

מלכודת מס' 1 בשיווק עם FOREVER – השיגרה

כל מי שהצטרף לאירגון שלנו בחודשים האחרונים מכיר את האפקט הזה. בואו ניקח את הסיפור של דויד. החלק הראשון של מה שקורה לו קורה לרבים, כל אחד בדרכו כמובן, אבל העיקרון דומה. סיפור ההיחלצות שלו מהמלכודת לא קורה מעצמו. צריך לבחור להחליץ ממנה.

דויד מצטרף ל- Forever, קונה ערכה ועובר אימון. דויד מתלהב מהמוצרים, מההזדמנות העסקית ואפילו יותר מהאנשים, מהאופקים החדשים שנפתחו בפניו. דויד רואה שהוא יכול להגיע להרבה יותר ממה שלמדו אותו שסביר לחשוב. הוא מבין שבעצם אין לו מגבלות והוא יכול להגיע עם Forever להגשמת כל מאוויו החומריים. הוא חווה עוצמה פנימית אדירה.

דויד מרגיש שיש לו כוח ליזום שינוי. יש לו גם את כל הזמן שבעולם להקדיש למטרה זו.

דויד משתף אנשים קרובים במחשבותיו. דויד מצליח לשכנע כמה מהם, חמישה, להצטרף כמוהו ל- Forever. לאחרים הוא ממליץ על המוצרים הנהדרים ומוכר הרבה.

דויד מלווה את המשווקים שלו למפגשים, מדבר איתם על תוכניות גדולות ושומע על התלהבות, פחדים ותרוצים. הוא עונה ליותר ויותר טלפונים של לקוחות שמבקשים הסברים על מוצרים. הוא מצרף עוד שלושה משווקים חדשים בחודש השני.

דויד רואה שרק מעטים מהמשווקים בקבוצה שלו ממשיכים לעבוד בחודש השלישי. הוא אמנם מרוויח כסף, אבל הכסף הגדול וודאי שעוד לא הגיע.

אמצע החודש השלישי. לדויד יש כבר שבוע מלא בפעילות:

- הוא מגיע לשלושה אירועים בשבוע וזה תופס הרבה זמן.
- יש לו קהל לקוחות קטן אבל יש הרבה שאלות לבירור וזה לוקח זמן.
- לדויד יש שני משווקים פעילים עם הרבה שאלות, חששות ותכניות. הוא משוחח איתם כל יום ולפחות פעם בשבוע יש לו פגישה ארוכה עם אחד מהם.
- לדויד יש ארבעה משווקים "חצי פעילים" והוא מנסה לעורר אותם מתרדמתם. מדי פעם הם מגיעים למפגש ואז הוא מרגיש שהצליח לעורר אותם.
- לדויד יש הרבה ניירת וסידורים שקשורים לעסק החדש.

לדויד אין כבר זמן או כוח ליזום מהלכים חדשים. השבוע שלו עמוס ומלא!

לדויד אין זמן ואין הרבה כסף מ- Forever. הוא לא ממש יודה בכך, אבל הוא לא בטוח בכלל שהעסק הזה עובד. הוא ממשיך בשיגרה החדשה שלו ומחכה שמשוהו טוב יקרה...
...אבל המשוהו הזה לא יקרה מעצמו לעולם!!!

... ובכל זאת, אז קרה משוהו.

דויד שמע יום אחד משווק מנוסה שדיבר על המלכודת המסוכנת של השיגרה. הוא הבין מההסבר שבכל עסק, על אחת כמה וכמה בשיווק עם FOREVER, ובמיוחד בשלוש השנים הראשונות, **שיגרה היא סם המוות הקשה ביותר.**

דויד הבין שאם הוא רוצה שינוי הוא **חייב ליזום ולשנות את עצמו ללא הרף**. הוא החליט להיות ענייני וקצר בטיפולים בלקוחות ובשיחות עם משווקים פעילים. יותר לא ניסה לעורר משווקים רדומים, רק עדכן אותם באימייל על מועדי מפגשים ואימונים.

דויד חיפש ומצא דרכים לצרף כל הזמן אנשים חדשים לארגון שלו. חלק מהמצטרפים החדשים נדבקו ברוח היזמות שלו והלכו בדרך היזמות. אחרי שנתיים דויד מרוויח משכורת מנהלים יפה עם שיעור גידול של 7% בחודש בממוצע. הוא למד להשקיע חלק לא קטן מהבונוס שלו בפעילות העסקית שלו: בפלאיירים, פרסום, אירוח, מתנות וכו'.

דויד נחלץ מהמלכודת! יותר מהכסף הוא למד להעריך מחדש את טעם החירות.