti veliki promet, nego sasvim obrnuto. Vaš cilj mora biti gradnja stabilne mreže sa što većom dubinom (u što više nivoa) u kojoj će mnogo Vaših partnera kupovati proizvode prvenstveno za svoje potrebe. ***Veliki ﬁnansijski uspeh*** ***može Vam doneti samo gradnja velike mreže*** **lojalnih saradnika. Ove rečenice su temelj** **rada u sistemu mrežnog poslovanja.** Tek kada ih u potpunosti razumete, prihvatite i naučite kako da ih najbolje u praksi i realizujete, bićete uspešni u mrežnom poslovanju.
* **Zlatno** pravilo rada u sistemu mrežnog poslovanja je KOPIRANJE! Zato je potrebno da se u potpunosti pridržavate postupka rada, svih preporučenih koraka, a Vaši partneri da to kopiraju. Već je naglašeno: izuzetno je važno da o ovom poslu naučite sve bitne stvari, da to znanje prenosite svojim partnerima i da Vas oni KOPIRAJU (tj. Imaju isti odnos prema svojim partnerima). Zato, proverite da li Vaši direktno registrovani, kao i direktno registrovani partneri ključnih partnera u Vašoj mreži, razumeju suštinu poslovnog poduhvata u mrežnom poslovanju. Ako ima nedostataka i nerazumevanja, odmah počnite da preduzimate mere za njihovo uklanjanje.
* **Važno** je i da sledite osnovne korake kako biste u ovaj posao ugradili KOPIRANJE, a samim tim SIGURNOST i STABILNOST. Ako se ne pridržavate bar osnovnih principa rada u mrežnom poslovanju time ne otežavate uspeh samo sebi nego i svojim partnerima koje uvodite u posao.
* **ZAPAMTITE:** Posao je krenuo sa mrtve tačke tek kada bar tri Vaša aktivna direktnapartnera stignu do bar tri aktivne dubine. Sve do tada Vi ste na »pozitivnoj nuli« i ne možete očekivati neke osetne rezultate. Partneri sa kojima aktivno ne radite I redovno ne sarađujete gube svako interesovanje za posao. »Možete postići bilo šta na svetu, sve što želite, jednostavno tako što ćete u dovoljnoj meri pomoći drugima da postignu ono što žele.«(Zig Ziglar)

* **PRAVILO** GLASI: Kolika širina, najmanje tolika i dubina. Znači, koliko direktnih partnera imate, najmanje do te dubine treba da stignete u svakoj grupi. Širina je bitna jer Vaša zarada od nje direktno zavisi, ali ne smete sebi dozvoliti »luksuz« da Vam je širina mnogo veća od dubine u poslovnoj mreži – nećete imati dovoljno vremena da svima pomognete. To se često naziva »sindrom propalog trgovca«. Drugim rečima, od Širine Vam zavisi zarada, ali od dubine zavisi stabilnost te zarade. Sponzorišite do što veće dubine po svakoj grani jer Vam velika dubina stvara sigurnost posla – obezbeđuje mnogo osoba zainteresovanih da održe i prošire mrežu registrovanih potrošača, klijenata i partnera.