

# حل آجکشن های وحشتناک در بازاریابی شبکه ای (سارا رایینز)

اغلب از من سؤال می شود که چگونه می توانیم با آجکشن های وحشتناکی که در طی فرآیند معرفی کار پیش می آید، مقابله کنیم. قبل از هر چیز اجازه دهید بگویم که **اکثر این آجکشن ها از نحوه ی معرفی کار توسط ما به وجود می آید** و اگر بتوانیم مراحل **پراسپکتینگ، دعوت و معرفی** کار را به درستی انجام دهیم با آجکشن های وحشتناک کمتری مواجه می شویم.

به هر حال برای پاسخ گویی موثر به آجکشن ها، علاوه بر پاسخ گویی صحیح، **نحوه ی پاسخ گویی هم بسیار مهم است**. توانایی پاسخ گویی به شیوه ی صحیح یکی از مسئولیت های اصلی ما نسبت به پراسپکت ها و افراد سازمان است.

من تحت هیچ شرایطی نسبت به آجکشن ها و اعتراضات مشتری عصبانی نمی شوم و به هیچ کس توهین نمی کنم. در بیشتر مواقع اعتراضات و آجکشن ها به این معنی است که **پراسپکت شغل بازاریابی شبکه ای را جدی گرفته و به شما اعتماد دارد** به همین دلیل سوال هایی در ذهنش ایجاد شده و آن سوالات را از شما می پرسد.

هیچ وقت در مقابل آجکشن ها گارد نگیرید و به دفاع از خودتان و شغلتان نپردازید و **همیشه سوالات و نگرانی های پراسپکت را تایید کنید**. من دوست دارم به سوالات پاسخ دهم و سپس با تعریف کردن داستان های افرادی که قبلا همین نگرانی ها و سوالات را داشته اند، نگرانی های پراسپکت را حل کنم. و همچنین دوست دارم از روش "**feel feel found**" استفاده کنم تا پراسپکت ها بدانند که من در کنار آنها هستم. بنابراین ممکن است در پاسخ به یک آجکشن بگویم: بله من متوجه می شوم که شما چه احساسی دارید، زیرا همسر من هم در ابتدای کار همین احساس را داشت اما پس از مدتی فهمید که .... اگر پراسپکت هایتان را تایید کنید آنها در کنار شما قرار خواهند گرفت و **اگر در مقابل آنها جبهه بگیرد آنها نیز در مقابل شما جبهه خواهند گرفت**.

---

حالا بگذارید بگویم که من چگونه این چند آجکشن رایج را پاسخ می دهم :

**آجکشن اول: من سرم خیلی شلوغ است، و وقت کافی برای انجام این کار ندارم!**

کاملا درک میکنم که چه احساسی داری. من هم وقتی شروع کردم دقیقا همین مسئله را احساس میکردم. من تمام وقت در مهد کودک کار میکردم و این کار را هم به صورت پاره وقت انجام می دادم، **اما این موضوع اصلا غیر معمول نیست** و ما بعدا فهمیدیم که اکثر مردم این کار را به صورت پاره وقت انجام

میدهند - آن را در زندگی روزمره به برنامه های خود اضافه کنید و فقط در حدود ۱۰-۱۵ ساعت در هفته انجامش دهید.

سپس داستان افرادی را بگویید که با مشاغل نیمه وقت خود به موفقیت های بزرگی دست یافته اند. همیشه به یاد داشته باشید: واقعیت ها بر زبان جاری می شوند اما در نهایت این داستان ها هستند در این تجارت می فروشند!

