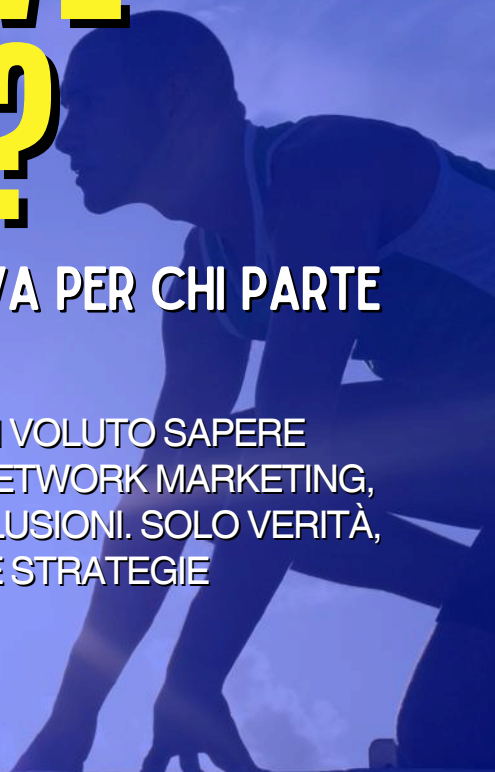


ILBLOGDELNETWORKER.IT

# NETWORK MARKETING, DA DOVE INIZIO?

LA GUIDA DEFINITIVA PER CHI PARTE  
DA ZERO

TUTTO CIÒ CHE AVRESTI VOLUTO SAPERE  
PRIMA DI INIZIARE NEL NETWORK MARKETING,  
SENZA FUFFA, SENZA ILLUSIONI. SOLO VERITÀ,  
STRUMENTI CONCRETI E STRATEGIE  
SOSTENIBILI.





# INDICE

## **Capitolo 1: Cos'è (e cosa NON è) il Network Marketing**

- Definizione autentica: una forma di distribuzione e relazione
- Perché non è vendita porta a porta
- Differenze tra MLM, affiliazione e piramide
- Il Network Marketing come scuola di business e leadership

## **Capitolo 2: Come scegliere l'azienda giusta**

- Prodotto: lo useresti anche se non ci guadagnassi?
- Compenso: premia solo le vendite o anche il lavoro di squadra?
- Visione e valori: risuonano con i tuoi?
- Cultura aziendale: è tossica o stimolante?

## **Capitolo 3: Gli strumenti base che devi conoscere**

- Social media (senza diventarne schiavo)
- WhatsApp e Telegram per comunicare
- Canva e Notion per organizzarti e creare
- Un'agenda e un sistema di prioritizzazione

## **Capitolo 4: Cosa studiare nei primi 90 giorni**

- Formazione base: comunicazione, relazione, gestione del tempo
- Libri consigliati per cominciare a pensare come un professionista
- Le 3 skill da costruire SUBITO (ascolto, empatia, gestione del rifiuto)



# INDICE

## **Capitolo 5: Gli errori più comuni e come evitarli**

- Copiare senza capire
- Riempire la dispensa per fare volume
- Spammare link come se piovesse
- Trascurare la propria crescita interiore

## **Capitolo 6: Il tuo primo piano d'azione**

- 1 ora al giorno: cosa fare davvero
- 3 cose da fare ogni settimana per crescere
- Come fissare i primi piccoli obiettivi

## **Capitolo 7: Come presentarti anche se sei insicuro**

- Il potere della vulnerabilità sincera
- Come raccontare la tua storia, anche se è appena iniziata
- Frasi guida per cominciare una conversazione

## **Capitolo 8: Le 10 skill fondamentali da sviluppare**

- Comunicazione efficace
- Posizionamento personale
- Resilienza mentale
- Leadership positiva
- Intelligenza relazionale
- Time management
- Mentalità imprenditoriale
- Marketing etico
- Apprendimento continuo
- Abilità digitali pratiche

# INTRODUZIONE

**TUTTO CIÒ CHE AVRESTI VOLUTO SAPERE PRIMA DI INIZIARE NEL NETWORK MARKETING, SENZA FUFFA, SENZA ILLUSIONI. SOLO VERITÀ, STRUMENTI CONCRETI E STRATEGIE SOSTENIBILI.**

Hai appena iniziato, o forse stai pensando di iniziare, e hai la testa piena di dubbi.

Ti senti dire che **“tutti possono farcela”**, che **“devi solo credere in te stesso”**, che **“basta seguire il sistema”**.

Ma dentro di te una voce dice: **“Sì, ma da dove inizio davvero?”**

Questa guida esiste per rispondere a quella domanda. Senza illusioni. Senza promesse facili. Solo verità, strumenti concreti e consapevolezza.

Se vuoi costruire qualcosa che duri, se vuoi rispettare te stesso e le persone che incontrerai lungo il tuo cammino, allora sei nel posto giusto. che stai comunicando da networker, ma non da brand.

Non si tratta di arrivare primi. Si tratta di costruire bene. Il tuo percorso nel network può essere una gabbia o una rinascita. Dipende da quanto scegli di essere presente, etico e preparato.

***Se vuoi iniziare col piede giusto, torna qui ogni volta che ti perdi. Questa guida è il tuo punto zero. Il tuo restart. La tua base solida.***

# CAPITOLO 1

## COS'È (E COSA NON È) IL NETWORK MARKETING

Hai mai visto qualcuno entusiasta di un ristorante consigliare quel posto a tutti gli amici?

Hai mai ascoltato una persona parlare con passione di un prodotto che ha cambiato la sua vita?

Ecco.

Nel Network Marketing, quel passaparola diventa un modello di business.

Ma non è un semplice “parlare bene di qualcosa”.

**È costruire un sistema relazionale attorno a un valore reale.**



***Cos'è davvero il Network Marketing***

È un sistema di distribuzione.

Un'alternativa ai negozi, ai grandi supermercati, alla pubblicità da milioni in TV.

I prodotti non passano per canali tradizionali:  
passano per le relazioni umane.

Ogni cliente soddisfatto può diventare un promotore.

Ogni promotore può costruire una rete.

E ogni rete può generare valore per tutti, se costruita con visione, strategia e integrità.

## **Cosa NON è (anche se te lo fanno credere)**

Non è vendita porta a porta. Anche se qualcuno lo fa sembrare così.

Non è uno schema piramidale. Anche se alcuni lo hanno rovinato.

Non è un lavoro facile da casa. Anche se spesso viene venduto così.

È un mestiere.

È un percorso.

È una vera scuola di vita, dove impari a:

- comunicare meglio
- ascoltare sul serio
- gestire le emozioni
- accettare i no senza romperti
- guidare gli altri con l'esempio

 **Il Network Marketing ti cambia la vita.  
Perché ti allena a cambiare te stesso.**

## **3 verità fondamentali da sapere**

1. Non è una scorciatoia. È un sentiero lungo, ma se lo percorri bene... ti costruisce.
2. Non è un gioco di numeri. È una questione di relazioni, empatia, posizionamento.
3. Non è per tutti. Ma può diventare un'opportunità potente per chi lo prende sul serio.



***Inizia con questa  
consapevolezza:***

Se vuoi solo **“fare soldi in fretta”**, forse non è il posto giusto.

Ma se vuoi imparare, crescere, costruire con valori solidi e aiutare altre persone a fare lo stesso...

sei esattamente dove devi essere.

**Nel prossimo capitolo capirai come  
scegliere l'azienda giusta,  
perché se sbagli quella... tutto il resto  
perde senso.**





## CAPITOLO 2

### COME SCEGLIERE L'AZIENDA GIUSTA

Questa è una delle decisioni più importanti che prenderai.

