

# Ključ za uspeh u Network Marketingu

[www.dusanmarkovic.com](http://www.dusanmarkovic.com)

[DUSANMARKOVIC.COM](http://DUSANMARKOVIC.COM)

June 14, 2014

Authored by: Dušan Marković - [2014]

Ha, kako to pompezno zvuči, zar ne. Znete ono kad želite nekom da pomognete a taj stalno ponavlja jedno te isto: „da da, znam to...“

E pa i za ovo su mnogi čuli ali retko ko to primenjuje. Ali...

Da odmah raščistimo nešto, ako mislite da je ovo jedna od onih šema „brzo se obogati“ odmah prestanite da čitate i vratite se onome što ste radili do ovog momenta.

Još ste tu? Ok... da počnemo.

Zašto sam napisao ovu e-knjigu?

Januara 2013 godine počeo sam da radim mrežni marketing i to na način kako sam ga radio pre nekih 15 godina. To vam je verovatno poznato, pravi listu, zovi redom, troši vreme i novac, a ne retko i živce. U svakom slučaju do maja meseca „odradio“ sam nekih 500 termina, odnosno pričao sa više od 500 ljudi.

Rezultat je bio poražavajući, uspeo sam da uključim 37 ljudi od kojih je samo nekoliko njih bilo aktivno tj. nastavilo da „radi“. Sve u svemu potrošio sam mnogo više novca nego što sam zaradio, a o vremenu i da ne govorim.

Nisam bio zadovoljan rezultatom i rešio sam da nešto promenim.

Vrlo brzo sam došao do ljudi koji se ovim poslom bave putem interneta i postižu zaista neverovatne rezultate. Odmah sam počeo da skupljam informacije i da ih primenjujem. Međutim kao i većina kolega nisam postigao neki veći uspeh.

Zašto?

**Prave informacije koje su vam potrebne da bi ste zaista uspešno radili online koštaju,** i to ne malo para. Rešio sam da investiram u edukaciju i upisao sam se na nekoliko online kurseva kod svetski priznatih marketara.

Nikada neću zaboraviti trenutak kada mi je „legla“ prva online zarada. Za kratko vreme uspeo sam da zaradim ono što sam uložio u edukaciju i mnogo više od toga. Trenutno mi je online biznis glavni izvor prihoda sa tendencijom stalnog rasta.

Sada to znanje želim da podelim sa vama da bi ste i vi mogli da radite ovaj posao na pravi način.

Koji su to najveći problemi koje sam imao kada je OnLine Network Marketing u pitanju?

1. Kako da uradim prezentaciju na internetu ?
2. Kako da dođem do novih ljudi ?
3. Kako da se reklamiram i gde ?

Prva stvar koja vam treba je vaš lični sajt, ali ne besplatni. Potrebno je da zakupite domen (web adresa) koja je tada vaše vlasništvo. Da bi ste imali dobar i funkcionalan sajt biće vam potrebno još nekoliko alata.

O tome više možete pročitati na mom blogu [www.dusanmarkovic.com](http://www.dusanmarkovic.com).

Ali pretpostavimo da imate dobro uređen sajt, da pišete dobre postove sa kvalitetnim sadržajem ali i dalje nema nikakvih rezultata.

Zašto?

Koja je to TAJNA koja će vaš posao pokrenuti sa mrtve tačke i doneti vam veliki uspeh?

**To je onlajn SAOBRAĆAJ.** (online trafic)

Neke moje kolege provedu i po nekoliko dana kreirajući dobar sadržaj i kada ga objave, jedino što urade je da okače link na svom Facebook

profilu. Onda se uglavnom čude zašto se niko ne javlja, zašto niko neće to što oni nude i opet troše mnogo vremena ne bi li napisali još bolji tekst koji „ovog puta sigurno mora doneti rezultat“.

Da vam kažem nešto, u ovom poslu sve se svodi na

## **PRODAJU I PROMOCIJU.**

Sve ostalo je samo mnogo buke.

Da bi ste prodali nešto ili privukli nekog da radi sa vama morate imati kome to da ponudite. Najveća zabluda u ovom poslu je „to može svako“ kao i „ovo nudite svima“.

Sa današnje tačke gledišta mogu reći da je posao prilično jednostavan.