### آبجکشن دوم: من برای شروع این کار پول ندارم!

من با شما کاملا موافق هستم زیرا به دلیل شرایط اقتصادی حال حاضر و رکود بازار افراد زیادی این مسئله را دارند. و به این دلیل که پول در آوردن در این بازار سخت است افراد زیادی به تجارت ما پیوسته اند! چه می کنید اگر من روش های ساده ای که از آنها استفاده کردم و در ماه های اول درآمد و پاداش های خوبی را به دست آوردم را با شما یاد بدهم؟

حالا سریعاً در مورد پاداش هایی که خودتان در ماه های اول به دست آوردید با آنها صحبت کنید. اما اگر هنوز هم مقاومت می کنند ایده های دیگری که می توانند شروع کنند را به آنها بگویید: مانند خرید یک مجتمع تجاری یا یک گاراژ بزرگ، خرید و فروش طلا و جواهرات، خرید و فروش مسکن یا خودرو.

### آبجکشن سوم: من فروشنده نیستم

این خیلی خوب است زیرا ما به دنبال فروشنده ها نیستیم و من هم فروشنده نیستم. در واقع کار ما به اشتراک گذاشتن اطلاعات با مردم است. محصولات با کیفیت ما این امکان را به شما می دهد تا به راحتی به یک کار آفرین و یک برند جهانی تبدیل شوید. ما دنبال افرادی پرشور هستیم که بتوانند چیزهایی را که دوست دارند به اشتراک بگذارند. دنبال افرادی هستیم که از کمک کردن به دیگران لذت میبرند. میتوانم احساس شک را در شما ببینم اما میخواهم به شما اطمینان دهم که اگر دوست دارید به ما بپیوندید من به شما آموزش می دهم که چگونه این کار را به راحتی انجام دهید.

### آبجکشن چهارم: من کسی را نمی شناسم

باز هم به یاد بیاورید که داستان ها بسیار قدرتمند هستند! من دوباره داستانم را با آنها به اشتراک میگذارم - وقتی کارم را شروع کردم به تازگی ازدواج و نقل مکان کرده بودم. من هم قبلاً یک معلم خجالتی بیست و چند ساله بودم و واقعا کسی را نمیشناختم. اما از طریق این حرف و یک سیستم اثبات شده توانستم شبکه خودم را گسترش دهم و نه تنها مشتریان و توزیع کنندگان جدید بلکه با دوستان

جدیدی هم آشنا شدم و در سن ۲۹ سالگی من توانستم اولین درآمد ۶ رقمی (دلار) را در این شرکت کسب کنم.

من در این مواقع به آنها می گویم: آنچه در این تجارت دوست دارم این است که حتما لازم نیست با کسانی که می شناسید کار کنید، بلکه در طول کار با افراد جدیدی ملاقات می کنید و با آنها آشنا می شوید، این تجارت راهی برای آشنا شدن با افراد جدید است و ما به شما چیزهایی را آموزش می دهیم تا به رسیدن به اهدافتان به شما کمک کن.

**آبجکشن پنجم: نمی خواهم به دوستان یا خانواده ام آسیب برسانم**

خدا را شکر! من نمی خواهم که شما به دوستان و خانواده خود به آسیب برسانید! و این کاری نیست که ما انجام می دهیم. من آنچه را که من انجام می دهم را با دیگران به اشتراک می گذارم و اجازه می دهم که آنها خودشان در مورد این موضوع فکر کنند که آیا این فرصت برایشان عالی است یا نه. من آنچه مردم به آن احتیاج دارند را پیدا می کنم و سعی می کنم که نیاز آنها را برآورده کنم، خواه نیازشان محصول باشد، خواه نیاز به درآمد بیشتر داشته باشند.

سپس از روش ارجاع استفاده می کنم و از آنها میپرسم که در مورد نیازهای اطرافیانشان چه می دانند! بعضی اوقات آنها خودشان میگویند اطرافیان من به مواد شوینده، لوازم آرایش، لوازم نوزاد و ... احتیاج دارند!