Molti si iscrivono a caso, spinti dall'entusiasmo di chi li ha invitati, senza prendersi il tempo di capire dove stanno entrando.

E poi si trovano in aziende che li spremono, li illudono, o li fanno vergognare di ciò che promuovono.

Non fare questo errore.

In questo capitolo troverai **4 criteri** fondamentali per valutare se un'azienda è davvero la tua casa... oppure solo una vetrina che luccica.

*Scegliere un'azienda nel network marketing non è come scegliere un paio di scarpe.*

*È come scegliere una direzione di vita.*

*Quello che scegli oggi può diventare il tuo **"ambiente mentale"** per mesi, a volte per anni.*

*E se l'ambiente è sbagliato, anche il tuo talento... si spegne.*





## 1. Il Prodotto – Lo useresti anche se non ci guadagnassi?

Questa è la domanda più semplice... e più ignorata.

Quando sei all'inizio, può sembrare secondario.

“L'importante è iniziare”, ti dicono.

“Poi lo capisci strada facendo.”

No.

Il prodotto è la tua credibilità.

Se vendi qualcosa che non compreresti mai,  
stai costruendo il tuo business sulla disonestà silenziosa.

E ti si ritorcerà contro.

Ti sentirai a disagio.

Eviterai di parlare.

E la gente lo percepirà.

C'è chi ha spinto integratori di bassa qualità pur di chiudere il mese. Poi, quando un cliente ha avuto una reazione, si è sentito in colpa e ha mollato tutto.

Perché?

Perché non si era chiesto “ci metterei la faccia?”

Il prodotto era solo un mezzo per qualificarsi.

👉 Inizia da qui: **lo useresti comunque? Lo consiglieresti a tua madre?**

Se la risposta è no... hai già la tua risposta.



## 2. Il piano compensi – Ti stimola o ti schiaccia?

**“Il nostro piano è il più pagante del mercato!”**

Te lo dicono tutti.

Ma pochi ti spiegano come funziona davvero.

Ci sono piani che sembrano fantastici all'inizio: ti promettono percentuali altissime, bonus immediati, viaggi e premi.

Ma poi scopri che:

- per mantenerli devi fare ordini ogni mese, anche se non hai clienti
- i bonus arrivano solo se porti nuovi iscritti, non se fidelizzi
- non c'è vera rendita, solo rincorsa infinita alle qualifiche

Molti leader vivono facendo **“ricarichi artificiali”** di prodotti che non useranno mai.

Riempiono i garage. Spingono team a fare lo stesso.

Tutto per non scendere di qualifica.

Questo non è business. **È sopravvivenza travestita da successo.**



Un buon piano:

- premia la collaborazione, non la competizione
- è trasparente, semplice da spiegare
- non ti penalizza se hai un mese più lento



Se hai bisogno di stressarti per guadagnare... non è un piano. È un ricatto.



### 3. Visione e valori – Parlano la tua lingua?

Ogni azienda ha una voce, anche se non la senti subito. La sua estetica. Il suo linguaggio. I suoi testimonial. Il suo stile.

⚠ Attenzione:

**Non tutte le visioni sono sane.**

Ci sono aziende che promuovono successo, sì... ma lo fanno con **ostentazione, manipolazione, pressione.**

- Ti mostrano solo auto, viaggi, denaro
- Ti fanno sentire sballato se non guadagni subito
- Usano il senso di colpa per motivarti

🔍 *Frase tipica:*

“Se non sei arrivato è perché non ti impegni abbastanza.”  
Tradotto: “È colpa tua se non funziona.”

👉 Cerca un'azienda che promuove:

- crescita personale, non solo risultati
- valori di rispetto, inclusione, coerenza
- una comunicazione che ti fa sentire fiero, non in imbarazzo

**Chiediti:** ti sentiresti a tuo agio a dire in pubblico “io faccio parte di questa realtà”?



## 4. Cultura aziendale – Ti accoglie o ti giudica?

Siamo sinceri: il prodotto e il piano contano. **Ma le persone contano di più.**

Puoi essere nella miglior azienda del mondo...

ma se sei circondato da mentori narcisisti, leader tossici o team che ti guardano dall'alto...

non crescerai. **Ti consumerai.**

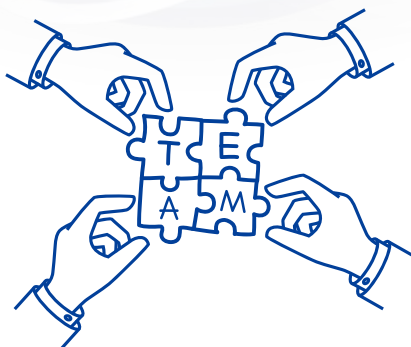
 Frase che devi evitare:

“Qui non si può lamentarsi, se non performi è perché non ci credi abbastanza.”

Una cultura sana, invece:

- ti forma, anche quando sei in difficoltà
- ti ascolta, anche se non porti risultati
- ti dà spazio per imparare, senza umiliarti

 Le aziende etiche non ti trattano come “risorsa”. Ti trattano come persona.



## ✓ In sintesi – Le 4 domande fondamentali

1. Questo prodotto mi entusiasma DAVVERO?
2. Il piano compensi mi dà libertà o ansia?
3. Mi sento rappresentato da come si comunicano?
4. Mi sento sostenuto dalle persone che la rappresentano?

Se anche una di queste risposte ti mette a disagio...

hai il diritto – e il dovere – di fermarti e rivalutare.

**Nel prossimo capitolo ti mostrerò gli strumenti pratici che ti servono per cominciare.**

**Ma nessun tool vale quanto una scelta fatta con coscienza**





## CAPITOLO 3

### GLI STRUMENTI BASE CHE DEVI CONOSCERE

Hai scelto un'azienda che senti tua.  
Hai capito che il prodotto ti rappresenta,  
che il piano compensi è sostenibile, e  
che l'ambiente in cui entrerai è  
stimolante.

**Ora è il momento di attrezzarti bene.**

Nel network marketing, gli strumenti non  
sono tutto... ma senza gli strumenti  
giusti, anche la persona più motivata può  
sentirsi bloccata.

Non serve partire con mille app e  
abbonamenti costosi.  
Ti basta una cassetta degli attrezzi  
semplice ma solida.

E in questo capitolo te la presento.

## 1. Social media – Usali bene, non farti usare

**Instagram, Facebook, TikTok...** sono strumenti potentissimi. Ma solo se impari a usarli con una strategia chiara.

### **Non serve diventare influencer.**

Serve comunicare chi sei, cosa fai e perché lo fai, in modo autentico e coerente.

### **Parti da qui:**

- Scegli un social principale (es. Instagram) e presidialo bene
- Cura il tuo profilo: bio, foto, feed ordinato
- Alterna contenuti di valore, storytelling e coinvolgimento

 **Ricorda:** Non devi apparire perfetto. Devi apparire vero.





## 2. WhatsApp e Telegram – I tuoi alleati invisibili

Nel network, le conversazioni fanno la differenza. E queste avvengono spesso in privato.

**WhatsApp** è perfetto per il follow-up, le condivisioni veloci, il rapporto umano.

**Telegram** invece è utile per gestire gruppi, canali informativi, materiali condivisi.

### 👉 Consigli pratici:

- Crea delle risposte rapide pronte per rispondere ai dubbi più comuni
- Usa le etichette di WhatsApp Business per gestire i contatti
- Sii presente, ma dai valore al tuo tempo: non devi rispondere H24







### 3. Canva – Il tuo grafico personale

Non hai bisogno di Photoshop per creare grafiche efficaci. Il tuo obiettivo non è diventare un grafico ma comunicare al meglio il tuo messaggio per portare valore e crescita nella vita delle persone grazie alla tua opportunità e prodotto.