Sve što je potrebno da uradite je:

1. Napravite solidan sajt (platite nekom za to)
2. Dovedete na njega ljude koje to zanima
3. Sakupite njihove email adrese i imena
4. Izgradite kvalitetan odnos sa njima
5. I prodate im to što imate

I ne brinite, ja sam osoba poput vas, u početku je i meni bilo teško da sve to prihvatim, naučim i primenim. Ali ako nađete pravu osobu da vas obuču, sve je mnogo lakše i jednostavnije.

U nastavku ću vam dati uvid u nekoliko tehnika koje su meni dale odlične rezultate.

Kao što rekoh potrebni su vam ljudi koji će biti zainteresovani za to što imate da ponudite. Kako vam zvuči da za mesec - dva dođete do 3000 novih kontakata, i to onih koji su zainteresovani za to što vi imate da im ponudite? Zvuči nemoguće?

I te kako je moguće !

**Pa hajde da vidimo...**

## **Za početak imam nekoliko pitanja za vas**

Ukoliko želite da privučete vaših prvih 3000 kontakata, moje prvo pitanje za vas je sledeće: **Zvuči li vam ovo poznato?**

*„Ubih se od pisanja kvalitetnog sadržaja na Blogu i ništa se ne dešava, izgleda kao da džabe radim“*

*„Pokušao sam da stavljam postove nekoliko puta nedeljno, komentarisao na drugim blogovima, okačio link na Facebook, pokušao „skoro sve“ i ništa od toga ne daje rezultate“*

*„Nemam ideju kako uopšte da započnem sa skupljanjem kontakata. Pišem dosta postova, ali od saobraćaja ni traga.“*

**Ako je vaš odgovor „DA“ na bilo šta od ovoga, izdvojte 15 minuta i pročitajte do kraja ovu e-knjigu.**

### **Zato što nije vaša krivica.**

O čemu se radi:

Većina „zdravo razumske“ mudrosti koju šire „experti“ je u najboljem slučaju prevaziđena i više ne daje rezultate, ili u najgorem, potpuno beskorisna.

Na primer, da li vam je neko do sada rekao „tajna u izgradnji velikog broja pratilaca na blogu je u tome da redovno, svake nedelje, objavljujete nove tekstove sa sjajnim sadržajem?“

To jednostavno ne može biti **VIŠE POGREŠNO.**

O ovome možete više pročitati na mom Blogu. Prava TAJNA je u principu **80% promocija / 20% kreacija**. [Pročitaj o tome ovde.](#)

Vidite, većina tih „experata“ koji preporučuju manjkave savete o izgradnji liste kontakata, spadaju u jednu od dve kategorije:

Oni su ili:

- A) Experti koji su svoju listu pratilaca izgradili davno u vreme kada gotovo i nije bilo konkurencije. Davno kada je bilo relativno lako doći do auditorijuma.
- B) Experti koji se trude „da lažiraju dok ne uspeju“ deleći savete i trikove za koje „misle“ da su dobri, ali nisu baš sasvim sigurni.

Oni jednostavno ne znaju šta da rade DANAS u pretrpanom marketinškom tržištu.

I koštaju vas vašeg teško zarađenog novca, vašeg dragocenog vremena i Vašeg USPEHA.

Ali zato ste ovde.

## **Ključ uspeha je - naučite strategiju kako da dođete do vaših prvih 3000 kontakata.**

Pre nego što počnemo da razjasnimo neke stvari. Broj kontakata koji imate je direktno povezan sa...

1. Vašom sposobnošću da dovedete **visoko targetiran** saobraćaj na vaš Blog.
2. Vašom sposobnošću **da konvertujete** taj saobraćaj u lojalne pratiocce.
3. Vašom sposobnošću **da vas** vaši čitaoci **promovišu i preporučuju** svojim prijateljima.

Naravno, ne kažem da treba da budete sledeći Ivo Andrić, niti sam pominjao gramatiku.

„Zašto“, pitate se?

Zato što to uopšte nije toliko bitno.

Sve se svodi na saobraćaj, konverziju i preporuke. I u ovoj knjizi objasniću vam kako da postanete majstor tih veština.

Kako to možete postići?

## Ispričaću vam jednu kratku priču...

Nekada dok sam još radio u Domu Zdravlja imao sam kolegu koji je za veoma kratko vreme, tačnije mesec dana od kako se zaposlio, postao omiljen lik u kolektivu i poznavao je gotovo sve zaposlene.

To mi nikako nije bilo jasno pa sam pitao koleginicu kako je moguće da neko za tako kratko vreme postane toliko popularan. Kratko mi je odgovorila „*on ima veze svuda i sve poznaje*“.

