

Gyémánt videónk

Sok szeretettel üdvözlök mindenkit!

Remélem, jól fogjuk ma magunkat érezni, és sok hasznos dolgot tanulunk majd Szilárdtól, de előtte szeretnék átadni néhány tapasztalatot abból, ami elvezetett engem a gyémánt szint eléréséig. Hadd mutassam be először magamat, és a DXN-hez való csatlakozásom történetét.

1. Bemutatkozás

• Ki vagyok?

Faragóné Keserű Juditnak hívnak, harmincegy éves vagyok, a DXN-hez 2 éve csatlakoztunk, és ebben az évben májusban értük el a gyémánt szintet. Most több, mint 180 fős a csapatom, 12 országból vannak csapattársaim. Eredetileg vállalkozó menedzser mérnök főiskolai diplomám van, és a másoddiplomám, az egyetemi közgazdász végzettségem már munka mellett végeztem el. A családi építőanyag-kereskedésben dolgoztam, és mikor elmentem szülni a férjem vette át a helyem.

• Miért csatlakoztam?

Amikor a kislányom már elmúlt 3 éves, a kisfiam pedig 1,5 éves volt, akkor egy erős vágy ébredt bennem. Először is szerettem volna, ha a gyerekek és a házimunka mellett találhatnék egy olyan elfoglaltságot, amit szeretek csinálni, amiben fejlődhetek, és értéket teremthetek. És nagyon erősen vágytam egy otthoni munkára, ami mellett később is eleget tehetek a női feladataimnak. El is kezdtem egy online marketingről és honlap építésről szóló tanfolyamot, de hiányzott az az igazi ötlet, hogy hogyan lesz ebből pénz? És ekkor mutatott meg a Férjem nekem egy kávé honlapot, amit egy siklóernyős fórumon talált. Így kezdődött az én történetem. Határozott elképzeléseim voltak arról, hogy mit szeretnék, és minél többet tudtam meg a DXN-ről, annál több mindenre kaptam meg a választ.

• Hogyan csatlakoztam?

2 hétig nézegettem Orsy Laci kávé honlapját, és persze rákerestem a DXN-re a Google keresőben. Sok kávé oldalt megnéztem, de mindig visszakanyarodtam Lacihoz. Aztán írtam neki egy e-mailt, majd Skype-on is beszélünk. Úgy tapasztaltuk, hogy sok esetben igaz, hogy úgy építed az üzletet, ahogy Téged is megtalált.

Én kávé honlapra találtam rá – és az üzlet fogott meg először. A legtöbb belépőm főleg szintén így van.

Kérdések: És Ti? Ki az aki offline hallott először a DXN-ről és így csatlakozott?

Ki az aki online?

Ki az aki a kávé miatt – és esetleg később ismerte meg az üzleti lehetőséget?

Ki az aki az üzlet miatt csatlakozott először?

Titok 1.: A tegnapi esti webkonfin egyik csapattársam megkért, hogy áruljam el azt a titkot, amit Józsi hírlevelében már beharangoztunk. Ugyanis ő sajnos ma nem tud itt lenni ezen a rendezvényen. Kicsit elcsodálkoztam rajta, hisz úgy gondoltam a személyes élményeimet és érzéseimet fogom elmesélni. Gondoltam itt szűk körben ezt megtehetem, de hát videofelvétel is készül róla, akkor most hogyan áruljam el őket? ☺

No, de akkor mégis, legyen az első. Tudjátok mindenkinek van egy nyomógombja, amit ha megtalálunk, valószínűleg csatlakozni fog az üzlethez. Mi volt rám a „végső csapás”? Orsy Laci a holnap előnyeit ecsetelte és, akkor valahogy így írta: „azt még elárulom, hogy még a hírlevelet sem én írom, hanem automatikusan érkezik az e-mail címedre feliratkozás után.” Egyszerűen nagyon megtetszett az a profi háttérrendszer amit kaptunk hozzá: a honlap, a webáruház, a hírlevélküldő rendszer, és ez azóta még mi mindennel bővült?!

