

**GUIDA PRATICA:**

**FAI  
ESPLODERE  
IL TUO  
BUSINESS  
IN SWAG**

**A CURA DEL**

**BOARD COMMERCIALE SWAG**



# CONTENUTI

## DELLA GUIDA PRATICA

BENVENUTO!

IL SISTEMA VINCENTE SWAG!

1. I MIEI OBIETTIVI!
2. PASSIAMO ALL'AZIONE: LA LISTA NOMI!
3. INCURIOSISCI E INVIA UN VIDEO!
4. DAI SEGUITO: IL FOLLOW-UP!
5. L'APPUNTAMENTO DI APPROFONDIMENTO!
6. GESTIRE LE OBIEZIONI!
7. AVVIARE UN PROMOTER!
8. DIVENTA LEADER!
9. SOCIAL MEDIA TIPS!

I contenuti di questa guida pratica rappresentano uno strumento di supporto per tutti i membri del team.

I risultati che possono essere ottenuti dipendono esclusivamente dall'impegno personale e variano per tale ragione da persona a persona.

# **BENVENUTO!**

Se sei in possesso di questa Guida Pratica vuol dire che hai deciso di fare azioni nuove per migliorare in qualche modo la qualità della tua vita; per questo motivo meriti i nostri più sentiti complimenti!

Nelle prossime pagine troverai tutta una serie di informazioni utili e di esercizi pratici che ti permetteranno fin da subito di passare all'azione e di diventare un vero e proprio professionista del Network Marketing: se deciderai di mettere in pratica quanto qui riportato le probabilità di ottenere risultati importanti aumenteranno a dismisura!

Ogni capitolo scritto è frutto non di teoria letta per caso su qualche libro, ma del lavoro fatto sul campo in questi anni e, avendo già permesso ad alcuni promoter di costruire team da svariati milioni di fatturato in Swag, siamo certi che potrà far funzionare le cose anche per te!

Abbiamo passato diverse notti a lavorare su questo strumento: siamo “positivamente ossessionati” dall'idea di aiutare altre persone a cambiare drasticamente in meglio la propria vita e se anche solo in minima parte questo fascicolo permetterà ad una sola persona in più di ottenere ciò che desidera, ci riterremo super soddisfatti!

A questo punto possiamo solo augurarti buona lettura e soprattutto buone azioni!

**AL TUO SUCCESSO!**  
Il Board Commerciale Swag

# IL SISTEMA VINCENTE SWAG!



**DEFINISCI I TUOI OBIETTIVI**

**CREA LA TUA LISTA ATTIVA**

**INCURIOSISCI CON ENTUSIASMO**

**INVIARE IL PRIMO VIDEO (SERVIZIO) E FAI IL PRIMO FOLLOW-UP**

 **MOSTRA INTERESSE PER IL SERVIZIO**

 **MOSTRA INTERESSE PER IL BUSINESS**

 **INVIARE IL SECONDO VIDEO (OPPORTUNITA')**

**INVITARE A WEBINAR E/O DOMANDE & RISPOSTE**

**SOLO SE INTERESSATO AL BUSINESS**

**INVITARE AD UN APPUNTAMENTO DI APPROFONDIMENTO**

**HA BISOGNO DI ALTRE INFO**

**NUOVO CLIENTE!**

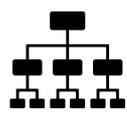
**NUOVO PROMOTER!**

**PARTECIPARE AGLI EVENTI AZIENDALI (AGENDA SETTIMANALE ONLINE E APPUNTAMENTI DAL VIVO!)**

**INSEGNARE QUESTO SISTEMA AL NUOVO PROMOTER E DUPLICARE!**

**18/24 MESI DI IMPEGNO SERIO!**

**FORSE NEL TEMPO...**



# 1.

## I MIEI OBIETTIVI!

---

Il punto di partenza per un'attività di successo è sicuramente definire i tuoi obiettivi!

Avere ben chiaro il motivo per cui hai deciso di metterti in gioco con Swag è la base di tutto.

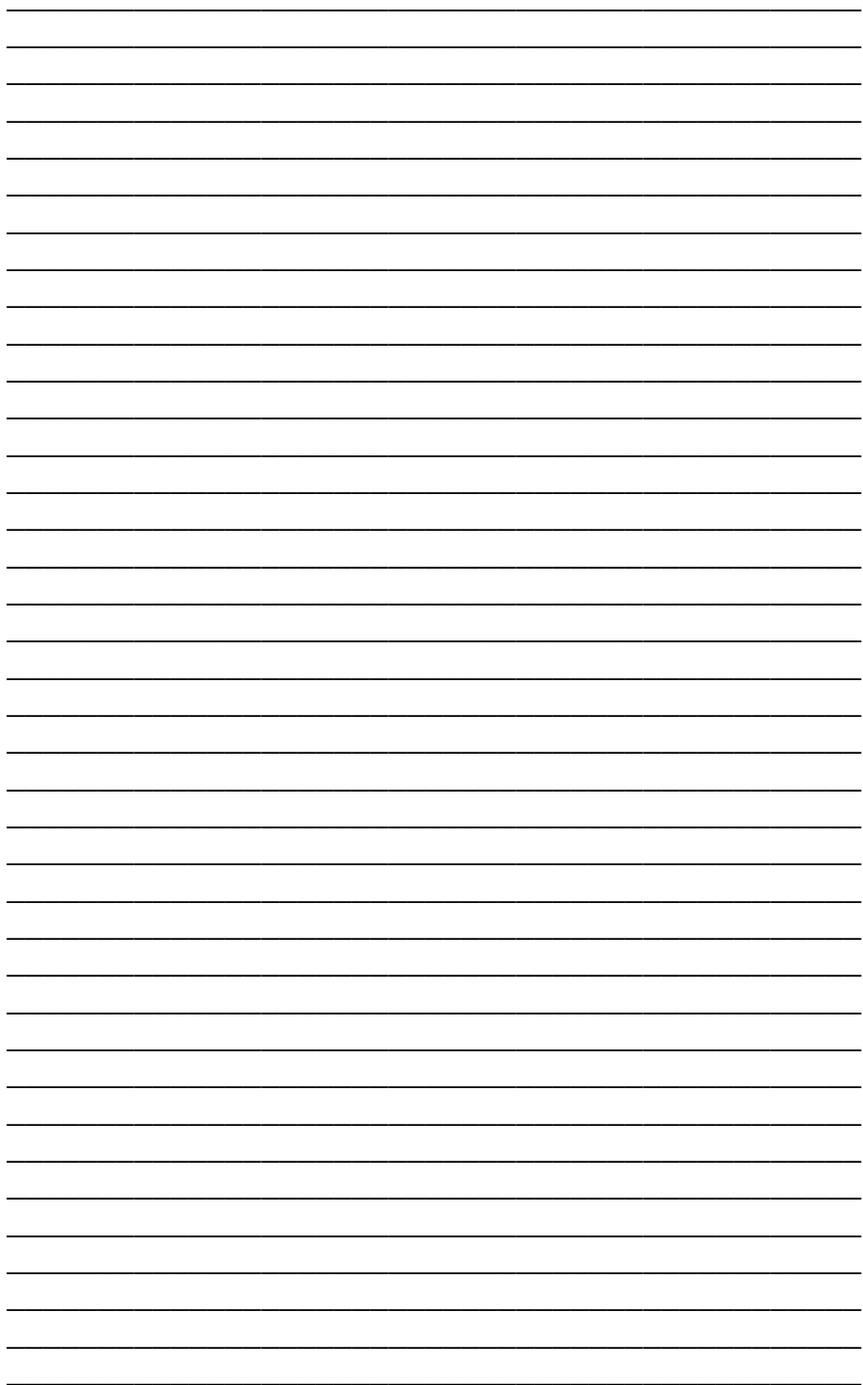
Il tuo "perché" sarà il carburante delle tue azioni, ciò per cui farai qualcosa di diverso a partire da oggi!

Ognuno di noi inizia per una ragione: c'è chi lo fa perché vuole accumulare giusto qualche frazione di Bitcoin, chi perché vuole l'equivalente di 400€/500€ extra al mese, chi perché vorrebbe andare in vacanza più spesso, chi perché vorrebbe una casa o un'auto nuova, chi perché vorrebbe avere una rendita che gli permetta di avere più tempo, chi perché vorrebbe diventare finanziariamente libero, ecc...

Non esiste un "perché giusto" o un "perché sbagliato", ma di sicuro esiste **IL TUO PERCHÈ**: quel sogno nel cassetto, quel progetto di vita, l'entusiasmo di vincere nuove sfide o semplicemente quell'incredibile voglia di riscatto!

Se vuoi ottenere risultati straordinari, prendi qualche minuto del tuo tempo ora e scrivi il tuo perché, i tuoi obiettivi. Fallo in modo dettagliato. Domandati: "avendo più tempo e più soldi cosa farei?". E ancora "Come mi sentirei una volta raggiunto ciò che desidero?".

Scrivilo nella prossima pagina!



Ora che hai chiaro ciò che vuoi realizzare come obiettivo finale, è importante suddividere il tuo obiettivo in risultati economici che vorrai ottenere anche a breve, a medio e a lungo termine. In Swag, gli obiettivi economici vanno trasformati in termini di qualifiche da raggiungere nel Piano Carriera.

Con le prime cinque posizioni di carriera inizi a mettere le basi per la crescita del tuo business:

1) BRONZE

2) SILVER

3) GOLD

4) ZAFFIRO

5) RUBINO

**A partire dalla posizione di Smeraldo inizia la vera scalata al successo:**

6) SMERALDO: entrata residuale (e.r.) media potenziale\* di 150€/400€ in BTC (come avere un appartamento affittato!!!)

7) DIAMANTE: e.r. potenziale\* di 400€/800€ in BTC (come avere un gran bell'appartamento affittato!!!)

8) DIAMANTE BLU: e.r. media potenziale\* di 800€/2000€ in BTC (come avere 2/3 appartamenti affittati!!!)

9) DIAMANTE VERDE: e.r. media potenziale\* 2000€/5000€ in BTC (come avere 5/6 appartamenti affittati)

10) DIAMANTE ROSSO: e.r. media potenziale\* 5.000€/15.000€ in BTC (come avere 10/15 appartamenti affittati)

11) DIAMANTE ROSA: e.r. media potenziale\* 15.000€/30.000€ in BTC (come avere 30/40 appartamenti affittati!!!)

12) DIAMANTE NERO: e.r. media potenziale\* +30.000€ in BTC (come avere oltre 60 appartamenti affittati!!!!)

Con le ultime tre posizioni di carriera entri nella Champions League del Network Marketing:

13) BLUE STAR

14) RED STAR

15) BLACK STAR

\*esclusa la Vendita Diretta!!!

\*le commissioni effettive dipenderanno dal fatturato realmente realizzato per cui variano da persona a persona.

