

با دستورالعمل زیر پیش بروید (فرمول موفقیت):



قبل از اینکه شما شروع به معرفی فرصت تجاری بازاریابی شبکه ای به دیگران کنید، بهتر است یکسری موارد پایه ای را درست یاد بگیرید تا هم بدانید به چه کسانی باید کار را معرفی کنید و هم بتوانید در جواب سؤالات آن ها پاسخی مناسب ارائه دهید. توجه داشته باشید بازاریابی شبکه ای به هیچ وجه فرصتی نیست که افراد به اجبار شما آن را بپذیرند. جدیت و اشتیاق و اصرار شما باعث می شود تا افراد این فرصت را جدی بگیرند. و هر کس این تجارت را جدی بگیرد و آن را درک کند، یقین داشته باشید که تصمیم به شروع آن می گیرد. لذا هر چه بیشتر بدانید بیشتر می توانید مؤثر واقع شوید.

قدم اول: بازاریابی شبکه ای چیست؟



در این قسمت باید بدانید که بازاریابی شبکه ای چه نوع تجارتی است. و اینکه اصلاً چرا باید بازاریابی شبکه ای را جدی گرفت؟ دلایل موفقیت افراد بیشمار در این تجارت چه بوده؟ و امروز این تجارت در دنیا چه جایگاهی دارد؟ و البته تفاوت بین شرکت های هرمی و این تجارت را به درستی یاد بگیرید و روش های انتخاب یک شرکت مناسب را در نظر گرفته و شرکت خود را مورد ارزیابی قرار دهید. تمامی این موارد را می توانید با کمک اسپانسر خود و قسمت اول کتابچه راهنما (فصل ۱ تا ۵) و تمرین و تکرار این موارد به صورت علمی و استاندارد یاد بگیرید.

قدم دوم: اولین فروش خود را تجربه کنید (انبار خرد خود را تشکیل دهید)



به خاطر داشته باشید که اولین مشتری خود شما هستید. از آنجایی که در بازاریابی شبکه ای ما فروشنده نیستیم و در عمل توصیه کننده محصولات شرکت هستیم، به دو دلیل مهم باید ابتدا محصولاتی را برای استفاده شخصی خودمان سفارش دهیم.

■ ابتدا اینکه ما در بازاریابی شبکه ای در بازار گرم کار می کنیم. یعنی توصیه محصولات به دوستان و آشنایان به واسطه اطمینان و اعتبار شخصی خودمان صورت می گیرد. لذا تا زمانی که نتوانیم خودمان را برای استفاده از محصولات متقاعد کنیم، چطور می توانیم دیگران را به این کار متقاعد کنیم! یعنی زمانی که اطمینان ما به بازاریابی شبکه ای، برای خودمان کارساز نباشد، چطور این اطمینان می تواند برای دیگران کارساز باشد.

■ دلیل دوم اینکه ما توصیه می کنیم دیگران از محصولات شرکت استفاده کنند، چون برای آن ها از کیفیت و کارآمد بودن محصولات صحبت می کنیم. تا زمانی که خودمان از محصولات استفاده نکرده باشیم چطور می توانیم در مورد کیفیت و کارآمد بودن محصولات صحبت کنیم؟ خلاف این کار یعنی دروغ گفتن. بنابراین فروش را در مصرف شخصی خودمان تجربه کنیم.

از آنجایی که بازاریابی شبکه ای این امکان را فراهم می کند تا شما با سرمایه در دسترس خود برای خودتان سودآوری کنید، لذا نظم بخشیدن به سرمایه ی در گردش شما، دو امکان اساسی را که در این تجارت بسیار مهم است، برای شما فراهم می سازد.

- اول ارائه محصولات در کمترین زمان به مشتریان

- دوم تبدیل سرمایه «خرد» به سرمایه «کلان» در گذر زمان

این نظم بخشیدن به سرمایه کاری را می توان با بهترین روش، یعنی طرح «انبار خرد محصولات» که در کتابچه راهنما (فصل ۶ تا صفحه ۸۲) به صورت کامل آمده پیاده سازی کرد. در این قسمت حتماً به تجربه و گفته های معرف و لیدرهای خود اطمینان کنید تا بهترین نتیجه حاصل شود.

قدم سوم: مفهوم موفقیت را در ذهن خود نهادینه کنید



اول باید بدانیم که موفقیت چیست؟ و ما چگونه می توانیم به یک انسان موفق تبدیل شویم. و دوم اینکه موفقیت در بازاریابی شبکه ای چیست؟ و ما چگونه می توانیم موفقیت در این تجارت را تجربه کنیم. و در نهایت به عنوان یک فرد موفق باید یاد بگیریم که با اصول و قواعد موفقیت کار خود را پیش ببریم. طوری که این تجارت تا سالیان

سال باعث ایجاد احساس آرامش در زندگی ما شود؛ و به جای فرسایش کاری، رفاه و هیجان و آزادی را برای ما به ارمغان بیاورد.