2. Mesélek Nektek egy kicsit a kezdeti nehézségekről:

- **MLM kezdő** – Akkor vágjunk bele! Az első lépések tanulással és blogírással kezdődtek. Még most is szívesen visszaolvasom az első bejegyzéseket. A kávéblog mellett nyitottam egy saját blogspotos blogot is. S amíg rendszeresen írtam bele, nagyon jó helyen volt a keresőkben. Ugye tudjátok, hogyan lehet egy ilyen blog-ot keresőoptimalizálni? Rendszeresen frissülő egyedi tartalommal. Tehát ha nagy mennyiségben másolsz, akkor azért a Google büntet és hátrébb kerülsz. Ha hosszabb ideig nem írsz a blogba, akkor is hátrébb kerülhetsz. És természetesen jól jön néhány releváns link, magas page rank-ű oldalról is. Az online világban nem, de az MLM világában teljesen kezdő voltam. Úgyhogy elkezdtem ilyen témájú könyveket olvasni és névlistát írni. Aztán erről a szponzorom gyorsan lebeszélte, és én hálás is vagyok ezért. Mert én nagyon nem szerettem telefonálni, ilyen jellegű hívásokat abban a kezdeti, tudatlan és tapasztalatlan állapotban valóban nem sok értelme lett volna csinálnom. Egyszerűen azt a területet kellett erősítenem, amiben jó vagyok, és folyamatosan fejlődve majd még több eszközt és módszert alkalmazni.
- **Online üzletépítés, első regisztrációk**
Tehát az üzletet csakis online kezdtem el építeni. Különösen, mert akkor még otthon voltak a gyerekek, és én az üzlettel csak a délutáni alvásidőben és éjszaka tudtam foglalkozni. Ezt természetesen a ganodermás kávénak köszönhetem, hiszen annyi plusz energiát adott egész napra, és sokáig fenn tudtam maradni, reggel mégis kipihenten ébredtem. És a kisfiam is végre átaludta az éjszakákat a Cocozhinak köszönhetően.

Tehát fogyasztóim a környezetemben gyorsan akadtak, de üzletépítőket csak az internet segítségével találtam. Hogy is kezdődött?

1. Amikor megkaptam az első tagregisztrációról szóló visszaigazoló e-mailt – még most is végig fut rajtam az a boldogság érzés! Igen-igen-igen, megvan az első!!!

Nos, mint kiderült a hölgyet a kávé érdekelte. Néhány hét múlva eljutott a pécsi Service Centerbe, de közben talált egy helyet, ahol könnyebben be tudta szerezni ezt a kávé, így végül nem regisztrált be, de a kávéért megvette.

2. A következő hölgy csak regisztrációt küldött, és én megírtam neki e-mailben, hogy kell legalább 1 db termék is. Javasoltam a 3 in 1-et és mivel 3 gyermeke volt (a Facebookon nyomoztam ki) a Cocozhit is. Erre rendelt egy Black Coffee-t és egy teát, de a továbbiakban semmilyen módon nem tudtam felvenni vele a kapcsolatot, semmire nem reagált. Azóta már lejárt a regisztrációja is.

A 3. úriember pedig regisztrált, rendelt terméket is, csak éppen nem fizette ki, és nem tudtam elérni. Biztosan sokan találkoztunk már hasonló helyzetekkel.

Aztán végre a 4. hónapban hajnali 5 óra 26 perckor beregisztált hozzám egy 4 gyermekes Anyuka, Corinna, aki hamarosan az első gyémántom lesz.

- Az üzletépítés során nem könnyű feldolgozni a kudarokat, különösen az elején. **És akkor bevallom most az egyik nagy hibámat, őszintén, ez a 2. titkom. Nálam is pontosan ez történt az elején.:** Magda Attilától idézem: *"Csak akkor leszel sikeres, ha a nagy kilengésű érzelmeket ki tudod zárni, és a kudarokat és a sikereket is egyformán a hálózatépítés részeként tudod kezelni. Magadnál és másoknál is. Ez tesz képessé arra, hogy mindig felállj. Ennek köszönheted, ha minden egyes kudarcélmény és pofon után is azt tudod mondani, hogy ez természetes dolog, kijavítom a hibát, és megyek előre..."*

A túlzott lelkesedés visszaüthet. Érzelmi ingád, ha egyszer túlságosan kileng a pozitív irányba, akkor egy rövid idő múlva, de az első kudarcnál biztosan, ugyanakkora mértékben kitér az ellenkező irányba is. Vagyis lehangolt és szomorú leszel. A túlságosan erős érzelmek, legyenek azok akár negatívak, akár pozitívak, kioltják a logikus gondolkodás képességét, és nagymértékben csökkentik a munka hatékonyságát."