A questo punto chiediti:

**CHE RENDITA E CHE QUALIFICA VOGLIO AVERE TRA 3/6 MESI?**

---

---

---

---

---

---

**CHE RENDITA E CHE QUALIFICA VOGLIO AVERE TRA 12/18 MESI?**

---

---

---

---

---

---

**CHE RENDITA E CHE QUALIFICA VOGLIO AVERE TRA 3 ANNI?**

---

---

---

---

---

---

**CHE RENDITA E CHE QUALIFICA VOGLIO AVERE TRA 5 ANNI?**

---

---

---

---

---

---

E soprattutto, per raggiungere questi risultati economici:

**QUANTE ORE A SETTIMANA POSSO DEDICARE  
ALL' ATTIVITÀ SWAG, GESTENDOLA PART-TIME INSIEME  
AI MIEI ALTRI IMPEGNI? IN QUALI GIORNI?**

---

---

---

---

---

---

**PER QUANTO TEMPO SONO DISPOSTO A PERSEVERARE  
PER RAGGIUNGERE IL MIO OBIETTIVO FINALE? (ALMENO  
18-24 MESI DI IMPEGNO SERIO)**

---

---

---

---

---

---

**SONO DISPOSTO A FARMI GUIDARE DA CHI HA GIA  
OTTENUTO RISULTATI?**

---

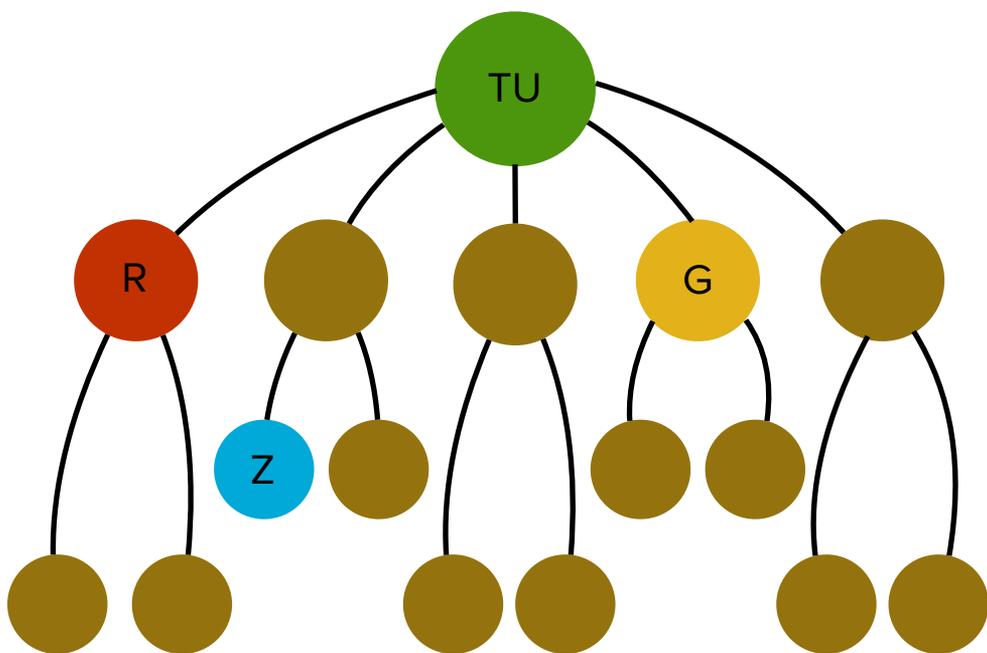
---

---

**RICORDA CHE PER RAGGIUNGERE RISULTATI ECONOMICI  
IMPORTANTI CI VUOLE IMPEGNO E IL GIUSTO TEMPO!**

Più crescerai in carriera, più di conseguenza aumenteranno le tue entrate residuali nel tempo, più sarai un esempio anche per altre persone, ma partiamo dal primo passo: **PIANIFICA E RAGGIUNGI LA QUALIFICA DI SMERALDO NEI PRIMI 3 MESI DI ATTIVITÀ.**

# SMERALDO IN 90 GIORNI



Per raggiungere la qualifica di Smeraldo i requisiti richiesti sono:

- Avere un gruppo di 15 promoter di cui, su tre strutture diverse, almeno un Rubino (es.Start Kit Expert), uno Zaffiro (es.Start Kit Professional) e un Gold (es.Start Kit Senior) in qualsiasi profondità;
- Totalizzare 25.000 cp (punti carriera).

## COME FARLO:

- Sponsorizza i tuoi primi 5 promoter;
- Aiuta i tuoi 5 promoter a sponsorizzare 2 nuovi promoter a testa;
- Ognuno (compreso te) si impegna in media a realizzare 1600 cp.

# 2.

## PASSIAMO ALL'AZIONE: LA LISTA NOMI!

Il business Swag si sostanzia principalmente in **due azioni** fondamentali:

- 1. ACQUISIRE UN NUMERO RISTRETTO DI CLIENTI PERSONALI CHE USANO I NOSTRI SERVIZI (i primi clienti siamo noi stessi, altrimenti non saremmo mai credibili!);**
- 2. CREARE IL TUO TEAM DI PROMOTER CHE FANNO ESATTAMENTE LA STESSA COSA!**

Ed è proprio questo secondo aspetto, ovvero la costruzione del team, ciò che ti permetterà di costruire e.r. crescenti e soprattutto solide! Più sarai veloce a costruire il tuo team, più velocemente farai carriera, più sarai un esempio da seguire anche per altre persone! Proprio per questo motivo è importare fin da subito iniziare a condividere il Business con altre persone!

**DA DOVE PARTIRE?** Sicuramente il primo step da fare è iniziare a scrivere la lista delle persone con cui vuoi condividere l'opportunità Swag, ovvero la tua **LISTA NOMI ATTIVA!**

Uno dei libri più illuminanti scritti in merito all'argomento è sicuramente **GoPro di Eric Worre** (ti suggeriamo assolutamente di acquistare questo libro!!!).

È illuminante il modo in cui descrive le tipologie di persone che approcciano il Network Marketing e di conseguenza la

stesura della lista nomi! Lui suddivide le persone in tre categorie:

- ─ Gli **Esibizionisti**: sono coloro che fanno una lista mentale di tre o quattro persone che sperano si iscrivano nel business ed il loro futuro si basa completamente sulla risposta di queste persone. Se sono abbastanza fortunati da convincerne una possono estendere la durata della loro carriera ancora per un po', facendo un'altra lista mentale di tre o quattro persone. Se siamo fortunati si evolveranno in "dilettanti", altrimenti la loro "morte professionale" è arrivata!!!

- ─ I **Dilettanti**: sono coloro che, invece di una lista mentale, fanno una lista per iscritto, il che è il primo passo verso la giusta direzione! Scrivono anche 100 nomi, ma non seguono il metodo di lavoro per cui iniziano a chiamare le persone e la loro lista si riduce. Mentre la lista diventa sempre più piccola il loro livello di stress diventa sempre più grande!!! La loro paura maggiore è quella di finire le persone con cui parlare. E a questo punto o ci si fa prendere dall'ansia, o si sviluppano le competenze giuste per diventare dei veri professionisti!

- ─ I **Professionisti**: sono coloro che scrivono su una lista nomi per iscritto, ma la rendono **ATTIVA**. Ecco come puoi avere anche tu un approccio da professionista. Inizia a scrivere il nome di chiunque ti venga in mente **SENZA PREGIUDICARE NESSUNO!** Non dovrai contattare tutti i nomi che scriverai, ma è importante che in questo momento tu scriva tutti. Una volta scritti TUTTI pensa a chi conoscono i membri della tua famiglia, i tuoi amici, i tuoi conoscenti. Pensa alle relazioni che hanno gli altri e scrivi gli altri nomi che ti vengono in mente sulla lista. Impegnati ad espanderla in continuazione. Aggiungi alla tua lista tutte le persone che incontri durante le tue giornate. Cerca di aggiungere due nuovi nomi al giorno, tutti coloro con cui interagisci nelle tue giornate! Sarai sorpreso dal numero di persone che ti renderai conto di conoscere! Una volta finito di scrivere faremo un esercizio!

**INIZIAMO!**

# LA MIA LISTA

**NOME E COGNOME**

**NUMERO/NOTE**

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_
- 5) \_\_\_\_\_
- 6) \_\_\_\_\_
- 7) \_\_\_\_\_
- 8) \_\_\_\_\_
- 9) \_\_\_\_\_
- 10) \_\_\_\_\_
- 11) \_\_\_\_\_
- 12) \_\_\_\_\_
- 13) \_\_\_\_\_
- 14) \_\_\_\_\_
- 15) \_\_\_\_\_
- 16) \_\_\_\_\_
- 17) \_\_\_\_\_
- 18) \_\_\_\_\_
- 19) \_\_\_\_\_
- 20) \_\_\_\_\_
- 21) \_\_\_\_\_
- 22) \_\_\_\_\_
- 23) \_\_\_\_\_
- 24) \_\_\_\_\_
- 25) \_\_\_\_\_
- 26) \_\_\_\_\_
- 27) \_\_\_\_\_
- 28) \_\_\_\_\_
- 29) \_\_\_\_\_
- 30) \_\_\_\_\_
- 31) \_\_\_\_\_
- 32) \_\_\_\_\_
- 33) \_\_\_\_\_
- 34) \_\_\_\_\_

# LA MIA LISTA

**NOME E COGNOME**

**NUMERO/NOTE**

- 35) \_\_\_\_\_
- 36) \_\_\_\_\_
- 37) \_\_\_\_\_
- 38) \_\_\_\_\_
- 39) \_\_\_\_\_
- 40) \_\_\_\_\_
- 41) \_\_\_\_\_
- 42) \_\_\_\_\_
- 43) \_\_\_\_\_
- 44) \_\_\_\_\_
- 45) \_\_\_\_\_
- 46) \_\_\_\_\_
- 47) \_\_\_\_\_
- 48) \_\_\_\_\_
- 49) \_\_\_\_\_
- 50) \_\_\_\_\_
- 51) \_\_\_\_\_
- 52) \_\_\_\_\_
- 53) \_\_\_\_\_
- 54) \_\_\_\_\_
- 55) \_\_\_\_\_
- 56) \_\_\_\_\_
- 57) \_\_\_\_\_
- 58) \_\_\_\_\_
- 59) \_\_\_\_\_
- 60) \_\_\_\_\_
- 61) \_\_\_\_\_
- 62) \_\_\_\_\_
- 63) \_\_\_\_\_
- 64) \_\_\_\_\_
- 65) \_\_\_\_\_
- 66) \_\_\_\_\_
- 67) \_\_\_\_\_
- 68) \_\_\_\_\_

# LA MIA LISTA

**NOME E COGNOME**

**NUMERO/NOTE**

- 69) \_\_\_\_\_
- 70) \_\_\_\_\_
- 71) \_\_\_\_\_
- 72) \_\_\_\_\_
- 73) \_\_\_\_\_
- 74) \_\_\_\_\_
- 75) \_\_\_\_\_
- 76) \_\_\_\_\_
- 77) \_\_\_\_\_
- 78) \_\_\_\_\_
- 79) \_\_\_\_\_
- 80) \_\_\_\_\_
- 81) \_\_\_\_\_
- 82) \_\_\_\_\_
- 83) \_\_\_\_\_
- 84) \_\_\_\_\_
- 85) \_\_\_\_\_
- 86) \_\_\_\_\_
- 87) \_\_\_\_\_
- 88) \_\_\_\_\_
- 89) \_\_\_\_\_
- 90) \_\_\_\_\_
- 91) \_\_\_\_\_
- 92) \_\_\_\_\_
- 93) \_\_\_\_\_
- 94) \_\_\_\_\_
- 95) \_\_\_\_\_
- 96) \_\_\_\_\_
- 97) \_\_\_\_\_
- 98) \_\_\_\_\_
- 99) \_\_\_\_\_
- 100) \_\_\_\_\_
- 101) \_\_\_\_\_
- 102) \_\_\_\_\_

# LA MIA LISTA

**NOME E COGNOME**

**NUMERO/NOTE**

103)	_____
104)	_____
105)	_____
106)	_____
107)	_____
108)	_____
109)	_____
110)	_____
111)	_____
112)	_____
113)	_____
114)	_____
115)	_____
116)	_____
117)	_____
118)	_____
119)	_____
120)	_____
121)	_____
122)	_____
123)	_____
124)	_____
125)	_____
126)	_____
127)	_____
128)	_____
129)	_____
130)	_____
131)	_____
132)	_____
133)	_____
134)	_____
135)	_____
136)	_____

# LA MIA LISTA

**NOME E COGNOME**

**NUMERO/NOTE**

137) \_\_\_\_\_  
138) \_\_\_\_\_  
139) \_\_\_\_\_  
140) \_\_\_\_\_  
141) \_\_\_\_\_  
142) \_\_\_\_\_  
143) \_\_\_\_\_  
144) \_\_\_\_\_  
145) \_\_\_\_\_  
146) \_\_\_\_\_  
147) \_\_\_\_\_  
148) \_\_\_\_\_  
149) \_\_\_\_\_  
150) \_\_\_\_\_

Ehi, mi raccomando! Non dire che farai la lista nomi più tardi! Ricorda che questo è il primo passo per passare correttamente all'azione! Falla ora e poi passa al prossimo esercizio!

