

چرا بازاریابی شبکه ای؟

چطور یک زندگی بهتر با ریسک کمتر داشته باشیم؟



کیت شرایتر

مترجم: علی معتمدی

چرا بازاریابی شبکه‌ای؟

چطور یک زندگی بهتر با ریسک کمتر داشته باشیم

مؤلف: کیت شرایتر

مترجم: علی معتمدی

انتشارات رخداد کویر



چاپ اول

تابستان ۱۳۹۵

شرایتر، کیت _ Schreiter, Keith

سرشناسه:

چرا بازاریابی شبکه‌ای: چطور یک زندگی بهتر با
ریسک کمتر داشته باشیم/ کیت شرایط؛ [مترجم]
علی معتمدی.

عنوان و نام پدیدآور:

مهریز، رخداد کویر، ۱۳۹۴.

مشخصات نشر:

۷۲ ص. ۱۱ × ۱۷ س.م.

مشخصات ظاهری:

۹۷۸-۶۰۰-۹۵۵۷۹-۴-۳

شابک:

فیپا

وضعیت فهرست نویسی:

Why You Need To Start Network

یادداشت:

Marketing: How To Remove Risk And Have

A Better Life.

معتمدی، علی، ۱۳۶۱، مترجم

شناسه افزوده:

۴۳۱۶۲۰۱

شماره کتابشناسی ملی:



www.rokhdadkavir.ir

info@rokhdadkavir.ir

چرا بازاریابی شبکه‌ای: چطور یک زندگی بهتر با ریسک کمتر داشته باشیم

Why You Need To Start Network Marketing: How To Remove
Risk And Have A Better Life.

مؤلف: اریک وور

مترجم: علی معتمدی

صفحه آرایی: محبوبه شارق

شمارگان: ۳۰۰۰ نسخه

نوبت چاپ: اول

سال چاپ: تابستان ۱۳۹۵

تلفن: ۰۹۱۹۸۰۰۸۴۳۴

قیمت: ۳۰۰۰ تومان

حق چاپ برای انتشارات رخداد کویر محفوظ است.

فهرست

- ۵.....مقدمه
- ۷.....باورنکردنی... اما واقعی
- ۹.....بابت کاری که همیشه انجام می‌دادیم پول می‌گیریم
- ۱۲.....درآمد مازاد و قبض‌های ثابت
- ۱۴.....چرا بازاریابی شبکه‌ای جواب می‌دهد؟
- ۱۵.....چرا مشاغل با زندگی ما تداخل دارند؟
- ۲۰.....امنیت شغلی تمام شده
- ۲۳.....آیا بازاریابی شبکه‌ای تضمین شده است؟
- ۲۹.....یک خبر خوب و یک خبر بد
- ۳۳.....احتمال دارد در آینده موقتاً شکست بخورم؟
- ۴۰.....چرا اکثر مردم بی‌پول هستند؟
- ۴۱.....فهم ثروت
- ۵۰.....چرا باید کاری را که می‌کنیم دوست داشته باشیم؟
- ۵۶.....اگر می‌توانیم یک داستان تعریف کنیم، پس می‌توانیم بازاریابی شبکه‌ای کار کنیم!...
- ۶۲.....با عزم جزم دست به کار می‌شویم
- ۶۷.....قدم اول را چطور برداریم؟

مقدمه:

بازاریابی شبکه‌ای یگانه حرفه‌ی موجود در دنیا نیست، اما قطعاً یکی از حرفه‌های عالی در دنیا است. بازاریابی شبکه‌ای نه تنها به ما آزادی مالی می‌دهد، بلکه وقت و زمان لذت بردن از آن را هم به ما می‌دهد.

من خوش‌اقبال بودم که بازاریابی شبکه‌ای را در سال ۱۹۹۴ شروع کردم و دیگر هیچ‌وقت به عقب نگاه نکردم. بازاریابی شبکه‌ای نه تنها زندگی من، بلکه زندگی هزاران نفری را که از طریق من وارد این حرفه شدند دگرگون کرد.

