

Startcontrole



Geen succes in netwerk
marketing zonder een goed plan

Pamela Hemmings

Bewerking en vertaling Marcel Bongers

Inhoudsopgave

Waardering

Introductie

Hoofdstuk

1. Aan de slag gaan
2. Vereiste vaardigheden en kenmerken
3. Het juiste bedrijf vinden
4. De opstartkosten en een budget berekenen
5. Jezelf presenteren met sociale media
6. Maak jouw lijst en werk aan de relaties
7. Samenvatting: Stappen naar succes

Appendix A: Budgetplan

Over de schrijfster

Over de uitgever

Waardevolle boeken

Introductie

Wat is mijn doel?

Ik wil jou graag een duidelijke aanpak geven en een realiteitscontrole geven als jij begint met jouw eigen bedrijf binnen netwerk marketing. Er zijn nog altijd mensen die worden verleid met dromen over snel rijk worden. Men schijnt het idee te hebben dat men alleen maar nog hoeft te ondertekenen en geld stroomt dan vanzelf binnen. Helaas is dat niet zo! Het is erg onwaarschijnlijk dat jij het eerste jaar veel geld zult verdienen of zelfs in staat zult zijn om jouw baan op te geven. Het kan zeker twee tot drie jaren duren voordat jij dit niveau van succes hebt bereikt. De grote eurotekens in de ogen van veel mensen vormen de verklaring waarom zoveel van hen niet slagen met netwerk marketing. Bij sommige netwerk marketingbedrijven stoppen meer dan 95% van de mensen met hun werk in het eerste jaar.

Waarom zou dan nog iemand willen starten wanneer de kans op succes zo beperkt lijkt? Onderzoeken laten zien dat:

- Vier uit vijf (82%) langer dan een jaar bij hun huidige bedrijf zijn en 47% langer dan vijf jaar.
- 89% van de vertegenwoordigers beschrijven hun persoonlijke ervaring als goed, zeer goed of uitstekend.
- 84% van de vertegenwoordigers zegt dat het bedrijf tegemoet komt of zelfs hun verwachtingen overtreft als een manier om een aanvullend inkomen te verwerven of om extra geld voor zichzelf te verdienen.
- 91% van de vertegenwoordigers zegt dat het hun verwachtingen overtreft wanneer men door harder werken meer geld kan verdienen.

(Bron: 2002 National Salesforce Survey, Research International Inc.)

Wanneer jij het percentage van 95% toepast op het aantal mensen dat in onze bedrijfstak miljonair worden of een 6-cijferig inkomen verdienen, dan is het wel juist. Maar wie definieert nu succes? Dat doe jij. Indien het jouw doel is om €1.000 per maand bij te verdienen, dan ben jij succesvol zodra jij dat bereikt hebt. De sleutel is om een realistisch doel te kiezen, een plan op te stellen om dat te bereiken en vervolgens aan het werk gaan om het plan uit te voeren. De vraag voor jou nu is: Hoe bereik ik dat doel?

Vele mensen beginnen gewoon, glijden uit en vallen dan op hun gezicht. Zij behandelen hun nieuwe onderneming behoort te worden behandeld: een nieuw bedrijf. Zij zijn op zoek naar het snelle geld, men maakt zich niet druk om de basisprincipes waarop het succes wordt gebouwd.

Planning, geduld en volharding.

Het kost de meeste mensen minimaal een jaar om te leren kruipen, lopen en praten. Vervolgens heeft men nog 16 jaar onderwijs nodig om te kunnen gaan werken. Voor een dokter of advocaat kost het nog een aantal jaren meer voordat zij volledig bevoegd zijn. Tegen de tijd dat zij werkelijk kunnen gaan werken, hebben zij vaak grote schulden opgebouwd. De beroemde atleten hebben ontelbare trainingssuren achter de rug voordat zij een record kunnen vestigen. Zelfs de meest succesvolle bedrijven hebben zeven jaren nodig voordat zij winst beginnen te maken. Hun succes kwam voort uit planning, geduld en volharding. Ik wil proberen jou een boek te geven waarmee kunt leren hoe jij alles moet aanpakken. Het bevat basisinformatie die jij nodig hebt bij de aanvang van het proces. Ik heb verschillende vragen beantwoord waarmee jij beschikt over de vereiste informatie, fundering en kader om succesvol te zijn. Mijn nadruk ligt op netwerk marketing, zowel online als offline, maar het kan zonder meer gebruikt worden voor elk nieuw bedrijf. Hier volgen de vragen die ik tracht te beantwoorden:

1. Hoe ontwikkel ik de juiste mentale houding?
2. Wat is jouw uiteindelijke motivatie?
3. Hoe kan men angst overwinnen?
4. Hoeveel geld moet ik investeren?
5. Hoeveel kan ik verdienen?
6. Hoeveel tijd zal ik nodig hebben?
7. Over welke vaardigheden moet ik beschikken?
8. Hoe maak ik een actieplan?
9. Welke bronnen zijn er beschikbaar om het juiste bedrijf of product te vinden?
10. Hoe stel ik een budget samen?
11. Wat zijn opstartkosten en de vaste lasten?
12. Zijn er belastingvoordelen?
13. Moet ik gaan adverteren?
14. Hoe promoot ik mezelf?
15. Moet ik telefonisch mensen gaan benaderen?
16. Hoe kan ik mensen werven via het internet?
17. Heb ik een blog of een website nodig?
18. Moet ik mij aanmelden bij Twitter, Facebook en YouTube?
19. Hoe bouw ik nieuwe contacten op?

Hoofdstuk 3

Het juiste bedrijf vinden

Jij hebt jouw waarom bepaald en een beslissing genomen over hoeveel tijd jij wekelijks in jouw bedrijf zal steken. Jij werkt al aan de juiste mentale houding die jij dagelijks versterkt. Jij zult een succesvolle ondernemer zijn in de sterk groeiende bedrijfstak van netwerk marketing. Het volgende wat jij nu moet gaan bepalen is welke type van bedrijf jij precies wilt hebben. Heb jij belangstelling voor gezondheid en fitness? Voeding en drank? Telecommunicatie of totaal iets anders? Hoe vindt jij het bedrijf dat het beste bij jou past?

Er veel goede en betrouwbare bedrijven in onze bedrijfstak. De sleutel voor succes is dat jij iets kiest waarvoor jij ook veel passie voelt. Dat is heel belangrijk. Ga jij samenwerken met een bedrijf waarin jij echt geïnteresseerd bent, dan zal jouw niveau van enthousiasme erg groot zijn – dit zal jij dan ook uitstralen naar jouw toekomstige klanten en zakenpartners. Het is veel gemakkelijker om je ergens voor in te zetten waarover men opgewonden is, dan iets waarvan men het gevoel heeft dat men het moet doen. Dus kies een partnerbedrijf dat een product aanbiedt dat jou echte interesseert.

Onderzoek jouw opties. Jij wilt een bedrijf vinden dat al enige jaren bestaat, een goede historie heeft, over sterk leiderschap beschikt, goede vooruitzichten heeft en producten aanbiedt die mensen graag willen kopen. Dit wil nog niet zeggen dat een nieuw bedrijf niet de moeite waard kan zijn. In dat geval moet jij een veel grondiger onderzoek doen naar het management en de levensvatbaarheid van het bedrijf

voor de lange termijn. Kijk jij naar een zakelijke kans waarbij een technologie als product een belangrijke rol speelt, vergeet dan niet dat technologie ook snel kan verouderen. Onderzoek daarom ook of het bedrijf in het verleden meerdere malen succesvol is geweest met de introductie van nieuwe producten voordat de markt het oude product al overbodig had gemaakt.

Aan het einde van de dag, het uitvoeren van gedegen onderzoek en jouw gezonde verstand gebruiken zijn noodzakelijk om het juiste partnerbedrijf te vinden in netwerk marketing. Ga niet in zee met het eerst bedrijf dat aan jou wordt voor gesteld en dan gaan hopen op het beste. Doe onderzoek naar het bedrijf, het management, de producten en de historie zo goed als dat mogelijk is. Zorg dat jij de procedures begrijpt en weet hoe het beloningsplan in elkaar steekt. Jij bent zelf jouw eigen beste bescherming tegen malafide bedrijven. Wanneer het te goed lijkt om waar te zijn, dan is dat meestal ook zo. Biedt men jou ongebruikelijke hoge winsten aan wanneer jij je maar aanmeldt, dan is de kans op bedrog erg groot. Trap niet in de valkuil. Het is jouw eigen verantwoordelijkheid om alle informatie eerst goed te verifiëren.

