

MODULO 01

IL PLAYBOOK

Prima il **mindset**, poi le tecniche

Allinearti interiormente su cosa hai davvero tra le mani. Perché come fai una cosa, le fai tutte, e non si costruisce un business con il cappello in mano.

Workbook di accompagnamento al video introduttivo.

Carta e penna, massima attenzione. **Compila mentre guardi.**

Come fai una cosa, le fai tutte.

1 Cosa hai davvero tra le mani

Prima di qualsiasi script o modello, serve allinearsi su cosa stiamo offrendo. Non ti approcci alle persone chiedendo scusa se le disturbi: lo fai con la consapevolezza di avere tra le mani una miniera d'oro.

Un po' di contesto sul settore

Il network marketing nasce nel 1930, dopo la depressione del '29, quando le persone cercavano nuove strade per costruirsi ricchezza. L'idea: sostituire l'intera filiera distributiva (azienda madre, grossista, rappresentante, negozio, cliente) con un unico intermediario, il networker. Il suo ruolo: fare da tramite tra azienda e cliente, portando volume di vendita.

Con parole tue: perché questa è un'opportunità e non un disturbo?

Le due maniere in cui un networker genera valore (riscrivile con parole tue)

1	
2	

Responsabilità imprenditoriale ridotta: cosa fa l'azienda al posto tuo?

☐ Prodotto e servizio

☐ Logistica

☐ Customer care (live chat e gruppi dedicati)

Costo di investimento ridotto e responsabilità ridotta, ma senza ridurre l'esponenzialità dei risultati.

2 Il cerchio della ricchezza

Il cuore del sistema: non è una singola attività, ma un ciclo che si autoalimenta. Impari una competenza, la condividi, generi un reddito dalla condivisione, e quel reddito lo reinvesti per crescere ancora.

Impari competenze → Le condividi → Generi reddito dalla condivisione → Reinvesti nel trading → il conto cresce e ricomincia il cerchio

Scrivi il TUO cerchio della ricchezza — cosa fai in ogni fase?

Fase	Cosa faccio concretamente
Imparo	
Condivido	
Genero reddito	
Reinvesto	

Sei la media delle 5 persone che frequenti di più

Non sarai mai bravo a fare tutto, ma puoi essere bravo in alcune cose e connetterti con chi è bravo in altre. Costruire un network di conoscenze con interessi e obiettivi affini rende più facile il gioco della costruzione del patrimonio.

Chi vorrei nel mio "network dei 5"? Che caratteristiche cerco?

3 Con quale consapevolezza parli

Il punto di svolta dell'intero video: non hai bisogno di nessuno. Sono le persone là fuori che hanno bisogno di te, perché tu hai un'opportunità. Cambia tutto il modo in cui apri una conversazione.

"Immaginati se tu fossi Mark Zuckerberg che sta aprendo la nuova Facebook. Con quale entusiasmo parleresti alle persone?"

✗ Con il cappello in mano

"Ehi Piero, ti volevo parlare di una roba se hai tempo, se riesci..."

✓ Con consapevolezza

"Piero ci dobbiamo assolutamente beccare, ho qualcosa tra le mani che voglio tu veda prima che esploda."

Esercizio: pensa a chi, là fuori, avrebbe bisogno di questo

Conosco qualcuno a cui farebbero comodo 300 / 500 / 1000€ in più al mese?

Conosco qualcuno che vorrebbe decidere quando e dove svegliarsi, o fare le vacanze fuori stagione?

Conosco qualcuno che avrebbe bisogno di un ambiente potenziante, che gli dica cosa PUÒ fare?

La mia dichiarazione di allineamento

Completa: "Io ho tra le mani..."