رازش چه بود؟

خیلی ساده به دیگران بگویید، «ما می‌توانیم ریسک شغلی‌مان را پایین بیاوریم... همین الان!»

چطور؟

لازم نیست همه‌ی تخم‌مرغ‌های‌مان را در یک سبد بگذاریم. اگر ما فقط به یک شغل وابسته باشیم، هر لحظه ممکن است ۱۰۰ درصد درآمدمان را از دست بدهیم. ریسک این واقعیت برای اکثر ما خیلی بالا است.

با داشتن یک درآمد اضافی از بازاریابی شبکه‌ای می‌توانیم خودمان را در مقابل این فاجعه‌ی بالقوه بیمه کنیم. از این بهتر، با داشتن یک درآمد تمام‌وقت از بازاریابی شبکه‌ای می‌توانیم بدون دغدغه زندگی کنیم.

از همه بهتر، با داشتن یک درآمد رؤیایی از بازاریابی شبکه‌ای می‌توانیم زندگی‌مان را به طرق باورنکردنی از این رو به آن رو کنیم. ما فقط یک بار زندگی می‌کنیم. این فرصت را داریم که این زندگی را هیجان‌انگیز کنیم.

بیا بید از این فرصت کمال استفاده را ببریم.

کیت شرایتر

پیشکش به
بازاریابان شبکه‌ای در سرتاسر دنیا

باور نکردنی... لها واقعی

چرا بازاریابی شبکه‌ای؟

جان و ماری اسمیت سالی ۸۰,۰۰۰ دلار درآمد دارند

برخلاف اکثر آمریکایی‌ها، جان و ماری خرج‌شان از دخل‌شان کمتر است. خرج آنها بابت وام و اقساط، خودرو، و هزینه‌های خانوادگی سالانه ۷۹,۰۰۰ دلار است. در پایان یک سال کاری، جان و ماری تنها ۱۰,۰۰۰ دلار برای خودشان دارند.

حالا نوبت به پیشنهاد ما می‌رسد. ما به جان و ماری نشان می‌دهیم که چطور با انجام پاره‌وقت بازاریابی شبکه‌ای ماهی ۵۰۰ دلار به درآمدشان اضافه شود. این درآمد اضافه در سال می‌شود ۶,۰۰۰ دلار. با این حساب، پولی که آخر سال برای آنها می‌ماند ۶ برابر می‌شود!

خوبی آن این است که آنها می‌توانند یاد بگیرند که این درآمد اضافی ۵۰۰ دلار را با کار پاره‌وقت کسب کنند. این کار با شغل فعلی آنها تداخلی ندارد.

اما، ما می‌توانیم به جان و ماری کمک کنیم که ماهی ۲,۰۰۰ دلار به درآمدشان اضافه شود. یعنی ۲۴,۰۰۰ دلار در سال!

به نظر تان زندگی‌شان با این درآمد اضافی عوض می‌شود؟ به نظر من که می‌شود! حالا اگر رئیس شرکت اصرار کند که ماری اضافه‌کاری بایستد تا آن پروژه‌ی خارج از برنامه هرچه زودتر تمام شود، او می‌تواند انتخاب کند که به دستور رئیس گوش بدهد یا نه!

یا از همه بهتر، ما می‌توانیم به جان و ماری کمک کنیم که اینقدر از بازاریابی شبکه‌ای

پول دریاورند که شغل فعلی‌شان را کنار بگذارند. آنها می‌توانند بچه‌های‌شان را از دست پرستار بچه نجات دهند، ساعت زنگدارشان را به همسایه‌شان بفروشند، و وقت‌شان را با عزیزان‌شان بگذرانند. این رؤیایی است که می‌تواند به حقیقت بپیوندد. آیا ما آماده هستیم که زندگی‌مان را تغییر دهیم؟ و شاید زندگی چند نفر دیگر را؟

پس بروید صفحه ی بعد.