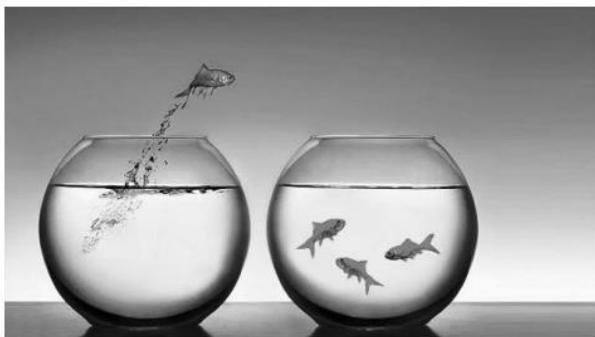
- اهداف خود را مشخص نمایید.



همه چیز از ذهن شما شروع می شود. عملکرد انسان نسبت به باورهای او مشخص می شود و شما در مسیر باورهایتان حرکت می کنید. وضع امروز زندگی شما و نتیجه ای که تا کنون گرفته اید، حاصل باورهای گذشته ای شما می باشد و شما عملکردی متناسب با باورهای خود داشته اید. بنابراین اگر می خواهید در آینده نتایجی بهتر از امروز داشته باشید، امروز باید این اتفاق را

رقم بزنید. آینده ممکن است هیچ شباهتی به گذشته شما نداشته باشد. بسیار بوده اند انسان هایی که از فقر تا ثروت و از شکست تا قله موفقیت را تجربه کرده اند. شما هم می توانید یکی از این افراد باشید. به شرطی که امروز را جدی بگیرید. برای درک بهتر این موضوع، حتماً فیلم «راز» را ببینید و با نکته برداری طبق گفته افراد موفق در این فیلم، اهداف خود را به درستی مشخص کرده، ترسیم نمایید و حتماً «تابلوی اهداف» خود را بسازید.

- دلایل خود را برای حضور در این تجارت بنویسید.



همه دوست دارند یک اتومبیل گران قیمت داشته باشند یا در خانه ای بزرگ و زیبا با امکانات کامل زندگی کنند. یا تحصیلات عالی و شغلی پردرآمد داشته باشند. در طول هفته زیاد کار نکنند و زمان آزاد مناسب با درآمد بالا داشته باشند. به طور کلی همه افراد دوست دارند که خوشبخت

و موفق باشند. اما حقیقت این است که تنها عده ی کمی حاضرند بهای رسیدن به این چیزها را پرداخت کنند. اکثر افراد در مسیر موفقیت به محض اینکه به اولین چالش ها و موانع برمی خورند، دلسرد می شوند.

دلیل این موضوع این است که آن‌ها برای موفقیت و رسیدن به خواسته‌های خود در زندگی، دلیل محکم و اجبار کننده‌ای ندارند. آن‌ها شرایط موجود را پذیرفته‌اند و ترجیح می‌دهند با همین زندگی نصفه و نیمه خود کنار بیایند، تا اینکه برای تغییر و بهبود شرایط تلاشی نکنند. بنابراین قبل از اینکه در تجارت بازاریابی شبکه‌ای کار خود را شروع کنید، باید دلایل خود را برای حضور در این تجارت بنویسید و همواره به یاد داشته باشید.

در این قسمت می‌توانید به ۲۵ سؤال کلیدی زیر پاسخ دهید. اگر واقعاً می‌خواهید موفقیت را تجربه کنید، به سؤالات زیر نه یک بار، بلکه هر روز پاسخ دهید. تا بدانید کجای نمودار موفقیت خود ایستاده‌اید و به کدام سمت باید حرکت کنید.

«۲۵ سؤال کلیدی»

۱- شما برای چه چیزهایی در زندگی تلاش می‌کنید؟

۲- مهمترین چیزها در زندگی شما چیست؟

۳- آیا شما فرد موفق هستید؟

۴- تا به حال در چه کارهایی و به چه دلایلی شکست خورده‌اید؟

۵- بزرگ ترین سختی که در زندگی با آن روبرو شده اید چیست و چگونه آن را پشت سر گذاشته اید؟

۶- بزرگ ترین دغدغه‌ی زندگی امروز شما چیست؟

۷- از تجربه های تلخ گذشته خود چه چیزهایی آموخته اید؟

۸- مهمترین موضوع نگرانی در آینده شما چیست؟

۹- الگوی شما در زندگی (فردی که به موفقیت او قبطه می خورید) چه خصوصیاتی دارد؟

۱۰- شما دوست دارید در چه زمینه ای الگوی دیگران باشید؟

۱۱- رفاه در زندگی را چگونه ارزیابی می کنید و چه چیزهایی رفاه را برای شما فراهم می کند؟

۱۲- ۱۰ مورد از چیزهایی را که دوست دارید در زندگی داشته باشید بدون در نظر گرفتن محدودیت مالی نام ببرید.

