

---

# روش پاسخ دادن به آجکشن ها در بازاریابی شبکه ای

---

## آجکشن چیست؟

یک آجکشن چیزی نیست جز سوالی که به صورت انتقاد مطرح میشود. **به سادگی، یک درخواست برای اطلاعات بیشتر است.** بنابراین به جای عقب نشینی کردن میتوان از آجکشن به عنوان یک فرصت برای تامین اطلاعاتی که پراسپکت ها برای تصمیم گیری درست به آن ها نیاز دارند استقبال کنید.

## آجکشن چه چیزی نیست؟

یک آجکشن به معنی “نه” نیست. و همچنین پایان عملیات پراسپکتینگ شما هم نیست بلکه تنها راهی است که پراسپکت با استفاده از آن میتواند بگوید که **شما اطلاعات لازم برای تصمیم گیری درست را به من نداده اید.**

## چرا ما از آجکشن ها میترسیم؟

زمانی که در ابتدا افراد را با این فرصت آشنا میکنیم، ما آکنده از اشتیاق هستیم. زیرا ما میخواهیم که همه، پتانسیل شگفت انگیز پیشنهاد ما را ببینند. اما در عین حال در درون خود منتظریم که به یک نحوی یک آجکشن مطرح شده و در نتیجه پیشنهاد ما رد شود. اما محال است بدانیم که کی باید انتظار یک آجکشن داشته باشیم و **هرچه کمتر آمادگی مطرح شدن آجکشن را داشته باشیم، بیشتر از آن وحشت داریم.**

## چگونه میتوانیم به یک آجکشن به صورت موثر پاسخ دهیم؟

ما یک پروسه شش مرحله ای تهیه کرده ایم که **برای پاسخ گویی به هر گونه آجکشن** که ممکن است در مسیر حرکت شما مطرح شود، شما را هدایت میکند آیا حاضر به یاد گیری این مراحل هستید؟ خوبه پس شروع میکنیم.

- گوش کنید اما به خودتان نگیرید
- فوری، ناگهان و بیدرنگ اظهار نظر نکنید
- گوش کنید تا ارتباط برقرار کنید

- وسط حرف نپرید
- به نحوی به پراسپکت گوش دهید که واقعا حرفهای زده شده را شنیده باشید!

زمانی که شما تازه کار و پر از هیجان باشید، خیلی راحت میتوانید به جای گوش دادن به آنها، با دادن اطلاعات، آنها را گیج و سر در گم کنید. خوب گوش دادن یک مهارت است حسابی تمرین کنید!

### سوال را مشخص کنید

ممکن است آبجکشن یک نظر یا قضاوت به نظر برسد اما در واقع فقط یک سوال است

### آنها از شما چه میپرسند؟

منظور و نگرانی اصلی آنها از پرسیدن سؤال چیست؟ در صورتی که لازم میدانید، برای مشخص کردن نگرانی واقعی پراسپکت خود، از او سوال بپرسید. سوالی که به صورت نظر یا قضاوت درآمده و به عنوان آبجکشن مطرح شده، چیست؟ اگر مطمئن نیستید، باید درک خود از نظر و نگرانی او را تکرار کرده و بپرسید که آیا درست متوجه شده اید.

- توجه خود را نشان دهید
- نگرانی آنها را احساس کنید
- با چیزی که میگویند موافقت کنید
- جایگاهشان را درک کنید
- از دلیلشان دفاع کنید
- خودتان را در جایگاه آنها قرار دهید

زمانی که مطمئن شدید که سوال را متوجه شدید، به این صورت توجه خود را نشان دهید: به پراسپکت خود بگویید و تاکید کنید که شما دقیقاً میدانید که به چه علت چنین احساسی دارند. از دلیل پرسپکت خود با تمام وجود پشتیبانی و موافقت کنید. این کار به شکستن موانع و دیوارهای بین شما کمک میکند و کمک میکند که هر دوی شما احساس کنید در یک طرف یا جبهه هستید.