Onda sam pitao i jednog kolegu isto to. Odgovorio mi je „*on ima veze svuda i sve poznaje*“

„Šta?!“

Bilo mi je malo čudno jer sam dobio potpuno isti odgovor. To me je zaintrigiralo i rešio sam da to malo istražim. Pitao sam gotovo svakog koga sam poznavao u Domu Zdravlja isto pitanje i pogodite koji sam odgovor dobio... „*on ima veze svuda i sve poznaje*“!

Čak su mi neki priznali da još nisu imali prilike da se upoznaju sa njim, ali su mi svejedno dali potpuno isti odgovor.

Kako je to moguće?

Verovatnoća da mi svako da isti odgovor sa istim redosledom reči bio mi je potpuno neverovatan i nemoguć.

Onda sam shvatio nešto: Razlog zbog čega mi je svako dao identičan odgovor je taj da je morao biti kreiran.

To mora da je **PLANIRANO**. I bilo je...



# Kako doći do prvih 3000 kontakata

Pre nego što dođete do svojih prvih 3000 kontakata na email listi treba da **kreirate Brend** – poziciju na tržištu koju će ljudi upamtiti.

Potrebno je da oblikujete šta ljudi misle o vama i to treba da bude veoma specifično.

Utvrđite po čemu tačno treba da budete poznati... i da to pretočite u nekoliko reči.

Moram da naglasim, to mora da bude lako za upamtiti i unikatno za vas.

Sledeća konkretna akcija koju treba da preduzmete je da budete intervjuisani za podcast na nekom drugom blogu... i treba da

**ponovite svoju poruku toliko puta dok vam se ne smuči.**

Na taj način ćete usaditi Vas, Vaš posao i Vaš Blog u svačiji um !

**Zašto je od vitalnog značaja da dođete do vaših prvih 3000 kontakata ?**

Broj vaših kontakata je direktno povezan sa vašom sposobnošću da dobijete ljude koji će **da promovišu Vas kao da im je to posao.**

Ako ljudi zapamte tačno u čemu ste toliko dobri, neverovatni, tada će se desiti sledeće:

- Kada im se njihovi prijatelji jave sa problemom, oni će im poslati Vaš link po Defaultu kao preporuku za rešavanje problema.
- I tada ta preporuka konvertuje ljude u nove kontakte kao luda.

Kako ste vi došli do sajta [www.dusanmarkovic.com](http://www.dusanmarkovic.com) ?

Verovatno vam je neko rekao „pogledaj ovog lika“ ili „Dušan je lik koji je dobar i odličan u... idi i pogledaj šta on kaže o tome“

Većina Marketara ne govori o tome. Ovo je PRAVA stvar, stvar koja Vam neće pomoći da dođete do 3000 kontakata na email listi. Ovo je stvar koja će vam pomoći da dođete do 10000 ili 100000 novih kontakata.

Idemo redom, prva stvar koju morate da uradite je da kreirate tačnu rečenicu koja vas najbolje opisuje.

Da bi ste došli do nje morate da otkrijete **šta je to što ćete reći o sebi.** Isto tako morate da vodite računa da fraza bude specifična, da ljudi nisu već negde čuli nešto slično.

## Kako doći do nečeg potpuno unikatnog i jedinstvenog?

Ova jednostavna vežba će vam pomoći u tome, prvo odgovorite na ova pitanja:

1. Šta vaš idealni klijent (novi kontakt) želi?
2. Šta je njihov glavni problem koji imaju za koji verujete da možete da rešite?
3. Koji je vaš metod za rešavanje problema?
4. O čemu volite da pričate više od ičega?

Kada date odgovore na sva ta pitanja, jednostavno ih iskombinujte.

Najbolja stvar u vezi ove vežbe je ta da kad iskombinujete odgovore na sva pitanja, dobijete takvu kombinaciju onoga što planirate da postanete da je prosto nemoguće da bilo ko drugi ima takav brend.

I nemojte se mnogo brinuti kako će sve to da ispadne. U početku sve što treba da uradite je da stvorite nešto što će ljudi uspeti da upamte, tj. **da budete prepoznatljivi.**

## U redu, šta je sledeće?

Jednom kad odlučite po čemu želite da budete poznati treba da privučete pravu publiku do koje želite da doprete.

I tada treba da govorite njihovim jezikom, u protivnom proglasiće vas autsajderom i ignorisati.

