
چگونه در بازاریابی شبکه ای افراد غیر فعال را فعال کنیم

شاید ناراحت کننده ترین قسمت کار، برای شما و آنها این است که نمی دانید با ورود نفر بعدی چقدر پول به دست خواهید آورد و یا آیا فرد تازه وارد نیز تن پرور خواهند بود یا نه؟

چیزی که بسیار آزار دهنده است این است که اکثر افراد قبل از اینکه فردی را وارد مجموعه خود کنند که بتواند در آینده تحول مالی را برایشان رقم بزند، از این تجارت دست می کشند. متاسفانه نمی توان این مساله را به آسانی برطرف کرد. راه حل آن ساده است ولی "آسان" نیست. . .

چگونه در نتورک مارکتینگ افراد غیر فعال را فعال کنیم

برای وارد عمل ساختن افراد غیر فعال در ام ال ام باید وارد یک نبرد شوید. شما هر از گاهی افرادی را به تجارت خود دعوت می کنید تنها به این دلیل که به شما سود می رسانند و توجه کمی به ساختن تجارشان می کنید. این امر ممکن است مخرب باشد علی الخصوص زمانی که انرژی زیادی برای عضوگیری این شخص صرف کرده باشید یا زمانی که خودتان عضو جدید باشید و فقط محو عضوگیری شده باشید.

به فکر سود سازمان باشید نه خودتان

مانند این است که هنگام عضوگیری پشت سر هم جواب رد می شنوید و بعد از آن همه، باید با موقعیت نا امید کننده تری مواجه شوید. موقعیتی که در آن افرادی را که با زحمت وارد سیستم کرده اید، تجارت خود را جدی نمی گیرند. ناراحت کننده ترین قسمت، برای شما و آنها این است که نمی دانید با ورود نفر بعدی چقدر پول به دست خواهید آورد و یا آیا فرد تازه وارد نیز تن پرور خواهند بود یا نه؟

چیزی که بسیار آزار دهنده است این است که اکثر افراد قبل از اینکه فردی را وارد مجموعه خود کنند که بتواند در آینده تحول مالی را برایشان رقم بزند، از این تجارت دست می کشند. متاسفانه نمی توان این مساله را به آسانی برطرف کرد. راه حل آن ساده است ولی "آسان" نیست. در واقع این راه چاره را نمی توان برای همه افراد غیر فعال یک سازمان به کار برد اما تاثیر خوبی بر افراد بالقوه در این صنعت خواهد گذاشت؛ و این چیز است که شما به آن نیاز دارید. فقط کافی است افرادی که توانایی موفقیت در این تجارت و پول سازی دارند را دوباره فعال کنید. پس چگونه باید افراد غیر فعال را وارد عمل ساخت؟

به همان کسی تبدیل شوید که میخواهید افراد سازمانتان بشوند و در واقع رشد کنید و بهتر شوید. تاثیر گذار شوید. به کسی تبدیل شوید که روزانه با تعداد بیشماری از افراد صحبت می کند یا روزانه بیشترین تماس ها را برقرار می کند. کسی شوید که بیشترین تعداد جلسات پرزنت را برگزار می کند. کسی شوید که در تمام سمینارها و جلسات آموزشی شرکت می کند.

بله به همین دلیل است که شما زمان کافی برای هدر دادن وقتتان برای این افراد و عملگرا ساختنشان ندارید . . . ممکن است از خودتان پرسید، این کار به چه دردی میخورد؟

اول: زمانی که می بینند با تمام توان در حال فعالیت هستید آنها را به فکر فرو خواهد برد که شما دارید چه کار درستی انجام می دهید که آنها از آن غافل اند. **کنجکاوی می تواند مردم را به چیزهایی ترغیب کند که در حالت عادی به سراغ آن نمی روند.**

دوم: اگر با این روش پیش بروید سازمانتان ساخته خواهد شد و گذشته از آن وقتی فقط با افراد فعال سازمان خود درگیر می شوید و موفقیت و میزان تعهد آنها را در شبکه های اجتماعی به گوش همه می رسانید، **افراد غیرفعال سازمانتان احساس خواهند کرد عقب مانده اند.** آنها در جریان موفقیت شما و هم چنین اطرافیانتان که متعهدانه به موفقیتشان رسیده اند، قرار خواهند گرفت و متوجه خواهند شد تنها راه برای پیوستن دوباره به تیم و (شیوه زندگی) شما این است که یکی از نتورکر های متعهد و سخت کوش تیم شما شود.

سوم: اینگونه می توانید از همان ابتدا تیم خود را با عبرت گرفتن از بقیه (از جمله خودتان)، رهبری کنید. **زمانی که به آنها نشان دهید روزانه باید چه کارهایی انجام دهند، افراد کمتری در تجارت شما غیرفعال خواهند ماند .**

دوباره باید خاطر نشان کرد که این روش ها بر تمام افراد غیر فعال عملی نمی شود از جمله کسانی که **خودشان را به خواب زده اند** ولی تاثیر به سزایی بر افرادی با پتانسیل بالا خواهد گذاشت و آنها را به عملگرایی سوق می دهد. لزومی ندارد تمام افراد سازمانتان را فعال کنید (علی الخصوص افرادی که تمام وقت و انرژی شما را بیهوده تلف می کنند و ذره ای تلاش نمی کنند) فقط روی کسانی سرمایه گذاری کنید که برای شما درآمد زایی خواهند کرد و از تلاش آنها نتیجه خواهید گرفت.