

Szabadság (főnév)

Képesség az állapotok megváltoztatására.

A szabadság nem pusztán a korlátok hiánya...

A szabadság képesség, hogy *átalakítsd* az életet, amit élsz.

[cashflow-mernok.hu]

Előszó

Nem egy szokványos könyvet tartasz a kezvedben.

Nem egy motivációs könyv, ami újra fellő az egekbe, aztán vagy megtanulsz repülni vagy nem.

A könyv *gyakorlati*.

A motivációs könyvekkel az a baj, hogy olyanok mint egy lufi. Talán nagyon magasra emelnek. De nem építenek hozzá lépcsőket!

A lufi meg nem tart örökké..

A könyv címe az, hogy ÉPÍTSD FEL az életed!

Ez a könyv 32 téglát fog neked adni fejezetek formájában. Ami egy stabil lépcsőt épít számodra a szabadság felé.

Jó utat!

Hídvéggy Tímea
Dunakeszi, 2019. június 23.

4. FEJEZET:

Jelenj meg!

Erről annyi helyen lehet már olvasni, tanulni, hogy jelenj meg. De mit is jelent ez pontosan?

Miért fontos ez ennyire és miért nyomja mindenki, hogy jelenjél meg?

Azért, mert a terméket kötni kell valakihez. Ne csak egy név legyen, hogy Rózsa Mackó, hanem a név mögött legyen arc is. Lehessen valakihez kötni az egész szolgáltatást, terméket.

De ha még nincs ilyened, akkor is kezd el csinálni, mert amikor már elkészülsz azzal, amit szeretnél eladni, már ismerni fognak.

Elfogadott leszel. Sokan lesznek, akik kedvelni fognak, követni fognak.

A Social Média manapság már olyan, mint a levegő. Nem tudod kikerülni, ott van körülötted.

Tudod mit láttam a minap?

Egy papagájnak csináltak Instagram profilt. Szóval ne lepődjél meg semmin.

Sokszor hallom azt is, hogy nem szereti kirakni a fotóit, meg hogy ez milyen ciki már, hogy állandóan tolja a másik arcába, hogy épp mit eszik, kávézik, hol mit csinál.

Azt kell mondjam, hogy a mai világnak ez kell. Az egész olyan, mint egy nagy valóságshow. És aki bent van a villában, az nyerhet, mert azt nézik, azt figyelik, annak követői, rajongó tábora lesz.

Ha nem vagy benn a villában és nem figyel a Big Brother, akkor egy leszel a nézők közül, akik az sms-eket küldik és szavaznak, hogy ki maradjon benn.

Kezdj el kialakítani magadról egy képet. Legyen egy stílusod. Figyeld meg a nagyokat hogy csinálják. Egyre profibb leszel.

Nem baj, ha az elején nem éppen a legprofibb beállított képet rakod ki. Legyen azért esztétikus, ne lógj le a képről vagy ne szanaszét álljon rajtad a ruha, de merd vállalni aki vagy, és hidd el, el fogják fogadni.

Az Instagram erre egy nagyon jó hely.

Figyelmeztetek viszont, hogy az egyik legnagyobb valóságshow terep is, viszont ha felveszed a kesztyűt és be mersz lépni arra a területre, tömegeket fogsz tudni megmozgatni.

Keress meg Instagramon, kövess be és akkor elleshetsz pár trükköt: *@hidveggytimi*

De legyél jelen minél több helyen: Facebook, Twitter, Youtube, LinkedIn, Pinterest, és ha tudsz, írd blogot vagy hírlevelet.

Ha nincs még honlapod és nincs hírlevél listád, akkor posztolj eleget Facebookon.

Lehet szórólapozni is akár. De ami fontos, hogy tényleg jelenj meg. Ne húzódj vissza. Mert amennyire nem kommunikálsz, ne lepődj meg, ha annyira nem is lesz bevétel.

Annó, mikor mi MLM-eztünk tudod, hogy hogyan szereztünk embereket az előadásainkra?

Napi 10-30 kérdőívet kellett megcsinálnunk. Ez volt a saját kvótánk. Kimentünk a Margitszigetre és kérdőíveket csináltunk az egészség témájában.

Napi 10-20-30 emberrel csináltuk ezt meg. Ez azt jelentette, hogy potenciálisan heti 100-150 fővel nőtt a listánk, akiket utána elhívtunk előadásokra.

Így mindig volt egy 10-15-20 ember, aki ott ült előadáson, amit ingyenesen tartottunk, de ott már lehetett terméket eladni és beléptetni.

Ezért is használd ki a Social Médiát.

Nem kell kérdőívezned télvíz idején. Ez 2005-ben működött, manapság már interneten is lehet kérdőívet kitöltetni az emberekkel.

De el kell kezdened megjeleni, másképp nem lesz bevételed. Nem számít, ha az elején bátortalan vagy.

Én korábban azt mondtam Robinak, hogy ha bárkit is fel kell hívnom elválok tőle :-)

Tényleg ezt mondtam, és így is gondoltam, mert annyira be volt szűkülve a saját terem, hogy nem mertem senkivel sem kommunikálni.

De ma már odáig jutottam, hogy tartottam tréninget kb. 50 fő előtt és napi szinten beszéllek 20-30 emberrel.

Olyan szolgáltatásokat adok el, aminek az értéke régen egy (vagy akár több) havi fizetésem volt.

Meglátod, lépésről lépésre, de el fogsz jutni oda, hogy te is mersz kommunikálni.

De tegyük ezt az egészet sokkal gyakorlatiasabbá. Hogyan kezd el? Mire kell figyelni? És mik a buktatók az elején?

Erről szól a következő fejezet.