## ESERCIZIO!

Evidenzia con tre colori diversi tre tipologie di contatti nella tua lista nomi:

- 1) **CONTATTI "CALDI"**: LE PERSONE CHE SENTI ABITUALMENTE!
- 2) **CONTATTI "TIEPIDI"**: LE PERSONE CHE SENTI SPORADICAMENTE!
- 3) **CONTATTI "FREDDI"**: LE PERSONE CON CUI ATTUALMENTE NON HAI RELAZIONI!

**I CONTATTI "CALDI" SONO LE PERSONE CHE POTRAI CONTATTARE FIN DA SUBITO!**

I CONTATTI "TIEPIDI" E "FREDDI" ANDRANNO "SCALDATI" PRIMA DI POTERGLI RACCONTARE IL NOSTRO BUSINESS! VEDREMO COME FARE NELLE PROSSIME PAGINE!

# 3.

## INGURIOSISCI E INVIA UN VIDEO!

---

Una volta scritta la lista nomi, la fase successiva è quella di iniziare ad incuriosire i nostri contatti nei confronti di ciò che stiamo facendo, per poi fargli conoscere la nostra opportunità!

Mi raccomando: **INCURIOSIRE** e **PRESENTARE IL BUSINESS SONO DUE COSE DISTINTE**, per cui evita di spiegare Swag, il Bitcoin, e tutto ciò che sai del progetto mentre sei in fila al supermercato per pagare la spesa, mentre sei al telefono con un amico o in qualsiasi altro contesto poco professionale!!! Così facendo rischierai di confondere le persone che ti ascoltano e allontanarle dal mondo Swag!

Come abbiamo visto nelle pagine precedenti la tua lista nomi è fatta da tre tipologie di contatti (“caldi”, “tiepidi”, “freddi”).

**Il tipo di approccio da utilizzare sarà diverso proprio a seconda della relazione che hai con queste persone! L'obiettivo sarà partire dalle persone che conosciamo meglio (CONTATTI “CALDI”), coltivando nel mentre NUOVE RELAZIONI con le persone che incontriamo e con cui interagiamo ogni giorno (SCALDIAMO I CONTATTI “TIEPIDI” E “FREDDI”)!**

Vediamo ora come passare all'azione, ricordando che **l'obiettivo sarà quello di portare almeno 3/5 persone nuove a vedere il primo video ogni giorno!!**

## COME INCURIOSIRE I TUOI CONTATTI CALDI.

Con le persone che conosci bene e con cui ti senti abitualmente (amici e familiari) l'approccio è molto semplice: ti basterà fare una chiamata/whatsapp/messaggio vocale (a seconda del tuo abituale stile di comunicazione) dicendo:

*“Ciao [nome], ho conosciuto un business pazzesco legato al mondo del Bitcoin. Ci si possono fare un bel po' di soldi, senza dedicargli troppo tempo. Sei uno dei miei migliori amici e sai quanto ti apprezzo ed è proprio per questo motivo che mi piacerebbe avere una tua opinione a riguardo/farlo conoscere anche a te. Fidati di me, mi ringrazierai! Se ti inviassi un video di 10 minuti che ti spiega di cosa si tratta lo guarderesti?”*

Nel momento in cui ricevi risposta positiva, aggiungi:

*“Ecco il link del video. Quando pensi di riuscirlo a vedere? Così ci organizziamo già da ora su quando risentirci e mi dirai cosa ti è piaciuto di più!”*

La risposta sarà del tipo:

*“Lo vedrò questa sera!”*

Aggiungi:

*“Ottimo, a che ora preferisci che ci sentiamo domani per il tuo feedback?”. E fissi l'appuntamento.*

Fissa da subito l'appuntamento successivo per risentirti e nelle prossime pagine capirai come fare un follow-up efficace!

**ATTENZIONE:** se dovessero chiederti *“Di cosa si tratta?”* rispondi *“Nel video avrai tutte le informazioni nel dettaglio!”*  
**Per qualsiasi domanda rimanda sempre al video!**

## **“SCALDA” I CONTATTI “TIEPIDI” E “FREDDI” CREANDO NUOVE RELAZIONI. PAROLA D’ORDINE: SOCIALIZZA!**

Oltre alla tua cerchia ristretta di amici e familiari, potrai coinvolgere tante altre persone all’interno del business Swag, imparando a “scaldare” i contatti “tiepidi” e “freddi” della tua lista nomi attiva.

Più diventerai abile in questo, maggiori saranno le probabilità di creare un grande team di successo!

Il trucco sta nel rimuovere ogni possibile preconcetto sulle persone della tua lista. Cerca per un momento di rimuovere dalla tua testa i pensieri del tipo “a lui non dico niente perché ha già tanti soldi, non ha soldi, ha già un lavoro, non ha tempo, odia il Network Marketing, è troppo giovane, è troppo vecchio, è troppo timido”, e così via!

Rimuovi dalla tua testa il preconcetto che una persona sia più adatta di un’altra per il luogo in cui vive o per le sue conoscenze (esempio: “se si iscrive lui nel business allora divento milionario!!!); rimuovi in generale il pregiudizio e concedi ai tuoi contatti la possibilità di decidere da soli se questo business può fare o meno per loro! Non puoi conoscere a priori quelle che sono le loro vere motivazioni! Pensa se chi ti ha proposto Swag avesse avuto pregiudizi su di te: forse oggi non avresti avuto questa magnifica opportunità di cambiare in meglio la tua vita!

Per cui ripassiamo all’azione!

### ***Come fare a “scaldare” i tuoi contatti “tiepidi” e “freddi”?***

E’ più semplice di ciò che credi!

**Basta fare UNA SOLA DOMANDA a tutte le persone che incontri in ogni contesto della tua giornata** (quando sei al bar, in ufficio, in palestra, sui mezzi di trasporto pubblici, in un negozio, etc...), e la domanda è:

*“Come vanno le cose?”*

A questa domanda, dopo che ti avranno risposto (nella maggior parte dei casi lamentandosi di qualcosa che non va!) riceverai una contro domanda magica:

*“E a te, come vanno le cose?”*

La risposta che darai ti permetterà di incuriosire l'interlocutore su Swag, per cui **ARMATI DI TAAANTO ENTUSIASMO** e rispondi:

*“Sai, sto passando il mese (il periodo/l'anno) più entusiasmante della mia vita, perché ho conosciuto un business pazzesco legato al mondo del Bitcoin! Te ne hai mai sentito parlare?”*

**N.B.** Non contano tanto le parole esatte, quanto il concetto da esprimere e farà la differenza **L'ATTEGGIAMENTO** con cui lo esprimerai! **Le persone saranno coinvolte solo ed esclusivamente dal tuo ENTUSIASMO!**

A questo punto le **possibili risposte** che potrai ricevere sono cinque:

**1) NON NE HO MAI SENTITO PARLARE. DI COSA SI TRATTA?**

RISPOSTA

*“Anche io non ne avevo mai sentito parlare, poi ho iniziato ad informarmi ed è stata la scelta migliore che potessi fare!*

*Se ti inviassi un video di 10 minuti che ti spiega nel dettaglio di cosa si tratta lo guarderesti?”*

**2) NE HO SENTITO PARLARE MALE/NON CONVIENE AVERLI!**

RISPOSTA

*“Anche io inizialmente avevo sentito delle opinioni negative sul Bitcoin/pensavo che non convenisse, poi ho iniziato ad informarmi meglio ed è stata la migliore scelta che potessi fare!*

*Se ti inviassi un video di 10 minuti che ti spiega nel dettaglio di cosa si tratta lo guarderesti?”*

**3) NE HO SENTITO PARLARE, MA NON HO BEN CAPITO DI COSA SI TRATTA/NON SONO SOLDI VERI/SONO VIRTUALI!**

RISPOSTA

*“Anche io inizialmente non avevo ben chiaro di cosa si trattasse, poi ho iniziato ad informarmi meglio ed è stata la migliore scelta che potessi fare!*

*Se ti inviassi un video di 10 minuti che ti spiega nel dettaglio di cosa si tratta lo guarderesti?”*

**4) NE HO SENTITO PARLARE E STAVO CERCANDO QUALCUNO CHE MI SPIEGASSE COME ENTRARE IN QUESTO MONDO!**

RISPOSTA

*“È esattamente quello che è accaduto anche a me!*

*Se ti inviassi un video di 10 minuti che ti spiega nel dettaglio come entrare in questo mondo, lo guarderesti?”*

**5) SI LO CONOSCO! (IN SENSO POSITIVO)**

RISPOSTA

*“Fantastico, sei avanti! Se ti inviassi un video di 10 minuti che ti spiega nel dettaglio come io sono entrato in questo mondo in modo super redditizio, lo guarderesti?”*

**Nel momento in cui ricevi risposta positiva, aggiungi:**

*“Ecco il link del video. Quando pensi di riuscirlo a vedere? Così ci organizziamo già da ora su quando risentirci e mi dirai cosa ti è piaciuto di più!”*

La risposta sarà del tipo:

*“Lo vedrò questa sera!”*

Aggiungi:

*“Ottimo, a che ora preferisci che ci sentiamo domani per il tuo feedback?”.*

E fissi l'appuntamento.

**N.B. Fissare da subito l'appuntamento successivo per risentirvi è di FONDAMENTALE IMPORTANZA** e nelle prossime pagine capirai come fare un follow-up efficace!

**ATTENZIONE:** Perché in prima battuta è preferibile mandare un video piuttosto che spiegare noi nel dettaglio il business? Perché **mandare un video è un'azione SEMPLICE e DUPLICABILE PER CHIUNQUE** e nel Network Marketing funziona solo ciò che è realmente DUPLICABILE!

Quando le persone ricevono un video, automaticamente intuiscono che per fare questa attività gli basterà semplicemente invitare le persone a vedere un video: nella loro mente scatta il pensiero **“ANCHE IO POSSO FARLO!”**

# 4.

## DAI SEGUITO: IL FOLLOW-UP!

---

A questo punto hai invitato una persona a vedere il video di 10 minuti che spiega velocemente il Bitcoin e i servizi offerti da Swag e siete rimasti d'accordo per quando risentirvi.

Nel momento in cui vi risentite la domanda da fare è semplicemente una:

*“Cosa ti è piaciuto di più del video che hai visto?”*

Le **possibili risposte** che potrai riceverai sono di cinque tipi:

- 1) HO BISOGNO DI AVERE MAGGIORI INFORMAZIONI SUL BITCOIN!**
- 2) HO BISOGNO DI AVERE MAGGIORI INFORMAZIONI SU COME FUNZIONA IL SERVIZIO!**
- 3) HO VOGLIA DI AVERE PIÙ INFORMAZIONI SULL'ATTIVITÀ!**
- 4) SONO INTERESSATO AL SERVIZIO, MA NON VOGLIO AVERE ULTERIORI INFORMAZIONI SULL'ATTIVITÀ!**
- 5) IN QUESTO MOMENTO NON SONO INTERESSATO A SWAG!**

Vediamo come gestirle!

