

---

## با پراسپکت هایی که جواب تلفن را نمیدهند چه کنیم

---

ممکن است تا به حال این اتفاق برای شما هم افتاده باشد که کسی را که به کار دعوت کرده اید و قرار بود درمورد کار صحبت کنید **دیگر جواب تلفن شما را ندهد یا وارد کار شده اما پس از مدتی دیگر خبری از آنها نمی شود.** در این مواقع با پراسپکتهایی که جواب تلفن را نمیدهند چه کنیم؟

### حرفه ای رفتار کنید

قبل از هر چیز باید بدانیم که هیچ کس دوست ندارد که ما او را به خاطر پول بخواهیم و یا به او به چشم منبع درآمد نگاه کنیم و مهمتر از هر چیز این است که نباید طوری با فرد رفتار کنیم که این حس در او ایجاد شود.

حالا چطور حرفه ای رفتار کنیم؟ اصلا حرفه ای ها رفتارشان چگونه است؟ فرض کنید شما با یک فرد بسیار معروف قرار ملاقات دارید، **آیا هر وقت که دلتان بخواهد میتوانید او را ملاقات کنید** یا وقتی با او تماس میگیرید، به شما میگوید: هر موقع دوست داشتی بیا من هستم؟! یا اگر قرار ملاقات را کنسل کنیم، او به ما زنگ میزند و میگوید خواهش میکنم بیا!؟

هرگز این گونه نیست و شما باید از چند روز قبل با او قرار ملاقات بگذارید و **راس ساعت مقرر در محل حاضر باشید**، پس باید وجهی خودمان و شغلمان را حفظ کنیم و رفتار حرفه ای داشته باشیم. اشتباه بسیار بزرگی که بسیاری از نتورکر ها انجام میدهند این است که به جای کم صحبت کردن با تعداد افراد زیاد، با تعداد افراد کم، خیلی صحبت میکنند و این اشتباه در بازاریابی شبکه ای یک اشتباه **وحشتناک است**، شما باید با تعداد زیادی از افراد صحبت کنید و صحبت های شما نباید خیلی طولانی باشد و اصطلاحا نباید هیچ کس را تحت بمباران اطلاعات قرار دهید!

اما چاره چیست؟ با پراسپکتهایی که جواب تلفن را نمیدهند چه کنیم؟

در مرحله ی اول ما یک قرار با طرف مقابل تنظیم کرده ایم اما زمان قرار رسیده است و فرد مورد نظر با ما ارتباط برقرار نمیکند.

برای بالا بردن درصد موفقیت در این وضعیت روشی وجود دارد که در این روش **فقط سه پیام به شخص میفرستیم**، اما چرا سه پیام؟ به این دلیل که اصولا افراد جواب اولین پیام را نمی دهند.

**پیام اول:** "سلام چطوری در مورد کاری که با هم صحبت کردیم به من زنگ بزن"

این متن کافی است و هیچ چیز به آن اضافه نکنید. هیچ وقت نباید بگوییم که چقدر ناراحت شدم که جوابم را ندادی یا این که نتورک مارکتینگ چقدر کار خوبییه. **این پیام اول بود که معمولا به آن جواب نمیدهند.**

**پیام دوم:** ۲۴ ساعت بعد از پیام اول، پیام دوم را برای او میفرستیم: "سلام چطوری دیروز یک پیام برات فرستادم جوابی نگرفتم ازت. امیدوارم حالت خوب باشه! راستی اگر کاری که قرار بود در موردش صحبت کنیم برات جالب نیست اشکالی نداره بگو که هر دو زمانمون رو حفظ کنیم." در این پیام یک راه فرار به طرف مقابل میدهیم که مشکلی نیست اگر از کار خوشش نمی آید. **اکثر افراد این پیام را هم نادیده میگیرند.**

**پیام سوم:** ۴۸ ساعت بعد از پیام دوم، پیام سوم را میفرستیم: "سلام من چندتا پیام برات فرستادم. فکر میکنم کاری که در موردش صحبت کردیم به دردت نمیخوره. من از لیستم کنار میذارم تو رو و در این مورد دیگه مزاحمت نمیشم مطمئنم سرت شلوغه" (:

هیچ کس دوست ندارد از جایی یا لیستی یا گروهی کنار گذاشته شود. **به طور ناخودآگاه این حس به او القا میشود که دارد چیزی را از دست میدهد.** (که البته واقعا هم همین طور هست!) و همین طور به خاطر این که حاضر شدید از آن شخص بگذرید، او کسی خواهد بود که با شما ارتباط برقرار میکند.

در پایان هیچ وقت فراموش نکنید که احساس شما همیشه به افراد القا میشود، پس اگر فکر کنید که شما به او نیاز دارید درست فکر کرده اید و اگر فکر کنید که او به شما نیاز دارد باز هم درست فکر کرده اید.