بابت کاری که همیشه انجام می‌دادیم پول می‌گیریم

بازاریابی شبکه‌ای یک فرصت کاری پاره‌وقت است و نباید دست رد به سینه‌ی آن بزنیم. بازاریابی شبکه‌ای دقیقاً چیزی را که ما دوست داریم پیشنهاد و تبلیغ می‌کند.

همه هر روز بازاریابی شبکه‌ای می‌کنند، اما بعضی‌ها بابت این کارشان فقط پول نمی‌گیرند.

ما به دیگران پیشنهاد می‌کنیم که به فلان رستوران بروند، به فلان آلبوم موسیقی گوش بدهند، فلان فیلم را ببینند، برای خرید به فلان جا بروند، و حتی برای تفریح و مسافرت به فلان شهر و فلان روستا بروند. پیشنهاد دادن و تبلیغ کردن توی خون ماست. انسان طبیعتش این است که پیشنهاد بدهد.

معنای این حرف این است که همه هر روز بازاریابی شبکه‌ای می‌کنند، بله؟

پس چرا قدر این فرصت را ندانیم و خوب آن را بررسی نکنیم؟

ببینید، ما همیشه و هر روز مشغول بازاریابی شبکه‌ای هستیم. می‌توانیم بابت این کارمان پول بگیریم... یا می‌توانیم همچنان آن را رایگان انجام دهیم. انتخاب با خود ماست. اگر هم که خواهیم همین‌طور این کار را رایگان انجام دهیم، ایرادی ندارد. کار خیر خوب است؛ باعث می‌شود اوضاع دنیا بهتر شود.

بالاخره باید تصمیم‌مان را بگیریم: آیا پول بگیریم؟ یا همچنان رایگان کار کنیم؟

آیا حتماً باید فروشنده باشیم؟

نه لزوماً. ولی باید چیزی را که دوست داریم به دیگران پیشنهاد کنیم. اکثر بزرگ‌ترها ذاتاً چندتایی مهارت برقراری ارتباط دارند. ما یکی را متقاعد می‌کنیم که با ما دوست

شود، یا در مصاحبه‌ی شغلی طرف مقابل را قانع می‌کنیم که به ما کار بدهد.

کافی است که خودمان باشیم و چیزی را که واقعاً دوست داریم پیشنهاد بدهیم. آیا تا به حال یکی از موارد زیر را پیشنهاد داده‌اید؟

- یک مهد کودک
 - یک وبسایت
 - رستورانی با غذاهای فوق‌العاده
 - یک فیلم محشر
 - ترانه‌ی محبوب‌تان
 - شرکت خودروسازی مورد علاقه‌تان
 - مغازه‌ای که به دلیل “تغییر شغل” حراج کرده
 - دندان‌پزشک بچه‌تان
 - دکترتان
 - مراسمی که همین آخر هفته برگزار می‌شود
 - یک کتاب فوق‌العاده
- خب، اینها همه‌شان بازاریابی شبکه‌ای هستند.

چه چیزی است که هر آدمِ چهار سال به بالا آن را به صورت شبکه‌ای بازاریابی می‌کند؟

جوک.

همین که یک جوک بامزه می‌شنویم، چه کار می‌کنیم؟ آن را برای دوستانمان تعریف می‌کنیم. این همان بازاریابی شبکه‌ای است. هر آدمِ چهار سال به بالا که جوک خنده‌داری را می‌شنود خیلی سریع آن را برای دوستانش تعریف می‌کند. طبیعی است. این جوک به صورت شبکه‌ای بین دوستان انتشار می‌یابد و می‌شود بازاریابی شبکه‌ای در بازار گرم.

اگر جوک بی‌مزه‌ای بشنویم چه کار می‌کنیم؟ برای کسی تعریفش نمی‌کنیم. این هم بخشی از بازاریابی شبکه‌ای ماست. ما تنها چیزهایی را که دوست داریم به صورت شبکه‌ای بازاریابی می‌کنیم.