Voordat ik overstap naar enkele praktische bronnen, wil ik toch eerst in gaan op een angst die veel mensen hebben over netwerk marketing. Er is nog altijd een groep mensen die netwerk marketing gelijk stelt met een piramidespel. De algemeen aanvaarde definitie van een piramidespel is: "Een piramidespel is een investeringsvoorstel waarbij een hoge opbrengst wordt beloofd voor een klein bedrag, indien de investeerder anderen overtuigd om ook een bedrag te investeren. De piramide ontstaat doordat anderen doorgaan met het inleggen van geld in het plan. Op een bepaald moment treden er steeds minder mensen toe, de piramide stort in en veel geld gaat verloren."

Het concept van de piramide kan misleidend zijn. Jij kunt geen bedrijf vinden zonder een piramidestructuur (directeur, managers, medewerkers is een heel eenvoudige piramide

van drie lagen. In de praktijk zij je vaak veel meer lagen). Het zijn meestal de mensen in de onderste lagen die de klappen moeten opvangen en niet veel kansen hebben om promotie te maken. Werk jij bij een bedrijf in een groeiende markt, met een sterke en betrouwbare leiding, met goed verkopende producten, dan is er ook geen aanleiding op hierop het etiket van oplichting te plakken.

Natuurlijk zijn er malafide mensen die op het internet van alles aanbieden. Ik heb ooit een aantrekkelijk aanbod onderzocht, maar kwam er snel achter dat alle drie de directeuren bij een vorig bedrijf waren beschuldigd van fraude. "Iedereen heeft in zijn leven wel iets fout gedaan," zei de man die mij wilde aanwerven. "Daar maak ik mij dan ook niet druk om. Ik verdien nu meer geld dan ooit tevoren" maar ik maakte mij er wel zorgen om. Ik had daarna geen belangstelling meer voor het aanbod.

De enige manier om jezelf te beschermen is door het uitvoeren van een grondig onderzoek. Integriteit en leiderschap zijn essentiële eigenschappen voor het bedrijf en de leiding. Veel netwerk marketing zijn niet beursgenoteerd en daarom zal jij dieper moeten graven voordat jij een verantwoorde beslissing kan nemen. Een ander belangrijk element dat jij moet beoordelen is mate van training en ondersteuning die men zal ontvangen van het bedrijf. Goede training in netwerk marketing is noodzakelijk om succesvol te kunnen zijn. Zonder training kan jij niet ver komen met jouw eigen bedrijf. Ook moet het gemakkelijk zijn om contact op te nemen met het bedrijf, zodat jij snel antwoord kan krijgen op jouw vragen. Een goed bezette helpline per telefoon en email zijn absoluut noodzakelijk. Natuurlijk dien jij eerst goed de handleiding te lezen voordat jij contact opneemt voor jouw vragen.

Hoofdstuk 4

De opstartkosten en een budget berekenen

Om zelfs het meest eenvoudige bedrijf te kunnen starten, moet men eerst geld uitgeven. Zelfs wanneer jouw kinderen sap willen verkopen dan hebben zij nodig: een tafel, stoelen, fruit, suiker, een fruitpers, bekers of glazen, een tafelkleed en servetten. Willen zij er graag koekjes bij verkopen, dan moet men daar ook nog de kosten van bepalen. Pas dan heb je een duidelijk beeld hoeveel dit miniwinkeltje kost en wat men minimaal moet verkopen om het geïnvesteerde geld weer terug te kunnen verdienen.

Het begrijpen van de kosten van zaken doen en het opstellen van een realistisch budget is van groot belang. Men heeft materialen nodig, men maakt kosten en er zijn vaardigheden die men moet leren. Er veel mensen in onze bedrijfstak die denken dat men gewoon kan beginnen zonder kosten te maken of men slechts enkele euro's hoeft uit te geven. Zo zit de wereld niet in elkaar.

Dit gezegd hebbende, wil ik wel duidelijk maken dat het ook niet duur is om met netwerk marketing te starten. Zeker wanneer men de kosten vergelijkt met het bedrag dat men uitgeeft om een traditioneel bedrijf te starten. Ook al begin jij zeer bescheiden vanuit jouw eigen huis te werken, geen werknemers en geen vaste lasten, dan nog moet jij geld investeren om aan het werk te kunnen gaan – en dat is nog altijd meer dan wat men kwijt is voor de opstart van een netwerk marketingbedrijf.