## **1) HO BISOGNO DI AVERE MAGGIORI INFORMAZIONI SUL BITCOIN!**

INVITARE AD UN APPUNTAMENTO DI APPROFONDIMENTO E NEL MENTRE MANDARE UN PAIO DI VIDEO AUTOREVOLI SUL BITCOIN!

*“Proprio per darti le migliori informazioni a riguardo mi piacerebbe organizzare un incontro (su Zoom o dal vivo) con la persona che mi ha permesso di muovere i giusti passi in questo mondo! È una persona davvero esperta, ma alla mano, e ci tengo a fartela conoscere. Nel mentre ti mando anche un paio di video brevi sul Bitcoin per capire ancora meglio l’argomento! Va bene se ci vediamo il giorno x alle ore y?”*

(SCEGLIERE GIORNO E ORARIO IN BASE ALLE DISPONIBILITÀ DEL PROPRIO SPONSOR/UPLINE, TRASMETTENDO AL TUO CONTATTO L'IMPORTANZA DI NON DARE BUCA VISTO CHE L'ESPERTO CHE SI COLLEGERÀ DI BASE HA MOLTI IMPEGNI!).

UNA VOLTA CHE HA RICEVUTO TUTTE LE INFORMAZIONI PUOI PROCEDERE ALL'ISCRIZIONE!

## **2) HO BISOGNO DI AVERE MAGGIORI INFORMAZIONI SU COME FUNZIONA IL SERVIZIO!**

INVITARE AD UN APPUNTAMENTO DI APPROFONDIMENTO.

*“Proprio per darti le migliori informazioni a riguardo mi piacerebbe organizzare un incontro (su Zoom o dal vivo) con la persona che mi ha permesso di muovere i giusti passi in questo mondo! È una persona davvero esperta, ma alla mano, e ci tengo a fartela conoscere. Va bene se ci vediamo il giorno x alle ore y?”*

(SCEGLIERE GIORNO E ORARIO IN BASE ALLE DISPONIBILITÀ DEL PROPRIO SPONSOR/UPLINE).

UNA VOLTA CHE HA RICEVUTO TUTTE LE INFORMAZIONI  
PUOI PROCEDERE ALL'ISCRIZIONE!

### **3) HO VOGLIA DI AVERE PIÙ INFORMAZIONI SULL' ATTIVITÀ!**

MANDARE IL SECONDO VIDEO

*“Certo, il video che ti spiega il business dura solo 10 minuti! Quando pensi di poterlo vedere? Così ci organizziamo già da ora su quando risentirci per darti il tuo feedback!”*

Fissa da subito un nuovo appuntamento per sapere cosa gli è piaciuto di più sul video e per rispondere ad ogni eventuale domanda invitalo o ad un APPUNTAMENTO DI APPROFONDIMENTO o ad una SESSIONE DOMANDE&RISPOSTE:

APPUNTAMENTO DI APPROFONDIMENTO:

*“Proprio per darti le migliori informazioni a riguardo mi piacerebbe organizzare un incontro (su Zoom o dal vivo) con la persona che mi ha permesso di muovere i giusti passi in questo mondo! È una persona davvero esperta, ma alla mano, e ci tengo a fartela conoscere. Va bene se ci vediamo il giorno x alle ore y?”*

(SCEGLIERE GIORNO E ORARIO IN BASE ALLE  
DISPONIBILITÀ DEL PROPRIO SPONSOR/UPLINE).

SESSIONE DOMANDE&RISPOSTE:

*“Proprio per avere risposta a tutte le tue eventuali domande il giorno X alle ore Y puoi collegarti ad una sessione live di Domande&Risposte dove potrai chiedere qualsiasi cosa a delle persone esperte che hanno già*

*ottenuto grandi risultati in attività! Sarò collegato anche io!"*

UNA VOLTA CHE HA RICEVUTO TUTTE LE INFORMAZIONI  
PUOI PROCEDERE ALL'ISCRIZIONE!

**4) SONO INTERESSATO AL SERVIZIO, MA NON VOGLIO  
AVERE ULTERIORI INFORMAZIONI SULL' ATTIVITÀ!**

PROCEDERE IMMEDIATAMENTE ALL'ISCRIZIONE.

**5) IN QUESTO MOMENTO NON SONO INTERESSATO A  
SWAG!**

Se non è pronto a partire subito tienilo monitorato nel tempo continuando ad aggiornarlo periodicamente (senza pressione) sulle evoluzioni del mondo Bitcoin e del mondo Swag! Puoi anche aggiungerlo, se è d'accordo, nel canale Telegram Aziendale e/o nel Gruppo Facebook.

**RICORDA SEMPRE: UN NO DI OGGI PUO TRASFORMARSI  
IN UN SI DI DOMANI! MANTIENI SEMPRE BUONI  
RAPPORTI CON TUTTI!**

**ATTENZIONE:** qualora tu riceva risposte diverse dai cinque casi sopra elencati, potrai gestire qualsiasi situazione seguendo la stessa logica, ovvero riconducendo la persona ad un altro video da vedere o ad un appuntamento di approfondimento. Cerca sempre di sfruttare gli strumenti che abbiamo a disposizione e di non impelagarti nel rispondere a domande per sms/whatsapp o al telefono in modo poco professionale!

# 5.

## L'APPUNTAMENTO DI APPROFONDIMENTO!

---

Il tuo contatto a questo punto ha manifestato interesse nei confronti di Swag (e abbiamo visto che può essere più orientato al Servizio o al Business) e per dargli tutte le informazioni aggiuntive di cui ha bisogno è bene fissare con lui un Appuntamento di Approfondimento.

L'appuntamento, se sei alle prime armi con Swag, è bene organizzarlo con il tuo Sponsor/Upline in quanto, essendo nel business da un po' più di tempo, potrà aiutarti a gestire ogni eventuale domanda del tuo ospite! Inoltre, quando coinvolgi il tuo Sponsor/Upline nell'appuntamento ricorda che è di fondamentale importanza edificarlo agli occhi del tuo ospite come un esperto dell'argomento!

Non appena avrai partecipato a qualche appuntamento con il tuo Sponsor/Upline e ti sentirai pronto a metterti in gioco, potrai iniziare a fare i tuoi appuntamenti da solo (usando le slide di supporto) e soprattutto potrai affiancare tu stesso i tuoi nuovi promoter nel fare i loro primi appuntamenti!

**RICORDA: più velocemente diventerai autonomo, più velocemente ti avvicinerai ai tuoi obiettivi!**

# COME GESTIRE L'APPUNTAMENTO

## FASE 1: 5 MINUTI

### SMALL TALK

I primi 5 minuti dell'appuntamento serviranno a mettere a proprio agio l'ospite, facendo semplicemente qualche domanda generica molto soft, cercando di capire lo stato di soddisfazione e il momento che sta vivendo l'interlocutore!

Domande su quali argomenti? Ricorda l'acronimo **FORD** (F= FAMIGLIA, O=OCCUPAZIONE, R=RICREAZIONE ovvero HOBBY, D=DENARO)

Esempio:

*“Ciao [nome], che piacere vederti! Raccontami un po', come vanno le cose, tutto bene? A casa tutto ok? Famiglia? Figli? A lavoro come procede? Di cosa ti occupi ora? Ti soddisfa il tuo lavoro? Come sei messo a livello di tempo da dedicare a te stesso e ai tuoi Hobby?”*

**ASCOLTARE BENE LE SUE RISPOSTE!!**

## FASE 2: 2/3 MINUTI

### INTRODUCI L'OBIETTIVO DELL'INCONTRO E RACCONTA LA TUA STORIA

Esempio:

*“Bene [nome], mi fa piacere che tutto vada per il meglio! Veniamo a noi: hai avuto modo di vedere il video/i video che ti ho mandato e mi dicevi che avevi qualcosa da*

*approfondire! Prima di rispondere alle tue domande ci tengo a raccontarti la mia storia con Swag.. [vedi il prossimo paragrafo su come raccontarla]. Ovviamente ora siamo qui per far sì che tutto possa essere più chiaro anche per te.. quali erano gli argomenti che volevi approfondire?”*

Risposta possibile:

*“Volevo approfondire il bitcoin/il servizio/il business.”*

— **SE È PRESENTE IL TUO SPONSOR/UPLINE:**

*“Proprio per questo motivo oggi ho invitato insieme a noi [nome dello sponsor/upline]. È una persona molto esperta ed è grazie a lui che anche io sto iniziando a muovermi bene in questo mondo e ad ottenere risultati!”*

A questo punto lo Sponsor prenderà la parola iniziando a raccontare la sua storia e approfondirà i vari argomenti usando le slide riassuntive come supporto. Nel momento in cui parla il tuo sponsor/upline ascolta anche tu senza interromperlo e intervieni solo se richiesto!

— **SE NON È PRESENTE IL TUO SPONSOR/UPLINE:**

*“Proprio per questo motivo ho voluto organizzare questo incontro per approfondire insieme il bitcoin/servizio/business (a seconda di ciò che ti aveva precedentemente risposto).”*

Apri le slide riassuntive e focalizzati su ciò che interessa al tuo interlocutore!

## **COME RACCONTARE LA TUA STORIA**

Raccontare la propria storia è importantissimo per far sì che le persone possano sentirsi ispirate! Per raccontarla in modo efficace ricordati sempre di inserire i seguenti elementi:

- 1) DI COSA TI OCCUPI NELLA VITA.
- 2) COSA STAVI CERCANDO DI DIVERSO.



## FASE 3: 10/15 MINUTI

### CONDIVIDI LE SLIDE RIASSUNTIVE

Usa le slide di supporto per approfondire ciò di cui ha bisogno il tuo ospite! Ti basterà commentare le slide per dare una visione di insieme e non andare fuori traccia!

Puoi usarle da tablet, pc (condividendo lo schermo su Zoom per gli appuntamenti a distanza) o stamparle a colori qualora tu dovessi incontrare il tuo ospite di persona e non avessi con te un tablet o un pc!

**Ricordati anche di mostrare sempre l'app di Swag per far comprendere il potenziale del nostro servizio!**

## FASE 4: 5 MINUTI

### CHIUSURA

Una volta rispiegato un po' più nel dettaglio il servizio/business (a seconda di ciò che interessava all'ospite) chiedigli:

*“Di quello che hai visto oggi cosa ti è piaciuto di più?”*

- Se è già orientato a diventare cliente aggiungi:

*“Quale tra le soluzioni di noleggio fa più al tuo caso?”*

Attendi la risposta e poi:

*“Apriamo da subito il tuo account gratuito da cliente e attiviamo Swaggy per poi poter bonificare l'importo necessario all'attivazione del tuo noleggio!”*

- Se è già orientato a diventare promoter aggiungi:

“Quale delle quattro soluzioni per iniziare fa più al tuo caso?”

