

چهار قانون اصلی دعوت در بازاریابی شبکه ای

روش دعوت در بازاریابی شبکه ای

وقتی مشتری های احتمالی خود را مشخص کردید، مهارت بعدی یاد گرفتن **روش های دعوت** صحیح از آنها برای آشنایی بیشتر با محصول یا کار شما است. این مهارت به راستی اساسی ترین مهارتی است که باید یاد بگیرید. من اسم این مهارت را (دروازه ی ورود به بازاریابی شبکه ای) گذاشته ام. اگر نمی‌توانید کسی را برای معرفی کارتان بیاورید، می‌توانیم حدس بزنیم که آیندگان در بازاریابی چند سطحی چه خواهد بود. برای عبور موفقیت آمیز از “دروازه” این چهار قانون را رعایت کنید:

قانون اول: شما نباید احساسات خود را در نتیجه‌ی کار دخالت دهید. این قانون خیلی مهمی است. یادتان باشد که هدف اولیه‌ی ما آموزش دادن و جا انداختن کار است. هدف جذب مشتری جدید یا ثبت نام توزیع‌کننده‌ی تازه نیست. به عبارتی دیگر، اگر احساسات خود را در نتیجه‌ی کار دخالت ندهید و تنها روی آموزش و جا انداختن کار تمرکز کنید، همه‌چیز آسان می‌شود.

راحت به نظر می‌رسد، ولی انجامش سخت است. همه‌ی ما با امید به جذب چند توزیع‌کننده‌ی عالی وارد این حرفه می‌شویم. سخت است که از این انتظارات فاصله گرفت. ولی باید به خاطر بسپارید که ما شکارچی نیستیم. ما کوسه نیستیم. وظیفه‌ی ما آموزش دادن به دیگران و کمک به آنها برای درک این فرصت تجاری است. ما مشاورانی هستیم که درباره‌ی بهبود وضعیت زندگی دیگران مشاوره می‌دهیم.

اگر هدفتان جذب مشتری یا توزیع‌کننده‌ی جدید باشد، مدام مایوس می‌شوید و می‌بینید که مشتری‌های احتمالی‌تان از دست شما فرار می‌کنند اما اگر هدفتان آموزش دادن و جا انداختن کار باشد، از کار لذت می‌برید و مشتری‌های احتمالی‌تان هم از این تجربه لذت می‌برند.

قانون دوم: خودتان باشید. خیلی‌ها هنگام دعوت کردن یک آدم دیگری می‌شوند. این کار باعث می‌شود طرف مقابل معذب باشد. **خودتان باشید** و تمرکزتان تنها روی این باشد که خود خودتان باشید.

قانون سوم: کمی شور و شوق به کار بدهید. اشتیاق واگیردار است. اشکال ندارد که کمی در رفتارتان هیجان داشته باشید. تمرکز کنید. به موسیقی‌هایی گوش کنید که به شما انگیزه می‌دهند. پشت تلفن لبخند بزنید. به شما اطمینان می‌دهم که **احساسات مثبت شما** موجب کسب نتایج بهتر می‌شوند.

قانون چهارم: ژست آدم‌های قاطع را بگیرید. این کار برای من خیلی سخت بود. اوایل احساس ضعف می‌کردم. فکر می‌کردم کسی من را جدی نمی‌گیرد. ولی با مشاهده‌ی رفتار حرفه‌ای‌ها، متوجه ژست خاص آنها شدم. **آنها بی‌باک بودند؛ اعتماد به نفس داشتند؛ قاطع بودند.**

من هم تصمیم گرفتم که مثل آنها بی‌باک باشم. دست از عذرخواهی کردن پشت سر هم برداشتم. به جای اینکه بگویم «بله، می‌دانم که تا الان خیلی شغل عوض کرده‌ام، ولی امیدوارم این کار زندگی‌م را حسابی بهتر کند»، می‌گفتم «حدس بزن چی شده. من از وضعیتی که تا الان داشته‌ام خسته شده‌ام. تصمیم گرفته‌ام فرمان زندگی‌م را در دست بگیرم. قطعاً در این کار موفق می‌شوم، چون آن را جدی گرفته‌ام».

- خودتان باشید، ولی خود بی‌باک تر.
- خودتان باشید، ولی خود قاطع تر.
- خودتان باشید، ولی خود مطمئن تر.

حداقل وقتی دعوت می‌کنید اعتماد به نفس داشته باشید. در ابتدا من می‌توانستم تا مدت کوتاهی این رفتار مطمئن را داشته باشم. در ادامه‌ی کار، مثل قوی کردن ماهیچه، این مدت طولانی تر شد تا اینکه سرانجام این قاطعیت و اعتماد به نفس بخشی از شخصیت من شد.