De azóta inkább így gondolkodom: „Minden kudarc magában hordozza a vele egyenértékű siker csíráját.” – Napoleon Hill nyomán

Vagy Bagdi Bellától az egyik kedvenc dalom – sokáig ez volt a telefonom csengőhangja is: Siker tangó- „Kudarc nem létezik, csak késleltetett siker.”
"Nem a kudarcaink, hanem a sikereink száma minősít minket. Annál több sikert érünk el, minél többször vagyunk képesek a kudarok után újrakezdeni." - Tom Hopkins

Én ma már gyorsabban túleszem magam rajta, és arra koncentrálok, hogy tanuljak belőle.

3. **Az MLM-ről** korábban tényleg semmi tapasztalatom nem volt, még egy bemutatóra sem hívtak el soha. Néhány kisebb emlékem van arról, ahogy Anyut megkönyékezték, hogy vegyen ilyen-olyan termékeket. Azonban az MLM megítélése Magyarországon ennél sokkal rosszabb. Anélkül, hogy belemennék a részletekbe, ez a videó egy kis karikatúrát vetít a nem túl megfelelő módszerekre: Kálmán, a biznisz mágus:

<http://youtu.be/Fob-Hb4fLHg>

Tárgy: csipkescsodagyógytea vs. DXN – Sokan így gondolnak az üzletépítőkre – ügynökként, és sokan még mindig így csinálják. Sok MLM ellenes fórumot olvastam, más MLM cégek webkonferenciájára is elmentem, gyűjtöttem az információkat, mert racionálisan is akartam látni. Rájöttem, hogy mennyire fontos, hogy mi a termék vagy a szolgáltatás, hogy milyen a marketing terv, hogy kik a vezetők, és nagyon fontos, hogy kit választunk szponzorunknak... Úgy éreztem, de ezt ma már biztosan tudom is, hogy én elsőre megtaláltam az „igazit”.

Mindezek ellenére – és jöjjön most a **harmadik titkom: nehéz volt felvállalni**. Ha valakivel beszélgettem, és meséltem róla, hogy mivel foglalkozom, akkor úgy meséltem, hogy máris mentegőztem... de ez nem olyan... ezt nem úgy kell csinálni...

Mert mindig attól féltem, hogy mit gondolhatnak.

Egyik kedves ismerősömtől egyszer megkérdeztem – hogy mit gondol az MLM-ről, és azt válaszolta, hogy elveszik a nyugdíjasok utolsó Forintjait... Hát igen. Egy másik Facebook bejegyzésben meg azt írta valaki, hogy ő azonnal töröl minden olyan ismerőst, akit meglát, hogy MLM-mel foglalkozik. Csak halkán jegyzem meg, az ilyen ismerősért egyáltalán nem kár.

Ami megváltozott bennem, hogy biztos vagyok magamban. Én azért ajánlom a terméket, mert nagyon sok jó terméktapasztalat támasztja alá a hitemet, hogy ezzel segíthetek rajta. És ha üzleti szempontból csatlakozik hozzánk, akkor valóban nagyon sok jó eszközt és segítséget kap ahhoz, hogy minden téren fejlődhessen.

Ezen nekem nincs mit szégyellnem, én erre büszke vagyok. Az, hogy mások mit gondolnak erről, az nem befolyásolja azt, hogy én jót akarok és jót teszek.

A másik kedvencem az, amikor valaki ajánl valamit, és bizonygatja, hogy nyugodtan elhihetjük, neki ehhez nem fűződik anyagi érdeke. Én pedig úgy vagyok vele, hogy én azt ajánlom, ami szerintem tényleg jó, és hasznos, és a másik félnek is megoldás lehet. Tehát ez független attól,

hogy fűződik hozzá anyagi érdekem vagy sem. Attól hogy fűződik, még nem lesz kevésbé hatékony a számára.