Attendi la risposta e poi:

*“Apriamo da subito il tuo account gratuito da cliente e attiviamo Swaggy per poi poter bonificare l'importo necessario all'attivazione del tuo account da promoter!”*

**N.B.: Per chiunque voglia diventare Promoter la procedura da seguire è la seguente:**

- 1) ISCRIZIONE GRATUITA DA CLIENTE;**
- 2) ATTIVAZIONE DEL CONTO SWAGGY;**
- 3) BONIFICO SU SWAGGY DELL'IMPORTO NECESSARIO;**
- 4) UNA VOLTA RICEVUTI I FONDI SU SWAGGY, TRASFORMAZIONE DELL'ACCOUNT CLIENTE IN PROMOTER CON SELEZIONE DELLO START KIT, ACQUISTO DEI BITCOIN SU SWAGGY, INVIO DEI BITCOIN RICHIESTI PER ATTIVARE L'ACCOUNT PROMOTER.**

— Se ha ancora delle domande da fare sul business:

*“Per avere tutto ancora più chiaro il giorno X alle ore Y puoi partecipare ad una sessione online Domande&Risposte dove potrai chiedere qualsiasi cosa a delle persone esperte che hanno già ottenuto grandi risultati in attività! Sarò collegato anche io...!”*

**Dopo la partecipazione alla Sessione Domande&Risposte fissa un ulteriore appuntamento per andare in chiusura!**

# 6.

## GESTIRE LE OBIEZIONI!

---

Al termine di una presentazione è normalissimo che il tuo interlocutore possa non avere ancora tutto chiaro o abbia ancora ulteriori domande da fare. La sessione Domande&Risposte è sicuramente un valido strumento di supporto per aiutarci a togliere tutti i dubbi ai tuoi potenziali nuovi promoter! Per i potenziali nuovi clienti che mostrano una particolare chiusura nei confronti del Network Marketing invece potrebbe essere meglio non giocare in prima battuta la sessione Domande&Risposte e sarebbe meglio rispondere a tutte le eventuali domande a tu per tu e/o con l'aiuto del nostro Sponsor/Upline in occasione dell'Appuntamento di Approfondimento.

Proprio per questo motivo è importante imparare a gestire tutte le eventuali obiezioni che potrebbero farti!

Le obiezioni di base non sono mai un qualcosa di negativo, è semplicemente un modo inconscio di chi hai di fronte di dirti "Ehi! Questa cosa mi piace, ma devo capire meglio se tutto ciò fa per me!". Proprio per questo motivo, nel rispondere a tutte le domande che ti verranno poste è bene mostrare sicurezza, ma anche sensibilità! Consigliamo di **EVITARE di rispondere alle obiezioni con un secco "NOOOO! NON È COSÌ COME DICI TU!!!"**; piuttosto assicurati di aver compreso bene la domanda che ti è stata posta facendo delle contro domande chiarificatrici del tipo **"cioè?", "cosa intendi esattamente per...?"**. Successivamente mettiti dalla parte di chi hai di fronte dicendogli **"Capisco benissimo il tuo punto di vista, anche io la pensavo così! Poi mi sono informato meglio e ho scoperto anche che..."**

Detto ciò, ecco alcuni spunti per imparare a gestire le obiezioni più comuni.

## **OBIEZIONI SUL BITCOIN**

### **IL BITCOIN È UNA BOLLA?**

*“Il Bitcoin esiste ormai da 12 anni e nonostante le forti oscillazioni che può avere, nel medio lungo periodo la sua tendenza è sempre stata in crescita! Oggi esistono carte Visa/Mastercard che ti permettono di usare i tuoi Bitcoin con semplicità in tutto il mondo! Se fosse stata realmente una bolla questi colossi non ci sarebbero mai entrati!”*

### **MA COME È POSSIBILE CHE QUESTI COMPUTER CREANO BITCOIN?**

*“I nuovi Bitcoin vengono assegnati come ricompensa a quei computer (Miners) che certificano le transazioni sulla base della tecnologia Blockchain. Più un computer è potente, più Bitcoin riceverà proporzionalmente come ricompensa. È comunque un meccanismo piuttosto complesso da spiegare, ma è un dato di fatto che funziona così! Ti mando qualche video in più a riguardo in modo che possa diventare sempre più chiaro anche per te!” (Mandare a scelta un video tra Gabanelli/Le Iene/Miccoli)*

### **HO LETTO SU INTERNET CHE FARE MINING NON È CONVENIENTE!**

*“Certo, fare mining in casa propria non è conveniente. Farlo a livello industriale, così come lo fa Swag, invece lo è! Il Bitcoin senza mining non può esistere, per cui sarà sempre un'attività redditizia! Tra l'altro Swag produce i propri Bitcoin in Russia, risparmiando notevolmente sui costi di corrente e di raffreddamento!”*

## **ORA IL PREZZO È TROPPO ALTO! CONVIENE ANCORA?**

*“Bitcoin ha un potenziale infinitamente più ampio di quanto sia già accaduto negli ultimi 12 anni! Se le proiezioni sul suo valore dovessero verificarsi, è ovvio che è ancora un ottimo momento per entrare nel mondo del Bitcoin! Tra l’altro presto o tardi tutti dovranno avere il proprio Wallet in Bitcoin, meglio farlo ora e sfruttare le infinite opportunità del momento attuale! In più noi produciamo Bitcoin, per cui è sempre un buon momento per iniziare!”*

## **COSA ACCADRÀ QUANDO SI TERMINERÀ DI PRODURRE BITCOIN?**

*“Si stima che si termineranno di produrre i Bitcoin intorno al 2130/2140. A quel punto i Bitcoin potranno essere solo scambiati (comprati e venduti) e grazie al fatto che esistono in numero limitato (solo 21 milioni) questo potrebbe comportare nel tempo un possibile forte aumento del valore di ogni singolo Bitcoin!”*

## **MA DEVO PAGARCI LE TASSE?**

*“In linea di principio fin quando i Bitcoin vengono mantenuti in Bitcoin NO. Inoltre da quanto si evince da uno degli ultimi interPELLI all’ Agenzia dell’Entrate, attualmente le persone fisiche che detengono Bitcoin al di fuori dell’attività d’impresa, e che vendendoli materializzano un importo pari o superiore a 51.645,69€, sulla plusvalenza la tassazione prevista è del 26%.*

*Comunque sia, una volta che deciderai di cambiare i tuoi Bitcoin in euro, consulta il tuo commercialista per analizzare il tuo caso specifico e capire come gestire al meglio la tua situazione!”*

# OBIEZIONI SULL'AZIENDA E SUL SERVIZIO

## PERCHÈ SWAG HA LA SEDE IN ESTONIA?

*“In questo momento l’Estonia è il paese in Europa più regolamentato in assoluto per quanto riguarda il Bitcoin. Per questo motivo Swag ha deciso di nascere lì ed è in possesso di tutte le licenze necessarie per lavorare legalmente nel mondo delle criptovalute! Pensa che nell’ultimo anno l’Estonia ha revocato oltre 1300 licenze a diverse imprese, mentre quella concessa a Swag è stata confermata! Siamo perfettamente a norma per ciò che riguarda la legislazione attualmente in vigore! Puoi vedere le nostre licenze direttamente sulle nostre pagine Web Ufficiali.”*

## SE IL MINING È COSÌ PROFITTEVOLE PERCHÈ SWAG HA BISOGNO DI CLIENTI E NON TIENE TUTTA LA PRODUZIONE PER SE?

*“Swag fa attività di impresa! Più clienti ha, più amplierà la mining farm, maggiori risultati in termini di produzione di Bitcoin otterrà! In questo modo tutti ottengono benefici: i clienti, i promoter e l’azienda!”*

## IL BUSINESS SWAG È REALMENTE SOSTENIBILE?

*“Oltre a guadagnare dal mining, Swag guadagna da tutti gli altri servizi offerti ai suoi clienti (guadagna ad esempio anche tramite le fee di Swaggy) e di tutto ciò che incassa solo una parte viene ridistribuita alla rete, per cui sì, il business Swag è perfettamente sostenibile!”*

## CHI MI GARANTISCE CHE IL SERVIZIO FUNZIONA DAVVERO? E CHE L'AZIENDA NON SPARISCA?

*“Ormai abbiamo alle spalle quasi due anni di attività, migliaia di clienti soddisfatti che ricevono puntualmente i*

*propri bitcoin e tutto ha sempre funzionato alla grande!  
Non esiste alcuna buona ragione per cui debba sparire!”*

## **HO LETTO SU INTERNET UNA RECENSIONE NEGATIVA/ FUORVIANTE!**

*“Purtroppo si sa che oggi viviamo nell’epoca delle Fake News! Competitors poco corretti sono sempre pronti a provare a denigrare il progetto per tornaconto personale! Segui i canali ufficiali Swag (Gruppo/Pagina Facebook; Canale Ufficiale Telegram) per restare aggiornato da chi realmente usa i nostri servizi e ne è realmente soddisfatto! E ovviamente io stesso, se non fossi sicuro della scelta fatta e della serietà dell’azienda, non te ne avrei mai parlato!”*

## **OBIEZIONI SUL BUSINESS**

### **MA SI TRATTA DI UNO SCHEMA PONZI/PIRAMIDALE/ CATENA DI SANT’ANTONIO?**

*“Cosa intendi esattamente? (A volte le persone usano questi termini per indicare erroneamente il Network Marketing, pensando che siano la stessa cosa. Non necessariamente fanno questa domanda in termini negativi, per cui è bene innanzitutto accertarsi di cosa intenda l’interlocutore!)”*

Se l’interlocutore ha un’accezione negativa:

*“Capisco benissimo il tuo punto di vista, anche io la prima volta ho avuto la stessa impressione, poi mi sono informato meglio e ho capito che esiste una differenza sostanziale tra schemi ponzi/piramidali/catene e aziende che lavorano con il sistema distributivo del Network Marketing.*

*Gli schemi ponzi/piramidali/catene non vendono un reale servizio/prodotto a clienti, ma gli unici iscritti sono i promotori della truffa che devono necessariamente iscrivere nuovi promotori per recuperare il proprio investimento. A un certo punto, non essendoci un reale prodotto/servizio, il sistema collassa e tutti perdono soldi, ad eccezione dei primi che si sono “arricchiti” sulle spalle degli altri.*

*Nel Network Marketing, e quindi in Swag:*

- il servizio esiste: facciamo mining per davvero in varie location! Diversi promoter, tra l’altro, a Febbraio 2020 hanno visitato la Farm di San Pietroburgo e da luglio 2020 abbiamo anche l’azienda Bitriver (la più grande di tutta la Russia) come partner per il mining!*
- L’azienda ha più clienti che promoter: vuol dire che il servizio viene realmente venduto a degli utilizzatori che hanno interesse ad averlo, senza doverlo necessariamente raccomandare ad altri!*
- Swag non paga commissioni sul mero reclutamento di altri promoter, ma solo sui servizi realmente venduti!*
- I servizi venduti da Swag non sono in alcun modo di natura finanziaria, per cui vendibili con il sistema distributivo del Network Marketing;*
- L’attività è meritocratica: chiunque, a prescindere dal momento in cui si iscrive, ha pari opportunità di crescita!”*

## **QUESTE COSE NON FUNZIONANO!**

*“In che senso? Hai avuto qualche esperienza simile? Che il servizio funziona è ormai un dato di fatto, per far funzionare l’attività ovviamente ci vorrà un minimo di impegno e dedizione come in tutte le cose! Seguire il metodo e partecipare alle formazioni è sicuramente un elemento determinante per ottenere grandi risultati! Mi fa piacere farti conoscere anche il mio Sponsor/Upline che è in attività da un po’ di tempo e può raccontarti anche la sua storia e quella di tante altre persone del team!”*

## **MA TU QUANTO GUADAGNI? (SII SEMPRE SINCERO!!!)**

*“Ho appena iniziato a sviluppare il business e sto seguendo esattamente il metodo che mi stanno insegnando le persone di successo che operano già in questa attività! Per cui so che continuando così guadagnerò presto ciò che ti ho fatto vedere e il bello è che potremo farlo insieme!”*