Con **Canva** puoi:

- creare post, presentazioni, storie e brochure
- impaginare in modo professionale anche se non hai competenze grafiche
- risparmiare ore di tempo grazie ai template

📌 **Consiglio:** prepara una cartella “base” con i tuoi template principali (presentazione, post, testimonianze, promozione)

Canva 



## 4. Notion o Google Calendar – Organizza la tua mente

Nel network non c'è un capo che ti dice cosa fare.

**Se non ti organizzi, ti perdi.**

Per questo ti serve uno strumento per:

- pianificare i contenuti
- segnarti le conversazioni da seguire
- tracciare i tuoi obiettivi settimanali

👉 Strumenti consigliati:

- **Google Calendar** per i promemoria
- **Notion** per creare il tuo “quartier generale” digitale
- Un'**agenda cartacea** se ami scrivere a mano



## **In sintesi:**

### **La tua cassetta degli attrezzi iniziale:**

- Un social che racconti chi sei
- Una chat che ti permetta di relazionarti in modo umano
- Uno strumento grafico che ti aiuti a comunicare in modo professionale
- Un sistema di organizzazione semplice ma costante

**Non servono mille cose. Servono le giuste cose, usate con costanza.**

## CAPITOLO 4

# COSA STUDIARE NEI PRIMI 90 GIORNI

I primi 90 giorni nel Network Marketing sono quelli che fanno la differenza tra chi rimane e chi si perde.

Non perché in 3 mesi costruisci un impero, ma perché in 3 mesi decidi il tuo stile, la tua mentalità e la qualità del tuo percorso.

La maggior parte delle persone entra nel network pensando che tutto sia una corsa:

“Devo imparare subito tutto”, “Devo arrivare in qualifica in 30 giorni”, “Devo far vedere che ci sto riuscendo”.

No.

Questa non è una corsa.

È un mestiere, e come ogni mestiere... si impara per gradi.

Ecco perché i tuoi primi 90 giorni non devono essere una maratona al successo, ma una preparazione intelligente e sostenibile.

Sono i giorni in cui crei le tue fondamenta:

- La tua comunicazione
- La tua mentalità
- Le tue abitudini
- Il tuo modo di stare nelle relazioni

In questo capitolo non troverai una lista di libri da leggere a memoria o un calendario impossibile da rispettare.

Troverai una guida semplice e concreta per allenarti nelle 3 aree che contano davvero, con esempi, consigli pratici e obiettivi misurabili.

**Perché sì, il successo arriverà.**

Ma arriverà a chi ha imparato a costruirlo, giorno dopo giorno, in silenzio, mentre tutti gli altri cercavano solo l'ultimo metodo virale.



## 1. Comunicazione, relazione e ascolto

**Il network marketing non è “parlare a tante persone”.**

È parlare bene alle persone giuste.

All'inizio, la tentazione è quella di dire tutto a tutti. Ma chi sa comunicare davvero... ascolta prima di parlare.



Studia queste cose:

- Le basi del linguaggio persuasivo (senza manipolare)
- L'arte delle domande (la vera chiave di ogni conversazione)
- Il potere dell'ascolto attivo



**Consiglio:** inizia con il libro “Come trattare gli altri e farseli amici” di Dale Carnegie.

È semplice, applicabile e ti cambia la mentalità.

## 2. Mindset e gestione delle emozioni

Il 90% delle persone molla non per mancanza di competenze, ma per mancanza di resistenza mentale.

Nessuno ti prepara ai rifiuti, ai messaggi ignorati, al silenzio dei primi tempi.

Per questo il mindset va allenato come un muscolo.

### **Cosa studiare:**

- Libri e contenuti su disciplina, costanza, visione
- Tecniche per gestire il rifiuto (non è un attacco personale!)
- La differenza tra motivazione e autodisciplina

 **Suggerimento:** “The Compound Effect” di Darren Hardy. Ti insegna perché le piccole azioni quotidiane valgono più dei grandi exploit.



### **3. Le 3 skill da costruire SUBITO**

Qui non servono corsi infiniti.

Ti servono 3 abilità pratiche che fanno la differenza sin da subito:

#### **1. Empatia**

La capacità di metterti nei panni dell'altro.

Per capire cosa vuole, non solo cosa vendere.

#### **2. Gestione del tempo**

Hai poco tempo? Ottimo. Impara a proteggerlo e usarlo bene.

Anche 1 ora al giorno, se strutturata, può cambiare tutto.

#### **3. Costruzione di abitudini sane**

Svegliarsi alla stessa ora, dedicare tempo alla lettura, non saltare le azioni chiave...

Le abitudini sono la vera impalcatura del successo.



## **Esercizio per i prossimi 90 giorni:**

1. **Ogni settimana** scegli un contenuto da leggere (o guardare) → libro, video, articolo del blog
2. **Ogni giorno** dedica 30 minuti alla tua formazione (mattina o sera, ma sempre)
3. **Ogni 10 giorni** scrivi su un quaderno:
  - “Cosa ho imparato che posso applicare?”
  - “Dove sto migliorando?”
  - “Cosa mi ha fatto più paura, e cosa ho fatto comunque?”



## **In sintesi:**

Per i primi 90 giorni ti servono 3 cose:

1. Una mente aperta e pronta ad ascoltare
2. Un corpo disciplinato a creare abitudini sane
3. Un cuore disposto a rimanere, anche quando i risultati non arrivano subito



**Ricorda:** il Network Marketing non ti dà subito tutto. Ma se gli dai il tempo giusto... può diventare la tua migliore scuola di vita.





## CAPITOLO 5

### GLI ERRORI PIÙ COMUNI (E COME EVITARLI)

Tutti vogliono sapere cosa fare.  
Ma pochi si fermano a chiedersi cosa NON fare.

Eppure, a volte è proprio **evitando gli errori giusti** che salvi la tua motivazione, la tua reputazione e... il tuo percorso nel network.

Perché nel Network Marketing gli errori non sono solo tecnici.

**Sono mentali, relazionali, emotivi.**

E spesso li fai in buona fede, mentre pensi di stare facendo la cosa giusta.

👉 È normale.

Non esistono i “nuovi professionisti”.

Esistono persone che imparano in fretta da ciò che non ha funzionato.

In questo capitolo non troverai giudizio.

Troverai **le trappole più comuni** in cui i nuovi networker cadono... e come uscirne più forti, consapevoli, strategici.

Perché sì, puoi sbagliare.

Ma non sei qui per sopravvivere.

Sei qui per costruire. E ogni errore evitato è **un passo in più verso la tua autorevolezza.**

## ⚠ ERRORE #1 – COPIARE SENZA CAPIRE

Hai visto un leader fare un post virale e lo imiti.  
Hai letto una frase da “guru” e la incolli nel tuo profilo.  
Hai seguito una presentazione registrata e la ripeti a memoria.  
Risultato?

**Non sei tu.**

E le persone lo percepiscono.

📌 Copiare non è il problema.  
Copiare senza comprendere è il problema.

👉 Ogni volta che vedi un contenuto che ti colpisce, chiediti:

- Cosa mi piace di questo messaggio?
- Come posso adattarlo al mio linguaggio, al mio vissuto, alla mia voce?

Costruire il tuo stile è più faticoso... ma è l'unico modo per durare.



