

---

## 10 راز جدید موفقیت در بازاریابی شبکه ای

---

1. علم پایان ناپذیر است پس همیشه در حال یادگیری باشید

شاید گاهی اوقات فکر کنید که لیدرتان تمام چیزهای لازم را به شما آموزش داده و دیگر نیاز به یادگیری ندارید و الان فقط وقت عمل است، اما هرگز این گونه نیست

حتی اگر فکر می کنید که همه چیز را میدانید باید همیشه در حال یادگیری چیزهای جدید باشید، حتی میتوانید چیزهای تکراری را دوباره مطالعه کنید اما بهتر است که دنبال یادگیری چیزهای جدید باشید

- تجربه ثابت کرده که متوقف کردن یادگیری در هر سطحی، رشد درآمد شما را در همان سطح متوقف میکند
  - مطالعه مطالب قدیمی و تکراری برای بار دوم 20 درصد به رشد شما کمک میکند
  - اما یادگیری چیزهای جدید 100 درصد به رشد شما کمک میکند
- یعنی با یادگیری چیزهای جدید در آمدتان حداقل دو برابر خواهد شد پس همیشه دنبال یادگیری چیزهای جدید باشید.

2. اگر میخواهید رشد کنید خودتان را درگیر شرایط فعلی نکنید

اگر واقعا خواهان رشد هستید باید بدون توجه به شرایط فعلی و سایر مشکلات و مسائل فعلی زندگی تان، فقط و فقط روی **کار کردن و رشد کردنتان** تمرکز کنید و هرگز برای کار کردن مسائل فعلی زندگیتان مانند بی پولی یا نداشتن اعتبار کافی را بهانه نکنید.

3. تمرکزتان را روی اهداف کاری بگذارید نه اهداف مادی

زیاد میبینیم که افراد به افراد به جای **اهداف کاری فقط درگیر اهداف مادی میشوند** و تمام تمرکزشان را صرف بدست آوردن پول برای خرید یک ماشین و خانه یا ... میکنند اما این کار به شدت غلط است.

اگر تمرکز شما روی **اهداف کاری تان** باشد به زودی به تمام تمام مسائل کاری تان حل شده و درآمد بالا و تمام اهداف مادی تان میرسید اما اگر تمام تمرکز شما روی اهداف مادی باشد، کار کردن برای شما خسته کننده خواهد شد و هرگز به اهدافتان نمیرسید.

4. در مورد اهداف مهم خودتان با کسی صحبت نکنید

تمام کسانی که شما در مورد اهدافتان با آنها صحبت می کنید دو گروه بیشتر نیستند:

گروه اول: اهداف شما را باور نمی‌کنند و با مسخره کردن، انرژی و باور شما را نابود می‌کنند.

گروه دوم: اهداف شما را باور می‌کنند و شما را تشویق می‌کنند و این تشویق احساس رضایتمندی را در شما به وجود می‌آورد و ذهن شما تصمیم می‌گیرد که به جای رسیدن به هدف فقط در مورد آن هدف با افراد صحبت کند تا سریع تر به احساس رضایتمندی دست پیدا کند.

#### 5. اطرافیان‌تان را با دقت انتخاب کنید

واقعیت این است که تمام کسانی که شما با آنها صحبت می‌کنید مستقیماً روی ذهنیت و میزان موفقیت شما تاثیر می‌گذارند و در نهایت شما تبدیل می‌شوید به میانگین 5 نفری که بیشترین ارتباط را با آنها داشته‌اید، پس کسانی که با آنها ارتباط دارید را با دقت انتخاب کنید و با افراد غر غرو و منفی کمتر صحبت کنید.

#### 6. زیاد اخبار منفی را دنبال نکنید

ذهن به این صورت طراحی شده که یک ورودی را از محیط دریافت می‌کند آن را پردازش می‌کند و سپس رفتار شما را طراحی می‌کند و در نهایت رفتار شما مسیر زندگی و میزان موفقیتان را تعیین می‌کند.