*“Anche se sono iscritto da un po' di tempo solo ora ho capito quanto è potente questo business e so che impegnandomi come ho appena iniziato a fare e seguendo il metodo che mi stanno insegnando le persone di successo che operano già in questa attività, guadagnerò presto ciò che ti ho fatto vedere e il bello è che potremo farlo insieme! Mi farebbe piacere anche farti conoscere il mio Sponsor/Upline che ha già cambiato la sua vita con questo business!”*

## **SONO TIMIDO! / SONO TROPPO GIOVANE/VECCHIO! / NON HO ESPERIENZA! / NON CONOSCO NESSUNO!**

*“Capisco benissimo. Anche io la pensavo come te e so come ti senti. Poi, grazie al sostegno del team e degli strumenti che abbiamo a disposizione oggi ringrazio il giorno in cui ho iniziato perché da lì è cambiato tutto!”*

## **NON VOGLIO DARE FASTIDIO AD AMICI E PARENTI!**

*“Cosa ti fa pensare che infastidiresti i tuoi amici? Se tu credessi fortemente che questa è una grandissima opportunità ne parleresti ai tuoi amici con entusiasmo?”*

## **NON SONO PORTATO! NON SO SE FA PER ME!**

*“Capisco benissimo. Anche io la pensavo come te! Poi ho capito che questo sistema è stato studiato e messo a punto affinché chiunque possa impararlo, utilizzarlo ed*

*avvalersi dell'esperienza altrui. Provare è l'unico modo per sapere con certezza dove potrai arrivare e sicuramente è l'unica via per non rimpiangere un giorno di aver perso una grande opportunità! Focalizziamoci su ciò che conta: come cambierebbe la tua vita con una rendita di 2000€ o più al mese in Bitcoin?"*

## **NON HO ABBASTANZA SOLDI!**

*"Capisco benissimo. Avevo lo stesso problema anche io! Non avevo i soldi per pagare le bollette figuriamoci per un business nuovo, poi ci ho pensato su e mi sono detto "continuando a fare quello che sto facendo domani avrò più soldi?" Ero stufo di combattere, volevo di più dalla vita e allora sai che ho fatto? Ho trovato un modo ed è stata la migliore decisione che potessi prendere! Posso farti una domanda? Se tu pensassi che questa fosse realmente un'opportunità per avere il controllo sul tuo futuro finanziario pensi che troveresti un modo per iniziare subito?"*

## **NON HO ABBASTANZA TEMPO!**

*"Capisco benissimo. Anche io non avevo tempo. Poi mi sono chiesto "continuando a fare quello che sto facendo domani avrò più tempo? Riuscirò a raggiungere i miei obiettivi?". E la risposta è stato no per cui ho deciso di fare oggi qualcosa che mi permettesse di avere più tempo domani! Se questa opportunità permettesse anche a te di avere più tempo, proprio grazie al fatto che potrai crearti una rendita, inizieresti subito?"*

**MI RACCOMANDO:** una volta che il tuo interlocutore avrà avuto tutte le risposte del caso, tra i vari appuntamenti di approfondimento e le sessioni di Domande&Risposte, cerca di concludere con il tuo interlocutore procedendo all'iscrizione da cliente/promoter (a seconda di ciò che deciderà di fare) entro 24/48 ore!

E ricorda che, come già detto anche prima, un eventuale no di oggi può trasformarsi in un sì di domani! Quindi mantieni sempre buoni rapporti con tutti!

Anche se inizialmente dovessi per assurdo ricevere svariati no, tu continua a perseverare nelle azioni seguendo il metodo e vedrai che inizierai a ricevere i SI che faranno crescere a dismisura il tuo business nel tempo!

In questa industria vince chi non molla, e soprattutto chi continua sempre a fare AZIONE!

# 7.

## AVVIARE UN NUOVO PROMOTER!

---

Iscrivere un nuovo promoter nel tuo team è il punto di partenza e non il punto di arrivo. Questo deve essere chiaro fin da subito. Se vuoi raggiungere i tuoi obiettivi e costruire una squadra di successo (questa è la chiave per la costruzione di un'entrata residuale vera), e siamo sicuri che lo vuoi, aiutare i nuovi promoter a partire nel business è la chiave. **Entro 48 ore massimo dall'iscrizione è importantissimo rivedere il tuo promoter per avviarlo nell'attività.**

Il modo più semplice per far sì che ciò accada è uno: **condividere questa guida pratica** con lui. Leggetela INSIEME e iniziate a fare le prime azioni proprio come indicato nei vari paragrafi: individuate i suoi obiettivi, scrivete INSIEME la lista nomi, inviate INSIEME i primi sms o fate INSIEME le prime chiamate per invitare qualcuno a vedere il primo video, fissate INSIEME i primi appuntamenti di approfondimento e fate INSIEME le prime iscrizioni. Abbiamo detto INSIEME? Quando gli avrete mostrato l'esempio, lui sarà pronto a fare altrettanto per il suo team! Solo così inizierà la magia della DUPLICAZIONE!

**Nell'avvio attività del nuovo promoter è importante rimarcare due aspetti:**

1. Il nostro business è un'attività imprenditoriale a tutti gli effetti. **Il successo o l'insuccesso dipenderà solo ed esclusivamente da lui**, dalla sua motivazione e dal suo impegno. Tu lavorerai con lui, ma non per lui e farai tutto ciò che puoi per renderlo autonomo e indipendente nel

minor tempo possibile affinché possa realizzare ciò che desidera.

2. L'importanza di **SEGUIRE IL SISTEMA** e della **FORMAZIONE**: iscrivilo subito al canale Telegram del team e a quello ufficiale dell'azienda, nonché al Gruppo ufficiale Facebook in modo che possa essere sempre aggiornato su ogni novità e/o evento in programma! Mostragli i video nella sezione Swag Academy e fai sì che partecipi agli eventi online (su Zoom) e sul territorio (Meeting, Eventi Nazionali, Swag Academy) in programma!

**RICORDA: NON ESISTE SUCCESSO SENZA CRESCITA PERSONALE E PROFESSIONALE!**

# APPROFONDIMENTO: COMPORTAMENTO AGLI EVENTI (MEETING SUL TERRITORIO E WEBINAR ONLINE)!

I meeting/webinar sono uno strumento essenziale per la nostra attività: sono il posto dove potrai portare i tuoi ospiti ad approfondire meglio il business Swag!

Nei meeting dal vivo hai a disposizione dei relatori che potranno aiutarti anche nelle chiusure: al termine della presentazione presenta il tuo ospite al leader presente, edificandolo al massimo!

Anche se tu dovessi non avere ospiti, partecipa comunque sia agli eventi sul territorio che online e collabora con gli altri promoter per una corretta riuscita dell'evento; essere presente ti servirà comunque per capire sia come gli altri promoter fanno ad avere ospiti, sia perché sei parte integrante di una squadra: oggi potresti non avere ospiti tu, domani potrebbe non averli un altro promoter, ma è sempre bello per tutti vedere una sala piena, entusiasta e partecipativa (sia in Hotel che su Zoom)!

Chiedi agli organizzatori in cosa puoi essere utile e quale ruolo puoi ricoprire durante le serate: ogni evento devi sentirlo tuo, soprattutto nelle serate di Domande&Risposte il contributo di tutti è importante! Proprio per quanto riguarda questo genere di appuntamento ricorda inoltre che l'obiettivo è quello di chiarire i dubbi di nuovi potenziali promoter, per cui essendo già in attività se hai bisogno di avere risposte su argomenti inerenti l'attività o particolari questioni tecniche rivolgiti sempre in privato al tuo Sponsor/Upline o al Support della azienda e non fare questo genere di domande nelle

sessioni dedicate agli ospiti (con domande inappropriate rischi di rovinare il lavoro di un altro promoter)!

Negli eventi dal vivo è sempre consigliato un abbigliamento formale e massima puntualità.

Inoltre, nei Meeting locali organizzati tra promoter, normalmente i promoter partecipano alle spese previste per l'affitto della sala con un contributo minimo (5€/10€ circa), in modo che il costo della sala non pesi per nessuno e il Meeting sia funzionale per tutti!

Se non hai ancora un Meeting nella tua città crealo! Il tuo Sponsor/Upline sarà lieto di guidarti in questo passo!

# 8.

## DIVENTA LEADER!

---

Avere un approccio professionale nei confronti di questo business e decidere di diventare un leader è la scelta più saggia che tu possa fare. Ecco qualche consiglio per muoverti in questa direzione!

— **Prendi un compromesso con te stesso e datti tempo.**

Troppe persone sopravvalutano quello che possono fare in pochi mesi o addirittura giorni e sottovalutano come può cambiare la loro vita in 3/5 anni di impegno serio! Il tuo mantra dovrebbe essere: qualsiasi cosa accada, non mollare!

— **Evita le distrazioni.**

Quante volte abbiamo sentito dire “l’erba del vicino è sempre la più verde”? Ci sarà sempre qualcuno pronto a mostrarti qualcosa di più bello ed entusiasmante, ma la verità è una: se il tuo focus non sarà indirizzato al 100% in ciò che hai iniziato a fare e ti distrarrai a valutare altri business di Network Marketing (occhio a chi promette “miracoli”) difficilmente riuscirai a raggiungere i tuoi obiettivi. Ricorda il compromesso che hai preso con te stesso e vai fino in fondo.

— **Inserisciti in un sistema comprovato di successo e frequenta persone migliori di te.**

Finanziariamente siamo la media delle cinque persone che frequentiamo di più! Ora che conosci questa verità cerca di evitare le persone negative e/o che vogliono “tarparti le ali” e ricorda che ogni occasione è buona per circondarci di persone

positive e che hanno già migliorato la propria vita. Normalmente queste persone le trovi agli eventi aziendali, piccoli, medi o grandi che siano. Partecipa sempre. Che sia un evento online, nella tua città, in Italia o in qualsiasi parte del mondo essere presenti agli eventi è di sicuro la via per il successo. Sii sempre il primo a partecipare e mostra l'esempio ai membri del tuo team.

— **Edifica i leader e sii corretto con le crossline.** Edificare un leader vuol dire rafforzare la sua immagine di fronte al tuo gruppo e dare loro abbastanza credibilità da impattare positivamente i tuoi ospiti e il tuo team. Più la tua community sarà favorevolmente impressionata dal tuo Sponsor/Upline, più per lui sarà semplice rafforzare te come leader di fronte alla tua downline. Se il tuo Sponsor/Upline ti supporta in un appuntamento ricorda di non interromperlo mai quando parla e ovviamente, di non entrare mai in contraddizione con lui.

Mai parlare di negatività davanti al tuo team, davanti a ospiti invitati ad un meeting e soprattutto davanti ai membri o agli ospiti del team di altri. Anche se si collabora in un'unica squadra, quando parliamo con promoter di altre linee dobbiamo evitare di dire qualsiasi cosa che possa avere in alcun modo un effetto negativo sul loro futuro o sul loro reddito. Non date consigli in crossline, ma rimandateli sempre alle loro Upline. Se ti presentano un promoter di un'altra organizzazione digli che ha la fortuna di essere in una grande squadra ed esprimi il tuo rispetto per il loro leader di riferimento. Incoraggiatevi a vicenda e congratulatevi per i successi ottenuti.

— **Studia.** Partecipa alle formazioni, prendi appunti, studia per diventare una persona migliore e dunque migliorare i tuoi risultati economici. Leggi ogni giorno 4/5 pagine di un libro utile per la tua crescita personale.