## ⚠ **Errore #2 – Riempire la dispensa per fare volume**

Se ti è mai stato detto:

“Compra più prodotti per salire di qualifica”...  
...fermati.

Nel network, **il prodotto deve muoversi perché è utile, non perché è obbligato.**

Comprare più del necessario per fare numeri fittizi:

- ti mette pressione economica
- crea un modello insostenibile per il team
- mina la tua trasparenza

📌 **Ricorda:** non sei qui per accumulare punti.

Sei qui per **creare valore reale**, per te e per chi ti ascolta.

## ⚠ **Errore #3 – Spammare link come se piovesse**

**Ciao, ti va di dare un'occhiata al mio link?”**

Mandato a freddo. A chi non ti sente da anni. Senza contesto.  
Succede ogni giorno.

E ogni giorno... **rovina il lavoro di centinaia di networker seri.**

👉 Il link non è il problema.

È il tempismo e il modo.

Parla prima. Ascolta. Entra in relazione.

Quando la persona si fida, sarà lei a chiederti informazioni.

## ⚠ **Errore #4 – Trascurare la tua crescita interiore**

È facile perdersi nei numeri, nelle strategie, nelle chat.  
Ma se dimentichi chi sei, rischi di diventare un esecutore meccanico... invece di un professionista consapevole.

Il Network Marketing è una scuola di vita.  
Ma devi voler imparare.

### 📌 **Fai spazio ogni settimana per te stesso:**

- Leggi.
- Rifletti.
- Scrivi un diario.
- Stacca per ricaricarti.

### 👉 **Se cresci tu, cresce tutto il resto.**

### **In sintesi:**

Evita gli errori che ti allontanano da chi vuoi diventare:

- **Non copiare**, comprendi e crea
- **Non riempire la dispensa**, crea movimento reale
- **Non spammare**, ascolta e accompagna
- **Non trascurarti**, nutri la tua mente e la tua anima

Se anche solo uno di questi errori ti risuona, non colpevolizzarti.  
Sei in cammino.

E ora hai una mappa più chiara.

Nel prossimo capitolo, metteremo tutto insieme per costruire il tuo primo piano d'azione concreto.



## CAPITOLO 6

### IL TUO PRIMO PIANO D'AZIONE

Hai studiato. Hai riflettuto. Hai cominciato a capire.

Ora è il momento di mettere tutto in pratica.

#### **Ma aspetta.**

Non stiamo parlando di buttarti a caso sui social, inviare messaggi a raffica o stare 8 ore davanti al telefono.

Ti serve un piano.  
Ma non uno di quelli rigidi, pieni di cose impossibili da seguire.

Ti serve un piano realistico, strategico, sostenibile.

Un piano che rispetti i tuoi tempi, i tuoi ritmi, e che allo stesso tempo ti faccia sentire in movimento.

***Perché nel network marketing non vince chi corre.***

***Vince chi costruisce ogni giorno con costanza, umiltà e chiarezza.***



## 1. 1 ora al giorno: cosa fare davvero

Sì, hai letto bene.

**Basta 1 ora al giorno per cominciare** a costruire sul serio.

Se sei all'inizio e lavori o hai famiglia, questa è la cosa più importante da sapere:

non è il “quanto tempo hai” che fa la differenza, ma come lo usi.

✚ Ecco una routine semplice per la tua ora quotidiana:

- 20 minuti → formazione (un video, un libro, un articolo del blog)
- 20 minuti → relazioni (conversazioni, follow-up, ascolto attivo)
- 20 minuti → contenuti (un post, una storia, una frase da condividere)



Se hai solo 30 minuti?

Fanne 10+10+10. Ma falli ogni giorno.



## 2. Le 3 cose da fare ogni settimana

Per non perderti tra mille attività, fissa ogni settimana 3 azioni fondamentali:

### **Formazione:**

Almeno 1 contenuto trasformativo (video, articolo, podcast, libro).

### **Conessioni:**

Avvia almeno 3 conversazioni nuove (non promozionali, ma relazionali).

### **Condivisione:**

Pubblica almeno 1 contenuto che racconta un pezzo della tua visione, del tuo percorso o del valore che vuoi offrire.

📌 **Bonus:** Ogni domenica sera, **dedica 15 minuti** a guardare la settimana appena finita.

Cosa ha funzionato? Cosa puoi migliorare?



### 3. Fissa i tuoi primi piccoli obiettivi

Nel network si parla spesso di “**grandi sogni**”, ma la verità è che tutto inizia da **obiettivi piccoli, concreti e misurabili**.

Ecco alcuni esempi di primi obiettivi realistici:

- “Avviare 10 conversazioni entro la fine della settimana”
- “Condividere 3 storie Instagram nei prossimi 5 giorni”
- “Leggere 1 libro nei prossimi 30 giorni”
- “Scrivere il mio primo post personale entro domenica”



Obiettivi così ti aiutano a creare micro-vittorie.

E le micro-vittorie sono quelle che nutrono la tua autostima.



**Ricorda:** meglio 5 piccoli obiettivi fatti bene che 1 grande obiettivo che ti blocca.



## Strumenti utili per il tuo piano d'azione

- **Google Calendar** → per bloccare 1 ora fissa al giorno
- **Notion** → per tracciare conversazioni e idee
- **Un quaderno** → per scrivere i tuoi pensieri e tracciare i progressi
- **Timer** → per fare “sprint” da 20 minuti (focus, zero distrazioni)



### In sintesi:

Il tuo primo piano d'azione non serve per “fare tutto”.  
Serve per iniziare bene, e soprattutto per non smettere.

- ✓ 1 ora al giorno ben usata
- ✓ 3 azioni fisse ogni settimana
- ✓ Obiettivi semplici ma strategici
- ✓ Un sistema per tracciare e migliorare

 ***Non sottovalutare le piccole cose fatte ogni giorno.  
Sono quelle che costruiranno il tuo grande risultato.***



## CAPITOLO 7

### COME PRESENTARTI ANCHE SE SEI INSICURO

Una delle paure più diffuse tra chi inizia nel Network Marketing è questa: **“Ma io... cosa dico?”**

Sei nuovo. Non hai ancora risultati.  
Hai paura di sembrare ridicolo.  
Non ti senti pronto, né autorevole.

Eppure... c'è una cosa che hai già adesso.  
Ed è l'unica che ti serve per cominciare:  
**la tua storia.**

Non devi fingere di essere più avanti.  
Non devi avere successo per ispirare.

Devi solo essere **autentico, consapevole, presente.**

In questo capitolo vedremo come puoi iniziare a presentarti anche se ti senti insicuro, e come trasformare quella sensazione in un punto di forza.



## 1. Il potere della vulnerabilità sincera

La maggior parte dei networker nuovi si sente bloccata perché pensa che per “parlare bene” di ciò che fa, debba prima **aver raggiunto qualcosa**.

Ma sai cosa rende una presentazione vera, memorabile e attrattiva?

La vulnerabilità.

👉 Quando dici:

- “Sono all’inizio, ma ci credo.”
- “Non ho esperienza, ma sento che qui posso costruire qualcosa.”
- “Sto imparando. E condivido il mio percorso, non la mia perfezione.”

**...le persone si avvicinano.**

Perché ti vedono come uno di loro.



Le storie vere, anche se piccole, **connettono più delle frasi fatte**.

## 2. Come raccontare la tua storia, anche se è appena iniziata

Non serve avere una storia epica.

Serve raccontare bene quello che ti ha portato qui.