همه می‌توانند به این دو سؤال جواب بدهند:

سؤال: دوتا درآمد از یک درآمد بهتر است؟

جواب: بله خیر

سؤال: با یک درآمد دیگر راحت‌تر می‌توان پولدار شد؟

جواب: بله خیر

درآمد مازاد و قبض‌های ثابت

قسط و قبض برای ما آشنا هستند. قبض برق، قبض گاز، قبض آب، قبض تلفن، قسط مسکن، قسط خودرو، و غیره. این قبض‌ها همیشه برای ما می‌آیند، ماه به ماه.

حالا درآمد مازاد چیست؟

درآمد مازاد پولی است که هر ماه قبل از بلند شدن از رختخواب به حساب شما واریز می‌شود.

لویس پرسلی^۱ نمونه‌ی اعلا از درآمد مازاد است. درآمد مازاد لویس از املاکش به مراتب بیشتر از زمانی است که به کار خوانندگی و بازیگری مشغول بود.

درآمد مازاد متضاد قبض ثابت است. این پولی است که ماه به ماه وارد حساب ما می‌شود. درآمد مازاد یعنی ما کاری را یک بار انجام می‌دهیم و بعد بارها بابت انجام آن کار پول می‌گیریم.

برای مثال، ما یک مشتری را به یک شرکت معرفی می‌کنیم. هر ماه که آن مشتری خرید می‌کند، مبلغی به ما داده می‌شود. خیلی ساده است، و منبع درآمد خیلی خوبی است برای جبران کردن قسط و قبض‌های ثابت.

دوست دارید که هر ماه مبلغ مازادی به حساب‌تان واریز شود تا با آن بتوانید قسط و قبض‌های ثابت خود را بپردازید؟

معنایش این است که ما می‌توانیم این درآمد را برای خودمان خرج کنیم! هیجان‌انگیز است؟ بله!

۱. Elvis Presley، خواننده و بازیگر آمریکایی که از او به عنوان یکی از چهره‌های فرهنگی برجسته‌ی قرن بیستم یاد می‌شود. همچنین به او لقب سلطان راک آند رول را داده‌اند. م.

این وضعیت را با حالت افسردگی اکثر مردم مقایسه کنید. هر ماه آنها ساعت‌های طولانی به دور از خانواده‌ی خود کار می‌کنند. وقتی حقوق‌شان را می‌گیرند، باید خرج قسط‌ها و قبض‌های‌شان کنند و عملاً پولی برای خودشان نمی‌ماند. تعجبی ندارد که مردم افسرده هستند. آنها همه‌ی عمرشان را کار می‌کنند. و همه‌ی درآمدشان نصیب دیگران می‌شود. غم‌انگیز است.

بازاریابی شبکه‌ای به ما کمک می‌کند که در زندگی جلو بیفتیم. چون با درآمدی که از این حرفه به دست می‌آوریم هم می‌توانیم همه‌ی قسط‌ها و قبض‌های‌مان را بدهیم و هم، دست آخر، پول بیشتری برای خودمان باقی می‌ماند.

چرا بازاریابی شبکه‌ای جواب می‌دهد؟

مثال ساده‌ی زیر به خوبی نشان می‌دهد که چرا بازاریابی شبکه‌ای بهترین روش برای شرکت‌ها جهت وصل شدن به مشتری است.

بی‌ام‌و (BMW)

تصور کنید ما مشغول سخنرانی برای ۱۰۰ نفر هستیم. از آنها می‌پرسیم، «چند نفر از شما تبلیغ ماشین‌های بی‌ام‌و را دیده‌اید؟»

همه‌ی حضار دست خود را بالا می‌برند. بی‌ام‌و مبالغه‌نگفتی صرف تبلیغات تلویزیونی می‌کند.