— **AGISCI.** E con questo siamo al termine. Puoi farti trasmettere ogni segreto, ogni strategia, ogni tecnica

esistente al mondo, ma **c'è solo una cosa che potrà fare la differenza: TU.** Nessuno potrà mai obbligarti a fare delle azioni, sei e rimarrai l'unico responsabile del tuo successo. Ogni giorno chiediti: quello che sto facendo ora mi aiuta a raggiungere i miei obiettivi? Se la risposta è sì, sei sulla strada giusta, se la risposta è no, torna a fare le azioni produttive che hai visto in questa guida (Esempio: quanti nuovi nomi ho aggiunto oggi? Quanti video ho mandato? Quanti appuntamenti di approfondimento ho fatto? Chi ho sentito per il follow-up? ecc...).

Se avrai dei momenti no, ricorda il perché hai deciso di metterti in gioco. Rileggi ciò che hai scritto all'inizio di queste pagine e rivivi quelle emozioni. Solo le azioni costanti e continue ti porteranno ad un risultato. Per cui fai, mettiti in gioco, sbaglia, riprova, agisci! Sarai sorpreso da quello che riuscirai a realizzare!!!

# 9.

## SOCIAL MEDIA TIPS!

---

Nel mondo tecnologico in cui viviamo oggi i Social Media, come Facebook, Instagram, LinkedIn e YouTube, se usati bene possono rappresentare una risorsa preziosa per il espandere sempre di più il tuo business!

Una volta imparate le tecniche di base del Network Marketing possiamo integrare le stesse anche nell'attività da svolgere online, che va vista come un qualcosa da affiancare alle tue azioni e non come unica alternativa per sviluppare la tua attività! Di sicuro, le statistiche dicono che in media una persona passa tre ore al giorno sui Social Media, per cui se queste tre ore deciderai di usarle saggiamente i tuoi profili Social si potranno trasformare in un valido alleato!

Passiamo subito a qualche consiglio pratico!

### COSA NON FARE CON I SOCIAL MEDIA!

Prima ancora di capire come muoversi sui Social Media, è bene partire da quali azioni **NON FARE** per evitare di rovinare la tua reputazione e quella di Swag!

**NIENTE SPAM:** mai mandare video a caso a chiunque in chat private, niente post su Swag nei gruppi generici dedicati al Network Marketing e ancora peggio nei gruppi dove si parla di Bitcoin! Questo genere di azioni crea solo discussioni inutili che portano in cattiva luce il nostro progetto e la nostra professione! Soprattutto sono azioni che non ti permetteranno in alcun modo di sponsorizzare di più, quindi evitale direttamente per il bene di tutta la community Swag!

**PUBBLICARE SOLO ED ESCLUSIVAMENTE POST CHE PARLANO DI SWAG E DEI SUOI SERVIZI/PRODOTTI:** avere un profilo Facebook/Instagram dove parli solo ed esclusivamente di Swag, del Mining e del Bitcoin è noioso e allontana le persone! La maggior parte delle persone che arriveranno al tuo profilo penseranno “è la classica persona che vuole vendermi qualcosa” e smetteranno di seguirti.

**Queste due tipologie di azioni non danno una buona percezione del Network Marketing, per cui vanno assolutamente EVITATE!**

Ora che sai cosa non va fatto, cerchiamo di capire cosa fa un Networker Professionista sui Social Media:

**UN PROFESSIONISTA UTILIZZA I PROPRI PROFILI SOCIAL PER CREARE NUOVE RELAZIONI ED ESPANDERE LA CERCHIA DELLE PROPRIE CONOSCENZE!**

**RICORDA: NEL NETWORK MARKETING LE RELAZIONI VENGONO PRIMA DELLE COMMISSIONI!**

Per diventare un professionista anche sui Social Media sono quattro le competenze da sviluppare:

### **1) AUMENTARE LA TUA VISIBILITÀ ONLINE.**

Se le persone non riescono a trovarti non useranno mai i tuoi servizi e non potranno mai collaborare con te!

### **2) AUMENTARE LE INTERAZIONI SUI TUOI POST.**

Inizia a mettere Like e Commenti sui Post che trovi interessanti! Se interagisci con gli altri, anche gli altri a loro volta inizieranno ad interagire con te! Il segreto è creare sempre nuove conversazioni! Inizia su post e continua in chat! Elimina dalle tue amicizie online tutti coloro con cui pensi che non interagirai mai: non serve avere un profilo con 5000 amici con cui non parli, meglio averne 1000 con cui creare interazione!

### **3) AUMENTARE LA TUA INFLUENZA.**

Per influenza si intende l'abilità di avere un effetto sul comportamento di qualcun altro, vuol dire avere un seguito e poter monetizzarlo! Pensa ad una o più persone che seguì online... perché lo fai? Di solito o perché vorresti avere il suo stile di vita, o perché lo reputi esperto in un determinato campo, o perché ammiri il successo che ha ottenuto in un settore di tuo interesse. E sono esattamente queste le cose che gli altri dovranno vedere in te, tramite il tuo profilo Social! Le statistiche mostrano che se una persona interagisce con i tuoi contenuti per almeno 32 volte, hai influenza su tale persona!

### **4) AUMENTARE I TUOI PROFITTI.**

Trasforma i tuoi Follower in Fan e i tuoi Fan in Amici e vedrai che di conseguenza anche i tuoi guadagni aumenteranno! Ovviamente questo è un processo che richiede tempo: ci vorranno dai 6 ai 18 mesi di azioni e perseveranza affinché i tuoi profili inizino a generare risultati realmente interessanti! Per questo motivo è bene lavorare con i contatti Caldi della tua lista nomi, perché questo ti permetterà di iniziare fin da subito a costruire il tuo team e guadagnare i tuoi primi Bitcoin, mentre prepari il campo per espanderti sempre di più anche grazie al potere dei Social Media!

## **PERSONAL BRANDING: COSTRUIRE UN PROFILO EFFICACE SUI SOCIAL MEDIA.**

Il punto di partenza per sviluppare il lavoro anche online è lavorare sul tuo Personal Branding. Per spiegarlo in parole semplici il Personal Branding rappresenta ciò che viene detto, sentito e pensato a livello collettivo dalle persone su di te e sui servizi che offri, nella vita professionale e non.

Il modo migliore per aumentare la propria buona reputazione online è lavorare sul proprio profilo personale. Se chi

approda sul tuo profilo lo trova interessante, inizierà a seguirti; in caso contrario non lo farà!

Ecco da dove partire per costruire un profilo personale efficace:

- 1) **PRENDI SPUNTO DAI MIGLIORI:** scegli 2/3 persone che hanno una buona presenza online e studiali. Cosa fanno ogni giorno per avere quel tipo di seguito? Inizia a capire cosa dovrai fare tu stesso per iniziare ad avere gli stessi risultati! Ti basterà replicare le cose che hanno funzionato per gli altri!

---

---

---

---

---

---

---

---

- 2) **QUALI SONO I TUOI INTERESSI?** Pensa ad 2/3 argomenti che ami e che ti piacerebbe mostrare nei tuoi profili Social (esempio Network Marketing, Bitcoin, Sport/Cucina o qualsiasi altra tua passione). Le tue passioni attrarranno persone con le tue stesse passioni!

---

---

---

---

---

---

---

---

- 3) **CHI SEI OGGI?** Sei una mamma, un papà, un imprenditore, uno sportivo... Qual è l'immagine che vuoi dare di te online?

---

---

---

---

---

---

---

---

4) **CHI VUOI RAGGIUNGERE?** Qual è il target che vuoi attrarre? Con che tipo di persone ti piacerebbe collaborare?

---

---

---

---

---

---

---

---

5) **QUALI SOCIAL VUOI USARE?** Facebook, Instagram, LinkedIn, YouTube? Se non sai quale scegliere parti da Facebook: resta comunque ancora oggi il Social più utilizzato in assoluto. Una volta avviato Fb, potrai iniziare ad integrare gli altri: meglio usarne uno bene, piuttosto che quattro male!

---

---

---

---

---

---

---

---

# **PARTIAMO DA FACEBOOK**

## **FOTO PROFILO**

La foto profilo è la prima cosa che vedono le persone su Facebook! Cerca di utilizzare una foto in cui te sei l'unico soggetto, possibilmente senza occhiali da sole e con un bel sorriso stampato! Più la foto è professionale, meglio è! Evita ovviamente foto di cani, gatti o ancora peggio immagini prese da internet. Se deciderai di utilizzare altri Social oltre a Fb usa la stessa foto profilo ovunque. Sarai riconoscibile più facilmente!

## **IMMAGINE DI COPERTINA**

Nell'immagine di copertina cerca di non promuovere Swag o i suoi servizi, piuttosto usala per promuovere te stesso e il tuo LifeStyle! Puoi utilizzare Canva per creare delle copertine originali!

## **SEZIONE BIOGRAFIA**

Usa frasi concise per descrivere te, i tuoi punti di forza e ciò che fai! Puoi inserirci anche il tuo motto, purché qualsiasi cosa tu scriva persegua l'obiettivo di incuriosire le persone che leggono!

## **PULISCI IL PROFILO E RENDILO PUBBLICO**

Rimuovi dal tuo profilo tutti i post Spam o qualsiasi informazioni non risulti utile a dare un'immagine professionale di te! Dalle impostazioni di Fb rendi pubblico il tuo profilo in modo che tu possa raggiungere un pubblico più vasto!

## **PROFILO PERSONALE O FAN PAGE?**

Le Fan Page di Fb consentono sicuramente di utilizzare Strategie di Marketing più evolute (es. Campagne Sponsorizzate), ma se sei alle prime armi con i Social l'utilizzo

corretto del tuo Profilo Personale è più che sufficiente per ottenere risultati!

## **INSTAGRAM**

Se vuoi diletarti anche nel mondo di Instagram le linee guida sulla costruzione del profilo sono tendenzialmente simili!

Usa la stessa foto profilo di Fb e nelle impostazioni scegli come tipologia di Profilo la soluzione Business/Creator (ti permetterà di utilizzare Instagram con più funzionalità rispetto ad un profilo Personale). Scrivi una biografia che incuriosisca e inizia a cercare i profili di persone di tuo interesse da seguire!

## **CREARE CONTENUTI EFFICACI SUI SOCIAL MEDIA**

Una volta sistemato il tuo profilo è arrivato il momento di iniziare a postare contenuti che attirino l'attenzione delle persone che arrivano sul tuo profilo. L'obiettivo da perseguire è quello di creare curiosità, di farti percepire come un esperto e di ispirare gli altri a vivere il tuo stesso stile di vita! Occhio a non focalizzare solo ed esclusivamente l'attenzione su Swag e sui suoi servizi: tu seguiresti una persona che parla solo di come comprare un servizio o di come iniziare a lavorare insieme? Se i tuoi post invece creano valore e curiosità, chi li osserva probabilmente avrà voglia di seguirti, leggerti, mandarti un messaggio e magari chiederti di cosa ti occupi!

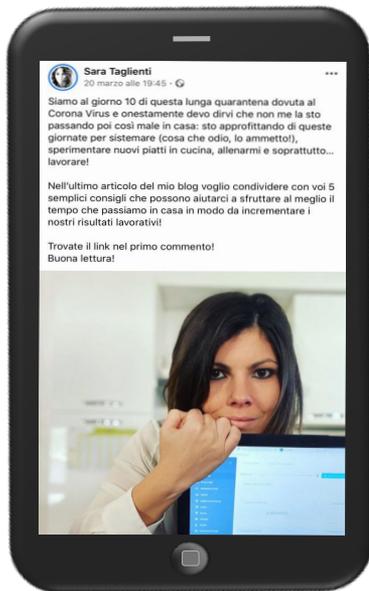
Facebook permette di creare diverse tipologie di contenuti: puoi scrivere post di solo TESTO, puoi condividere IMMAGINI e FOTO, STORIE GIORNALIERE (POTENTISSIME, ANCHE E SOPRATTUTTO SU INSTAGRAM), VIDEO REGISTRATI e VIDEO IN DIRETTA (I FACEBOOK LIVE SONO ANCHE ESSI POTENTISSIMI).