Hoe groter het bedrijf, des te meer kapitaal heeft men nodig. Men zal geld moeten lenen bij een bank. Een vriendin van mij is veel jaren geleden gestart met een eigen foto afdrukcentrale. Zij werkte met een zo beperkt mogelijk budget, zo min mogelijk kosten en gaf zich het eerste jaar geen salaris. Het kostte haar toen in 1980 nog altijd €25.000. Afhankelijk van het bedrijf dat jij wilt starten heb jij al vlug een bedrag nodig van € 50.000, €100.000 of zelfs meer om er zeker van te zijn dat het bedrijf kan overleven totdat het winstgevend wordt. Dat is een periode die meestal drie tot vijf jaar duurt. Zou jij besluiten om te starten met een franchise, dan kunnen de kosten variëren van €200.000 tot meer dan €1.000.000.

Wat kost het nu om met netwerk marketing te kunnen starten? Men kan al starten met een bedrag van €100 tot €400. Natuurlijk kan het meer zijn, geheel afhankelijk van het moederbedrijf waarmee jij gaat samenwerken. Maar dan spreken wij alleen nog over de opstartkosten. Ook moet je een duidelijk inzicht krijgen in de terugkerende kosten, zowel maandelijks als jaarlijks. Jij mag niet vergeten dat er maar zeer weinig mensen in onze bedrijfstak zijn die het eerste jaar met grote winsten kunnen afsluiten. De meesten verdienen tussen de €10 tot €50 per maand en zij slagen er tijdens de eerste maanden niet in om winstgevend te zijn. Realiseer je dat jij het eerste jaar weleens met een verlies zal moeten afsluiten, omdat jij nog bezig bent met het leren van de noodzakelijke vaardigheden. In de praktijk is gebleken kan het drie tot vijf jaren duren voordat jij kunt spreken van een succesvol bedrijf. Zijn er uitzonderingen? Natuurlijk. Maar de harde werkelijkheid is nu eenmaal dat het tijd kost om een succesvol bedrijf op te bouwen. Daarom is het belangrijk om jezelf goed gemotiveerd te houden en een succesplan te hebben voor de lange termijn. Herinner jij nog Robert Kiyosaki? In zijn boek "Het bedrijf van de 21^e eeuw" beschrijft hij hoe hij samen met zijn vrouw Kim geen geld meer hadden en praktisch in hun auto woonden. Maar vijf jaar later waren zij miljonair. Vele mensen in onze bedrijfstak vertellen soortgelijke verhalen. Het doet er niet toe wat jouw doel is, of jij nu een

extra inkomen wilt hebben, dan wel veel geld wilt verdienen. Het zal gewoon een zekere tijd gaan duren voordat jij het door jouw verlangde succes hebt bereikt. Hoe beter jouw plan van tevoren is, des te gemakkelijker zal het zijn om in de juiste richting te blijven bewegen.

Door je te richten op een bedrijf met een duidelijke strategie die op jou is afgestemd, is een gezonde manier van starten. Vermijd afleidingen en andere aanbiedingen waarmee de mensen jou proberen mee te verleiden. Ga niet op zoek naar de magische toverstaf, want die bestaat niet. Vele mensen besteden duizenden euro's aan boeken en cursussen die hun worden voor gehouden. Koop alleen wat jij nodig hebt en niet meer. Verspil geen geld aan zaken die interessant zouden kunnen zijn. Later als jij succes hebt, kan jij jouw strategie verbreden. Wanneer jij jouw huiswerk goed gedaan hebt, dan zal de ene zakelijke kans met de juiste strategie jou op weg helpen, tegen redelijke kosten, naar succes.

Vraag eerst jezelf af hoeveel geld jij beschikbaar hebt om te investeren in jouw onderneming in het eerste jaar. Verdeel het vervolgens op naar de maandbedragen. Wat ook voor jou het bedrag is, hou vast aan jouw budget. Jij kunt het later nog verhogen wanneer jij geld begint te verdienen. Jij dient er naar te streven om zo snel mogelijk genoeg geld te verdienen dat al jouw kosten zijn betaald, zeg binnen drie tot zes maanden. Maar niet iedereen zal hierin slagen, omdat men een leercurve moet doorlopen. De beloning die jij ontvangt wordt helemaal bepaald door de kwaliteit en de hoeveelheid werk die jij verzet. Het eerste jaar kan zwaar zijn, omdat jij nog veel over het bedrijf en de bedrijfstak moet leren.