Duplicazione nel Network Marketing

Perché la duplicazione è cosi importante nel network marketing?

Come saprai, il [**Network marketing**](http://www.infonetworkmarketing.org/category/network-marketing/) **è un business che si basa sulle persone**. L’unico modo per far esplodere il tuo business è di trovare più persone che puoi. **Più persone contatti, più saranno i potenziali clienti o partner** che lavoreranno con te e più veloce crescerà la tua organizzazione.

**Tutto dipende dal numero delle persone che entreranno a far parte della tua struttura**.

Si sa che il miglior modo per realizzare un obiettivo e di **scriverlo su un pezzo di carta** e dargli una forma concreta. Per esempio, decidere che entro il prossimo anno vuoi guadagnare X euro.

Il **bello del network marketing** è che i tuoi obiettivi sono realizzabili, in quanto, se sai cosa vuoi, e conosci il [**piano marketing**](http://www.infonetworkmarketing.org/network-marketing/capire-il-tuo-piano-marketing/), sai **cosa devi fare esattamente per raggiungerlo**! Per esempio, sai quante persone dovresti reclutare più o meno!

Supponiamo che per realizzare un tuo grande obiettivo devi reclutare **1000 persone**.

Se sponsorizzi **una persona al mese**, in 81 anni, può darsi che magari avrai raggiunto il tuo obiettivo e sarai finalmente libero. Ma a quell’età forse non potrai più goderti per lungo tempo i benefici dell’aver raggiunto questo obiettivo. Se invece sponsorizzi **una persona alla settimana**, hai la possibilità di raggiungere il tuo obiettivo in 20 anni! Non male, ma forse 20 anni sono un po’ troppi.

Non basta reclutare tante persone nella tua struttura di network marketing



**Perché non basta?**

Perché reclutarle soltanto non rappresenta il massimo di ciò che puoi fare. Diciamo che hai trovato una persona e il tuo entusiasmo ha convinto questa persona ad entrare nel business. E’ entrata ed è entusiasmata di questo nuovo business e inizia ad approcciare qualche persona, qualche amico, ma non riesce a concludere quasi niente per un bel po’ di tempo perché non sa esattamente cosa deve fare e come deve farlo!

Cosa succede se questa **brava persona** non ha un po’ di successo? Molto probabilmente **molla**!

Immagina se tu potresti insegnare a reclutare ad ogni persona che recluti e questa a sua volta diventa capace di farlo con le persone che recluta. Quanto tempo credi che sarebbe necessario per raggiungere 1000 persone se ogni persona nel tuo downline è capace a reclutare?

**Ci vorrebbero soltanto 10 mesi**. Non 83 anni, non 20 anni, ma soltanto 10 mesi!

Ricordati che il successo nel network marketing non dipende soltanto da quanto sei bravo tu a fare qualcosa, ma di quanto tu sei bravo a insegnare quel qualcosa a qualcun altro.



Se vuoi costruire una struttura di successo in poco tempo, **il tuo modo di** [**arruolare**](http://www.infonetworkmarketing.org/category/arruolamento/) **deve essere facile, facile da imparare, ricordare e insegnare**. Potresti essere Dio a vendere e a reclutare, ma se il tuo non è un [**sistema semplice**](http://www.infonetworkmarketing.org/network-marketing/la-semplicita-nella-presentazione-del-business-network-marketing/), la duplicazione sarà molto difficile e di conseguenza il tuo successo sarà molto molto lento.