- موضوعی را تعریف کنید
- از دل خود سخن بگویید
- موضوعی را بگویید که پرسپکت شما بتواند با آن ارتباط برقرار کند

- از تجارب خود استفاده کنید
- از تجارب دیگران استفاده کنید

بهترین جوابی که برای برقرار کردن ارتباط میتوانید بدهید، از موضوعی تعریف کنید. **از یک موضوع واقعی از شخصی که با پیش زمینه مشابه، نگرانی مشابهی داشته و در حال حاضر موفق است، استفاده کنید.** پرسپکت شما متوجه میشود که او هم میتواند همان کار را انجام دهد.

- مطمئن شوید که متوجه می شوند
- از آنها به این صورت تایید بگیرید
- آیا این کار برای شما مفهومی دارد؟
- آیا متوجه میشوید که بایاریابی شبکه ای چگونه این برای شما کار خواهد کرد؟
- آیا من سوال شما را جواب دادم؟

از جوابگویی به آجکشن آنها مطمئن شوید: از پرسپکت خود پرسید آیا متوجه میشوند که این جواب در شرایط آنها چطور کار میکند؟ **از اینکه در خطاب به نگرانی پرسپکت خود جواب داده اید تایید بگیرید.** مثلا پرسید، “آیا این جواب برای شما معنی دارد؟ ” ... “آیا به نگرانی شما پاسخ داده شد؟ ” ... “آیا این را هم متوجه میشوید که این جواب چگونه برای شما کار میکند؟” اگر هنوز سوالی دارند، به مرحله اول برگردید و دوباره تا مرحله پنجم، مراحل را تکرار کنید.

- از اختیارهایی که دارند، آگاهشان کنید
- به آنها حق انتخاب دهید
- ایده هایی را با آنها در میان بگذارید که از اینجا به کجا میتوانند بروند:
- کاری انجام ندهند
- مشتری بشوند
- به این تجارت بپیوندند

حالا که شما همه پنج مرحله را طی کرده اید ، پرسپکت خود را از بعضی از انتخاب های پیش رو آگاه کنید. اینجا امکان سه انتخاب برای پرسپکت شما موجود میباشد که میتوانند از اینجا حرکت کنند:

1. **کاری انجام ندهند:** مطمئن شوید که آنها میدانند که اگر کاری انجام ندهند، ایرادی ندارد. شاید الآن برای آنها زمان مناسبی نیست. از آنها بابت زمان و توجه شان تشکر کنید. از آنها بپرسید که آیا میتوانند با آنها در تماس باشید و بصورت دوره ای با آنها در تماس باشید – زمانها ممکن است تغییر کند. گذشته از این مطمئن شوید که زیرمجموعه شما منتظر این پراسپکت ها فعلاً آمادگی ندارند نخواهند شد و افراد جدید را معرفی خواهند کرد که میتوانند از این محصولات یا فرصت سود ببرند.
2. **با محصولات شروع کنند:** مطمئن باشید که سودی که انتظار دارند را تضمین میکنید. با آنها در تماس باشید، و سرویس خوبی را به آنها ارائه دهید؛ ممکن است پراسپکت شما در آینده مشغول فعالیت در این تجارت شود.
3. **عضو این تجارت بشوند:** شروع کنند؛ محصول خریداری کنند فرمهای لازمه را پر کنند برنامهای آموزشی بگذارند و غیره

راه دیگر برای جواب به آبجکشن ” : من پول ندارم”

بین جان، اگر پول مسئله نباشد، آیا فکر میکنی که این طرح هدف هایت را برآورده میکند... اگر اینطور است بیا بدنبال پول برویم.

بین ماری، میتوانی خودت را در این کار به عنوان راه خروج از درگیری ها ببینی. به خاطر همین باید دقیقاً این کار را انجام بدهی تا مشکلات مالی شما حل شود و به استقلال مالی برسی.

راه دیگر برای جواب به آبجکشن ” : من وقت ندارم”

بین جان، اگر زمان مسئله نباشد، آیا فکر میکنی که این طرح هدفهات را بر آورده میکند؟ آره؟ پس بیا برنامه روزانت را مرور کنیم و زمانی برای انجام این کار پیدا کنیم.

بین ماری، آیا این کار را به عنوان راهی که این امکان را به تو میدهد که در خانه در کنار فرزندانت باشی میبینی؟ آره؟ خوب پس دقیقاً به همین دلیل نیاز داری که این کار را انجام دهی تا به آزادی زمانی برسی.