بعد می‌پرسیم، «چند نفر از شما بی‌ام‌و دارید؟» تنها ۳ تا دست بالا می‌آید.

ارتباط شخصی‌ای که ما با بازاریابی شبکه‌ای داریم در تبلیغات وجود ندارد. تبلیغات مخاطب را مطلع و باخبر می‌کند، اما مردم مایلند بر اساس توصیه‌های دوستان و آشنایان خود اقدام به خرید کنند.

کدام یک برای ما ارزش بیشتری دارد؟

۱. یک آگهی بازرگانی ۳۰ ثانیه‌ای در تلویزیون

۲. توصیه‌ی شخصی دوستان

پاسخ روشن است. بله، ما هر روز آگهی‌های بازرگانی زیادی می‌بینیم، اما برای این آگهی‌ها ارزشی قائل نیستیم.

چه چیزی برای ما ارزش دارد؟ توصیه‌ی آشنایان.

همین نوع از توصیه است که باعث می‌شود بازاریابی شبکه‌ای این‌همه مؤثر و نتیجه‌بخش باشد.

چرا مشاغل با زندگی ما تداخل دارند؟

اینکه در بازاریابی شبکه‌ای رئیس خودمان هستیم به نفع ما است. هیچ چیز بدتر از رئیسی نیست که جسم و روان ما را برای خودش می‌کند. دیگر هر روزمان می‌شود جان کندن و خرحمّالی.

اجازه ندهید کارفرمای خون‌آشام رؤیا-خوار شیرهی شما را بمکد.

وقتی کار برای خودمان باشد، با دیدن قد کشیدن کسب‌وکارمان و رشد شخصی خودمان به هیجان می‌آییم. چشم‌انتظاریم که شب روز شود و برویم سر کار خودمان. وقتی کاری را که دوست داریم انجام می‌دهیم زندگی لذت‌بخش‌تر می‌شود.

اگر یک روزی در کسب‌وکار بازاریابی شبکه‌ای مان مدتی مجموعه‌مان رشد نکند و کمی ناامید شویم، چی؟

خب، به این فکر کنید که چه حسی دارد وقتی فرد مجبور است پنج یا شش روز در هفته کاری را که از آن متنفر است انجام دهد تا رئیسش به رؤیاهایش برسد.

چه حسی به او دست می‌دهد وقتی می‌بیند:

- پنج سال است که پشت یک میز می‌نشیند، اما برای پنج شرکت مختلف کار کرده است.

- همیشه چند نسخه‌ی تمیز از رزومه‌ی خود را به سر کار می‌برد و برمی‌گرداند.

- پاداش "کارمند برگزیده‌ی ماه" یک فنجان قهوه‌ی رایگان در وقت استراحت بین کار است.

- رئیس بلد نیست کار خودش را انجام دهد، اما به کارمندا می‌گوید که چطور کارشان را انجام دهند.

- هر ماه که شایعه‌ی "تعدیل نیرو" راست از آب در نمی‌آید همه خوشحال می‌شوند.
- قید افزایش حقوق را که زده هیچ، تازه خودش را آماده کرده که امسال کمی از حقوقش را هم کم کنند.

- در اخبار صبحگاهی اعلام می‌شود که شعبه‌ی آنها تعطیل شده است.

- اتاق کارش از کمد لباس‌های اتاق خواب خانه‌اش کوچک‌تر است.

- روزهای تعطیل تلفنش را از دسترس خارج می‌کند تا مدیرش به او زنگ نزند.

- صبح خیلی زود باید برود سر کار و وقتی هوا تاریک می‌شود می‌رسد خانه.

- اگر مریض هم بشود باید برود سر کار.

- مجبور است کارهای همکارش را هم که ماه پیش مرخصش کرده‌اند انجام دهد.