۱۵- ۱۰ مورد از مهمترین دلایل خود را برای دست یافتن به موارد بالا نام ببرید

۱۶- چرا بازاریابی شبکه ای را به عنوان مسیر موفقیت خود انتخاب کرده اید؟

۱۷- ۳ مورد از ویژگی های بازاریابی شبکه ای را نام ببرید که روی شما تأثیر گذاشته است.

۱۸- خودتان را در بازاریابی شبکه ای چگونه ارزیابی می کنید؟

۱۹- اولین موفقیتی که در این تجارت می تواند شما را هیجان زده کند چیست؟

۲۰- موفقیت نهایی شما در بازاریابی شبکه ای چیست؟

۲۱- از کدامیک از توانایی های خود برای موفقیت در این تجارت بیشتر استفاده می کنید؟

۲۲- از نظر خودتان ضعف هایی که ممکن است از آن ها ضربه بخورید چیست؟

۲۳- ثروت را در چه می بینید و به چه کسی ثروتمند می گوئید؟

۲۴- فکر می کنید در این حرفه چقدر ثروت بدست می آورید؟

۲۵- خوشبختی را تعریف کنید. شما چقدر خوشبخت هستید؟

تا زمانی که به این سوالات پاسخ روشن و محکمی نداده اید، در بازاریابی شبکه ای به موفقیت نخواهید رسید. در واقع تا زمانی که دلیل انجام کاری را ندانید، در آن کار موفق نخواهید شد. زیرا موفقیت در هر مسیری نیازمند تلاش، استمرار، صبر، تحمل چالش ها و موارد بسیار دیگری ست که تنها وقتی حاضر به مواجهه با آن ها می شوید که دلیل محکمی برای رسیدن به هدف خود در آن مسیر داشته باشید.

قدم چهارم: لیست مشتریان و شرکای احتمالی خود را حتماً تهیه کنید.



یکی از مهمترین قسمت ها در بازاریابی شبکه ای داشتن لیستی جامع از مشتریان و شرکا می باشد. چرا که سرمایه هر شخص در بازاریابی شبکه ای لیست او می باشد. حتما قسمت لیست را با کمک معرف خود به درستی یاد بگیرید و با نظارت یکی از مدیران لیست، لیست خود را تهیه کرده و کار با افراد لیست را آغاز نمائید. سرمایه شما در این تجارت لیست شماست. یادتان

باشد که شما در این تجارت تازه کار هستید. پس اگر می خواهید موفق شوید نکاتی را که مدیران بالاتر از شما به شما آموزش می دهند بپذیرید و عملی کنید. مطمئن باشید نتیجه برای شما رضایتبخش خواهد بود. در این قسمت کتابچه راهنما فصل ۶ بخش ۴، می تواند شما را به خوبی راهنمایی کند.

کارهای خود را در یک چهارچوب زمانی مناسب انجام دهید.

برای موفقیت در هر کاری دو عامل اساسی وجود دارد. یکی کیفیت انجام آن کار و دیگری زمان انجام آن. پس علاوه بر اینکه کارهای خود را از شروع تا نوشتن لیست، به درستی و با نهایت دقت و جدیت انجام می دهید، باید بدانید که انجام صحیح این کارها تنها در صورتی برای شما مفید خواهد بود که در زمان استاندارد پایان پذیرد. تمام آموزش های شما و نوشتن لیست اهداف و نفرات، باید در کمتر از یک هفته انجام شود. اگر می خواهید در این تجارت به موفقیت های دلچسب دست پیدا کنید، می توانید این کارها را ظرف ۳ روز هم انجام دهید. اما اگر برای مثال انجام این موارد دو هفته یا بیشتر طول بکشد، بدون تردید نتیجه آن برای شما رضایتبخش نخواهد بود و باعث موفقیت شما نمی شود.

لیست نفراتی خود را در جدول هایی که در همین کتابچه برای شما در نظر گرفته شده بنویسید. به خاطر داشته باشید که اگر لیست خوبی نداشته باشید طعم موفقیت در این تجارت را نخواهید چشید. افراد زیادی وارد این تجارت می شوند و بدون نوشتن یک لیست طبقه بندی شده، اقدام به دعوت از دیگران برای آشنایی با کار می کنند. آن ها نمی دانند چه کسانی را باید به این کار دعوت کنند و چون برنامه مشخصی برای دعوت افراد ندارند، اغلب در جذب افرادی که دعوت کرده اند موفق نیستند. برای همین نوشتن لیست خود را بسیار جدی بگیرید و در انجام آن نهایت جدیت و دقت را به خرج دهید. بعد از اینکه یک لیست خوب نوشتید، به سراغ قدم بعدی، یعنی دعوت از افراد لیست بروید.