- **S hogy szerintem honnan ismerni fel a jó MLM-ezőt?** Onnan, hogy nagyon segítőkész, és kedves másokkal, odafigyel rájuk és sokat mosolyog. ☺

A Network Marketing Mesterelme Napon Steven Eugene Kuhn mondta, hogy ha ő találkozik valakivel, és beszélgetnek, akkor neki az a célja, hogy az illető, akivel találkozott jobban érezze magát a beszélgetés után. (Tehát már csak ezért sem érdemes panaszkodni, inkább vegyék észre rajtad a változást, a pozitív kisugárzást.)

4. **S mégis milyen előnyeim voltak, hogy nekem ennyi idő alatt sikerült?**

- **Szerencse?** Napoleon Hilltől idézve: *„Sokan gondolják, hogy az anyagi siker a szerencsés fordulatok eredménye. Ennek a hitnek van is némi alapja, de azok, akik kizárólag a szerencsére alapoznak, szinte mindig csalódnak, mert nem vesznek figyelembe egy másik fontos tényezőt, amelynek jelen kell lennie a biztos siker eléréséhez. Ez pedig az a tudat, hogy a szerencsés fordulatokat képesek vagyunk mi magunk előidézni.”*
- **Az online tudásom is az egyik előnyöm.** – Sok online tanfolyamon részt vettem, tanultam hanganyagokból, e-book-okból, és ingyenes anyagokból. Az online marketinggel lépést kell tartani, mert folyamatosan változik, de nagyon élvezem ezt a szakmát. Mellékesként még Wordpress alapú honlapokat is készítek, hagyományos vállalkozások online marketingjét is segítem. Az elmúlt 2 évben sokkal többet tanultam ezekről, mint a 2 diplomámmal összesen, és hatékonyan alkalmazom a gyakorlatban is. Az első start képzésre Kócsó László vitt fel egy másik kecskeméti hölgygel együtt, és mi akkor nagyon sokat beszélgettünk ebben a témában. A hölgy utána bevallotta nekem, hogy a felét sem értette abból, amit beszélgettünk. Pedig ez nekünk már olyan természetes volt. Szerencsére ez is könnyen tanulható.
- **Kihasználtam a nagyszerű alkalmakat a személyes találkozásra az offline rendezvényeken.** – Igen, az üzletépítés nagy részét online végzem, de az összes DXN-es rendezvényen ott voltam. Részt vettem az üzletépítő szemináriumokon, a családi napokon, Start képzésen és Star Agent képzésen, Jane egész napos előadásán, és cégfüggetlen rendezvényeken, mint például a Network Marketing Mesterelme Napon. Soknak tűnik? Gondolj bele ez 10 napot sem tett ki az év 365 napjából. (Ez csak annyi, mintha egy diák 2 hétig járna iskolába.) És így sokkal könnyebb tanulni, megerősödni hitben és inspirációban, még jobban érezni, hogy egy csapat, egy család vagyunk, a DXN nagy családja. Jó összetartozni, ismerős arcokat látni, végre belenézni egymás szemébe és örülni egymás sikerének. ☺

- **Szponzorvonal** – Nagyon hálás vagyok, hogy ebbe a szponzorvonalba kerültem. Az első pillanattól nagyon sok segítséget kaptam mindegyikőjüktől mind szakmailag, mind emberileg. A szponzoraim: Orsy László, Nagy Gábor, Specht Józsi és Vali, Kócsó László és Fodor Anikó
- **További erősségeim:** a gondoskodás, a segítőkészség, és alaposág. Nagy hangsúlyt fektetek a szponzorálásra és az alsóvonalak segítésére.
- **És ahogy tényleg igazán könnyű és élvezetes dolgozni, az egy ilyen csapatban. Igazi csapat munkát végzünk.** Azt mondják, olyan embereket vonzunk, amilyenek mi is vagyunk. Ezek után elég nagy szerénytelenség azt mondani, hogy fantasztikus csapattársaim vannak! ☺ Rengeteget tanulok tőlük, hálás vagyok értük. És sokat teszek azért, hogy minél jobban fejlődjek én is, hogy minél jobb vezetőjük legyek.