Prova a rispondere a queste 3 domande:

1. **Cosa cercavo prima di iniziare questo percorso?** (es. Più tempo, più autostima, un ambiente migliore)
2. **Cosa ho trovato che non mi aspettavo?** (es. Una community accogliente, un prodotto che mi ha sorpreso, formazione gratuita)
3. **Cosa sto imparando su me stesso, anche nelle difficoltà?** (es. Che posso mettermi in gioco, che valgo anche senza risultati)

 Se racconti questo, stai già ispirando. Anche se sei all'inizio.

 **Ricorda:** le persone non si connettono con la tua “qualifica”. Si connettono con la tua autenticità.



### 3. Frasi guida per iniziare una conversazione

Quando non sai come iniziare... usa delle ancore semplici.

Ecco alcune frasi che puoi usare (o adattare) per presentarti sui social, nelle storie, in DM, o anche dal vivo:

- “Sono all’inizio di un nuovo percorso, e per me è già una piccola vittoria.”
- “Non sono un esperto, ma sto imparando ogni giorno. E condivido quello che funziona.”
- “Mi sto mettendo in gioco, ed è la cosa più coraggiosa che abbia mai fatto.”
- “Non ho ancora tutte le risposte, ma ho trovato domande che mi fanno crescere.”
- “Non ti parlo da leader, ti parlo da persona che ha scelto di non restare ferma.”

👉 **Personalizzale, scrivile nel tuo stile, falle tue.**



## In sintesi:

Presentarti non significa sembrare perfetto.

Significa apparire umano, consapevole, in cammino.

- ✓ Usa la tua vulnerabilità come punto di forza
- ✓ Racconta perché hai scelto questo percorso
- ✓ Condividi piccole cose vere, ogni giorno
- ✓ Parla come se parlassi a un amico che ha le tue stesse paure

 ***Non aspettare di sentirti pronto.***

***Inizia a parlare. È così che diventi sicuro.***

## CAPITOLO 8

### LE 10 SKILL FONDAMENTALI DA SVILUPPARE

Eccoci arrivati al capitolo conclusivo della prima parte formativa:

***quello che definisce il DNA del professionista nel Network Marketing.***

Puoi avere il prodotto giusto.  
Puoi essere nella miglior azienda del mondo.  
Puoi persino essere una persona brillante e motivata.

Ma se non sviluppi le competenze giuste, resterai bloccato.  
Oppure... ti muoverai a caso, bruciando energie senza costruire nulla di stabile.

La verità è semplice:  
Nel Network Marketing, **non si cresce per fortuna. Si cresce per abilità.**

E queste abilità si apprendono.  
Un passo alla volta, con intenzione, costanza e voglia di diventare ogni giorno più competente, **più sicuro, più utile agli altri.**

In questo capitolo non troverai frasi motivazionali. Troverai le **10 skill fondamentali** che ogni networker professionale deve costruire.  
Non tutte subito. Ma una dopo l'altra, **con pazienza e lucidità.**



## SKILL 1 – COMUNICAZIONE EFFICACE

La comunicazione è la vera base di ogni successo nel Network Marketing.

Non serve “saper parlare”. Serve **saper creare connessioni**.

Molti confondono il parlare con il comunicare. Ma nel network non vince chi parla di più.

Vince **chi sa farsi capire, coinvolgere, emozionare e ispirare**.

 Perché è importante?

- Per costruire relazioni autentiche, non solo contatti
- Per far arrivare il tuo messaggio in modo chiaro, semplice e memorabile
- Per trasformare ogni conversazione in una possibilità di crescita reciproca







## Cosa significa comunicare bene?

1. **Ascoltare attivamente** Non interrompere. Non pensare a cosa dire dopo.

☞ Ascolta con l'intento di capire, non con l'intento di rispondere.

2. **Fare domande che aprono, non che chiudono** Domande come:

- “Cosa cerchi davvero in questo momento?”
- “Cosa ti ha colpito di quello che hai visto?”
- “Cosa ti ha frenato finora?”

Sono molto più potenti di:

- “Ti interessa?”
- “Hai capito?”
- “Vuoi iniziare?”

3. **Usare parole semplici e visive** Le persone non si ricordano i dati. Si ricordano le emozioni e le immagini mentali.

Es. invece di “Abbiamo un piano binario unilevel integrato” → di “Abbiamo un sistema che ti permette di guadagnare anche quando aiuti altri a crescere.”

4. **Raccontare storie vere** Il cervello umano ama le storie.

☞ Una storia personale vale più di cento slide.



## Esercizio pratico

Prendi un prodotto o servizio che proponi.

Prova a scrivere una presentazione in 3 frasi:

**1. Cosa risolve**

**2. Per chi è pensato**

**3. Perché lo consiglieresti anche se non ci guadagnassi**

Es.

“Uso questo integratore da un mese. Non è una pozione magica, ma mi ha aiutato con l’energia durante le giornate pesanti. Se hai poco tempo per prenderti cura di te, questo può essere un buon inizio.”

 **Ricorda**

**La comunicazione efficace non è quella che convince.**

È quella che crea fiducia.

Se impari a comunicare bene, anche il tuo silenzio parlerà per te.

**Non devi piacere a tutti.**

Devi diventare un punto di riferimento per chi risuona con te.

E per farlo, serve chiarezza. Il mondo non premia chi è bravo in tutto.

Premia chi è chiaro in qualcosa.

## ★ SKILL 2 – POSIZIONAMENTO PERSONALE

Nel network marketing **non vince chi urla di più.**

Vince chi riesce **a essere ricordato**, anche in mezzo a decine di messaggi simili.

Il posizionamento personale è ciò che ti rende riconoscibile, credibile e attrattivo **senza doverti vendere.**

Non è apparenza.

È identità.

### **Perché è importante?**

- Ti distingue dalla massa
- Fa sì che le persone vengano da te, non viceversa
- Ti permette di attrarre chi è già in linea con il tuo stile e i tuoi valori

### **Cosa significa posizionarsi bene?**

#### **1. Avere un'identità chiara** Chiediti:

- Qual è il mio messaggio chiave?
- In cosa credo profondamente?
- Che tipo di persone voglio attrarre?

Es.

Non dire: “Faccio network marketing”

Di': “Aiuto le persone a costruire un'entrata extra facendo qualcosa in cui credono.”

**2. Comunicare in modo coerente** Dal tono dei tuoi post, ai contenuti che condividi, alla tua immagine profilo: tutto parla di te.

👉 Se oggi parli di mindset e domani spammi un codice sconto... il tuo messaggio si perde.

**3. Focalizzarti su un tema o uno stile distintivo** Scegli una direzione precisa.

Es. vuoi essere percepito come:

- L'educatore?
- L'ispiratore?
- Il tecnico che semplifica?
- Il realista che dice le cose in faccia?

Non devi essere tutto. Devi essere riconoscibile.

### **Esercizio pratico**

Rispondi a queste 3 domande in un post (o diario personale):

1. Cosa voglio rappresentare per chi mi segue?
2. Cosa dico spesso e viene spontaneo solo a me?
3. Se il mio nome non ci fosse, le persone riconoscerebbero comunque i miei contenuti?

📌 Se la risposta è no... hai ancora margine per definire meglio il tuo posizionamento.



## SKILL 3 – RESILIENZA MENTALE

QUELLA CHE FA LA VERA DIFFERENZA QUANDO GLI ALTRI MOLLANO.

Nel network marketing, non sempre le cose vanno come vorresti.

Ti diranno no. Ti ignoreranno. Alcuni rideranno.

E qualcuno che oggi è entusiasta... domani sparirà.

È qui che entra in gioco **la resilienza**.