**آبجکشن ششم: ابتدا باید محصولات را امتحان کنم**

اگر آنها هم محل یا هم شهری هستند می توانم نمونه ای کوچک از کالا را به آنها بسپارم و بگویم فعلا این را امتحان کنید و نظرتان را به من بگویید. یا به آنها بگویید که بسته های کالایی شروع کار راهی عالی برای نمونه برداری شما از محصولات است و شما می توانید از آنها استفاده کنید یا از طریق آنها کسب درآمد را یاد بگیرید!

من همچنین به آنها می گویم: "همانطور که می دانید شرکت ما سابقه موفقیت های بسیاری از طریق این محصول را دارد. این یک آموزش است که شما همزمان با آن کسب درآمد می کنید. زمانی که محصولات خود را به عنوان مشاور خریداری می کنید، آنها را برای شما زیر قیمت و به عنوان عمده فروش محاسبه می کنند و شما قادر خواهید بود همه آنها را در شروع کار امتحان کنید، و در عین حال یک تجارت واقعاً عالی بسازید! ضمناً این شرکت توضیحات فوق العاده را راجع به محصولات در اختیار شما قرار می دهد."

آبجکشن هفتم: آیا این یک شرکت هرمی است؟ (فکر می کنید چند بار من اینو شنیدم؟!؟!؟)

در طول ۵ سال فعالیتیم در این کمپانی، من فقط یک بار با این آبجکشن روبرو شدم زیرا این تجارت رشد کرده و پر قدرت شده که جای هیچ گونه سوالی ندارد اما اگر شما با این آبجکشن مواجه شدید، حتما با یکی از لیدرها یا مشاوران با تجربه تر از خودتان که می توانند اعتقاد شما نسبت به این حرفه، اعتماد به خودتان و اعتقاد به کمپانی و فرصت کاری افزایش دهند ارتباط برقرار کنید.

اگر من با این آبجکشن روبرو شوم ممکن است یک چیز خنده دار بگویم: "نه، چطور مگه؟ نکنه شما دنبال شرکت های هرمی می گردید؟"

یا این گونه می گویم "منظور شما از هرم چیست؟ آیا همه هرم ها غیرقانونی هستند؟ تمام کسب و کارها و بازارهای خرید و فروش به شکل هرم هستند و هیچ کسب و کاری خارج از شکل هرم نیست.

ما یک محصول شگفت انگیز و یک پایگاه از مشتریان راضی و وفادار داریم که بر اساس نتایج استفاده از محصولات تصمیم گرفته اند که مشتری ما باقی بمانند. "پس بیایید دوباره صحبت کنیم اگر این تجارت برای شما مناسب باشد - چه سؤال دیگری دارید؟" سپس من به سرعت از این سوال رد می شوم، بنابراین پراسپکت احساس نمی کند که من در حال دفاع کردن باشم.

### قدم نهایی

پس از پاسخ دادن به تمام سؤالات و رسیدگی به اعتراضات و آبجکشن ها با آنها صحبت کنید - من از آنها سؤال می کنم اگر سؤال دیگری دارید بپرسید.

"و سپس می گویم در مقیاس ۱ تا ۱۰ ، شما چقدر به این فرصت کاری علاقه دارید؟" اگر آنها بگویند ۵ یا بالاتر ، من می گویم: "چه چیزی می تواند باعث شود که عدد شما ۱۰ باشد؟" این سوال خیلی خوب کار می کند، زیرا می توانید با استفاده از آن، اعتراضات نهایی پراسپکت شما نمایش می گذارد را پاسخ دهید. و سپس به راحتی از آنها بخواهید که به شما بپیوندند!

به یاد داشته باشید: حتی اگر اکنون آنها "نه" بگویند، این تأخیر به معنی هرگز نیست. "نه" به معنای "نه" برای همیشه نیست، بلکه به معنای "فعلاً نه" است. کار با آنها را از طریق محصولات خود شروع کنید و سپس از آنها بپرسید که آیا می دانند که از این فرصت شغلی و محصولات با کیفیت شما سود ببرند؟ و سپس، آنها را بعداً دوباره پیگیری کنید.