5. Mélypontok

- **Csapattársak feladták** – van, aki el sem indult, van, aki sok munka után adja fel.
- **Emberekből álló üzlet** – előfordul, hogy néha megbántjuk egymást. De fontos ezeket kimondani és megbeszélni. Nagyon fontos a rendszeres és megfelelő kommunikáció.
- **Hírlevél feliratkozókka kapcsolatos tapasztalatok.**
- **Jelentkező, érdeklődő máshoz regisztrált...**
- **Egyéb nehézségek**

6. Amit eddig kaptam

- **Barátok – Szponzoraink, csapattársaink, más DXN-esek**
- **Sikerélmények** – új csapattársak, az ő sikerük a legnagyobb öröm, amikor sokat kérdeztek, rájöttem, hogy milyen sokat tudok.
- **Egyensúly az életünkben** – lehet fókuszálni a célra, de emellett nagyon fontos a többi életterület is. Nekem fontos, hogy amit ebben az üzletben meg tudok valósítani, a jó kapcsolatokat, azt a hozzám közel álló emberekkel is meg tudjam. És ez nem könnyű feladat. Bár a Férjem aktívan nem építi az üzletet, de ő a másik felem, így az én sikerem ugyanúgy az ő sikere is. És bízom abban, hogy hamarosan sokkal aktívabban fog ő is részt venni a DXN üzletünkben.
- **Gyémánt fizetés** ☺
- **Egészség** – szerintem ez a legnagyobb kincs. Nagyon hálás vagyok, hogy megismertem ezeket a termékeket, rendszeresen fogyasztjuk őket, családanyaként ez nagyon fontos, mind a saját, mind a gyermekeink egészsége miatt. És mennyire jó visszahallani egy-egy jó tapasztalatot, hogy hozzájárultunk ahhoz, hogy mások is boldogabb és egészségesebb életet éljenek

Boldog vagyok, hogy jó helyen vagyok.

Végül pedig egyik kedvenc idézetemet szeretném elmondani Nektek Bagdy Emőkéktől:

„Hogyan lehetnénk boldogabbak? Egészségtudatosságra van szükségünk. Ha tudod mitől leszel te és környezeted reménytelibb, boldogabb, egészségesebb, akkor a te felelősséged, hogy teszed-e! Rajtad áll!”

...Nincs tökéletes, probléma nélküli élet, a küzdésmentes jóllétben elpuhulna a test, és elbutulna az elme. Jól tudjuk, hogy nem azok az életélvezők, akiknek minden dologból a legjobb van, hanem azok, akik a legjobbat tudják kihozni abból, amijük van.

... Az élet nem azt jelenti, hogy csak éljük túl valahogy a viharokat, hanem hogy tudjunk táncolni az esőben! Zene nélkül is tudjunk táncolni - a zene majdcsak megjön valahonnan.

...Amiért erőnket, időnket, képességeinket adtuk, és az meghozta a bevetés eredményét, rögvést örömezt szül. Ami viszont befektetés nélkül az ölünkbe pottyán, az nem lesz igazán a "miénk" - tulajdon lesz, de nem a lelkünk része, nem válik életünk fontos darabjává. Mindnyájan átéljük a megküzdött dolgok elérésének örömeit a sikeres sportteljesítménytől kezdve a vizsga eredményén át a megszerzett, elért dolgok feletti örömeig, ez azonban legfőképp az emberi kapcsolatok lélekmelegítő közegében képes hatni. Ha nem volna kiért, miért küzdenünk, kinek felmutatnunk az eredményeinket, akkor a győzelem hiábavalóvá válna, nem volna más haszonélvezője, mint maga az egyén. Talán ez is magyarázhatja, hogy az öncélú, saját magunkért, anyagi javaink gyarapításáért történő cselekedetek nem képesek azt az örömezt kiváltani, amit a nekünk fontos személyek megadhatnak, együtt örülve eredményeinknek....

Minden olyan tevékenységünkől születhet örömteli és magával ragadó belefeledkezés, amiből reményeink szerint "kijön valami", aminek örülni tudunk, de mégis az a lényeg, hogy magát a folyamatot végig tudjuk élvezni, bármi is lesz belőle. Ha a végeredmény is érték, az a legnagyobb élvezet."

Én ezt találtam meg a DXN-ben. ☺

Köszönöm szépen! ☺