La capacità di **restare saldo, lucido, centrato**... anche quando le onde si alzano.

### Perché è importante?

- Perché il rifiuto è parte del percorso, non un segnale di fallimento
- Perché nessuno ha risultati lineari
- Perché solo chi rimane... cresce



### Cosa significa essere resilienti?

1. **Accettare il rifiuto senza interiorizzarlo** 🖐️ Il no che ricevi non è un giudizio su di te.

È una risposta alla proposta, in un momento della vita di quella persona.

Chi è resiliente sa distinguere:

- Il valore personale (che resta sempre intatto)
- Dalla risposta esterna (che cambia, spesso, nel tempo)

**2. Saper gestire le emozioni scomode** Frustrazione, ansia, insicurezza... ci sono. **Ma non ti guidano.**

👉 Le senti. Le accogli. Ma non le lasci al volante.

### **3. Riconoscere che ogni fase è una lezione.**

Chi è resiliente sa che ogni “ferita” nel business può diventare una lezione di valore per il futuro.

### **Esercizio pratico**

Ogni sera, prendi 5 minuti per scrivere su un quaderno:

- 1 cosa che oggi ti ha messo in difficoltà
- 1 pensiero automatico che ti ha fatto sentire “non abbastanza”
- 1 risposta nuova che puoi dare a quel pensiero

Esempio:

- Difficoltà: Nessuno ha risposto alla mia storia
- Pensiero automatico: “Non interessa a nessuno ciò che faccio”
- Nuova risposta: “Oggi è andata così. Ma io sto costruendo coerenza, non dipendenza dagli altri.”

Questo esercizio rafforza il muscolo mentale.

***Essere resilienti non significa non crollare mai.  
Significa saper ricostruire, ogni volta, con più  
consapevolezza.***



## SKILL 4 – LEADERSHIP POSITIVA

È il momento di parlare di Leadership, ma non quella da palco...

Parliamo della Leadership Positiva, quella che lascia il segno nella vita degli altri, non solo nei numeri.

Molti pensano che leadership significhi “**avere un team sotto**”.

In realtà, leadership significa **essere un riferimento**, anche quando nessuno ti guarda.

La leadership positiva è fatta di **esempio, ascolto, coerenza e ispirazione**.

Non ha nulla a che fare con il controllo o l'autorità.

Ha tutto a che fare con **il rispetto che trasmetti...** senza doverlo chiedere.

### Perché è importante?

- Perché nel network nessuno ti deve nulla. Ti seguono solo se ti stimano.
- Perché prima ancora di creare una rete, stai creando cultura.
- Perché la tua leadership determina la qualità delle relazioni, dei risultati e della tua eredità.

## **Cosa significa essere un leader positivo?**

### **1. Agire con coerenza, anche quando è difficile**

Non puoi chiedere costanza se sei il primo a mollare.

 Le persone ascoltano le parole, ma seguono l'esempio.

### **2. Dare, senza aspettarsi nulla in cambio**

Un vero leader dà supporto, non lo negozia.

 È disponibile, ma mai invasivo.

 Sa dosare presenza e autonomia.

### **3. Essere un ponte, non una torre**

Non devi farti seguire perché “sei più bravo”.

Devi far sentire le persone capaci di esprimere il loro potenziale.

 ***Un leader positivo crea spazi in cui gli altri si sentono migliori, non minori.***



## **Esercizio pratico**

Rispondi sinceramente a queste domande su un foglio:

- “Se il mio team mi osservasse per una settimana, cosa imparerebbe da me?”
- “Dico una cosa... ma ne faccio un'altra?”
- “Che tipo di clima creo nei miei gruppi/chat/relazioni?”
- “Le persone si sentono più forti dopo aver parlato con me?”

 Rifletti su queste risposte e scegli una sola azione concreta da migliorare nella tua leadership da questa settimana.

### **Ricorda**

***Un leader positivo non costruisce un impero.  
Costruisce persone.***

E queste persone... costruiranno il resto.

La leadership non si impone.

**Si guadagna, giorno dopo giorno, con azioni piccole ma autentiche.**



## SKILL 5 – INTELLIGENZA RELAZIONALE

QUELLA CHE NEL NETWORK SEPARA I VENDITORI DAI COSTRUTTORI.

Nel Network Marketing non vendi prodotti.

Non vendi piani compensi.

**Costruisci relazioni.**

E sono le relazioni a creare clienti fedeli, collaboratori leali, team duraturi.

L'intelligenza relazionale non è gentilezza di facciata.

**È la capacità di comprendere le persone**, riconoscere le loro emozioni, adattare il proprio approccio e guidare con empatia.

### Perché è importante?

- Perché le persone non si uniscono a un'azienda. Si uniscono a un'energia. Alla tua.
- Perché solo chi si sente capito... si fida.
- Perché nel network, ogni fallimento è quasi sempre un fallimento di comunicazione o relazione.

## Cosa significa avere intelligenza relazionale?

### 1. Leggere tra le righe

Spesso ciò che le persone dicono non è ciò che intendono.

👉 Un “ci penso” può nascondere paura, dubbio, bisogno di tempo.

Allenati a **ascoltare il non detto**.

### 2. Saper dosare l'energia

Non puoi entrare in ogni conversazione con lo stesso tono.

👉 A volte serve motivazione, a volte serve silenzio, a volte... solo presenza.

### 3. Mettere il bisogno dell'altro prima del tuo obiettivo

La vera empatia è *uscire dal tuo schema mentale* e metterti nei panni dell'altro, anche se non la pensa come te.

### 4. Saper chiudere con eleganza

Non tutti diranno sì.

👉 Chi ha intelligenza relazionale sa *salutare con rispetto*, lasciare una porta aperta e creare una buona impressione anche quando non c'è risultato

## **Esercizio pratico**

La prossima volta che hai una conversazione (DM, Zoom o dal vivo), fai attenzione a questi 3 elementi:

1. Quante volte hai parlato tu rispetto all'altro?
2. Hai fatto domande aperte o solo affermazioni?
3. Hai cercato di capire *cosa prova*, non solo cosa pensa?

Scrivi tutto su un quaderno e rifletti.

👉 La qualità della relazione migliora quando *ti alleni a sentire davvero*.

## **Ricorda**

***Nel network, la connessione precede la conversione.***

Se impari a vedere la persona prima del potenziale cliente,

e impari ad ascoltare con presenza e a rispondere con empatia,

diventi magnetico. Memorabile. Sostenibile.



## SKILL 6 – TIME MANAGEMENT

LA DIFFERENZA TRA CHI CRESCE CON SERENITÀ E CHI BRUCIA LE  
TAPPE (E SE STESSO)

Il Network Marketing è un'attività libera.  
Nessun cartellino da timbrare. Nessun orario imposto.  
Nessuno che ti dice cosa fare.

E sai qual è il rischio?

Che, senza un sistema, tu finisca *per sentirti sempre  
occupato... ma mai produttivo.*

La gestione del tempo non serve per “fare tutto”.  
Serve per fare **le cose giuste**, con costanza e lucidità.

### Perché è importante?

- Perché “essere sempre impegnato” non significa stare crescendo
- Perché nel network la libertà può diventare disordine, se non è organizzata
- Perché ogni giorno perso nel caos... rallenta i tuoi risultati di settimane

## 💡 Come si gestisce davvero il tempo?

### 1. Blocca il tuo “orario sacro”

Non esiste: “Lavoro quando riesco.”

👉 Decidi un’ora precisa ogni giorno in cui ti dedichi al business.

Anche se hai solo 30 minuti, se sono programmati e rispettati, valgono come oro.