Broj kontakata koji imate je direktno povezan sa vašom sposobnošću da dovedete visoko targetiran saobraćaj na vaš blog.

To znači da vaš blog posećuju ljudi koje će to da interesuje i koji će se uvek vraćati po još informacija jer od vas dobijaju neku vrednost.

Kada pišete sadržaj uvek razmišljajte o publici koju želite da dosegnete... i onda ih pozovite na akciju. **To je ključ !**

Tada se vratite na vašu glavnu poruku koju promovirate na blogu da ne biste izgubili vaše verne pretplatnike (kontakte).

Kada izgrađujete svoju publiku, nemojte gledati šta blogovi sa sličnom temom pišu i kako se postavljaju prema čitaocima.

Treba da razmišljate o tome „kakav je tip ljudi želim da čita moj blog“

I onda jednostavno idite po te ljude.

Upoznajte ljude koji čitaju vaš Blog i nađite još takvih ljudi na isti način.

# E sad, šta sve možete još da uradite da bi ste pokrenuli saobraćaj

**Drafting tehnika** - najlakši način da skrenete pažnju na sebe.

Šta uopšte znači reč „Drafting“?

**Drafting ili slipstrimming** je tehnika u kojoj dva vozila ili neka druga dva pokretna objekta, usklade svoje kretanje, tako da onaj koji se kreće iza, troši znatno manje energije za održavanje iste brzine. Takav primer je najizraženiji u auto-moto trkama.

U online biznisu to prvo vozilo predstavlja nekog autora Bloga sa već izgrađenim statusom i velikim brojem pratilaca(čitalaca).

Pošto znam da neki ljudi misle da imam prirodni talenat da privlačim pretplatnike na sajt, i konvertujem ih u lojalne saradnike i kupce, reći ću vam sledeće:

Sve veštine koje su vam potrebne da bi ste to radili, nisu nešto što dobijate po rođenju.

To su veštine koje možete da naučite. I ako imate **pravu osobu** koja će vas učiti tim veštinama, tada možete da ih naučite veoma brzo.

# Kako se koristi „Drafting Tehnika“

Postoje tri jednostavna pravila za korišćenje „Drafting Tehnike“:

1. Definišite tačno šta želite da promovirate.
2. Pronađite ljude koji su zainteresovani za to.
3. Ubedite te ljude da vam pomognu.

## Prvi Korak: Šta biste želeli da promovirate?

Kada tražite šta da promovirate, to će najverovatnije biti deo sadržaja na blogu. E sad, kada pišete blog post, nemojte da štedite na sadržaju. Potrudite se napisati post koji je **STVARNO VREDAN PROMOVISANJA**.

Jer ukoliko to ne uradite, kada počnete da koristite Drafting Tehniku, (korak 2) izgubićete kredibilitet kod svih ljudi koje budete kontaktirali, i to zauvek.

Za sada hajde da pretpostavimo da ste početnik sa solidnim komadom sadržaja koji je vredan pažnje.

## **Drugi Korak: Nađite ljude koji bi hteli da vas promovišu**

To je ono gde Drafting Tehnika dolazi do punog izražaja...

Zapamtite, sve je u tome da nađete ljude koji su već pisali o temi koju vi želite da obradite.

Ko su ti ljudi i gde ih treba potražiti?

Siguran sam da ih znate već nekoliko i to sa najprometnijeg mesta koje posećujete – FACEBOOK.

Među svakodnevnim postovima koji vam iskaču na ekranu nalaze se i oni čiji su vlasnici već poznati široj javnosti.

To su ljudi koji već neko duže vreme vode svoje veoma uspešne Blogove i portale sa hiljadama pratilaca – vernih čitalaca.

Neću ih ponaosob imenovati ali sam siguran i vi pratite nekoliko takvih autora sa naših prostora.

Pored Blogera tu su i novinari, urednici mnogih elektronskih izdanja dnevne štampe i časopisa.

Postoje tri stvari koje vam mogu pomoći u „draftovanju“ i to su:

## 1. Konkurencija

Recimo da je jedan od vaših konkurenata napravio ogroman uspeh na nekom jačem blogu koji je u ovoj industriji ili online Magazinu. To je vaša velika šansa. Kako?

Kontaktirate vlasnika tog Bloga ili novinara koji je pokrio tu priču vašeg konkurenta za magazin, i počnete da gradite odnos sa njim. Na kraju taj odnos može da dovede do publikovanja vašeg sadržaja.