Un buon numero di Post da condividere ogni settimana è 10. Di questi 10 Post in media dovresti pubblicarne 6 con argomenti di valore, 3 sul tuo stile di vita, 1 sui risultati ottenuti con Swag. L'orario migliore dipende dagli orari dei tuoi amici/follower: cerca di vedere in quali orari hai più amici online (lo scopri dalle persone attive su Messenger) e fai qualche test per capire in che orari i tuoi Post ricevono maggiore interazione!

Ogni **Post** cerca di strutturarlo con un **TITOLO** che catturi l'attenzione, un **TESTO** non troppo lungo (le persone vanno sempre di corsa e si stancano di leggere cose troppo impegnative) e un **INVITO ALL'AZIONE (CALL TO ACTION)**, invitando ad esempio a lasciare un commento, ad esprimere la loro opinione, a scriverti in privato per avere maggiori informazioni e così via!

In alternativa ai Post puoi usare le Storie per essere presente con costanza ogni giorno!

## ESEMPIO POST DI VALORE



## ESEMPIO POST SUL LIFESTYLE



# ESEMPIO POST DI RISULTATI



## POSSO CONDIVIDERE ANCHE POST DI ALTRI?

Ovviamente sì, purché siano post che apportino un valore aggiunto anche al tuo pubblico! Chiediti sempre: ciò che sto pubblicando in questo momento crea valore? Mostra qualcosa di me? Parla di risultati? Se la risposta è sì, via libera!

**Ricorda sempre che le persone anche se non interagiscono vedono costantemente ciò che pubblichi!**

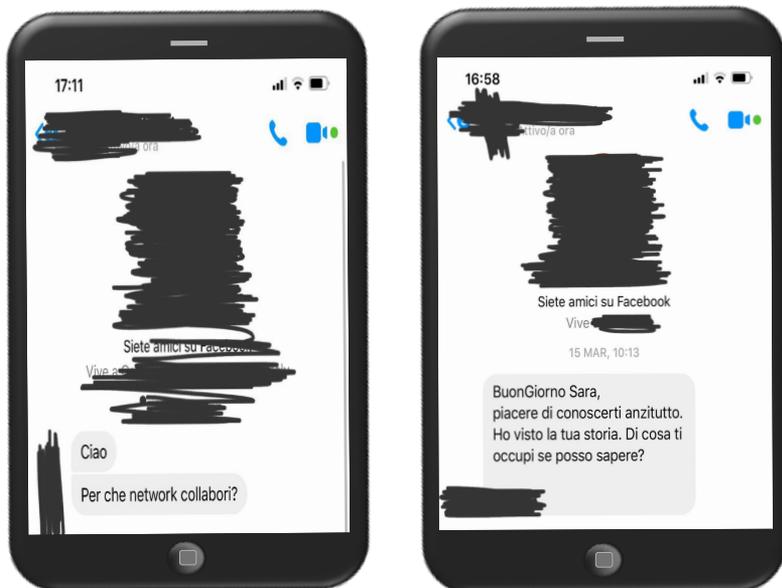
## IL POTERE DELLE STORIE

Le Storie (sia su Fb che su Instagram) sono uno strumento di marketing potentissimo: è come se permettessero ai tuoi amici/follower di entrare nel “dietro le quinte della tua vita” dato che ti permettono di mostrare ciò che fai nella tua quotidianità! Se utilizzate per mostrare alcuni aspetti della tua giornata, chi ti segue avrà l'impressione di conoscerti per davvero, e nel momento in cui avrà voglia di conoscere Swag, perché incuriosito dai tuoi contenuti, avrà maggiore fiducia nei tuoi confronti! Se decidi di usare i Social Media per la tua attività non aver paura di esporti. Questo non vuol dire dover raccontare ogni singola cosa, ma più le persone ti conosceranno, più avranno voglia di collaborare con te! Quindi mostrati per ciò che sei, fai vedere cosa ti appassiona, il tuo stile di vita, e nel tempo attrarrai a te sempre più persone!

Le storie, tra l'altro, ti permettono di essere presente quotidianamente sui Social, anche in quei giorni in cui non sei particolarmente ispirato a scrivere un post; sono dunque un modo fantastico per restare sempre connesso alla tua community!

Anche nella pubblicazione delle storie cerca di variare gli argomenti trattati: mostra sempre un po' della tua vita, del tuo LifeStyle, trasmetti informazioni di valore e ogni tanto dai degli input sul business invitando chi ti ascolta a scriverti in privato per maggiori informazioni!

Alla fine l'obiettivo da perseguire è proprio quello di far sì che siano le persone a chiederti di più sul tuo business!



Qualche altro consiglio prima di capire come stringere nuove relazioni sui Social e portare traffico organico sul tuo profilo:

- 1) Può essere comodo organizzare un **PIANO EDITORIALE**: scegli in anticipo gli argomenti che andrai a trattare ogni mese e pianifica i tuoi post!
- 2) Sii autentico, etico e trasparente! Mostrati agli altri per ciò che sei realmente, semplicemente cerca di essere la migliore versione di te!
- 3) Abbi pazienza se inizialmente non hai molte interazioni, continua a perseverare e ad essere presente; ricorda che ci vogliono almeno 6 mesi per avviare bene il tuo profilo!
- 4) **AGISCI**: non aver paura di sbagliare! Fai, sperimenta e mano mano aggiusta il tiro!

# COME AVERE NUOVI CONTATTI PER IL BUSINESS CON I SOCIAL MEDIA!

Fino ad ora hai visto come far sì che le persone arrivando sul tuo profilo possano pensare: “questa persona sa davvero il fatto suo, è una persona in gamba, mi piace il suo modo di fare, mi piace il suo stile di vita...”.

E la domanda ora è: “Come portare nuove persone sul mio profilo affinché possano pensare questo di me e iniziare a seguirmi?”

Ti basterà seguire la REGOLA 15/30: trova 15 minuti al giorno per lasciare 30 nuovi commenti sui post che trovi nel feed delle News di Fb e Instagram, nei post che trovi nei gruppi di cui fai parte (iscriviti su gruppi Fb che trattano argomenti di tuo interesse per conoscere persone nuove con le tue stesse passioni), nei post delle pagine che segui, nei live che vedi o rispondi alle storie che segui.

## CHE TIPO DI COMMENTI SCRIVERE?

- 1) **COMMENTI INCORAGGIANTI:** “complimenti”, “mi piace ciò che scrivi”..
- 2) **COMMENTI CHE PORTANO VALORE:** “ho letto anche io il libro di cui parli, ti consiglio anche...”
- 3) **COMMENTI PER ESPRIMERE LA TUA OPINIONE:** “in merito all’argomento in questione penso che...”. Questa tipologia di commenti va usata solo per esprimere opinioni positive e mai negatività! Entrare in contrasto con qualcuno non è di aiuto nello stringere nuove relazioni! Anche se sei in disaccordo con ciò che magari leggi evita semplicemente di rispondere piuttosto che dare il via a un botta e risposta che non ti porterebbe a raggiungere nessun obiettivo proficuo!

## **COSA ACCADE QUANDO COMMENTO?**

Quando commenti il post di qualcuno accadono di norma tre cose:

- 1) Le persone leggono il contenuto del tuo commento, leggono il tuo nome e vedono la tua foto profilo;
- 2) Se hanno trovato interessante il contenuto del commento e la tua foto (per questo è bene usarne una professionale) andranno a vedere il tuo profilo;
- 3) Se hai un profilo efficace, con post efficaci e contenuti di valore le persone tenderanno ad aggiungerti/seguirti/scriverti!

## **COME CREARE RELAZIONI CON PERSONE NUOVE? PERSONE CHE TI AGGIUNGONO SU FB O INIZIANO A SEGUIRTI SU INSTAGRAM**

Analizza le richieste di amicizia che ricevi su Fb dando uno sguardo al profilo della persona in questione e accetta la sua amicizia solo se trovi il suo profilo realmente interessante (meglio la qualità alla quantità!). Mentre dai uno sguardo, metti un like alla sua foto profilo e ai post che trovi interessanti! Fatto questo scrivigli un messaggio in privato su Messenger (in Direct se sei su Instagram) scrivendogli semplicemente “Ciao [nome], sono felice di averti tra i miei amici di Fb/follower di IG! Piacere di conoscerti! Di dove sei? Cosa fai nella vita?...”.

L'obiettivo è avviare una conversazione e stringere una relazione, mostrando reale interesse per la persona in questione!

## **PERSONE CHE AGGIUNGI TU SU FB O INIZI A SEGUIRE SU INSTAGRAM**

Facebook ti propone costantemente persone che potresti conoscere e suggerimenti di amicizie con interessi simili ai

tuo! Analizza i profili che ti vengono suggeriti e aggiungi solo le persone che trovi realmente interessanti!

Su Instagram invece puoi scoprire profili interessanti utilizzando nei campi di ricerca gli hashtag di tuo interesse (es #networkmarketing #crescitapersonale #sport). A partire dagli hashtag troverai post di persone in cui sono stati utilizzati e di conseguenza nuove persone da seguire! Cerca di aggiungere/seguire una decina di nuove persone al giorno (non di più altrimenti Fb e Ig ti bloccano per attività sospetta di spam). Una volta aggiunte nuove persone, lascia un po' di like sul suo profilo e mandagli un messaggio del tipo: "Ciao [nome], ti ho aggiunto su Fb/seguo su Ig perché trovo i tuoi contenuti molto interessanti! E' un piacere conoscerti. Di Dove sei? Cosa fai nella vita?..."

Anche in questo caso l'obiettivo è avviare una conversazione e stringere una relazione, mostrando reale interesse per la persona in questione!

Cerca di iniziare una conversazione anche con tutti coloro che commentano un tuo post o mettono un like! Ogni occasione è buona per conversare e creare nuove relazioni!

Solo così si creerà il contesto tale per cui le persone a un certo punto ti faranno una **domanda MAGICA**:

*"E TU DI COSA TI OCCUPI?"*

E su questa domanda armati di tanto ENTUSIASMO e sii pronto ad incuriosire il tuo nuovo contatto su ciò che stai facendo proprio come abbiamo visto nel CAPITOLO 3 di questa guida pratica!

Esempio:

*"Nella vita sono (la tua professione), e a parte questo l'ultimo periodo della mia vita è strapositivo perché ho conosciuto un business pazzesco legato al mondo del Bitcoin! Te ne hai mai sentito parlare?"*

Se noti che non mostra interesse per l'argomento continua in tranquillità la conversazione parlando di altro. Avendolo

comunque incuriosito e restando connessi tramite Social, arriverà il momento in cui comunque vorrà saperne di più!

Se invece si mostra aperto a capire, manda il primo video usando le stesse tecniche che hai appreso in questa guida e dai seguito con i vari follow-up possibili (video 2/ appuntamento di approfondimento/webinar/Domande&Risposte).

Ricorda che i Social servono ad allargare la lista dei tuoi potenziali contatti!

Se tra i contatti iniziali della tua lista nomi e gli ulteriori contatti che aggiungerai con i Social ti impegnerai a mandare ogni settimana almeno 10/15 volte il primo video che incuriosisce sul Bitcoin e sui Servizi di Swag, sponsorizzerai almeno 5 nuove persone ogni mese nel tuo Business!

**A questo punto non ti resta che fare una cosa:**

**AZIONE, AZIONEE, AZIONEEE, AZIONEEEEEE!!!**