### 2. Dai priorità a 3 azioni fondamentali

Non tutto è urgente. Non tutto è strategico.

Ogni giorno dovresti avere solo 3 azioni chiave, ad esempio:

- 1 contenuto
- 1 follow-up o conversazione
- 1 momento di formazione

📌 Tutto il resto è extra, non prioritario.

### 3. Usa tecniche di focus reali

👉 Il metodo più semplice? Il Pomodoro:

25 minuti di lavoro pieno + 5 di pausa.

Ripeti 3 volte e hai fatto mezza giornata produttiva.

### 4. Pianifica la settimana in anticipo

Ogni domenica sera:

- Rivedi i risultati della settimana passata
- Blocca le azioni chiave per quella successiva
- Scrivi un micro obiettivo (es. “Avviare 5 nuove conversazioni”)

## **Esercizio pratico**

1. Apri Google Calendar (o carta e penna)
2. Blocca da subito 30-60 minuti ogni giorno per il tuo business
3. Scrivi per ogni giorno la tua “triade strategica”:
  - Cosa creo
  - Chi contatto
  - Cosa studio

Ripeti per 7 giorni. Poi analizza: dove sei stato più efficace? Dove ti sei perso?

## **Ricorda**

***Non è il tempo che ti manca.***

Ti manca solo un sistema per proteggerlo.

Nel network marketing ***la libertà è un dono... solo se sai organizzarla.***

Chi gestisce il tempo con disciplina... costruisce con serenità.



## SKILL 7 – MENTALITÀ IMPRENDITORIALE

LA CHIAVE CHE TRASFORMA IL NETWORKER DA “COLLABORATORE DELL’AZIENDA” A CREATORE DELLA PROPRIA CARRIERA.

Nel Network Marketing sei libero.

Ma questo non ti rende automaticamente un imprenditore.

Essere imprenditore non significa aprire la partita IVA.

Significa ***essere responsabile della tua crescita, del tuo impatto e delle tue scelte.***

La mentalità imprenditoriale è ***l’attitudine di chi non aspetta che le cose accadano... le fa accadere.***

### Perché è importante?

- Perché senza questa mentalità, rischi di sentirti ***dipendente da strumenti, leader, aziende, trend***
- Perché solo chi pensa da imprenditore ***crea un business replicabile e duraturo***
- Perché nel lungo periodo, ciò che costruisci ***sarà la somma delle tue decisioni, non delle condizioni esterne***



# 💡 Cosa significa pensare come un imprenditore?

## 1. Assumerti la responsabilità dei risultati

👉 Non dire: “Nessuno mi aiuta”, “Il piano non funziona”, “È colpa dei social”.

Un imprenditore si chiede:

*“Cosa posso fare io oggi, con ciò che ho, per migliorare?”*

## 2. Investire in formazione e strumenti

Non sei in attesa che qualcuno ti formi.

*Se vuoi crescere, investi in te stesso.* Libri, corsi, mentoring, eventi.

Ogni euro messo nella tua competenza... *torna moltiplicato.*

## 3. Pensare in ottica di lungo termine

Non cerchi il guadagno immediato.

*Cerchi un sistema che cresca anche senza la tua presenza costante.*

👉 Significa creare materiali, semplificare processi, formare persone autonome.

## 4. Saper analizzare e ottimizzare

Ogni imprenditore misura.

### 📌 Domande guida settimanali:

- Cosa ha funzionato davvero?
- Dove sto sprecando energia?
- Quali azioni posso migliorare?

## **Esercizio pratico**

Scrivi oggi le risposte a queste 3 domande:

1. Se fossi il CEO del “mio business”, quali decisioni prenderei subito?
2. Cosa sto evitando per paura di sbagliare?
3. In cosa ho bisogno di diventare più competente entro i prossimi 30 giorni?

Questa riflessione ti aiuterà a **staccarti dalla mentalità da “distributore”** e iniziare a ragionare da **stratega del tuo futuro.**

### **Ricorda**

**Non aspettare che ti dicano cosa fare.**

Scegli chi vuoi diventare.

Agisci ogni giorno con la mentalità di **chi sta costruendo qualcosa che duri.**

Nel Network Marketing non sei un numero.

Se lo scegli, puoi essere **una guida. Un riferimento. Un vero imprenditore.**



## SKILL 8 – MARKETING ETICO

Arriviamo ora a una skill **delicatissima ma**

**fondamentale**: il Marketing Etico.

Perché oggi tutti possono vendere, ma pochi sanno

**costruire fiducia, rispetto e autorevolezza** nel tempo.

Questa è la skill che ti fa smettere di inseguire... e iniziare ad **attrarre**.

Fare marketing non significa manipolare.

Significa comunicare in modo strategico... **ma con coscienza**.

Il marketing etico è la capacità di **trasmettere valore reale**, senza pressione, senza bugie, senza promesse miracolose.

È la scelta **di dire la verità anche quando potresti inventarti qualcosa di più “convincente”**.

E sai qual è il paradosso?

Proprio perché è vero... **funziona meglio**.

### Perché è importante?

- Perché il mondo è pieno di spam travestito da opportunità
- Perché le persone hanno imparato a fiutare la fuffa da un chilometro
- Perché la tua reputazione vale più di una commissione

## 💡 Cosa significa fare marketing in modo etico?

### 1. Dire ciò che è, non ciò che vende

👉 Non promettere guadagni, libertà, lifestyle...

Se non sei ancora lì, **racconta il tuo percorso**, i tuoi piccoli risultati, le tue vere convinzioni.

### 2. Parlare dei problemi che il tuo prodotto/servizio risolve... non solo del prodotto in sé

Un post efficace non dice: “Questi integratori sono i migliori.”

Dice: “Se arrivi a sera stanco e nervoso, ti capisco. Anch’io ci sono passato. Questo è ciò che ha fatto la differenza per me.”

### 3. Parlare a qualcuno, non su qualcosa

Smetti di pubblicare schede tecniche.

Inizia a raccontare situazioni, emozioni, cambiamenti reali.

✚ Le persone non comprano un prodotto.

Comprano una possibilità. Una sensazione. Una trasformazione.

### 4. Essere trasparente nei limiti e nei tempi

👉 “Non è magia. Ci vuole tempo, pazienza e impegno.”

Chi ti segue saprà che non lo stai usando per fare soldi.

Stai usando i soldi per aiutare le persone.

## **Esercizio pratico**

Rileggi uno dei tuoi ultimi post promozionali.

Rispondi a queste domande:

- Sto parlando di **un problema reale** che la mia community vive?
- Ho usato **il mio vissuto** o solo slogan aziendali?
- Il tono è **inclusivo, trasparente e coerente** con ciò che faccio ogni giorno?

Se anche una risposta è “no”, riscrivi quel post in modo umano.

## **Ricorda**

Il marketing etico **non fa scalpore. Ma lascia il segno.**

Le persone non vogliono più essere convinte.

Vogliono sentirsi viste, comprese, rispettate.

E chi riesce a fare questo... vince nel lungo periodo.



## SKILL 9 – APPRENDIMENTO CONTINUO

Nel Network Marketing il cambiamento è l'unica costante.

Cambiano le piattaforme.

Cambiano le persone.

Cambiano i bisogni.

E, se vuoi stare al passo, **devi continuare a crescere.**

L'apprendimento continuo è la skill che ti tiene vivo, curioso, affilato.

È ciò che ti permette di anticipare il mercato, capire meglio te stesso e offrire valore costante alla tua community.