حالا ما در این آشفته‌بازار کار - آن هم کاری که از آن متنفریم - سر از کجا درمی‌آوریم؟

ما برای کسب هر مزیتی پول خرج می‌کنیم. بیایید بهترین سناریوی ممکن را بررسی کنیم:

شهریه‌ی دانشگاه هاروارد: بالای ۴۰,۰۰۰ دلار آن هم فقط برای یک سال!

این فقط شهریه است. هزینه‌ی خوابگاه، خورد و خوراک و غیره هم هست. تعجبی ندارد که بعد از فارغ‌التحصیلی مبلغ هنگفتی به صورت وام بدهکار هستیم.

حالا ما فارغ‌التحصیل شده‌ایم و:

- صدها هزار دلار زیر قرض هستیم.

- بیکار هستیم.

- دنبال یک سمت ساده در حیطه‌ی تخصص‌مان هستیم.

- امیدواریم درآمدمان کفاف خرج زندگی، ماشین، و کمی خورد و خوراک را بدهد.

- خوشحالیم که قید پنج یا شش روز در هفته را به امید روزهای خوش بازنشستگی می‌زنیم و به شرکت‌ها کمک می‌کنیم که به اهداف و رؤیاهای‌شان برسند.

- امیدواریم که رئیس شرکت‌مان آدم خوب و مهربانی باشد و ما را از زندگی ساقط نکند.

البته که تحصیلات دانشگاهی خوب است. اما هزینه‌ی آن بالا است. بعضی از فارغ‌التحصیل‌ها حتا تا مدت‌ها این سرمایه‌گذاری‌شان برنمی‌گردد. ممکن است این بدهی تا آخر زندگی‌شان ادامه یابد. زندگی همین است؛ هیچ تضمینی ندارد.

یک آدم شکاک تحصیلات دانشگاهی را این‌طور تعریف کرده است: «هزینه کردن برای دانشگاه به امید یافتن یک شغل... تا آن شغل هزینه‌های دانشگاه را دربیانورد.» کمی بدبینانه است، اما ارزش فکر کردن را دارد.

حالا اگر ما قصد داریم مدرک دانشگاهی بگیریم، بهتر نیست یک کسب‌وکار پاره‌وقت بازاریابی شبکه‌ای داشته باشیم تا بتوانیم با کمک آن همه یا بخشی از هزینه‌های سرمایه‌گذاری تحصیلی خود را بدهیم؟ به این دلیل که بلافاصله بعد از فارغ‌التحصیلی حسابی زیر قرض هستیم، به‌سختی می‌توانیم از لحاظ مالی در زندگی جلو بیفتیم. ما وقت نمی‌کنیم از زندگی‌مان لذت ببریم یا دنبال دلخوشی‌های‌مان برویم. تعجبی ندارد که بازاریابی شبکه‌ای نوعی تفریح محسوب می‌شود. ما فقط باید مهارت‌های

این حرفه را بیاموزیم.

خوشبختانه، یادگیری مهارت‌های بازاریابی شبکه‌ای چهار سال طول نمی‌کشد و صدها هزار دلار هم هزینه ندارد. آیا ارزشش را ندارد که مقداری از وقت و انرژی خود را صرف ساختن کسب‌وکار بازاریابی شبکه‌ای خودمان کنیم تا بعداً گرفتار چرخه‌ی ۳۰ تا ۴۰ سال کار مشقت‌بار نشویم؟

کار مشقت‌بار؟

بله. لطیفه‌ای داریم با مضمون زیر:

سؤال: فایده‌ی دانشگاه رفتن چیه؟

جواب: بدهی بالا و ۴۰ سال کار مشقت‌بار.