Ili još bolje, možete da doprete do novinara koji „pokriva“ vašeg konkurenta i ubedite ga da „pokriva“ vas.

Važno je naći osobu koja već ima dodirnih tačaka sa temom o kojoj vi pišete i ponuditi joj saradnju. E tu do izražaja dolazi SADRŽAJ.

## 2. Tema

Ovo je moj omiljen način korišćenja „Drafting Tehnike“

Kada završim tekst za post, jednostavno „izguglam“ sve autore koji su pisali na tu temu i predočim im najnovija istraživanja u vezi tog sadržaja. Nekima potvrdim njihovo stanovište a nekima suprotstavim mišljenje u zavisnosti od njihovog stava o toj temi.



Na primer:

Kada sam pisao o tome da je 80% promocija a 20% kreacija, našao sam ljude koji su zastupali ideju da je promocija najbolje rešenje, i one koji su podržavali ideju „sadržaj je sve“.

Tada imate veliku verovatnoću da će vaš sadržaj podeliti na njihovim , dobro posećenim Blogovima, Portalima... da bi ili potvrdili njihovo stanovište ili pak započeli debatu o toj temi.

U svakom slučaju posećenost vašeg sajta će eksplodirati.

### **3. Ljudi**

I na kraju poslednji način korišćenja „Drafting Tehnike“

Kao kod teme, možete „draftovati“ iza ljudi. Na primer, kada sam započeo izgradnju svog sajta, analizirao sam nekoliko sličnih blogova koji se bave marketingom i istražio gde su sve ti autori dali intervju. Tada sam kontaktirao autore tih sajtova da vidim da li bih i ja mogao da postavim svoj intervju.

## **Treći korak: Ubedite te ljude da vas „pokriju“**

Ovo je veliko pitanje, zar ne? Kako ubediti ljude da vas „pokriju“?

**Podsticaj**, i sve se svodi na to. O tome možete više pročitati ovde:

[Tri Vrste Podsticaja](#)

Ne kažem vam da podmićujete ljude (podsticaj) ali zapamtite ovo:

Novinari i blogeri su ljudi kao i vi, stalno su zauzeti, u trci sa vremenom, nedovoljno plaćeni i nažalost veoma često podcenjeni.

Sve što Vi možete da uradite da bi im život bio lakši, oni će itekako umeti da cene.

Pored toga, ako možete da uradite ekonomski, socijalni i moralni podsticaj, tim bolje.

**E sad hoću da uradite nešto...**

Hoću da odaberete JEDAN od načina na koji želite da koristite „Drafting tehniku“

Samo jedan!

Da li ćete da draftujete iza konkurenta? Da li ćete da draftujete iza teme? Da li ćete da draftujete iza osobe?

Pošaljite mi email na [dusanmarkovic.com@gmail.com](mailto:dusanmarkovic.com@gmail.com) i napišite mi koji je vaš plan da dođete do većeg saobraćaja na sajtu.

I to je to.

Ima još malo ☺ ↓

# Da ponovimo šta smo naučili

Broj pratilaca (kontakata) koje imate, direktno je povezan sa...

1. Vašom sposobnošću da dovedete visoko targetiran saobraćaj na vaš blog.
2. Vašom sposobnošću da konvertujete taj saobraćaj u lojalne pratioce (kontakti, saradnici, kupci)
3. Vašom sposobnošću da vaše pratioce navedete da vas promovišu i preporučuju prijateljima

Pokazao sam vam kako da dođete do vaše publike. Šta da uradite da bi ste ostali u vezi sa njima. I još mnogo toga.

Sada je SVE NA VAMA, krenite u akciju na osnovu ovog materijala. Jer edukacija bez akcije je beskorisna.

Počnite da koristite ovaj materijal **SADA**.

I ukoliko vam se dopalo želeo bih da uradite sledeće:

1. Pošaljite mi email na [dusanmarkovic.com@gmail.com](mailto:dusanmarkovic.com@gmail.com) i napišite „Pozdrav Dušane, upravo sam pročitao tvoju e-knjigu i sviđa mi se“
2. Javite mi se na Fejsbuku ili Tviteru. Želeo bih da vidim lice koje ide uz vaše ime i da vas upoznam.
3. Ispružite se malo na krevetu i odmorite, ipak ste pročitali knjigu od 19 strana. ;)

[www.dusanmarkovic.com](http://www.dusanmarkovic.com)