### Perché è importante?

- Perché se smetti di imparare, inizi a ripetere... e la ripetizione spegne l'ispirazione
- Perché chi continua a studiare non ha mai bisogno di "motivarsi": si autoalimenta
- Perché ogni nuova conoscenza ti rende più utile, interessante e credibile

## 💡 Come si sviluppa questa skill?

### 1. Costruendo una routine di apprendimento leggera ma costante

👉 20-30 minuti al giorno sono più che sufficienti

- 10 minuti di lettura la mattina
- 1 video formativo mentre cucini
- 1 podcast a settimana nel tragitto in auto

### 2. Non studiare per sapere... studia per applicare

📌 La vera differenza non la fa chi legge di più.

La fa chi ***applica anche solo una cosa a settimana.***

👉 Dopo ogni contenuto che consumi, chiediti:

- Cosa mi colpisce davvero?
- Dove posso usare questa idea nel mio business?

### 3. Alterna fonti diverse

- Libri → profondità e concentrazione
- Podcast → ispirazione leggera e continua
- YouTube → apprendimento visivo e pratico
- Blog (come il tuo 🌟) → contenuti step-by-step, sempre aggiornati

### 4. Crea il tuo archivio personale

📌 Usa Notion, Google Keep o un quaderno.

Ogni volta che impari qualcosa di utile, appuntalo in una sezione:

“Lezioni da ricordare” → così non perdi niente... e costruisci il tuo sapere.

## **Esercizio pratico**

Imposta ora il tuo mini piano di apprendimento settimanale:

- Lunedì: 1 video su YouTube (max 10 minuti)
- Mercoledì: 1 episodio di podcast mentre cammini
- Domenica: 20 minuti di lettura libro + 3 cose che voglio provare

 Conservalo. Ripetilo per 4 settimane. Vedrai quanto cambi la tua energia.

## **Ricorda**

Chi continua a imparare... ***resta sempre giovane, mentalmente e professionalmente.***

Non devi sapere tutto.

Ma devi ***voler sapere ogni giorno qualcosa in più.***

Nel network vince chi si evolve.

E chi si evolve... non viene mai sostituito.





## SKILL 10 – ABILITÀ DIGITALI PRATICHE

Eccoci pronti a chiudere in bellezza con una skill concreta, attuale, decisiva per sopravvivere (e dominare) nel business moderno.

Non serve essere un programmatore.

Serve **non farsi bloccare dalla tecnologia.**

Il Network Marketing oggi vive online.

Chi sa usare bene gli strumenti digitali ha un vantaggio competitivo enorme.

Chi li teme o li evita... resta indietro.

Non parliamo di diventare esperti tech.

Parliamo di ***saper usare i tool giusti per semplificarci la vita, migliorare la tua immagine e comunicare con efficacia.***

### Perché è importante?

- Perché il digitale ***moltiplica la tua voce***
- Perché il tempo è prezioso: gli strumenti giusti ti fanno risparmiare ore
- Perché il mondo si muove veloce, e chi si ferma si esclude da solo

## 💡 Cosa devi saper fare, davvero?

### 1. Usare Canva per i contenuti visivi

📌 Crea:

- Post graficamente coerenti
- Storie Instagram accattivanti
- Presentazioni professionali
- Mini ebook, guide, PDF

👉 Un'immagine chiara ***comunica autorevolezza anche se sei agli inizi.***

### 2. Gestire bene Instagram, Facebook e WhatsApp Business

- Instagram: impara a usare reel, storie, caroselli con strategia
- Facebook: tieni viva la rete con contenuti e gruppi attivi
- WhatsApp Business: crea risposte rapide, etichette per i contatti, messaggi automatici

### 3. Organizzarti con Notion o Google Calendar

📌 Un networker disorganizzato non è libero: è ***sotto stress.***

Con questi strumenti puoi:

- Creare un piano contenuti settimanale
- Tracciare le conversazioni e i follow-up
- Gestire le priorità in modo visuale

## 4. Registrare video o audio anche solo dal telefono

👉 Sapere come:

- Registrare una breve presentazione
- Salvare video in formato verticale per i social
- Creare un contenuto in 10 minuti, senza editing complicato

Non servono software costosi. Serve abituarti a creare.

### 🔧 Esercizio pratico

Questa settimana:

1. Scarica Canva e crea la tua prima grafica personale (es. un post con una tua frase)
2. Crea una cartella con 5 idee di contenuto da trasformare in reel o caroselli
3. Organizza il tuo calendario contenuti su Notion o Google Calendar per 7 giorni

📌 Obiettivo: smettere di improvvisare e iniziare a ragionare da creator.

### 📌 Ricorda

Non devi essere un esperto.

Ma nel 2025, se non sai usare gli strumenti digitali... **è come non saper parlare.**

Il digitale non è freddo.

I digitale **è ciò che ti permette di portare più calore, più messaggio, più umanità... a più persone.**



## **CONCLUSIONE – LA BASE È COSTRUITA. ORA SI COMINCIA DAVVERO.**

Hai appena letto una guida che non ti promette soldi facili.  
Non ti ha raccontato favole.  
Non ti ha messo fretta.

Ma ti ha dato qualcosa di molto più prezioso:  
**consapevolezza.**

Ora sai che il Network Marketing **non è una scorciatoia**.  
È un percorso. Una scuola. Una vera palestra di crescita umana, professionale e relazionale.

Hai scoperto:

- ✓ Cos'è (e cosa non è) il network marketing
- ✓ Come scegliere l'azienda giusta per te
- ✓ Gli strumenti essenziali per partire
- ✓ Come studiare nei primi 90 giorni
- ✓ Gli errori da evitare
- ✓ Come creare un piano d'azione semplice ma efficace
- ✓ Come presentarti con autenticità
- ✓ Le 10 competenze fondamentali per diventare un professionista

**E ora?**

Ora tocca a te.

IL TUO PERCORSO NON FINISCE QUI.  
**QUI È DOVE INIZIA** CON LE FONDAMENTA  
GIUSTE.

**NON CORRERE. NON CONFRONTARTI.**  
COSTRUISCI CON COSCIENZA, COSTANZA E  
CUORE.

**BENVENUTO NEL NETWORK MARKETING**  
**FATTO BENE.**  
**ETICO. SOSTENIBILE. TUO.**

**NETWORKER**

 Questo PDF è stato creato da:

## Il Blog del Networker

La prima community italiana indipendente nata per supportare, ispirare e formare networker etici e consapevoli.

Non vendiamo sogni, ma strumenti.

Non cerchiamo fama, ma impatto.

Siamo networker come te.

Abbiamo vissuto la bufera e abbiamo deciso di costruire qualcosa di nuovo, **basato su valore reale, formazione concreta e trasparenza.**

 **Seguici e resta connesso:**

 Instagram: [@ilblogdelnetworker.it](https://www.instagram.com/ilblogdelnetworker.it)

 TikTok: [@ilblogdelnetworker.it](https://www.tiktok.com/@ilblogdelnetworker.it)

 Sito web + Blog: [www.ilblogdelnetworker.it](https://www.ilblogdelnetworker.it)

 YouTube: Cerca Il Blog del Networker

**Ogni settimana:**

- Nuovi articoli strategici
- Formazioni gratuite su mindset, branding, comunicazione e crescita professionale
- Guide scaricabili
- Reel e contenuti ad alto impatto
- 

 **Condividi il sapere**

Se questa guida ti è stata utile, condividila con chi sta iniziando.

Non per fare numeri, ma per fare la differenza.

Perché nel network non vincono i più bravi.

Vincono quelli che si prendono cura del cammino degli altri.