کمی اغراق در آن هست، اما ارزش تأمل کردن را دارد. چندتا کارمند اداری و شرکتی می‌شناسیم که هنوز ساعت‌های طولانی کار می‌کنند ولی از لحاظ مالی پیشرفت نکرده‌اند؟

اگر کارفرماها حقیقت را بگویند چه می‌شود؟

اگر کارفرما حقیقت را به ما می‌گفت، آیا ما شغل پیشنهادی او را قبول می‌کردیم؟ اگر کارفرما هنگام مصاحبه‌ی شغلی حرف‌های زیر را می‌زد، چه واکنشی می‌دادیم؟

«حقوق تو کفاف همه‌ی مخارجت رو نمی‌ده. هر ماه یه کم بیشتر زیر قرض می‌ری. امنیت شغلی؟ اصلاً حرفش رو نزن. واقعیت اینه که اگه ما تو رو اخراج کنیم ۱۰۰ درصد تضمین می‌کنیم که حقوقت قطع می‌شه. حالا تو باید هر سال ۵۰ هفته از زندگیت رو به ما بدی و فقط دو هفته‌ش مال خودت می‌شه. اگه خیلی خوش‌شانس باشی و

بری اروپا، به کم حقوقت بیشتر می‌شه و چند هفته بیشتر تعطیلی. می‌خوای بدونی کل دریافتیت چنده؟ اگه مالیات دولت و حق بیمه و بیمه‌ی عمر و حوادث و بیمه‌ی تکمیلی و غیره رو کم کنیم، می‌تونی تا آخر ماه بعد زنده بمونی. البته تضمینی نیست که تا آخر ماه بعد مهمون ما باشی. اگه اوضاع خراب بشه، شما باید تشریف ببرید.»

امنیت شغلی نداریم؟

هر لحظه امکان اخراج وجود دارد؟

دیگر چه انگیزه‌ای برای ما می‌ماند؟

ما می‌خواهیم آرامش داشته باشیم. ما نمی‌خواهیم همه‌اش خطر بیخ گوش‌مان باشد. ما ضمانت می‌خواهیم. آیا امکانش هست؟ خیر.

اما اگر یک درآمد دیگر داشته باشیم، خیال‌مان بابت خطر اخراج و بیکاری کمی راحت می‌شد.

قدم اول را چطور برداریم؟

قدم اول مهم‌ترین قدم ما است. اگر یک سال صبر کنیم تا احساس کنیم که اوضاع مناسب است، یک سال از پیشرفت در کسب‌وکارمان را از دست می‌دهیم.

اگر همین الان قدم اول را برداریم، هرچند کورمال کورمال و تلو تلو خوران، تا یک سال بعد خیلی از راه را رفته‌ایم. لازم نیست صبر کنیم تا روش انجام همه‌ی کارها را یاد بگیریم. فقط باید شروع کنیم.

گیج شده‌اید؟ می‌خواهید بدانید قدم اول را چطور بردارید؟

چهار فعالیت راحتی که هر روز باید انجام دهیم تا بتوانیم سازمان بزرگی در بازاریابی شبکه‌ای بسازیم از این قرارند:

۱. هر روز یک مشتری احتمالی به لیست‌مان اضافه کنیم. با یک نفر جدید آشنا شویم. با یکی از آشنایان قدیمی دوباره رابطه برقرار کنیم. یک دوست جدید در فیس‌بوک پیدا کنیم (وقتی یک عالمه مشتری احتمالی داشته باشیم به این راحتی‌ها ناامید نمی‌شویم).

۲. هر روز با یک نفر درباره‌ی کارمان صحبت کنیم. (اگر از کلمات درست استفاده کنیم، این کار یک دقیقه طول می‌کشد). معرفی مداوم کار تضمین می‌کند که ما سرانجام با افرادی برخورد کنیم که بخواهند وارد کار شوند، چون در زمان مناسبی با آنها صحبت کرده‌ایم؛ آنها در آن زمان خاص آمادگی پذیرش پیشنهاد ما را داشته‌اند. دیگرانی که جواب رد می‌دهند، هنوز آن زمان مناسب و خاص برای‌شان نرسیده است.