حال اگر شما مدام اخبار منفی را دنبال کنید ورودی‌های ذهنتان منفی شده و ذهنتان هرگز نمیتواند با پردازش ورودی‌های منفی، شما را به نتایج مثبت برساند.

شاید شنیدن بعضی از اخبار منفی مهم باشد و نتوان آنها را نادیده گرفت اما حداقل میتوانیم تمام روز به دنبال دیدن و شنیدن اخبار منفی نباشیم و فقط قسمتی از روز را به این خبرها اختصاص دهیم.

7. دیگران را مقصر هیچ چیز ندانید و خودتان را قربانی شرایط نکنید  
حقیقت این است که هرچقدر که بیشتر خودتان را مسئول زندگی و موفقیت خودتان بدانید به مرور زمان **قدرتمندتر** خواهید شد، اما اگر دیگران را مقصر عدم موفقیت خودتان بدانید به مرور زمان کنترل زندگی‌تان را از دست می‌دهید و زندگی شما به تصمیمات و رفتار دیگران وابسته می‌شود. پس خودتان را مسئول تمام اتفاقات خوب و بد زندگیتان بدانید تا بتوانید **کنترل کامل زندگی و موفقیتتان را در دست بگیرید.**

8. محصول بفروشید مشتریان ثابت خود را ایجاد کنید و بعد شبکه سازی کنید

بسیاری از نتورکرها تصور می‌کنند که با معرفی کار به چند نفر و وادار کردن آنها به فروش میتوانند در بازاریابی شبکه‌ای به درآمدی شگفت‌انگیز برسند اما متأسفانه باید بگوییم که این نگرش باعث میشود که شما پس از مدت‌ها تلاش هیچ نتیجه‌ای از بازاریابی شبکه‌ای نگیرید.

برای موفقیت در بازاریابی شبکه‌ای لازم است که در ابتدا به یک فروشنده حرفه‌ای تبدیل شوید و حداقل 7 مشتری ثابت برای خودتان داشته باشید و سپس همین کار را به دیگران آموزش دهید تا **سازمان فروش قدرتمند شما ساخته شود.**

9. به کارتان علاقه داشته باشید نه به پول

اگر شما به عشق پول و ثروت کار کنید کار کردن برای شما عذاب‌آور خواهد شد و احساس بدی نسبت به کارتان پیدا می‌کنید و دیگران با دیدن این احساس بد هیچ وقت حاضر به همکاری با شما نمی‌شوند، اما اگر به کارتان علاقه داشته باشید احساس خوب شما نسبت به کارتان کاملاً نمایان خواهد شد و **دیگران با دیدن این احساس خوب جذب شما و کارتان خواهند شد.**

## 10. تلاش نکنید، عادت کنید

حقیقت این است که میزان موفقیت شما در هر زمینه‌ای ارتباط مستقیم با عادت‌های شما دارد و تا زمانی که **شغل‌تان به روتین روزمره** شما تبدیل نشود موفقیت آنچنانی کسب نخواهید کرد.

برای موفقیت در بازاریابی شبکه‌ای لازم است که انجام دادن روزانه کارهایی از جمله فروش محصولات و معرفی کار و پیگیری مشتری‌ها به عادت روزانه شما تبدیل شود و **هر روز به صورت مستمر** این کارها را انجام دهید.

انجام دادن روزانه و مستمر این کارها باعث می‌شود که بازاریابی شبکه‌ای برایتان به شدت **آسان و لذت بخش** شود و به زودی به موفقیت‌های بزرگی دست پیدا کنید، اما اگر بخواهید بعضی از این کارها را هر چند روز یک بار انجام دهید بازاریابی شبکه‌ای برایتان به شدت سخت و عذاب آور خواهد شد.

**پيج اينستاگرام**

<https://instagram.com/mlmcenter>

**كانال تگرام**

<https://t.me/mlmcenternet>

**كانال آيگپ**

<https://igap.net/mlmcenternet>

**آدرس سايت**

<https://mlmcenter.net>

MLM CENTER