۳. کاری بکنید که زیرشاخه‌های‌تان به کار دلگرم شوند. مطالب انگیزه‌بخش به آنها بدهید، از آنها حمایت کنید، کنارشان باشید و آبجکشن‌های آنها را برطرف کنید، و

مهم‌تر از همه اینکه کمک‌شان کنید که درآمد داشته باشند.

۴. مهارت‌های تان را بیشتر کنید.

جکسون براون گفت، «حدود ۱۵ دقیقه می‌توانید با جذبه‌ی خود کارهایی بکنید. ولی برای بعد از آن، بهتر است یک چیزی بلد باشید.» هرچه مهارت‌های بیشتری یاد بگیریم، کسب‌وکارمان سریع‌تر رشد می‌کند. می‌توانیم روزی ۱۵ دقیقه کتاب‌های "الِ بزرگ" را بخوانیم. بعد از مدتی، می‌بینیم که مهارت‌های فوق‌العاده‌ای یاد گرفته‌ایم که با آنها می‌توانیم کسب‌وکارمان را سریع‌تر گسترش دهیم.

همه‌ی این چهار فعالیتِ راحتِ روزانه وقت چندان‌ی از ما نمی‌گیرند. می‌توانیم اولِ روز انجام‌شان دهیم و بقیه‌ی روز استراحت کنیم. با انجام مداوم این چهار فعالیت، رشد بی‌وقفه‌ی مجموعه یا سازمان ما تضمین و درآمدمان روزبه‌روز بیشتر می‌شود.

با ما همراه شوید

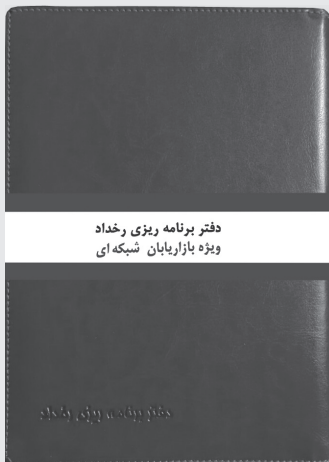
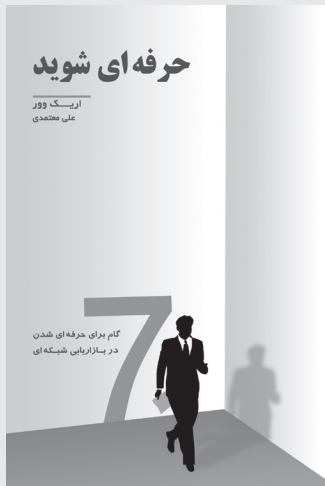
@networkmarketingbooks:

<https://www.instagram.com/networkmarketingbooks/>

@NMBooks۱۰۱:

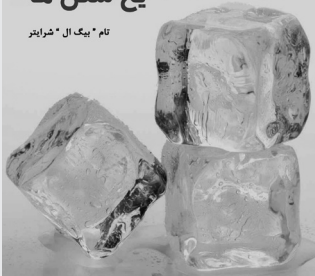
<https://telegram.me/NMBooks۱۰۱>

از همین مجموعه منتشر شده است



یخ شکن ها

نام * بیگ ال * شرایط



چه کار کنیم که مشتری اصرار کند کار را به او معرفی کنیم

مترجم : علی معتمدی

پیگیری

در بازاریابی شبکه ای

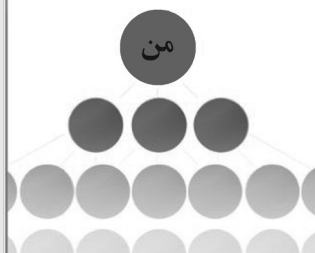
چطور «الان نه» را به «حسن الان» تبدیل کنیم؟



کیت شرایط
نام شرایط (ال بزرگ)
مترجم: محمد خضراد

دایره اول

اصول همانندسازی در بازاریابی شبکه ای



رندی گیج

مترجم: علی معتمدی

جلد اول



انتهای بازاریابی شبکه‌ای



(در دو جلد)